

# Mutualidades, el baluarte de la economía social

DICEN QUE EL CAMBIO PASA POR LAS EMPRESAS QUE PONGAN POR DELANTE A LAS PERSONAS Y APUESTEN POR LA PARTICIPACIÓN, LA DEMOCRATIZACIÓN, LA SOLIDARIDAD, LA IGUALDAD Y LA COHESIÓN SOCIAL. PERO TODOS ESTOS VALORES YA LOS LLEVAN APLICANDO LAS MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL DESDE HACE CASI UN SIGLO. Y EN TODO ESTE TIEMPO LES HA SERVIDO PARA SUPERAR TODO TIPO DE ADVERSIDADES, AUNQUE LA ÚLTIMA ES UNA CRUENTA PANDEMIA QUE AMENAZA CON DESENCADENAR UNA SERIE DE FUSIONES A MEDIO PLAZO EN EL SECTOR.



**E**n los últimos años, el concepto de economía social está sonando con fuerza en todos los debates sobre política económica, pero durante la pandemia está adquiriendo más protagonismo que nunca, erigiéndose como un modelo que puede ser clave en la recuperación al englobar principios en pro del interés colectivo, como la primacía de las personas y del fin social, la promoción de la solidaridad y la independencia respecto a los poderes públicos.

La economía social se reguló en España en 2011, pero su influencia no

se limita únicamente a esta década. Las mutualidades, reconocidas por ley como entidades de la economía social (no así las mutuas), llevan toda una vida exportando este ideario, tanto que hay mutualidades de previsión social casi centenarias. "No hay que olvidar que las mutualidades son entidades sin ánimo de lucro, donde el beneficio recae directamente de una forma u otra en el colectivo de mutualistas que son los propietarios de la mutualidad", subraya Rafael Navas, director general de Mutualidad de la Abogacía, entidad que acompaña desde 1948 a los profesionales del Derecho para cubrir sus necesidades de ahorro e inversión.

En tiempos de crisis, es constante la búsqueda de referentes y las mutualidades de previsión social pueden jugar, sin duda, este papel. "Las mutualidades, más allá de ser entidades aseguradoras como las del resto del sector, tienen la ventaja de estar especializadas en ciertos colectivos y por lo tanto pueden conocer sus necesidades y dar una respuesta ágil a las mismas. Este punto se presenta como crucial en la situación creada por la pandemia y especialmente en las materias de salud y previsión", acentúa Mireya Rabadán, directora general del Grupo hna, entidad que gestiona la previsión social de los arquitectos superiores desde 1944.

La longevidad de las mutualidades se sustenta, entre otros factores, en su capacidad para adaptarse a los cambios. Ahora están lidiando con un público más exigente, que no demanda un simple seguro. "Esa es una de las claves fundamentales para mantener y seguir atrayendo mutualistas, el intentar ofrecerle una gama integral de servicios, donde el seguro sea la base del negocio, pero el mutualista pueda satisfacer sus distintas necesidades desde la propia mutualidad", expone Rafael Navas. "Todas las entidades deben adaptarse a las nuevas necesidades de sus clientes, tanto en el diseño de productos como en los canales de atención y comercialización junto con todo un proceso digital", añade Mireya Rabadán.

Pero en esta fase de acondicionamiento a los nuevos tiempos, las mutualidades (y el universo entero) se han encontrado con un escollo inesperado: la pandemia causada por el Covid-19. Obviamente, este sector está sufriendo este inoportuno y severo contratempo, pero no más que el resto del mundo. "Las consecuencias de la pandemia en el mutualismo son las mismas que están afectando a la sociedad en general", señala el director general de Mutualidad de la Abogacía.

La pandemia es la última traba que se han encontrado las mutualidades de previsión social pero, en los últimos años, su camino no ha estado totalmente despejado, sino que han aparecido múltiples piedras como un entorno cada vez más competitivo, una normativa más exigente o la transformación digital. Muchas mutualidades han demostrado que tienen músculo de sobra para saltar hasta la roca más alta, pero otras pueden correr peligro. "Todos estos factores influyen en la futura viabilidad no solo de las mutualidades, sino también de compañías aseguradoras de pequeño tamaño", reconoce Rafael Navas, aunque prefiere quedarse con el esfuerzo que está realizando todo el sector: "La llegada de esta pandemia ha mostrado que las mu-

## Rafael Navas (Mutualidad de la Abogacía)

La llegada de esta pandemia ha mostrado que las mutualidades también han sido capaces de adaptarse de forma inmediata

tualidades también han sido capaces de adaptarse de forma inmediata a la situación y han seguido dando un servicio total a sus mutualistas por todo tipo de canales digitales".

La directora general del Grupo hna es consciente de la magnitud de los desafíos, pero confía en la trayectoria histórica de las mutualidades: "Es cierto que los retos actuales abarcan

todos los campos: exigencias regulatorias muy gravosas, mercados financieros con alta volatilidad y baja rentabilidad, con una curva de tipos de interés que está en negativo, entorno que cambia rápidamente y con un fuerte componente tecnológico... Esto obliga a las mutualidades a tener una alta capacidad de adaptación, que han demostrado a lo largo de los años ya que han evolucionado con el ritmo que han impuesto las demandas económicas y sociales, y con resultados satisfactorios".

### Proceso de reestructuración

No obstante, este severo contexto ya se está reflejando en el sector de las mutualidades de previsión social, que ha iniciado su particular proceso de reestructuración formando entidades más robustas y con una notable posición financiera para encarar con éxito todos los envites del futuro. Y, precisamente, las dos entidades que participan en este reportaje forman parte de las primeras operaciones dentro del mutualismo. En enero de 2020, Premaat y hna iniciaron conversaciones para su fusión, materializándose a finales de julio. Y en junio, Mutualidad de la Abogacía y Mutualidad de la Ingeniería anunciaron su alianza, respaldada en octubre por sus respectivas asambleas generales.

## 25 años como alternativa al RETA

La Ley 30/1995, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, abrió la puerta a que los profesionales que trabajan por cuenta propia puedan elegir entre darse de alta en el RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos) u optar por incorporarse a una mutualidad de previsión social dependiente del colegio profesional al que pertenezcan.

En ese momento, eran 9 las mutualidades autorizadas para esa labor: Premaat (Previsión Mutua de Aparejadores y Arquitectos Técnicos), Mutuaga (Mutualidad de Previsión Social de los Gestores Administrativos), Mutualidad de la Abogacía, Mutualidad de la Ingeniería, Mutual Médica, Mutualidad de los Procuradores, Mupiti (Mutualidad de los Peritos e Ingenieros Técnicos Industriales), hna (Hermandad Nacional de Arquitectos Superiores) y Mutualidad General de los Químicos (integrada posteriormente en hna).

## Críticas con los Presupuestos

Como todo el sector, las mutualidades reprobaban los Presupuestos Generales del Estado. En su caso, por su especialidad, se sienten muy afectadas por el hachazo fiscal que el Gobierno contempla para los Planes de Pensiones individuales. "Todo aquello que lo limite tendrá un efecto en las mutualidades, pero especialmente en sus mutualistas que verán mermada su capacidad de ahorro", denuncia Mireya Rabadán (hna), que interpela al Ejecutivo reivindicando el papel de las mutualidades de previsión social: "Precisamente ahora se hace cada vez más necesario fomentar el ahorro finalista y se debería tener en cuenta para esto a aquellas entidades especializadas y que además, al no tener ánimo de lucro, pueden ofrecer bajos costes de gestión".

Rafael Navas (Mutualidad de la Abogacía) también afea al Gobierno por estos Presupuestos: "Las medidas dirigidas a desincentivar el ahorro no me parecen acertadas". Y, principalmente, reprocha que se intente fomentar los Planes de Empleo a costa de los Planes de Pensiones individuales: "El incentivar el segundo pilar, a través de aportaciones empresariales, no debe dañar la previsión individual del tercer pilar. Los dos pueden convivir y ser complementarios simultáneamente".

No le gusta cómo se ha gestado, pero reconoce que "se puede abrir un nuevo campo de negocio en la previsión empresarial", un segmento que "la mayoría de las mutualidades, salvo las de empresa, actualmente no están explotando". Y, para impulsar este segundo pilar, exige que se tenga en cuenta a las mutualidades de previsión social por su "experiencia".

"Otros sectores ya han pasado y están pasando por estos procesos de unificación buscando mayores volúmenes y sinergias para reducir costes. No tenemos más que ver la banca", precisa Rafael Navas, que cree que "es posible" que se produzcan más fusiones entre mutualidades a corto plazo. Mireya Rabadán no se atreve a pronosticar si habrá futuras operaciones, pero remarca que todo depende de tres factores: "Las mutualidades, al igual que el resto de entidades aseguradoras, deben ser solventes, obtener rentabilidad para sus mutualistas y presentar ratios de crecimiento".

De surgir más fusiones en los próximos meses, una opción que gana enteros es la unión entre mutualidades de profesiones afines, siguiendo así los pasos de Premaat (Previsión Mutua de Aparejadores y Arquitectos

Técnicos) y hna (Mutualidad de los Arquitectos y Químicos). "La primera fusión de estas características ha sido la de hna y Premaat. Es un claro ejemplo de colaboración demostrado entre ambas entidades y sus órganos de gobierno, con la que se ha conseguido ampliar el carácter alternativo y reforzar la presencia en el sector asegurador con una notable posición financiera", destaca la directora general del Grupo hna. La suma de estas entidades dará lugar a un balance con más de 4.000 millones en activos y cerca de 200.000 asegurados.

Para Rafael Navas, el vínculo entre mutualidades análogas "sería la situación más recomendable", pero también defiende la asociación entre entidades aparentemente bastante diferentes por la profesión de su colectivo, como es el caso de Mutualidad de la Abogacía y Mutualidad de

la Ingeniería, pero siempre que se encuentre la fórmula adecuada. "El diseño de la fusión se ha establecido incorporando a Mutualidad de la Abogacía solo a los mutualistas ingenieros alternativos al RETA. De hecho, el mayor reto que teníamos era precisamente la unificación de dos colectivos profesionales muy distintos. El resto de mutualistas se integrarán como asegurados en la nueva compañía de Vida creada para ello, Avanza, que servirá de vehículo para otras posibles operaciones en el futuro", detalla. En su conjunto, alcanzarán un volumen de ahorro gestionado de más de 8.000 millones de euros y unos 265.700 asegurados.

En 2020, según se extrae del registro de entidades de la DGSFP, el mercado asegurador español cuenta con 47 mutualidades de previsión social. Por tanto, hay margen para más alianzas. Si bien, es posible que algunas opten mejor por otra vía de crecimiento: abrirse al público en general. "Todo dependerá de las necesidades de recorrido que tenga cada mutualidad en el futuro, pero en mi opinión, se perdería la esencia de las mutualidades tal y como están configuradas actualmente", advierte Rafael Navas, que puntualiza: "Para el público en general ya están cumpliendo esa función las mutuas de seguros".

### El peligro de la desmutualización

Es incuestionable que la transformación digital aporta beneficios a las organizaciones, tanto que una empresa que no apueste por la digitalización corre el riesgo serio de desaparecer. Sin embargo, para este sector, el mundo digital es un arma de doble filo. Con el big data y otras nuevas tecnologías, cada vez se tiende más hacia la personalización de los seguros y la desmutualización es un riesgo real.

"Evidentemente, los riesgos que se van a asegurar en el futuro se personalizarán. Hasta ahora, los riesgos eran medidos por los actuarios de forma global, donde siempre ha imperado la teoría de los grandes

## Mireya Rabadán (hna)

Las mutualidades tienen la ventaja de estar especializadas en ciertos colectivos, conociendo sus necesidades y dando una respuesta ágil a las mismas, un punto crucial en la pandemia

números. La nueva tecnología permitirá medir este riesgo de forma individual hasta el punto de que el precio del seguro dependerá de datos específicos que hasta ahora eran desconocidos por la industria aseguradora. Eso conllevará que cada póliza tendrá el precio exacto correlacionado con el riesgo asumido”, reflexiona Rafael Navas, refiriéndose claramente a las ventajas de la digitalización. No obstante, sabe que esto puede perfectamente volverse en contra: “El peligro es la desmutualización de los riesgos, base fundamental de la concepción del seguro hasta ahora. Si bien parece óptimo que el asegurado pague por el riesgo realmente asumido, también puede conllevar a situaciones de exclusión. En el ramo de Vida, por ejemplo, colectivos de personas que no sean asegurables o que el precio a pagar sea inasumible para los riesgos que quieren asegurar”.



Mireya Rabadán reconoce que “en un inicio” parece “posible un riesgo de desmutualización del seguro por la tendencia actual hacia la especialización y personalización de la oferta en base a la gran cantidad de información que genera el big data”. Sin embargo, tras ver cómo lo usa su entidad, está convencida de que “ambos conceptos son compatibles y que el big data permite tener mayor conocimiento para cubrir las necesidades de los profesionales que tienen

unas características muy concretas y similares”.

Otra dificultad a la que tienen que hacer frente las mutualidades (y también las mutuas de seguros) es que la sociedad no conoce con exactitud los valores y principios que transmite el mutualismo. El director general de Mutualidad de la Abogacía admite que la ciudadanía puede ver “en las palabras mutualidad o mutualismo algo anti-guero y desfasado” cuando, en el fondo, este modelo es más actual que nunca: “La realidad es que se está volviendo a una economía colaborativa, donde se comparten recursos”.

La directora general del Grupo hna sostiene que “toda la sociedad” debería conocer que las mutualidades son “entidades sin ánimo de lucro, autogestionadas y con un importante ahorro de costes para los mutualistas”, lo que las convierte en un “gran atractivo”.

### Previsiones de cierre del ejercicio 2020

- **hna.** La entidad estima que su “volumen de primas presentará un crecimiento” respecto al ejercicio anterior, según desvela su directora general, que también confirma que la mutualidad “cuenta con unas inversiones que han sido capaces de hacer frente” a esta situación adversa provocada por la pandemia, transmitiendo así “confianza a los mutualistas”.
- **Mutualidad de la Abogacía.** La entidad confía en acabar el año con un aumento significativo en el ahorro gestionado. Hasta septiembre, ha logrado mantener el crecimiento en torno al 7%. “Un poco por debajo que en años anteriores”, precisa su director general, que también revela que la mutuali-

dad puede “cerrar el ejercicio con una rentabilidad en torno al 3%, un poco por debajo de las previsiones iniciales”. Afirma que la “cartera de inversiones no ha estado ajena a la volatilidad de los mercados”, pero indica que, en estos momentos, “las plusvalías tácitas superan los 1.850 millones de euros”, por encima “incluso” de las alcanzadas en 2019. Explica que “esta cartera ha permitido mantener el ratio de solvencia por encima de dos veces el requerido” y, además, recalca que “no ha habido problemas de liquidez al disponer de saldos de tesorería suficientes para hacer frente al repunte de rescates que se produjeron de forma puntual en marzo y abril con motivo de la pandemia”.