

BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE D^a PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, PRONUNCIADA EN EL ACTO DE PRESENTACIÓN DEL GRADO EN SEGUROS EN LA UNIVERSIDAD NEBRIJA. EL EVENTO SE CELEBRÓ EN EL AULA MAGNA DE ESTA UNIVERSIDAD EL 9 DE MAYO DE 2019. SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.

BUENOS DÍAS A TODOS, ESTIMADO SEÑOR VICEPRESIDENTE, ESTIMADOS AMIGOS.

ES UNA SATISFACCIÓN PARA MÍ ESTAR PRESENTE HOY EN LA PRESENTACIÓN DE ESTE NUEVO GRADO EN SEGUROS. DESDE EL PUNTO DE VISTA DE UNESPA, LA INSTITUCIÓN A LA QUE REPRESENTO, ESTE PROYECTO, QUE HEMOS INCUBADO ESTOS ÚLTIMOS AÑOS, SE ENMARCA DENTRO DE UNA ESTRATEGIA MÁS GLOBAL, ENCAMINADA A MEJORAR NUESTRAS CAPACIDADES COMO SECTOR A LA HORA DE CAPTAR EL TALENTO.

EL SEGURO ES UNA ACTIVIDAD QUE TIENE SUS PROBLEMAS, COMO NO PODÍA SER DE OTRA MANERA. TENEMOS PROBLEMAS, ALGUNOS MUY ACUCIANTES; PERO CREO QUE NO SERVIRÍA BIEN A LA VERDAD SI NO MATIZASE QUE UNA DE NUESTRAS PRINCIPALES MATERIAS PRIMAS ES LA ESTABILIDAD. SOMOS UN SECTOR ESTABLE, QUE NO REGISTRA CRECIMIENTOS SIDERALES CUANDO LAS COSAS VAN MUY BIEN, PERO QUE A CAMBIO TAMPOCO SE SUELE SITUAR EN LAS PRIMERAS PÁGINAS DE LOS PERIÓDICOS ECONÓMICOS CUANDO VIENEN LAS ETAPAS DE VACAS FLACAS. DE HECHO, ESTÁ SÓLIDAMENTE ESTABLECIDO Y ADMITIDO EL CONCEPTO DE QUE LA ACTIVIDAD

SEGURADORA ES CONTRACÍCLICA; ESTO HACE QUE CUANDO LOS CICLOS ECONÓMICOS SE COMPLICAN Y SE CONVIERTEN EN PROVEEDORES DE MALAS NOTICIAS, ÉSTAS NO SUELEN VENIR DESDE NUESTRO FLANCO.

TODOS ESTOS HECHOS HACEN QUE SE PRODUZCA EL EFECTO APARENTE DE QUE EL SEGURO, COMO DIGO, TIENE POCOS PROBLEMAS. PERO LOS TIENE; Y UNO DE ELLOS, SITUADO DESDE LUEGO EN LA LISTA DE LOS MÁS ACUCIANTES, ES SU ESCASA VISIBILIDAD.

EL SEGURO ES UN PLANETA FINANCIERO DE 300.000 MILLONES DE EUROS, MÁS O MENOS. ADEMÁS, ES UN PLANETA QUE ORBITA MUY CERCA DE OTRO: EL DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO, QUE SE VA MÁS ALLÁ DE LOS DOS BILLONES Y MEDIO; Y ESTO ES LO QUE HACE QUE, A RATOS, Y SOBRE TODO DELANTE DE LOS OJOS DE LOS ESTUDIANTES QUE SE PLANTEAN ENSAYAR UNA CARRERA ACADÉMICA, DESPUÉS PROFESIONAL, RELACIONADA CON LO FINANCIERO, A MENUDO QUEDEMOS ECLIPSADOS. A MÍ ME GUSTARÍA DECIROS HOY ALGUNAS PALABRAS PARA JUSTIFICAROS POR QUÉ CREO QUE NO AFINAR EL TELESCOPIO Y OLVIDARSE DE ESE PLANETA DE 300.000 EUROS ES UN ERROR.

EN PRIMER LUGAR, ME GUSTARÍA DECIR, SI ME LO PERMITEN AQUELLOS PROFESORES DEDICADOS AL ENTORNO FINANCIERO, QUE EL NUESTRO, EL ASEGURADOR, ES MÁS RICO. TÉCNICAMENTE SE DICE, ES BIEN SABIDO, QUE EL SEGURO NO ES UNA ACTIVIDAD FINANCIERA, SINO FINANCIERA Y ACTUARIAL. ESTO LA HACE MÁS

COMPLEJA, LO CUAL QUIERE DECIR, MÁS INTERESANTE. EL SEGURO ES HERMANO DE LA BANCA; PERO, COMO SUELO DECIR A MENUDO, SOMOS HERMANOS MELLIZOS, NO GEMELOS. NOS PARECEMOS LO JUSTO, Y LA RAZÓN FUNDAMENTAL DE ESA DISPARIDAD ES QUE LO QUE EN EL PURO NEGOCIO FINANCIERO ES UN DATO IMPORTANTE PERO NO FUNDAMENTAL, EL RIESGO, RESULTA SER LA MATERIA PRIMA DE LA ACTIVIDAD DEL ASEGURADOR. EN EL SECTOR FINANCIERO, EL ANÁLISIS DE RIESGO ESTÁ SUPEDITADO AL NEGOCIO; EN EL SECTOR ASEGURADOR, EL ANÁLISIS DEL RIESGO ES EL NEGOCIO. ESTO HACE QUE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA, EN REALIDAD, SEA TAN RICA, TAN VARIADA, TAN COMPLEJA, QUE PRÁCTICAMENTE CUALQUIER TIPO DE PROFESIONAL TIENE UNA ESQUINA QUE ENCONTRAR EN ELLA DONDE PODER DESPLEGAR SUS HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS. NOSOTROS, LOS ASEGURADORES, ADEMÁS DE EJERCER EN EXCLUSIVA LAS HABILIDADES ACTUARIALES, NADIE LO HACE MÁS QUE NOSOTROS, JUGAMOS LA CHAMPIONS LEAGUE DE LO FINANCIERO, PUESTO QUE ESTAMOS ACOSTUMBRADOS, Y LO ESTAMOS COMO POCO DESDE EL TIEMPO DE LOS BISABUELOS DE LOS QUE HOY ESTUDIAN, A GARANTIZAR RENDIMIENTOS MÍNIMOS, A PROTEGER A NUESTROS AHORRADORES CONTRA TODO CHUBASCO O TEMPESTAD, DURANTE, NO DOS O TRES AÑOS, SINO CINCO, 10, 15, 20 O 30 AÑOS.

EL SEGURO, POR LO TANTO, PRESENTA A QUIEN SE APUNTA A SU TRIPULACIÓN UN IMPORTANTE RETO DE CONOCIMIENTO Y DE EFICIENCIA. NO ES UN RETO FÁCIL, PERO ESO ES BUENO, PORQUE SI POR ALGO SE CARACTERIZA EL TALENTO ES PORQUE NO LE HACE ASCOS A LA DIFICULTAD.

OTRA CARACTERÍSTICA INHERENTE A LA ACTIVIDAD ASEGURADORA ES QUE, CUANDO SE LE PREGUNTA QUÉ TIPO DE PROFESIONALES NECESITA, LA RESPUESTA MÁS USUAL, Y DESDE LUEGO LA MÁS RACIONAL, ES: TODOS. NOSOTROS LO ASEGURAMOS ABSOLUTAMENTE TODO: DESDE LA CAPACIDAD DE LIONEL MESSI DE SEGUIR RINDIENDO AL MÁXIMO NIVEL COMO JUGADOR DE FÚTBOL HASTA LA POSIBILIDAD DE QUE UN CAMARERO, EN UN RESTAURANTE, NOS SALPIQUE DE SALSA Y ARRUINE NUESTRO MEJOR TRAJE; DESDE LAS RENTAS FUTURAS DE JUBILACIÓN DE UNA PERSONA AHORRADORA HASTA SUS NECESIDADES A LA HORA DE PREVENIR SU SALUD. DESDE LOS RIESGOS CIBERNÉTICOS A LOS QUE ESTÁ SOMETIDO UNA PEQUEÑA EMPRESA HASTA LA POSIBILIDAD DE QUE UN CLIENTE NO LE ABONE LA CANTIDAD PREVIAMENTE PACTADA POR EL PRODUCTO O SERVICIO QUE VENDE. COMO LO ASEGURAMOS TODO, TENEMOS QUE MEDIR TODOS ESOS RIESGOS Y, DESPUÉS, TENEMOS QUE CREAR UNA ESTRUCTURA DE GESTIÓN FINANCIERA QUE SEA COHERENTE CON LAS OBLIGACIONES QUE NUESTROS CONTRATOS VAN A GENERAR. PARA HACER ESO DE MANERA QUE FUNCIONE SIN GRANDES SOBRESALTOS DURANTE DOS SIGLOS Y MEDIO, Y LO HE DICHO BIEN: DOS SIGLOS Y MEDIO; PARA QUE TODO ESO FUNCIONE ADECUADAMENTE, DIGO, NECESITAMOS A LOS ACTUARIOS, CIERTAMENTE. PERO TAMBIÉN A LOS ECONOMISTAS, A LOS ABOGADOS, A LOS INGENIEROS, A LOS MÉDICOS, A LOS ESPECIALISTAS EN MARKETING, A LOS ANALISTAS DE RIESGOS, A LOS PERIODISTAS, A LOS ESPECIALISTAS EN PROCESO DE DATOS. LOS NECESITAMOS A TODOS, PORQUE TODOS, DESDE SU BRILLANTEZ, APORTAN VALOR AÑADIDO A LA ACTIVIDAD ASEGURADORA.

TENGO QUE DECIR, ADEMÁS, Y CREO QUE TAMPOCO ES ARGUMENTO BALADÍ, QUE A CAMBIO DEL ESFUERZO DE UNIRSE A UN SECTOR TAN APASIONANTE OFRECEMOS RECOMPENSAS QUE CREEMOS ESTÁN MUY POR ENCIMA DE LAS QUE RACIONALMENTE CABE ESPERAR HOY EN DÍA EN EL MERCADO LABORAL ESPAÑOL. EN LA ENTIDAD ASEGURADORA PROMEDIO, SI UNO VA RECORRIENDO SUS PASILLOS SE CRUZARÁ CON 24 PERSONAS QUE SON TRABAJADORES FIJOS ANTES DE CRUZARSE CON UNA QUE TIENE CONTRATO TEMPORAL. LA EXPERIENCIA ES UN ACTIVO DE GRAN VALOR EN EL TRABAJO ASEGURADOR PORQUE ÉSTE ES UN OFICIO QUE SE APRENDE EN LA TEORÍA, PERO EN LA QUE ESA ACTIVIDAD CONSISTENTE EN ACERTAR Y TROPEZAR RESULTA CRÍTICA PARA SER UN BUEN PROFESIONAL. LA CONSECUENCIA ES QUE TENEMOS UNA TASA DE ESTABILIDAD EN EL EMPLEO QUE ES UNAS 10 VECES MAYOR QUE EN EL CONJUNTO DE ECONOMÍA. ESO YA ES DE POR SÍ IMPORTANTE, PERO HAY QUE TENER EN CUENTA QUE, ADEMÁS, EL SEGURO FORMA PARTE DE LAS 10 ACTIVIDADES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA, DE UNA LISTA DE CASI 80, QUE MEJOR PAGA. EN EL SECTOR ASEGURADOR ESTÁN SÓLIDAMENTE ASENTADOS Y LARGAMENTE IMPLANTADOS LOS PLANES DE CARRERA, POR LO CUAL UN TRABAJADOR DE UNA ENTIDAD ASEGURADORA DISPONDRÁ, NORMALMENTE, DE UN ITINERARIO VITAL Y PROFESIONAL CLARO Y ESTATUIDO, QUE OTORGA ESTABILIDAD A LA RELACIÓN LABORAL. POR ÚLTIMO, PERO NO POR ELLO MENOS IMPORTANTE, EN EL SECTOR ASEGURADOR TRABAJAN MÁS MUJERES QUE HOMBRES Y, POR LAS CIFRAS QUE SE VAN CONOCIENDO, SI EXISTE BRECHA SALARIAL ENTRE GÉNEROS, ES BÁSICAMENTE POR RAZÓN DE QUE ÉSTE FUE UN SECTOR MUY MASCULINO HASTA HACE RELATIVAMENTE POCO TIEMPO, LO CUAL HACE QUE, EN

MUCHAS ENTIDADES, EN MUCHOS DEPARTAMENTOS, NO ES QUE LAS MUJERES COBREN MENOS QUE LOS HOMBRES, SINO QUE LOS HOMBRES TIENEN UNA MAYOR ANTIGÜEDAD EN EL PUESTO DE TRABAJO Y, CONSECUENTEMENTE, GANAN MÁS PORQUE TIENEN MÁS COMPLEMENTOS. EN SUMA, PUES, SE PUEDE DECIR QUE LA BRECHA SALARIAL EN EL SECTOR ASEGURADOR EN SENTIDO ESTRICTO ES MÍNIMA. TENEMOS, DE HECHO, UN CONVENIO SECTORIAL, MEJORADO EN MUCHOS CASOS POR ACUERDOS A ESCALA DE EMPRESA, QUE LLEVA YA MUCHOS AÑOS VELANDO POR LA IGUALDAD; Y QUE, ADEMÁS, COMO NO PODÍA SER DE OTRA MANERA, ES PIONERO EN EL ESTABLECIMIENTO DE ESQUEMAS DE PREVISIÓN PARA CONSOLIDAR PRESTACIONES DE JUBILACIÓN SUPLEMENTARIAS A FAVOR DE LOS TRABAJADORES.

NO DIGO QUE TODO ESTÉ HECHO PERO SÍ DIGO, DESDE LUEGO, QUE ESTE SECTOR SIEMPRE HA TENIDO CLARO CUÁL ERA EL CAMINO DE LA IGUALDAD, DE LA RETRIBUCIÓN JUSTA, DE LAS RELACIONES LABORALES ARMÓNICAS; Y LO HA APLICADO. EL SECTOR ASEGURADOR ES UN MUY BUEN SITIO PARA TRABAJAR.

LA UNIVERSIDAD NEBRIJA HA TENIDO LA INTELIGENCIA DE ENTENDER TODOS ESTOS ELEMENTOS QUE HE DESCRITO, Y HA DECIDIDO DAR EL PASO DELANTE DE CONSTRUIR, EN COLABORACIÓN CON NOSOTROS, UNA OFERTA ACADÉMICA QUE ESPERAMOS SEA ATRACTIVA PARA SUS ESTUDIANTES. EL SECTOR ASEGURADOR OS ESTÁ AGRADECIDO POR ESTA SENSIBILIDAD Y ESTE NIVEL DE COMPROMISO. POR NUESTRA PARTE, SABÉIS QUE PODRÉIS CONTAR SIEMPRE CON NUESTRA ILUSIÓN, NUESTRO ALIENTO Y NUESTRA COLABORACIÓN.

SÓLO ME RESTA ESPERAR, POR LO TANTO, QUE LA OFERTA CALE ENTRE VOSOTROS, LOS ESTUDIANTES. QUE SEAMOS CAPACES DE HACER ESO TAN DIFÍCIL, ESO QUE EN EL PASADO TAL VEZ NO SE NOS HA DADO DEL TODO BIEN, DE SER CAPACES DE RELATARNOS, Y DE CAUTIVAR A TRAVÉS DE ESE RELATO.

LA INMENSA MAYORÍA DE LAS PERSONAS QUE NO SON ACTUARIOS Y TRABAJA EN ENTIDADES ASEGURADORAS RESPONDE A UN PATRÓN MUY DEFINIDO. SON TODAS ELLAS PERSONAS QUE CONFIESAN QUE, CUANDO ERAN JÓVENES, CUANDO HABÍAN INCLUSO YA EMPEZADO A TRABAJAR, NUNCA PENSABAN EN EL SECTOR ASEGURADOR. LLEGARON A ÉL COMO LA BOLA DE UN *PINBALL*, A BASE DE REBOTAR AQUÍ Y ALLÁ. SIN EMBARGO, TODOS ELLOS TE DICEN QUE, UNA VEZ QUE CAYERON EN EL SECTOR, YA NO SE MOVIERON DE ÉL, PORQUE DE ALGUNA MANERA LES CAUTIVÓ Y, ADEMÁS, LOS PROVEYÓ DE UN PROYECTO PROFESIONAL Y PERSONAL ESTABLE E ILUSIONANTE.

SOMOS LOS ASEGURADORES, PUES, COMO HABITANTES SECRETOS DE UNA PEQUEÑA ALDEA DEL EMPLEO. DENTRO LA TEMPERATURA ES CÁLIDA Y PERFECTA, ABUNDAN LOS ALIMENTOS Y LA CAPACIDAD DE ESPARCIMIENTO. PERO, MÁS ALLÁ DE LA MURALLA QUE NOS DELIMITA, NADIE PARECE SABER QUE AHÍ DENTRO SE VIVE TAN BIEN.

HOY ESTAMOS AQUÍ PARA ABRIR ESAS PUERTAS Y PARA DECIRLE... PARA DECIRLOS A QUIENES HOY ESTÁIS EN EL MOMENTO VITAL DE DECIDIR QUÉ HARÉIS, QUÉ TIPO DE PROFESIONAL QUERRÉIS SER, QUE NO SÓLO PODÉIS ENTRAR, SINO QUE, DE HECHO, NOSOTROS LO ESTAMOS DESEANDO.

MUCHAS GRACIAS.

BORRADOR