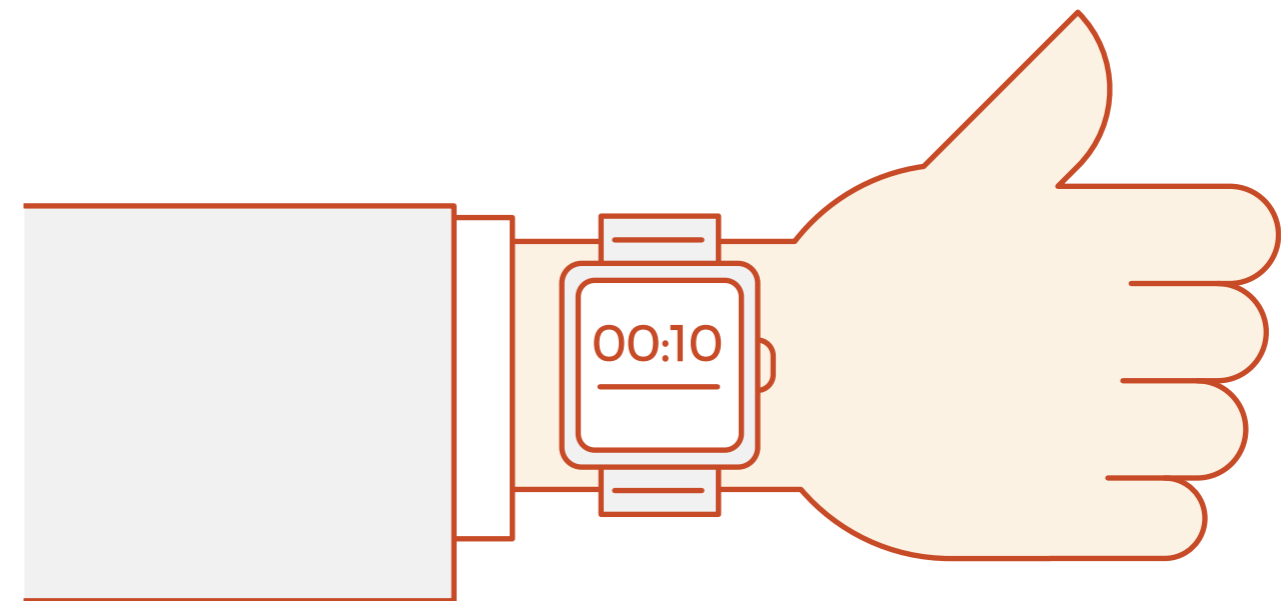


El seguro en 10 minutos

Qué es y cómo funciona uno de los principales sectores de la economía española



2017



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1. ¿POR QUÉ EXISTEN LOS SEGUROS?	2
2. ¿CÓMO ES POSIBLE EL SEGURO?	4
3. ¿CUÁNTOS TIPOS DE SEGUROS HAY?	6
4. ¿CÓMO NOS PROTEGE EL SEGURO?	10
5. ¿CÓMO SE ORGANIZA LA INDUSTRIA DEL SEGURO?	13
6. ¿QUÉ HACE DIFERENTE AL SEGURO ESPAÑOL?	16
7. ¿QUÉ SUPONE EL SEGURO EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA?	17
8. ¿ES SOLVENTE EL SEGURO ESPAÑOL?	20
9. ¿QUÉ APORTA A NUESTRA SOCIEDAD LA INDUSTRIA ASEGURADORA?	21
10. DIEZ MINUTOS, DIEZ CONCLUSIONES	22

INTRODUCCIÓN

Te proponemos un viaje breve; un viaje de 10 minutos, más o menos. Un viaje en el que pretendemos explicarte las 9 cosas básicas que es bueno que conozcas para saber qué es y cómo funciona el seguro español. No te llevará mucho tiempo seguir este recorrido, te servirá para conocer una de las actividades más importantes y para entender una realidad que está, o estará, presente en tu día a día. Una actividad que asegura patrimonio por un valor que multiplica varias veces la cifra de nuestro Producto Interior Bruto y que resuelve cada año más de 50 millones de problemas.

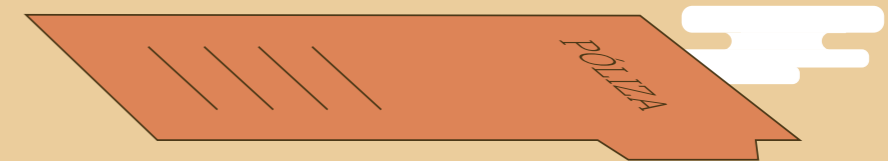
¿POR QUÉ EXISTEN LOS SEGUROS?

Comencemos por lo más básico: ¿qué es el seguro? El seguro es un producto que convierte la incertidumbre en certeza. Eso es todo. No podemos saber cuánto nos costará arreglar el coche, ni reparar la fuga de agua que ha inundado el salón de nuestro vecino... pero hay quienes se encargan de hacer una aproximación a ese futuro incierto: las aseguradoras. Ellas guardan para mañana lo que pagamos hoy, y salen al rescate en caso de que lo imprevisto finalmente ocurra. De esta manera, lo que hasta ahora era una incertidumbre negativa -¿pasará algo malo? -con el seguro se convierte en una certidumbre positiva -si ocurre algo malo, el seguro se encargará de ello-. Y lo que antes era un coste desconocido (si me doy un golpe con el coche,

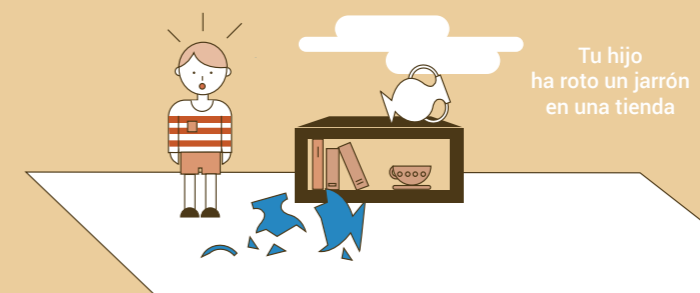
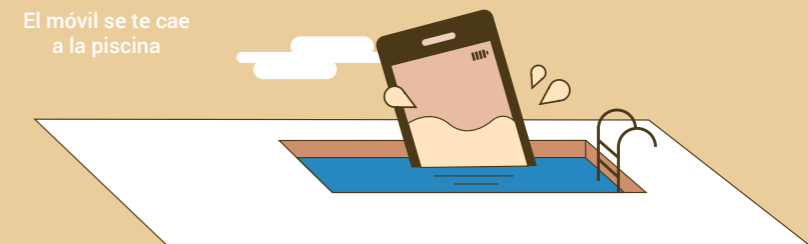
¿cuánto me costará arreglarlo?) se convierte en un gasto cierto (la prima o precio del seguro que pagas cada mes, independientemente de cuánto cueste reparar el coche en caso de darte un golpe).

La existencia de las aseguradoras se convierte en trascendente desde el momento en el que somos conscientes de que todo en esta vida, cada decisión que tomamos, cada acción que realizamos, conlleva riesgos. El sector asegurador los cubre todos, incluso aquellos en los que no solemos reparar. Podemos dar un traspies por una baldosa mal puesta en la acera, perder las llaves del coche y hasta ver cómo nuestra mejor chaqueta acaba manchada de tomate por culpa de un camarero patoso... Pues bien: aunque no lo sepamos, todo eso puede estar e incluso suele estar asegurado.

TU SEGURO PUEDE CUBRIR HASTA EL DETALLE MÁS MÍNIMO



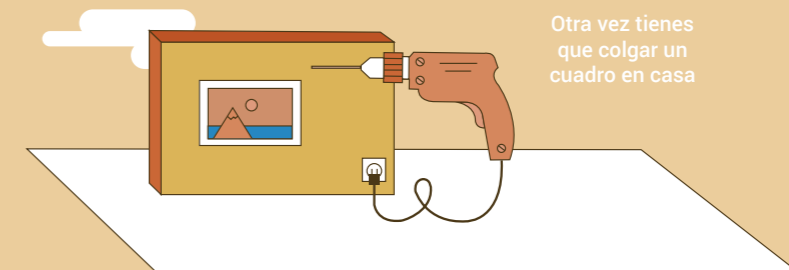
El móvil se te cae a la piscina



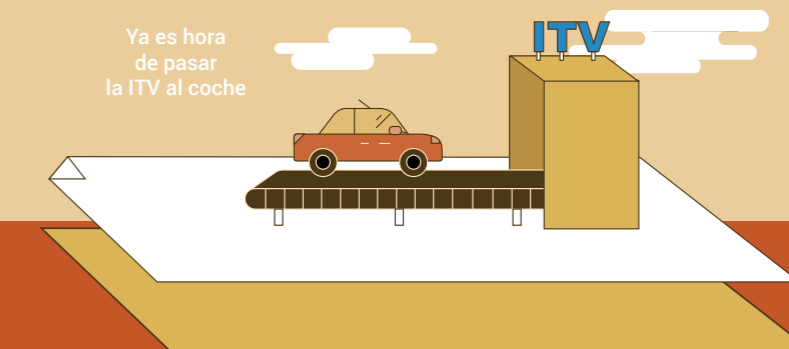
Tu hijo ha roto un jarrón en una tienda



Un camarero te mancha tu chaqueta preferida



Otra vez tienes que colgar un cuadro en casa



Ya es hora de pasar la ITV al coche

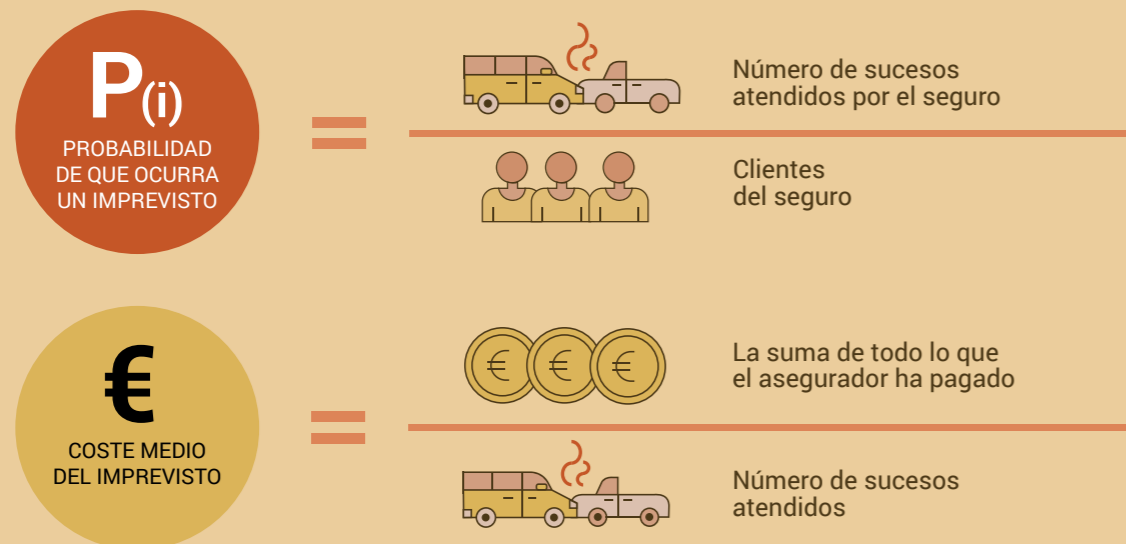
¿CÓMO ES POSIBLE EL SEGURO?

El seguro es posible gracias a la solidaridad. La clave del seguro es que, sea cual sea el riesgo en que pensemos, solo una minoría de quienes están expuestos a dicho riesgo acaba por sufrir un percance. Aunque el coste de ese percance sea alto, el hecho de que todos los asegurados hayan aportado una prima (un pago periódico) genera recursos suficientes para pagarlo. Eso quiere decir que el riesgo se ha mutualizado; es decir, que un colectivo de personas ha decidido afrontar los costes de los percances conjuntamente. Es, por decirlo así, un hoy por ti, mañana por mí, organizado. Así pues, aunque es probable que como asegurados no hayamos reparado en ello, el principio de solidaridad es

imprescindible para que los seguros existan y funcionen de forma efectiva.

La aseguradora se ocupa de reparar o indemnizar los percances y ya hemos visto que lo hace gracias al concepto de mutualización pero, ¿cómo calcula cuánto le toca pagar a cada uno de sus clientes? Aunque el seguro es una actividad muy técnica que requiere de grandes profesionales para ejercerse, en esencia el cálculo del precio de un seguro es algo muy sencillo: basta con poner en relación la probabilidad de que el percance cubierto se produzca y la protección que se desea para él. Multiplicando ambas magnitudes, se obtiene el precio del riesgo que es, también, el precio básico del seguro.

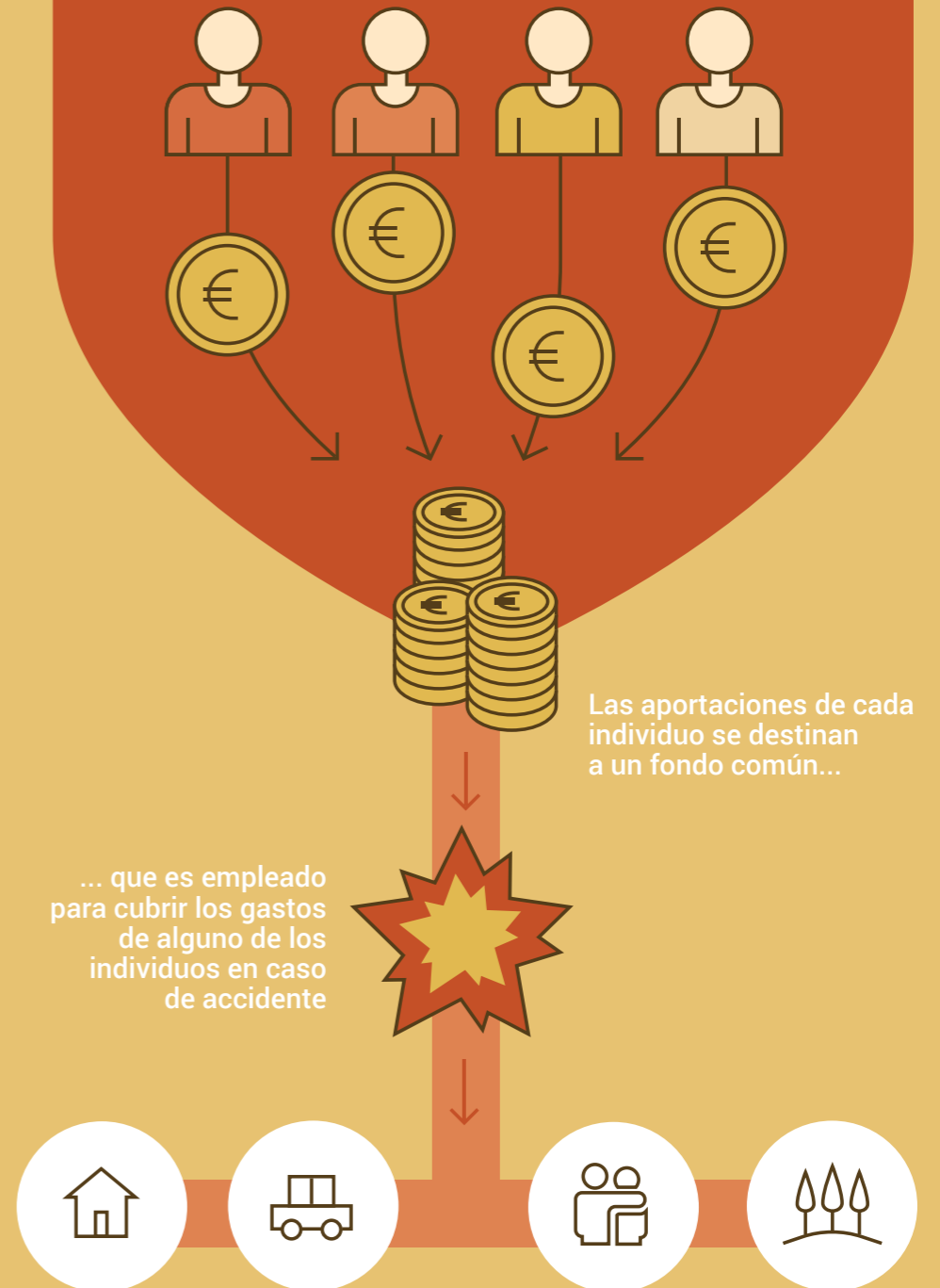
¿CÓMO SE CALCULA EL PRECIO DEL SEGURO?



SI MUTUALIZAMOS, TODOS GANAMOS

¿Qué es la mutualización?

El principio de solidaridad que permite el funcionamiento de los seguros



¿CUÁNTOS TIPOS DE SEGUROS EXISTEN?

Existen tantos seguros como riesgos hay en la vida, como imprevistos pueden ocurrirnos. ¿Son, por lo tanto, todos los riesgos asegurables? La respuesta es: sí, prácticamente todos. La verdad es que existen riesgos no asegurables, pero son muy pocos. La mayoría de los riesgos a los que están expuestas personas físicas y jurídicas, gobiernos, Estados, etc., pueden ser protegidos mediante un contrato de seguro. De hecho, la industria ofrece tantos tipos de seguros que ha sido necesario organizarlos por ramos, en función de la clase de riesgos que cubren. De esta forma, se puede calcular mejor tanto las prestaciones que necesitará el asegurado en caso de percance, como el precio que debe aplicarse al hecho de asegurarse. Los tipos de seguros se de-

finen, fundamentalmente, por el riesgo que están cubriendo:

LOS SEGUROS OBLIGATORIOS

Al margen del tipo de riesgo que cubran, algunos seguros son de contratación voluntaria y otros obligatorios, ¿por qué? ¿Por qué la ley nos obliga a contratar determinadas coberturas?

En la mayoría de los casos la colectividad de asegurados se constituye voluntariamente. Sin embargo, hay ocasiones en las que la actividad, la profesión o el objeto asegurado es un generador objetivo de gran número de percances, por lo que

1. SEGÚN QUIÉN SE QUIERE ASEGURAR...



Personales

Cuando quien se asegura es la persona individualmente o su familia.



Empresariales

Cuando quien contrata el seguro es una empresa para proteger su patrimonio ante distintas adversidades.

2. SEGÚN LO QUE QUIERES ASEGURAR...

PERSONALES

Cubren los riesgos que afectan a la propia persona.



Accidentes

Te atienden cuando has tenido cualquier tipo de accidente



Salud

Te ofrecen asistencia médica cuando estás enfermo



Vida Ahorro y Planes de Pensiones

Te permiten ahorrar, con rentabilidad, para que disfrutes de un futuro mejor



Vida Riesgo

Te indemnizan a ti o a tu familia en caso de invalidez o fallecimiento



Decesos

Asumen los gastos funerarios para que tu familia se ocupe solo de lo importante.

MATERIALES

Los que protegen las cosas materiales o el patrimonio.



Automóvil

Garantiza el pago de los daños que causes con tu vehículo, e incluso los que sufra este o sufras tú.



Seguros a las empresas

Que protegen la actividad de negocios frente a imprevistos, incluidos los impagos de terceros.



Pérdidas pecuniarias

Se indemniza cuando, por alguna razón, no puedes pagar o tienes que dejar de vender.



Multirisgo

Protegen tu hogar, comercio, etc., ante prácticamente todo.



Responsabilidad civil

Responde ante los daños que tus acciones pueden provocar a terceros.



Agrarios

Está ahí cuando el clima u otras circunstancias te lo ponen difícil.



Hogar



Comunidad



Industria



Comercio

SERVICIOS

Cubren, mediante un servicio, las necesidades del asegurado.



Defensa jurídica

Te ofrece asistencia jurídica en los litigios



Seguro de viajes

Responde ante los imprevistos que tengas en tus viajes.

es la sociedad, no los particulares, la que decide protegerse frente a ello. Es lo que ocurre, por ejemplo, con el vehículo a motor, que puede causar daño incluso aunque su conductor sea el más diligente. En esos casos se produce la obligación de aseguramiento. Otro ejemplo de obligación de aseguramiento es el caso en el que la persona u objeto asegurado esté en una situación de riesgo agravado o especialmente elevado. Es lo que ocurre, por ejemplo, con el competidor de un rally, que está obligado a suscribir un seguro específico.

El seguro obligatorio, además, sirve para aportar certidumbre en relaciones económicas. Un buen ejemplo es el seguro decenal de la construcción,

que garantiza la reparación de defectos estructurales en una vivienda durante sus primeros diez años de existencia. Este seguro es obligatorio, y con su obligatoriedad aporta seguridad y certitud a los compradores de vivienda nueva.

LOS SEGUROS DE PREVISIÓN SOCIAL

Estar cubierto frente a un riesgo que nos amenaza en el presente es importante y beneficioso. Pero el seguro también puede cubrir el futuro, incluso el futuro lejano. Cuando se habla de lo que pasa-

rá dentro de mucho tiempo, casi siempre se está hablando de algo que se suele llamar previsión, esto es: la jubilación o la necesidad de cuidados de dependencia. Para mucha gente, la vejez queda lejos, muy lejos. Pero la mejor forma de llegar a ese punto del camino en unas buenas condiciones de bienestar económico es ser conscientes, desde muy pronto, de que algún día llegará.

Si el presente tiene sus riesgos, el futuro también. Ahorrar para la vejez es enfrentarse a los siguientes:

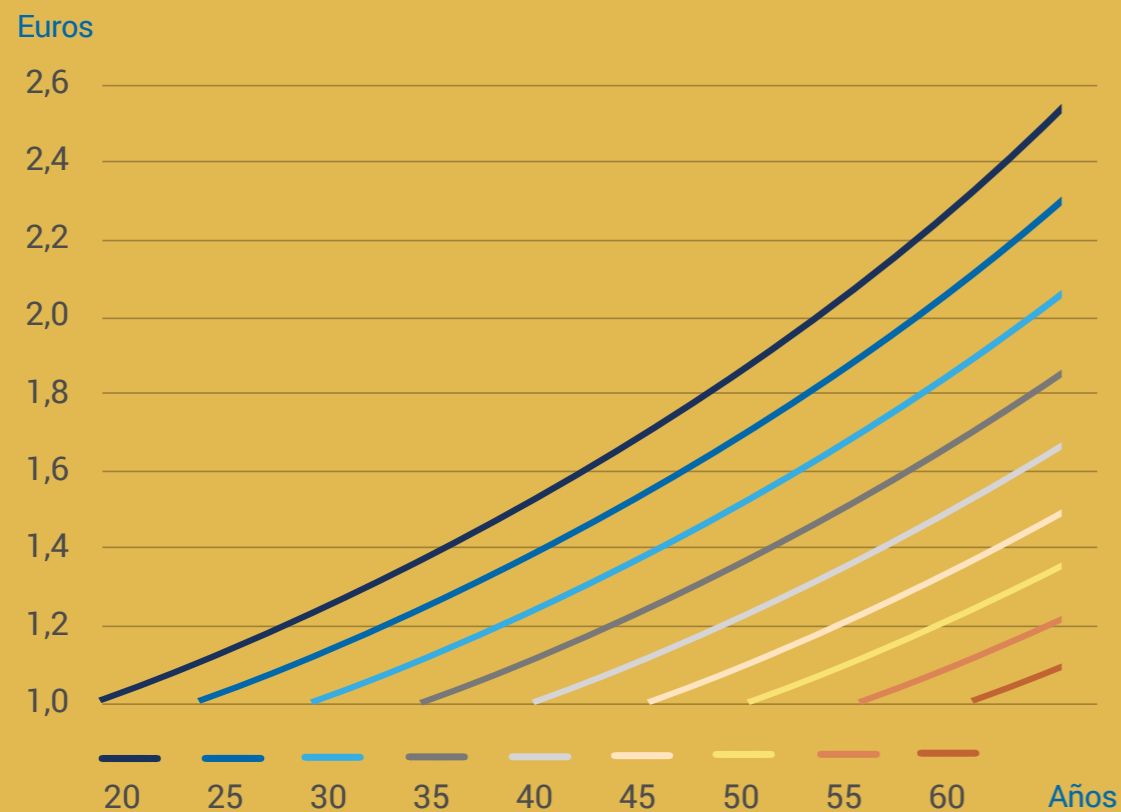
1) El riesgo de no ahorrar lo suficiente.

2) El riesgo de pérdida financiera, esto es, que lo que tenemos ahorrado e invertido pierda valor.

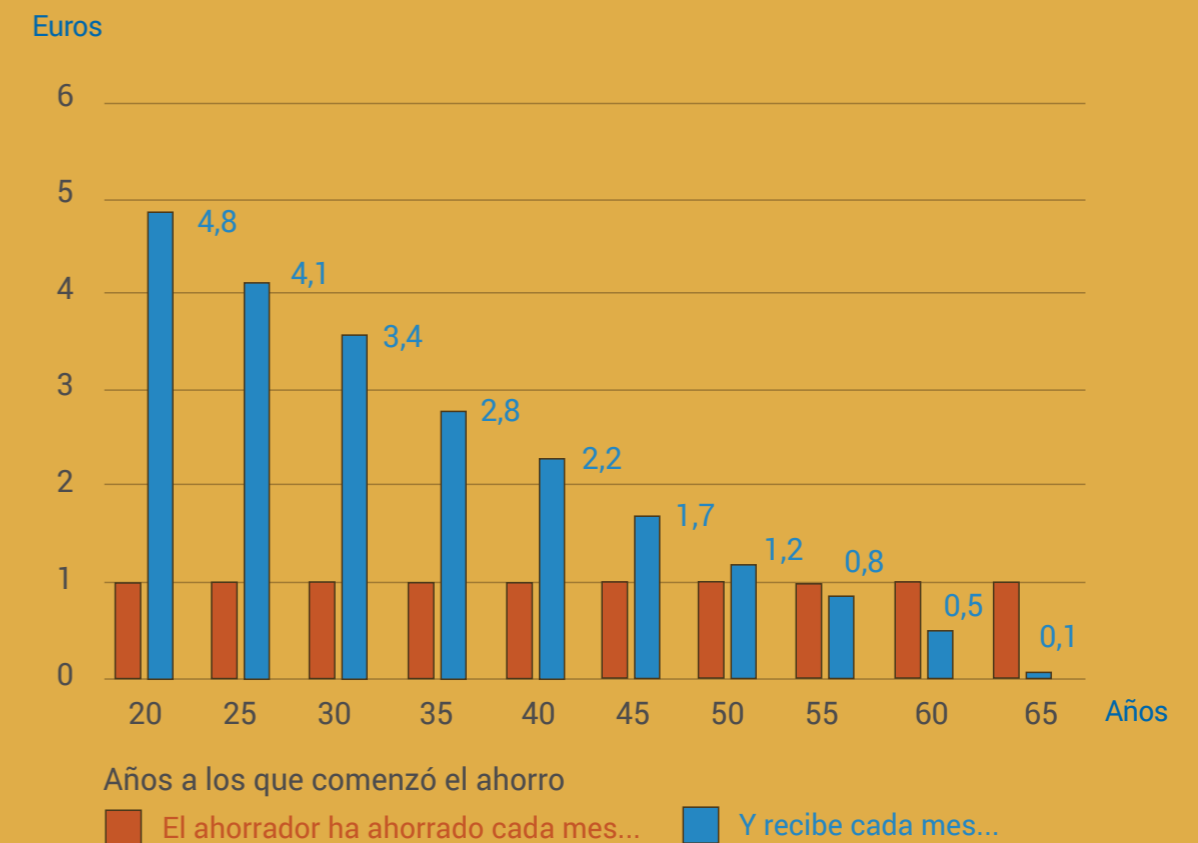
3) El riesgo de, una vez en la vejez, «vivamos demasiado» y los ahorros se nos acaben.

El primero de esos riesgos depende únicamente del ahorrador. Pero los otros, no. Los otros dos pueden ser protegidos por el seguro que, de esta manera, tiene la capacidad de garantizar una rentabilidad financiera mínima en el largo plazo; y, además, a través de las rentas vitalicias, puede garantizar la percepción de dinero procedente de los ahorros durante toda la vida, por larga que ésta sea.

EL VIAJE DE UN SOLO EURO HASTA LOS 67 AÑOS, SEGÚN LA EDAD A LA QUE SE AHORRÓ



AHORRO SISTEMÁTICO Y RENTA RESULTANTE



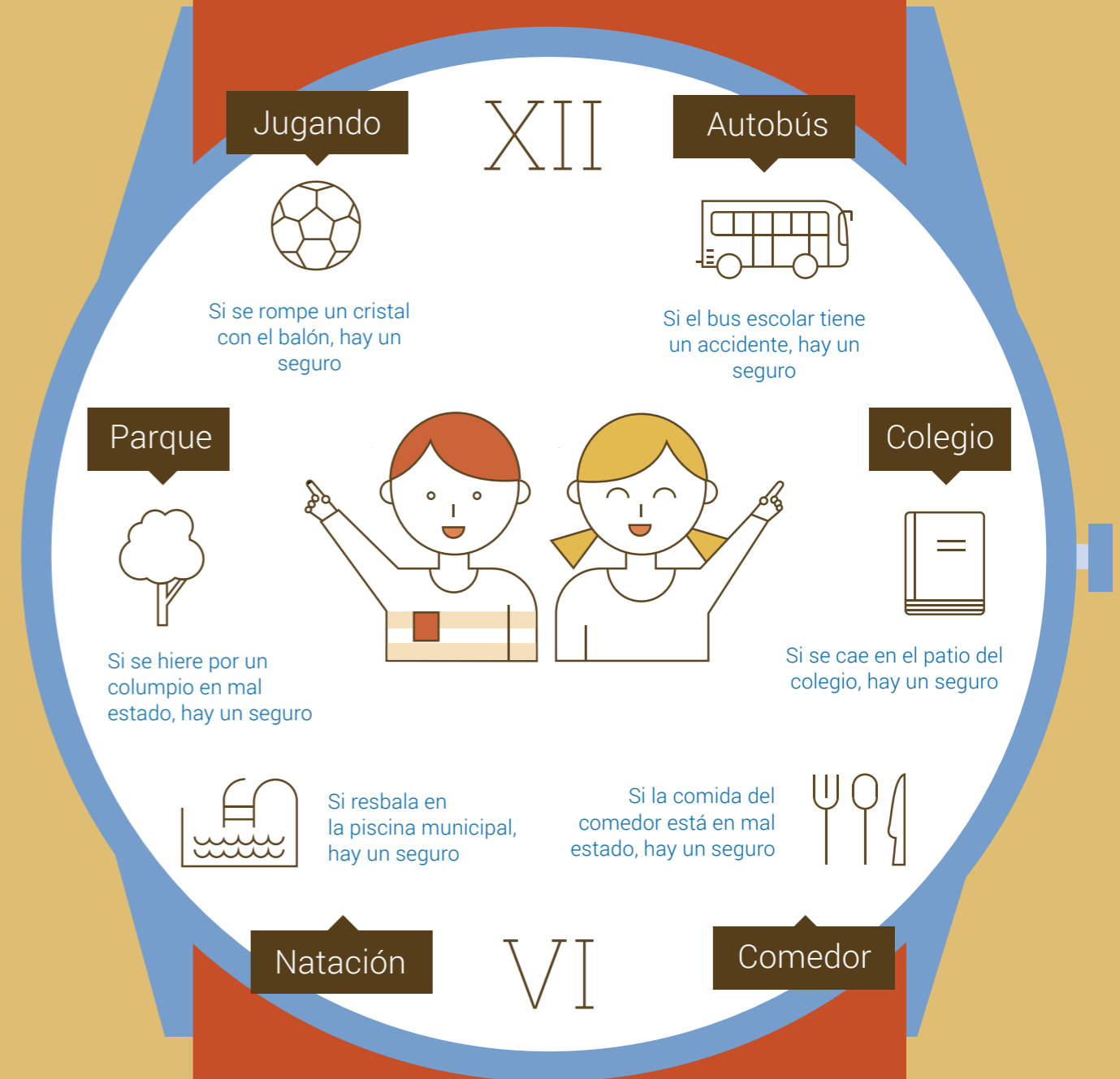
¿CÓMO NOS PROTEGE EL SEGURO?

Cuando una persona decide vacunarse contra la varicela, no solo se protege a sí misma del virus sino que evita la propagación de la enfermedad porque al no padecerla, no podrá contagiarla a otros. Con los seguros ocurre lo mismo: al protegernos con un seguro beneficiamos también al conjunto de la sociedad, ya que el resto de personas están cubiertas de los percances que nosotros podamos provocar. Protegemos nuestro coche y con él al vehículo al que golpeamos sin querer al salir del parking; protegemos nuestra casa y con ello el salón del vecino que se inunda por nuestra cañería rota... Casi como si se tratara de una cadena de favores, al asegurar nuestros pasos, aseguramos también los de quienes nos acompañan en el camino.

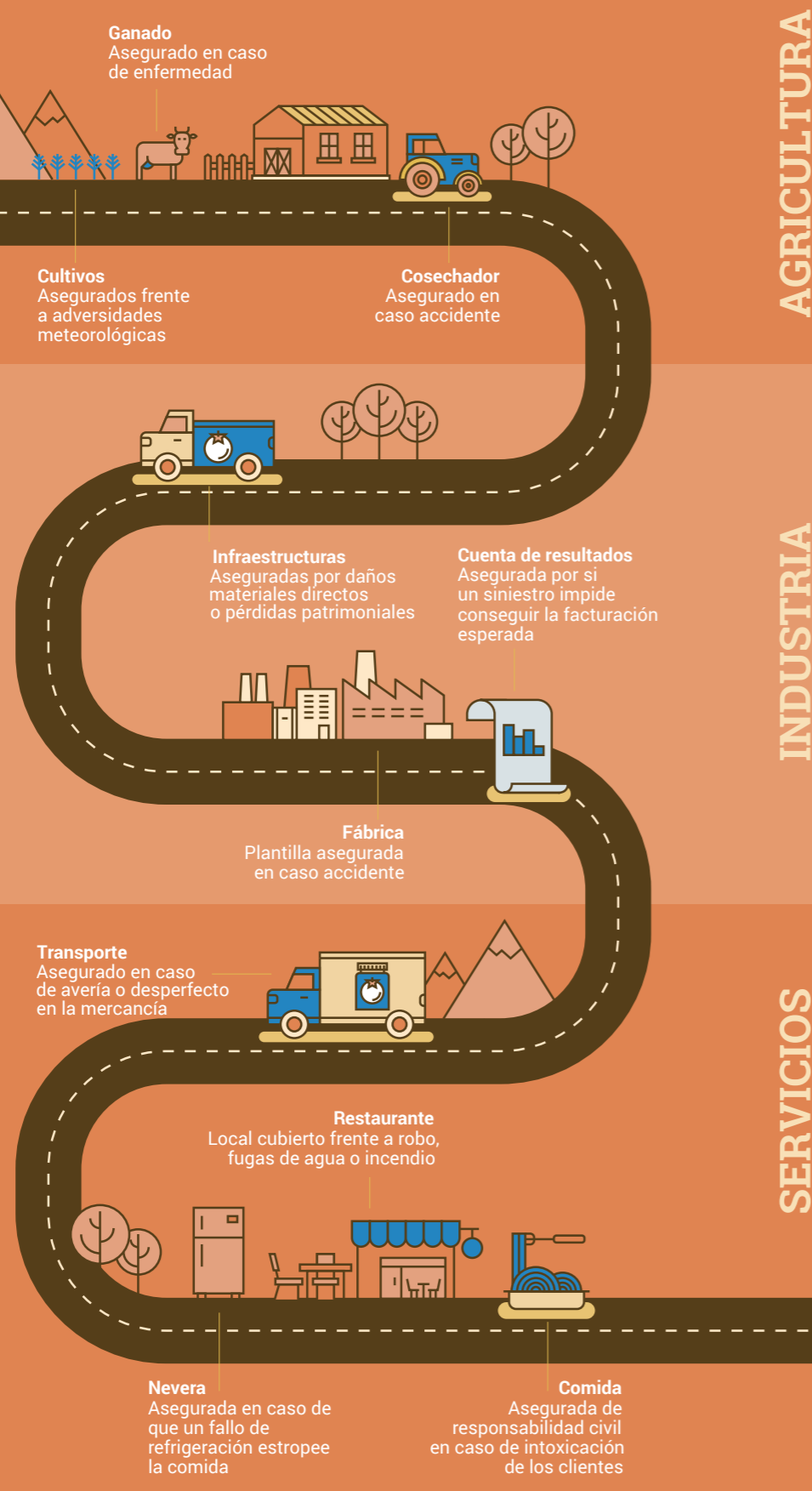
Pero no solo en nuestra vida personal está presente el seguro, también en nuestra vida laboral. Y es que toda oportunidad empresarial conlleva

un riesgo, pero los empresarios no lo asumen en solitario sino que cuentan con aseguradoras que les cubren las espaldas. Gracias a ello, se atreven a iniciar y mantener proyectos que, de otra forma, serían inviables. ¿Alguien se atrevería a construir un edificio sin un seguro que protegiera a los albañiles en caso de caída o lesión? ¿Quién compraría una cosechadora sin poder asegurarla de robo? ¿Conduciría tranquilo un taxista sin un seguro que cubra a su pasajero en caso de accidente? ¿Serviría alguien un menú en un restaurante sin una cobertura en caso de intoxicación? Aunque no lo veamos, el seguro está siempre presente en todos los sectores productivos. La existencia de este paracaídas permite el crecimiento económico de una sociedad protegiendo a la empresa ante la incertidumbre. El emprendedor, de esta manera, se dedica a lo que debe: a crear y comercializar un producto o servicio que la gente quiera comprar; de las desgracias y de lo inesperado se encarga el seguro.

¿SABÍAS QUE UN NIÑO ESTÁ ASEGURADO TODO EL DÍA?



AUNQUE NO LO VEAS, EL SEGURO ESTÁ PRESENTE EN TODOS LOS SECTORES PRODUCTIVOS



¿CÓMO SE ORGANIZA LA INDUSTRIA DEL SEGURO?

Aproximadamente una vez al año renovamos la contratación de nuestro seguro. Valoramos lo que queremos proteger (la casa, la salud, el coche, el futuro...) y las coberturas que las aseguradoras nos ofrecen. Una vez realizamos el pago, esperamos no tener que utilizar el seguro nunca, porque eso supondría que nuestra vida ha transcurrido sin problemas. Sin embargo, hay ocasiones en las que finalmente debemos usar el seguro y si no somos nosotros, son otros clientes de la aseguradora los que sí lo necesitan. En cualquier caso, ya sea para resolver nuestro problema o el de otros asegurados, la compañía destina cerca del 80% de las primas que recauda a solventar incidencias, ya sea a través de pagos directos a sus clientes o a reparadores y profesionales (médicos, electricistas, abogados...). Pero el dinero de nuestro seguro da para mucho más: con él se cubren también las nóminas de los empleados del sector, se pagan impuestos, se realizan inversiones para dar rentabilidad al dinero de los asegurados y se reparten dividendos entre los accionistas.

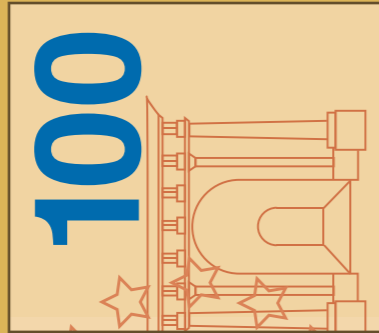
Ya hemos visto que cerca del 85% de lo que pagamos por nuestro seguro se destina a resolver los percances de los asegurados y a sufragar los sueldos de quienes los resuelven, los empleados del sector. ¿Y cómo se organiza este equipo humano? Como si del motor de un coche de Fórmula 1 se tratara, la industria del seguro trabaja

a partir de decenas de piezas. Cada una de ellas tiene una función exclusiva y diferente, y al accionarse y entrar en contacto con el resto, ponen en marcha una precisa y compleja maquinaria que permite, no solo resolver los percances que nos ocurren, sino garantizar la solvencia de la aseguradora y el conjunto del sector. De esta forma, al contratar un seguro, damos gas a un motor con miles de piezas, entre ellas, cerca de medio millón de profesionales (médicos, mecánicos, fontaneros...) y 120.000 mediadores.

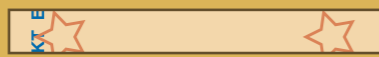
Para que algo tan simple como una póliza de seguro funcione hace falta que alguien se ocupe de calcular la prima, o de hacer que el contrato sea conforme a Derecho. Alguien debe tramitar los percances que le comuniquen los clientes, alguien debe ocuparse de invertir los recursos disponibles. Alguien tiene que controlar que todo eso se haga en unas condiciones de riesgo adecuadas y calculadas. Alguien debe ocuparse de las reclamaciones o quejas de los clientes. Alguien debe controlar la contabilidad, y el adecuado cumplimiento de las normas. Y, por supuesto, alguien debe ocuparse de comercializar el producto, y de atender los percances si reclaman el concurso de un profesional o un reparador. Así pues, de alguna manera, a pie de un contrato de seguro, junto a la firma del cliente, están firmando decenas de personas que, de una forma u otra, van a trabajar para que dicho contrato funcione a plena satisfacción.

¿A QUÉ VA DESTINADO EL DINERO DE TU SEGURO?

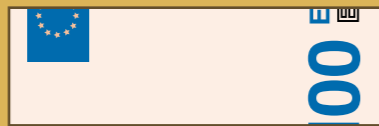
55%
Clientes
y beneficiarios



5%
Trabajadores



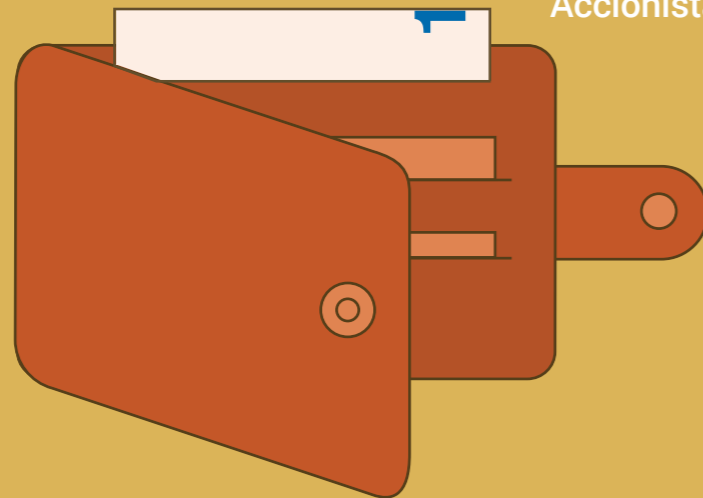
6%
Mediadores
(asesores
y vendedores
de seguros)



5%
Hacienda

25%
Proveedores
(mecánicos,
profesionales sanitarios,
fontaneros...)

4%
Accionistas



LAS PIEZAS IMPRESCINDIBLES DE LA MAQUINARIA ASEGURADORA



¿QUÉ HACE DIFERENTE AL SEGURO ESPAÑOL?

El seguro español tiene características propias, entre ellas, la innovación. Es decir, el seguro, como sector, es y ha sido capaz de crear propuestas innovadoras en beneficio de sus clientes. Sistemas que, en ocasiones, son envidiados y estudiados en mercados incluso más grandes y con más tradición que el nuestro.

Entre estas propuestas innovadoras se encuentran:

1. Nuestro sistema de gestión de catástrofes. En España, los daños causados en bienes y personas (aseguradas) por las catástrofes, tanto naturales (inundación, terremoto...) como causadas por el hombre (terrorismo, tumultos...) son asumidos por un ente público, el Consorcio de Compensación de Seguros, que se financia totalmente a través de un recargo en las propias primas de seguros (no recibe recursos de los Presupuestos públicos). Este sistema, además de haber permitido afrontar los costes de catástrofes enormemente dañinas como la «gota fría» del País Vasco o el terremoto de Lorca, tiene la virtud de que equaliza los riesgos. En ausencia de Consorcio, por ejemplo, las zonas más proclives a sufrir inundaciones pagarían seguros más caros; sin embargo, mediante este sistema la carga de los costes se reparte por igual en todo el país.

2. Convenios de autos de indemnización directa. Los siniestros leves del automóvil en España (sólo daños en los vehículos) se gestionan mediante convenios de indemnización directa por los cuales cada aseguradora arregla inmediatamente el vehículo de su cliente. Posteriormente se produce una compensación entre entidades, pero para entonces el asegurado ya está conduciendo su vehículo reparado.

3. Fichero de coberturas por fallecimiento. España es prácticamente el único país que cuenta con un fichero centralizado de coberturas de seguro por razón de fallecimiento. Todos los seguros que conceden dicha garantía están cargados en dicho fichero, por lo que toda persona que quiere saber si un fallecido tenía seguros de este tipo puede acudir al sistema para informarse.

4. Fichero histórico de seguros del automóvil. En España, todo asegurado del automóvil que desea cambiar de compañía con la expectativa de que la nueva le conserve las condiciones que le había concedido la anterior, cuenta con un fichero sectorial que permite comprobar sus antecedentes con total rapidez. El cliente puede ir con agilidad de aseguradora en aseguradora conservando su bonus.

5. Digitalización de la gestión de percances. El sector está atento a las posibilidades que las nuevas tecnologías aportan a la gestión de percances sufridos por los clientes. Así, ha creado ya un parte amistoso digital a través de la aplicación iDEA.

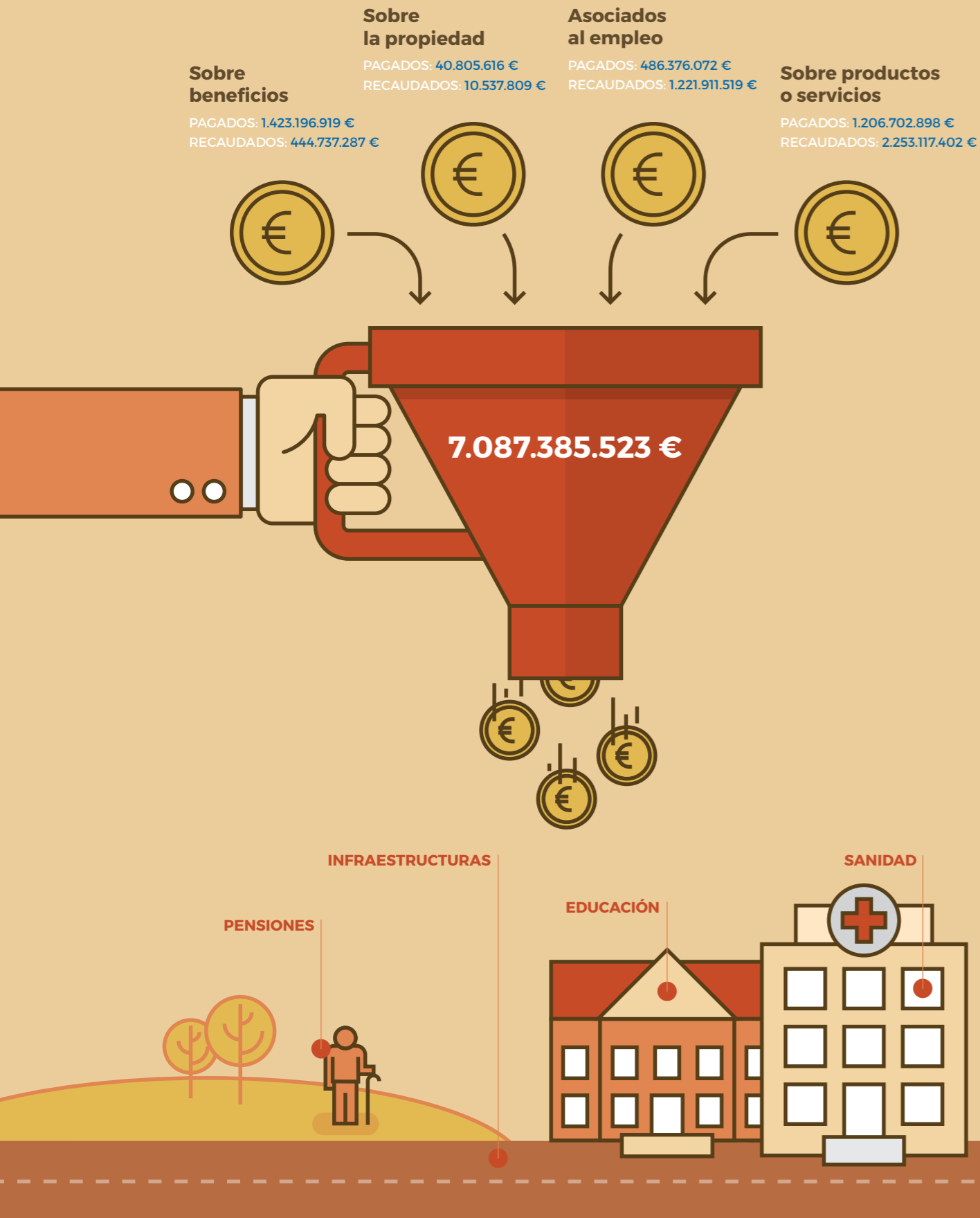
6. Prevención y lucha contra el fraude. El seguro diseña e implanta ficheros comunes de prevención y lucha contra el fraude, amparado por la correspondiente habilitación legal para ello y en plena conexión con las autoridades en materia de protección de datos.

¿QUÉ SUPONE EL SEGURO EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA?

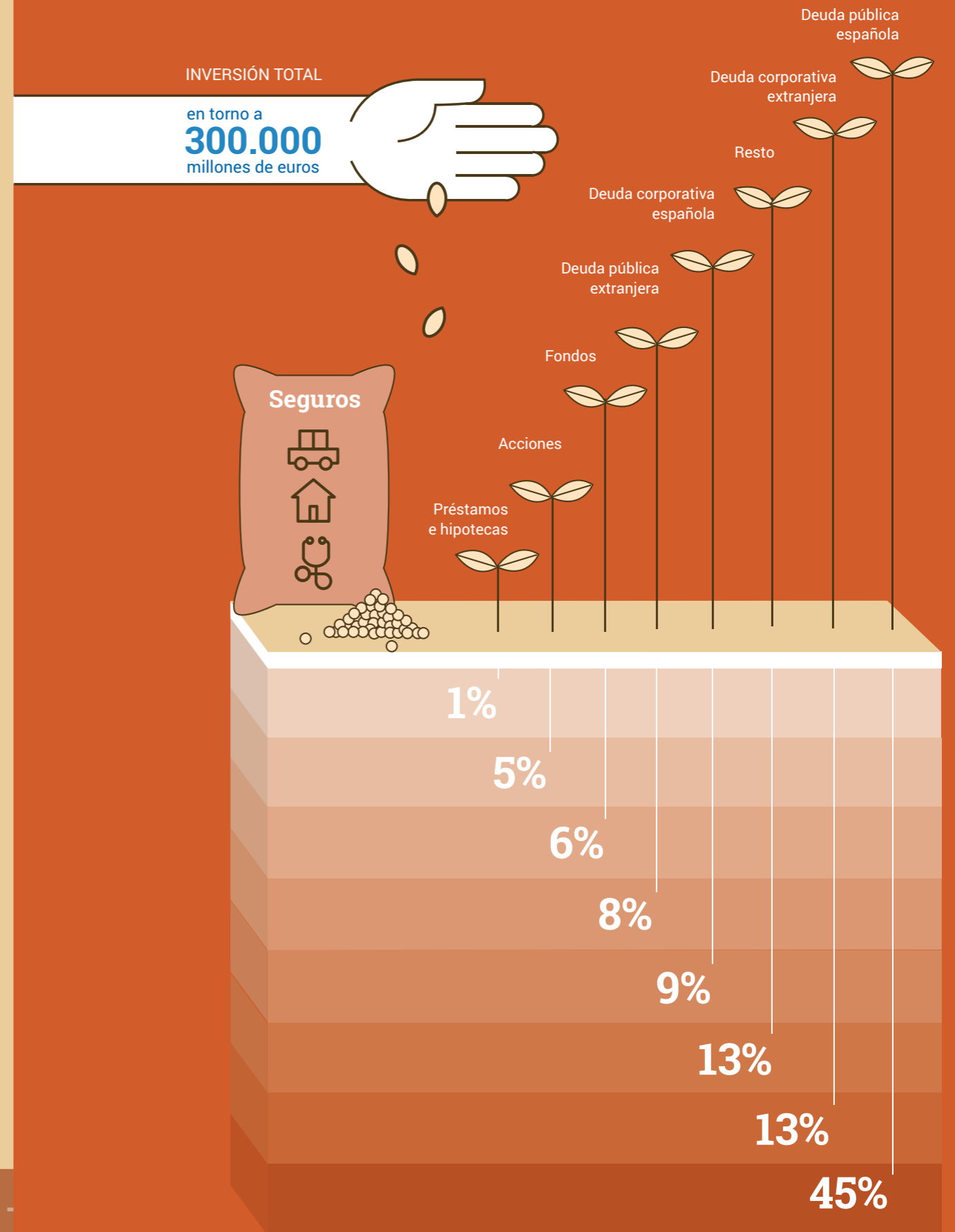
Aunque no seamos conscientes de ello, con la contratación de nuestro seguro estamos haciendo una importante contribución a la economía general del país. En el balance de una aseguradora no hay ni un euro sentado sin hacer nada: el seguro está siempre moviendo el dinero que se le ha confiado. Si ha ocurrido un percance, la compañía indemniza al asegurado o paga a los reparadores para que lo solucionen. Y, mientras no ocurre nada, ese dinero se utiliza para incrementar la solvencia del asegurador. Esta última actividad convierte al seguro en eso que se llama un «inversor institucional», es decir, en un comprador de activos de inversión a gran escala. El modelo de negocio del seguro español, basado en la garantía financiera a largo plazo, hace que el principal elemento de las inversiones del sector sea la renta fija y, dentro de ésta, la deuda pública española. El seguro, por ello, se convierte en financiador a largo plazo de muchos agentes económicos, de los cuales el principal es el Estado español.

El negocio de las aseguradoras también es un buen compañero de viaje para la Hacienda Pública. La carga de impuestos que soportan las aseguradoras está formada por una decena de figuras fiscales, entre las cuales destacan dos elementos básicos. El primero de ellos es el Impuesto de Sociedades soportado, es decir, el que grava los beneficios que la propia empresa consigue. El segundo es el IVA (hay que tener en cuenta que en este sector el IVA es soportado y no repercutido, es decir, que las aseguradoras pagan la totalidad del IVA que le cargan sus proveedores, pero esto no puede repercutir en el precio que los clientes pagan finalmente por sus seguros). Además de pagar lo que le corresponde por su actividad y el beneficio que gana, el sector también contribuye a las arcas del Estado como recaudador o intermediario de los impuestos que otros pagan a través de él. Veamos en qué se traducen todas estas aportaciones.

INFOGRAFÍA APORTACIONES EN IMPUESTOS



GRÁFICA INVERSIONES EN PORCENTAJES



¿ES SOLVENTE EL SEGURO ESPAÑOL?

Muchos de los clientes que le confían sus recursos al seguro a través de una prima no esperan hacer uso de la protección que adquieren hasta dentro de un tiempo; incluso, de mucho tiempo. Es el caso de los ahorradores para la jubilación, o la dependencia. Ese tipo de clientes necesita una garantía que va más allá de la solidez financiera presente de su asegurador. A ellos, en realidad, que su aseguradora sea sólida hoy no les importa gran cosa; ellos necesitan que lo sea dentro de cinco, diez, quince, veinte o más años. Para garantizar esa solvencia, la industria tiene varios instrumentos, el principal de ellos el margen de solvencia.

El margen de solvencia se identifica con un «colchón» económico obligatorio que la entidad aseguradora debe tener para cubrir las pérdidas, si se producen, de una serie de eventos negativos. La legislación de solvencia es muy minuciosa y está diseñada para cubrir los eventos posibles con una probabilidad de 1 entre 200 o superior.

Aún siendo ese cálculo de solvencia muy exigente, el seguro más que dobla dicha exigencia de recursos; y, además, lo dobla con fondos propios de la máxima calidad. El seguro, pues, es un actor sólido y capaz.

¿QUÉ APORTA A NUESTRA SOCIEDAD LA INDUSTRIA ASEGURADORA?

Más allá de gestionar su propio negocio, las aseguradoras han incorporado a su estrategia empresarial iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) que contribuyen al bienestar general de la sociedad. Aunque estas actividades no suponen un rédito económico, les reportan un gran número de beneficios, como una mayor comunicación y compromiso con sus grupos de interés (empleados, clientes, accionistas, administraciones públicas...), un incremento positivo de su reputación y una oportunidad para detectar nuevos productos y mercados. Mientras algunas compañías incorporan la RSC de forma sistemática, es decir, como una línea de trabajo más, otras la integran a su política estratégica e implican en sus proyectos al máximo órgano de gobierno de la compañía, algunas incluso crean fundaciones para gestionar sus actividades en este ámbito, lo que demuestra que más allá de las buenas intenciones, la industria apuesta por transformar la RSC en acciones reales.

¿A qué se dedican esas acciones?

- Promoción de la salud
- Seguridad vial
- Iniciativas de voluntariado
- Contribución a la sociedad
- Ayuda a colectivos en riesgo de exclusión social
- Innovación en los productos y servicios que ofrecen a la sociedad
- Conciliación de la vida familiar y laboral
- Formación para sus empleados y grupos de riesgo
- Ecoeficiencia

DIEZ MINUTOS, DIEZ CONCLUSIONES

1. El sector asegurador existe porque la sociedad lo necesita. Asumiendo riesgos, descarga las espaldas de ciudadanos y agentes económicos.

2. El seguro se basa en un mecanismo interno de solidaridad. Todos corremos con las consecuencias de los percances que sufren unos pocos.

3. La oferta aseguradora protege ante cualquier imprevisto, tanto a las personas como a los bienes. Allí donde hay un riesgo, es posible protegerse con un seguro.

4. El seguro está presente en nuestro día a día, existen gran cantidad de situaciones cotidianas en las que estamos asegurados y protegidos sin percatarnos de ello.

5. El seguro, canalizando el ahorro, construye rentas futuras para sus clientes, prolongando su bienestar.

6. La actividad aseguradora es una maquinaria perfectamente engrasada que crea valor para todos: clientes, trabajadores, proveedores, mediadores, accionistas y la Hacienda Pública.

7. Muy especialmente, la existencia del seguro supone 7.000 millones de euros de ingresos anuales para las arcas públicas.

8. El seguro es un inversor institucional que aporta estabilidad a la economía a través de financiación estable y a largo plazo.

9. El seguro español es altamente solvente. Todos los cálculos prescritos en las normas demuestran su solidez financiera.

10. Las aseguradoras son empresas responsables que trabajan en pro de la sociedad.