

BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE D<sup>a</sup> PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, PRONUNCIADA EN LA ‘JORNADA SOBRE EL ÍNDICE GLOBAL DEL POTENCIAL ASEGURADOR’ ORGANIZADA POR LA FUNDACIÓN MAPFRE. CELEBRÓ ESTE SIMPOSIO EN SU AUDITORIO EN MADRID EL VIERNES 15 DE MARZO DE 2019. SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.

BUENOS DÍAS A TODOS, Y VAYA POR DELANTE MI AGRADECIMIENTO A MAPFRE Y SU FUNDACIÓN POR HABERME INVITADO A ESTAR PRESENTE HOY EN ESTE ACTO, Y DIRIGIRLES A TODOS USTEDES ESTAS PALABRAS, QUE NO PRETENDEN SINO SER UN PEQUEÑO PRÓLOGO A LA OBRA PROTAGONISTA QUE HOY SE PRESENTA AQUÍ, DEDICADA A UNA REALIDAD IMPORTANTE, COMO ES EL GAP DE ASEGURAMIENTO.

YO, COMO TODOS O CASI TODOS DE QUIENES ME ESTÁN ESCUCHANDO SABRÁN, SOY LA PRESIDENTA DE LA UNIÓN ESPAÑOLA DE ENTIDADES ASEGURADORAS Y REASEGURADORAS; SOY, PUES, LA CABEZA DE LA ORGANIZACIÓN REPRESENTATIVA DEL EMPRESARIADO ASEGURADOR ESPAÑOL. LLEVO EN ESTE PUESTO YA UNOS CUANTOS AÑOS, ASÍ PUES LES PUEDO DECIR QUE ME LO CONOZCO MUY BIEN. Y, COMO ME LO CONOZCO MUY BIEN Y USTEDES, POR DEFINICIÓN, NO TANTO, LES VOY A PLANTEAR UNA PREGUNTA MUY SENCILLA: ¿A QUÉ CREEN USTEDES QUE SE ACOSTUMBRA UN PRESIDENTE DE UNESPA MÁS QUE A CUALQUIER OTRA COSA?

AQUÍ DEBERÍA DEJARLES UN RATO PARA QUE SE LO PENSARAN E, INCLUSO, DESPUÉS ABRIR UN TURNO DE INTERVENCIONES PARA QUE TODOS LOS QUE TUVIERAN

ALGUNA IDEA SOBRE LA CONTESTACIÓN, LA PUDIERAN EXPRESAR. PERO ESTO NOS DILATARÍA DEMASIADO, ASÍ PUES VOY A PASAR, DIRECTAMENTE, AL MOMENTO EN EL QUE YO LES DESVELO LA RESPUESTA: SI A ALGO SE ACOSTUMBRA UN REPRESENTANTE CORPORATIVO DEL SECTOR ASEGURADOR, ES A QUE NO LE HAGAN CASO...

SÍ, EN SERIO. LA CANTIDAD DE VECES QUE, EN MI SITIO, ESCUCHO LAS PALABRAS «TIENES, O TENÉIS, RAZÓN», NO TIENE PARANGÓN CON LA CANTIDAD DE VECES QUE ESCUCHO COSAS COMO «NO VA A PODER SER», «NO LO VEMOS», «QUIZÁ EN OTRO MOMENTO» O, POR ÚLTIMO PERO NO POR ELLO MENOS IMPORTANTE, EL SIMPLE Y CATEGÓRICO «ESTAMOS EN CONTRA». DE VERDAD, SI ALGUNO DE USTEDES ESTÁ PENSANDO EN QUE ALGÚN DÍA LE GUSTARÍA HACER ALGO PARECIDO A LO QUE HAGO YO Y, AL TIEMPO, LES QUITA EL SUEÑO QUE LES DIGAN QUE NO, YO CASI LES RECOMENDARÍA QUE APUNTASEN PARA OTRO LADO.

ESTA ACTITUD POR PARTE DE LOS DEMÁS, POR DEFINIRLOS DE UNA FORMA GENÉRICA, SE ASIENTA SOBRE VARIAS COSAS; PERO LA FUNDAMENTAL DE ELLAS ES QUE, MUY A MENUDO, SE INTERPRETA QUE DESDE EL SEGURO SE DEFIENDEN POSICIONES CORPORATIVAS, DE INTERÉS PARTICULAR, DISFRAZADAS DE INTERÉS GENERAL. POR RAZONES QUE A MÍ SE ME HACEN DIFÍCILES DE ENTENDER, AL PORTAVOZ DE INTERESES PRIVADOS SE LE PRESUPONE UNA INCAPACIDAD ESENCIAL A LA HORA DE DEFENDER LO COMÚN; NOSOTROS, SEGÚN ESTA INTERPRETACIÓN, SIEMPRE ESTAMOS DEFENDIENDO LO PARTICULAR.

ESTO, QUE LO SEPAN, ES, EN BUENA PARTE, UNA ACTITUD ESPAÑOLA O, SI LO PREFIEREN, LATINA O MEDITERRÁNEA. OTROS PAÍSES, DE CULTURAS POLÍTICAS Y SOCIALES DISTINTAS, HAN ABORDADO PROYECTOS COMO LA REFORMA DE LOS SISTEMAS PÚBLICOS DE PENSIONES, Y AL FRENTE DE LAS COMISIONES DE ESTUDIO SOBRE LA MATERIA HAN COLOCADO A CONSPICUOS REPRESENTANTES DEL SECTOR PRIVADO, SIN NINGÚN PROBLEMA. Y ES QUE, EN ESENCIA, NO HAY NINGUNA RAZÓN POR LA CUAL ALGUIEN QUE TIENE UNA EXPERIENCIA CONTRASTABLE EN EL ÁMBITO PRIVADO NO PUEDA USARLA PARA MEJORAR EL BIEN PÚBLICO. EN ESTO NOSOTROS, LEJOS DE SER LA NORMA, SOMOS LA EXCEPCIÓN.

Y VIENE A CUENTO ESTO QUE LES HE DICHO PORQUE UNO DE LOS ÁMBITOS EN LOS QUE, POR DECIRLO DE UNA FORMA ELEGANTE, ENCONTRAMOS DIFICULTADES PARA SER ESCUCHADOS, ES EL ÁMBITO DEL NO ASEGURAMIENTO. HACE AHORA MÁS DE 20 AÑOS, CUANDO AQUÍ EN ESPAÑA PUSIMOS EN MARCHA EL FICHERO INFORMATIVO DE VEHÍCULOS ASEGURADOS, CONTAMOS, POR FIN, CON UNA HERRAMIENTA FIABLE QUE NOS PERMITIÓ ESTIMAR, EN AQUEL MOMENTO, LA EXISTENCIA DE UNOS 100.000 VEHÍCULOS QUE CIRCULABAN SIN SEGURO. UNESPA HIZO PÚBLICA LA ESTIMACIÓN DESTACANDO EL RIESGO QUE SUPONÍA PARA LA CIRCULACIÓN RODADA, Y PARA LA PRODUCCIÓN DE VÍCTIMAS EN LA MISMA, LA EXISTENCIA DE UN NÚMERO ELEVADO DE VEHÍCULOS SIN SEGURO. TODO LO QUE CONSIGUIÓ, SIN EMBARGO, FUE SER ACUSADA DE QUERER INCREMENTAR SUS BENEFICIOS, AFIRMACIÓN ÉSTA REALMENTE TEMERARIA PUES NO CREO, SINCERAMENTE, QUE EL ASEGURAMIENTO DE VEHÍCULOS QUE

NORMALMENTE CIRCULAN SIN SEGURO SEA LA ACTIVIDAD MÁS RENTABLE PARA EL RAMO.

YO CREO QUE ESTUDIOS COMO ÉSTE SON IMPORTANTES POR LO QUE SUPONEN DE AYUDA PARA CAMBIAR ESA IMPRESIÓN, ESTA IDEA PRECONCEBIDA SEGÚN LA CUAL, SI LOS ASEGURADORES HABLAMOS DE LOS PELIGROS Y PROBLEMAS DEL INFRAASEGURAMIENTO, ES PORQUE QUEREMOS GANAR MÁS DINERO. SI LOS ASEGURADORES HABLAMOS DEL INFRAASEGURAMIENTO ES PORQUE NOS PREOCUPA Y PORQUE, AL MISMO TIEMPO, TENEMOS LA SENSACIÓN DE QUE SOMOS LOS ÚNICOS A LOS QUE NOS PREOCUPA. Y, SI ES ASÍ, LO DIGO CLARAMENTE, ES UNA IRRESPONSABILIDAD; Y NO PRECISAMENTE POR NUESTRA PARTE.

QUE UN PAÍS ALCANCE ADECUADOS NIVELES DE ASEGURAMIENTO NO SIGNIFICA NI EN PRIMER LUGAR, NI PRINCIPALMENTE, QUE LAS ASEGURADORAS GANEN MÁS. EL SEGURO ESPAÑOL, DE HECHO, ES MÁS SOLVENTE QUE OTROS QUE OPERAN SOBRE MERCADOS MÁS MADUROS, MÁS ASEGURADOS. EL QUE GANA CON UN CORRECTO ASEGURAMIENTO NO ES NECESARIAMENTE EL SECTOR, SINO LA ECONOMÍA Y LA SOCIEDAD EN SU CONJUNTO.

LIMITÉMONOS A PREGUNTARNOS: ¿POR QUÉ EXISTE EL SEGURO? ¿POR QUÉ NO ES TODO AUTOSEGURO? NO ME VOY A EXTENDER EN LOS ARGUMENTOS QUE DEMUESTRAN LA RESPUESTA, PERO ÉSTA ES, SIN DUDA: SI EL SEGURO EXISTE, ES PORQUE ES MÁS EFICIENTE QUE EL AUTOSEGURO. ASEGURAR A TODA UNA FLOTA DE

CAMIONES QUE TRANSPORTAN MERCANCÍA ES MÁS EFICIENTE QUE IRLOS ASEGURANDO UNO A UNO CADA VEZ QUE SALEN DEL ALMACÉN; Y ASÍ CON TODO. ESTE PRINCIPIO GENERAL, EL PRINCIPIO DE QUE EL SEGURO ES MÁS EFICIENTE QUE EL AUTOSEGURO, ES EL QUE HACE QUE EL ASEGURAMIENTO SEA RECOMENDABLE PUES, POR DEFINICIÓN, UNA ECONOMÍA Y UNA SOCIEDAD QUE ESTÁN ASEGURADAS ESTÁN MÁS EFICIENTEMENTE PROTEGIDAS FRENTE A LOS RIESGOS QUE UNAS QUE NO LO ESTÁN; Y ESO SUPONE, COMO CONSECUENCIA, QUE SU IDEA DEL FUTURO ES DISTINTA. EL FUTURO DEJA DE SER ESE MOMENTO QUE NOS INQUIETA Y PASA A SER ESE MOMENTO CUYAS DIFICULTADES HEMOS PREVISTO. EL SEGURO, POR DECIRLO COLOQUIALMENTE, ES EL MECANISMO QUE PERMITE BORRAR DE NUESTRA EXISTENCIA LAS CUATRO PALABRAS MALDITAS: LO HE PERDIDO TODO.

DESPREOCUPARSE POR EL INFRAASEGURAMIENTO, TOMARLO COMO COSA DE CUATRO CONSEJEROS-DELEGADOS CON GANAS DE ENGORDAR EL RESULTADO DE LAS EMPRESAS QUE ENCABEZAN EN BENEFICIO DE SUS ACCIONISTAS; ES TRABAJAR, SIQUIERA DE FORMA INCONSCIENTE, SIQUIERA CON LA MEJOR INTENCIÓN DEL MUNDO, A FAVOR DE LA RUINA DE ALGUNOS DE LOS AGENTES ECONÓMICOS Y SOCIALES DE NUESTRO TERRITORIO. AL CONTRARIO DE LO QUE PUEDA PENSARSE, EL PERDEDOR EN UN PROCESO DE INFRAASEGURAMIENTO NO ES EL ASEGURADOR, SINO EL NO-ASEGURADO.

LA REPARACIÓN FINANCIERA DE LOS PERCANCES OCURRIDOS EXISTE PARA QUE, CUANDO MENOS, QUIEN LOS SUFRA NO TENGA QUE EMPEZAR DESDE CERO. UN VALOR

Y UN SERVICIO ECONÓMICOS QUE SE VE CON ESPECIAL CLARIDAD CUANDO NOS ENCONTRAMOS ANTE SUCESOS DE NATURALEZA CATASTRÓFICA, PERO QUE TAMBIÉN SE PRESENTA EN EL PACÍFICO DÍA A DÍA. IMPLANTAR SOLUCIONES ASEGURADORAS NO ES OTRA COSA QUE COLOCAR A LAS SOCIEDADES EN MEJOR SITUACIÓN PARA PROGRESAR. Y YO, SINCERAMENTE, NO CREO QUE EL PROGRESO SOCIOECONÓMICO SEA UNA REIVINDICACIÓN CORPORATIVA DE SECTOR ALGUNO, MUCHO MENOS DEL ASEGURADOR.

INVITO, PUES A LOS AUTORES DE ESTE ESTUDIO, AL GRUPO MAPFRE QUE LO HA IMPULSADO, Y A CUALESQUIERA DE NOSOTROS QUE PERTENECEMOS A ESTE SECTOR Y TRABAJAMOS EN, POR Y PARA ÉL, A QUE HAGAMOS EL ESFUERZO DE DIFUNDIR LAS CONCLUSIONES DE ESTE ESTUDIO. ES NUESTRA RESPONSABILIDAD, DADO QUE INCIDE EN CAMPOS DEL CONOCIMIENTO QUE SON NUESTRA ESPECIALIDAD; PERO ES TAMBIÉN NUESTRA ILUSIÓN SER ESCUCHADOS.

NOSOTROS, LOS ASEGURADORES, TENEMOS LA RESPONSABILIDAD DE LIDERAR ESTE DISCURSO, PORQUE ESTAMOS EN UNA SITUACIÓN EN LA CUAL TENEMOS, MEJOR QUE NADIE, LA IDEA CLARA DE LAS DIFERENCIAS QUE SE PRODUCEN ENTRE UNA SITUACIÓN DE ASEGURAMIENTO Y OTRA DE NO ASEGURAMIENTO. TENEMOS UNA AMPLIA EXPERIENCIA POR DETRÁS, SOBRE TODO EN MERCADOS MADUROS, QUE DEMUESTRA CON EFICIENCIA EN QUÉ MEDIDA EL CORRECTO DESARROLLO DEL SEGURO SUPONE UN SOPORTE Y UN ACICATE PARA EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO.

CREO QUE, ADEMÁS, ES IMPORTANTE HABLAR DE ESTE FENÓMENO; PERO ES IMPORTANTE, SOBRE TODO, QUE TRABAJEMOS PARA APORTAR SOLUCIONES FACTIBLES E INTERESANTES PARA LOS COLECTIVOS DE MENOR PROCLIVIDAD ASEGURADORA. LA PROPENSIÓN MARGINAL AL ASEGURAMIENTO NO ES LA MISMA EN TODOS LOS COLECTIVOS Y EN TODOS LOS SUPUESTOS. EXISTE UNA CORRELACIÓN FUERTE CON LA RENTA, ES CIERTO; PERO ESO TAMPOCO LO EXPLICA TODO. HACE BIEN POCO TIEMPO HEMOS VIVIDO UNOS AÑOS DE FUERTE CRISIS ECONÓMICA EN ESPAÑA, AÑOS DURANTE LOS CUALES LA RENTA MEDIA POR HOGAR EN ESPAÑA HA EXPERIMENTADO DESCENSOS MUY ACUSADOS; Y, SIN EMBARGO, FIGURAS DE SEGURO QUE SE PODRÍA HABER SOSPECHADO AL INICIO DEL PROCESO QUE SUFRIRÍAN UN DESCENSO CLARO EN SU CAPILARIDAD NO HAN PERDIDO PRESENCIA. ESTO NOS DA LA PISTA, POR LO TANTO, DE QUE ASEGURARSE NO ES SÓLO UN PROCESO QUE DEPENDE DE LA DISPOSICIÓN DE LOS RECURSOS OBJETIVOS PARA ELLO; ES UN PROCESO MÁS COMPLEJO QUE IMPLICA FACTORES PSICOLÓGICOS, SOCIOECONÓMICOS E INCLUSO AMBIENTALES.

DICHO ESTO, QUIERO REITERAR QUE, SIN EMBARGO, ES CLARO QUE HAY COLECTIVOS QUE TIENEN UNA PROPENSIÓN MARGINAL AL ASEGURAMIENTO MUCHO MÁS REDUCIDA. LIDERANDO ESTA LISTA ESTÁN LOS COLECTIVOS MÁS DESFAVORECIDOS Y, EN EL TERRENO EMPRESARIAL, LAS EMPRESAS DE PEQUEÑO TAMAÑO. EL SECTOR ASEGURADOR COMPRENDE ESTOS HECHOS DESDE HACE TIEMPO Y HA DADO PASOS IMPORTANTES PARA REVERTIR ESTA SITUACIÓN, INTERNÁNDOSE EN EL UNIVERSO DE LAS MICROFINANZAS ASEGURADORAS Y DESARROLLANDO, CADA VEZ MÁS, PRODUCTOS

ESPECIALMENTE DISEÑADOS PARA PEQUEÑOS NEGOCIOS QUE EMPAQUETAN DIVERSAS PROTECCIONES EN UN SOLO PRECIO RAZONABLE. TRABAJAMOS, POR LO TANTO, PARA QUE DESDE EL FLANCO DE LA OFERTA NO FALTEN ELEMENTOS SUFICIENTES COMO PARA QUE EL ASEGURAMIENTO NO ENCUENTRE BARRERAS EXCESIVAS. SIN EMBARGO, NUESTRA LABOR NO PUEDE REALIZARSE DE FORMA AISLADA.

LA MEJORA DE LAS TASAS DE ASEGURAMIENTO ES UN OBJETIVO QUE TIENE QUE CONTAR CON LA COMPLICIDAD DE LOS ACTORES PÚBLICOS. EN PURIDAD, EL GOBIERNO DEL BIEN COMÚN ES UN BENEFICIARIO DE PRIMER NIVEL CUANDO UNA SOCIEDAD AVANZA HACIA EL ASEGURAMIENTO, PORQUE UNA PORCIÓN NADA DESDEÑABLE DE LAS PROTECCIONES QUE EL SEGURO NO HACE CUANDO NO EXISTE ACABAN SIENDO, DE UNA FORMA U OTRA, ASUMIDAS POR LOS PODERES PÚBLICOS. POR LO TANTO, HAY UN INTERÉS ESTRATÉGICO EN EL ASEGURAMIENTO QUE SE VIENE A UNIR AL PRINCIPAL DE TODOS LOS INTERESES, QUE ES EL MACROECONÓMICO, SI LO QUIEREN LLAMAR ASÍ: EL INTERÉS QUE NACE DEL HECHO DE QUE LAS SOCIEDADES ASEGURADAS CRECEN CON MÁS ALEGRÍA, INVIERTEN CON MENOS CAUTELAS, SE ARRIESGAN, EN UNA PALABRA, PORQUE SABEN QUE EL RIESGO ESTÁ RAZONABLEMENTE CONTROLADO; Y EN TODAS LAS VECES QUE ACIERTAN EN EL RIESGO GENERAN VALOR AÑADIDO QUE CEBA EL CRECIMIENTO Y LA RIQUEZA.

EL ÁREA LATINOAMERICANA, EN LA QUE MAPFRE TIENE UNA PRESENCIA CONOCIDA Y ESPECIAL, SE ENCUENTRA ENTRE LAS QUE, EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, MUESTRA UNA EVOLUCIÓN RELATIVA MÁS ACUSADA EN SU ASEGURAMIENTO. ESTO NO



ES CASUALIDAD. SE TRATA DE UN CAMINO VIRTUOSO Y POSITIVO QUE DEBE CONTINUARSE EN LOS AÑOS VENIDEROS. Y TODO AQUEL QUE DESEE DISEÑARLO Y ABORDARLO SABE QUE PUEDE CONTAR CON LA COLABORACIÓN ACTIVA Y LEAL DE LOS ASEGURADORES PRIVADOS.

EL GRUPO MAPFRE, CON EL IMPULSO ESTE ESTUDIO, SUSTANTIVA UN GESTO DE GENEROSIDAD; EN MODO ALGUNO DE INTERÉS CORPORATIVO. COMO OCURRE LO MISMO CADA VEZ QUE UN ASEGURADOR ESTIMA LAS NECESIDADES DE AHORRO DE UNA SOCIEDAD EN CRECIENTE ENVEJECIMIENTO, O AQUELLA OTRA, YA LEJANA EN EL TIEMPO, EN LA QUE FUIMOS NOSOTROS MISMOS LOS QUE ADVERTIMOS SOBRE LOS RIESGOS DE LA CONDUCCIÓN SIN SEGURO. ES, LO HE DICHO, UN VALIENTE GESTO DE GENEROSIDAD QUE, ESPERO, LOS LECTORES DE SU ESTUDIO LE RECONOZCAN.

MUCHAS GRACIAS.