

BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, PRONUNCIADA EL JUEVES 8 DE OCTUBRE DE 2020 EN LA JORNADA '40 ANIVERSARIO DE LA LEY DE CONTRATO DE SEGURO' ORGANIZADA POR LA FUNDACIÓN INADE. SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.

BUENOS DÍAS A TODOS. SIEMPRE ES UN PLACER PARA LA PRESIDENTA DE UNESPA PARTICIPAR EN CUALQUIER ACTO DEL SECTOR ASEGURADOR. PERO MÁS LO ES AÚN SI LA DISCULPA O EL TEMA QUE HA PROVOCADO LA CONVOCATORIA ES ESTE ANIVERSARIO REDONDO QUE SE PRODUCE ESTE AÑO, EL DE NUESTRA LEY DE CONTRATO DE SEGURO. NUESTRA LEY DE CONTRATO DE SEGURO CUMPLE 40 AÑOS, Y ESTO ES ALGO QUE NO LE PASA A LA INMENSA MAYORÍA DE LAS LEYES DEL ACERVO JURÍDICO ESPAÑOL, SEA ESTE ASEGURADOR O DE CUALQUIER OTRA MATERIA. NUESTRA LEY DE CONTRATO TIENE UNA LONGEVIDAD MÁS QUE RESPETABLE QUE LA CONVIERTE EN HERMANA PEQUEÑA DE NUESTRA CONSTITUCIÓN, NADA MENOS. ES OBVIO QUE DEBEMOS CELEBRARLA, Y CELEBRARNOS NOSOTROS MISMOS EN ELLA.

YO, ESTO ES ALGO QUE SUPONGO MUCHOS DE USTEDES YA SABRÁN, SOY SEGOVIANA. SOY SEGOVIANA Y, ADEMÁS, LO LLEVO MUY A GALA. LOS SEGOVIANOS PODEMOS Y DEBEMOS ESTAR ORGULLOSOS DE MUCHAS COSAS; Y SI BIEN CREO QUE SI ALGUIEN NOS PREGUNTA POR LA SEGUNDA COSA QUE MÁS NOS ENORGULLECE, PROBABLEMENTE ENCONTRARÍAMOS MUCHAS OPINIONES DISTINTAS, NO PARECE QUE EL PRIMER PUESTO ESTÉ DISCUTIDO. LOS SEGOVIANOS ESTAMOS ORGULLOSOS DE NUESTRO ACUEDUCTO.

EL ACUEDUCTO DE SEGOVIA ES, EFECTIVAMENTE, UNA OBRA ADMIRABLE. Y A MÍ ME GUSTARÍA LLEVAROS, ESTA MAÑANA, A LA BREVE REFLEXIÓN SOBRE LAS DOS RAZONES DE QUE LO SEA Y DE QUE PUEDA SEGUIR SIENDO ADMIRADA A DÍA DE HOY. LA PRIMERA RAZÓN ES QUE FUE CONSTRUIDO POR EXCELENTES INGENIEROS; SIN ESA PREMISA, NO HABRÍA SOBREVIVIDO AL PASO DEL TIEMPO. Y LA SEGUNDA PREMISA ES QUE, AUNQUE PUEDA PARECER LO CONTRARIO, EL ACUEDUCTO QUE HOY VEMOS NO ES, SIMPLEMENTE, EL ACUEDUCTO QUE DEJARON LOS ROMANOS. SI SIGUE EN PIE ES PORQUE LA OBRA HA EXPERIMENTADO DIVERSAS RECONSTRUCCIONES Y REHABILITACIONES QUE HAN CONSERVADO SU BELLEZA Y ESTABILIDAD.

PUES BIEN: LO QUE YO QUIERO DECIROS HOY ES QUE LA LEY DE CONTRATO DE SEGUROS ES UN POCO COMO EL ACUEDUCTO. SIGUE AHÍ, 40 AÑOS DESPUÉS, PORQUE FUE CONSTRUIDA POR EXCELENTES MERCANTILISTAS QUE CONOCÍAN SU OFICIO Y, SABEDORES DE LA NATURALEZA DE LARGO PLAZO DE LOS VÍNCULOS ASEGURADORES, QUISIERON LEVANTAR UNA OBRA QUE DURASE. PERO TAMBIÉN SIGUE AHÍ, 40 AÑOS DESPUÉS, PORQUE ES UNA NORMA QUE HA SABIDO REHABILITARSE, HA SABIDO COMPLETARSE, MODIFICARSE A TIEMPO, PARA HACER QUE EL TRONCO DE UNA REGULACIÓN EXCELENTE NO SUFRIESE POR LA FATIGA DE MATERIAL Y ACABASE POR COLAPSAR.

EL MUNDO DEL SEGURO SE ENCUENTRA, HOY, ANTE UN ENTORNO COMPLEJO. EL CAMBIO QUE, ESTA VEZ, SE PRESENTA TIENE QUE VER, CREO YO, CON DOS CONCEPTOS FUNDAMENTALES: DIGITALIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD. VOY A INTENTAR TRANSMITIR LAS PRINCIPALES REFLEXIONES SECTORIALES EN TORNO A LAS COSAS QUE CREEMOS QUE DEBEN CAMBIAR EN LA LEY DE CONTRATO PARA ASÍ HACERLA CAPAZ DE ESTAR AHÍ CUANDO LA CELEBREN LOS ASEGURADORES DEL AÑO 2060.

DE LAS MUCHAS PELEAS, GRANDES O PEQUEÑAS, QUE TENEMOS EN UNESPA, UNA DE LAS QUE TUVIMOS EN LA SEGUNDA MITAD DE LOS AÑOS NOVENTA DEL SIGLO PASADO FUE TRANSMITIR A LA REAL ACADEMIA DE LA LENGUA QUE ALGUNAS DE LAS DEFINICIONES RELATIVAS AL NEGOCIO ASEGURADOR QUE FIGURABAN EN SU DICCIONARIO ESTABAN OBSOLETAS. ESTA OBSOLESCENCIA AFECTABA, POR EJEMPLO, A LA PROPIA DEFINICIÓN DE SEGURO, QUE SE DESCRIBÍA COMO UN CONTRATO DE COBERTURA DE RIESGOS EN MAR O TIERRA. SE EXCLUÍA, PUES, EL SEGURO DE AERONAVES. ESTE EJEMPLO QUE OS PONGO CREO QUE REVELA QUE LA REALIDAD VA SIEMPRE ACELERADA Y QUE, EN CONSECUENCIA, SE HACE DIFÍCIL, COMPLEJO, LLEVARLE EL RITMO. ES FÁCIL QUE, CON EL TIEMPO, HAYA COSAS QUE ACABEN QUEDÁNDOSE MÁS O MENOS ENQUISTADAS EN LAS NORMAS, ENCASTILLADAS EN EL HECHO DE QUE HUBO UN TIEMPO, INCLUSO UN TIEMPO LARGO, QUE FUERON EVIDENTES TAL Y COMO ESTÁN DESCRITAS EN LA LEY. SIN EMBARGO, ESO NO EVITA QUE LA LEY DE CONTRATO, CON EL TIEMPO, ACABE ADOLECIENDO DE UN LENGUAJE INADAPTADO SI SE EMPEÑA EN PERMANECER INCÓLUME A LOS CAMBIOS, COMO LA VIEJA DEFINICIÓN DEL DICCIONARIO ACADÉMICO.

NOSOTROS, LOS ASEGURADORES, SABEMOS BIEN DE LO QUE HABLAMOS CUANDO DECIMOS QUE HAY QUE TENER MUCHO CUIDADO CON EL PRIMER ELEMENTO DE UNA LEY, QUE NO ES OTRO QUE SU LENGUAJE. LO SABEMOS PORQUE HEMOS HECHO EL EJERCICIO DE EXPURGAR DE NUESTRA PRÁCTICA HABITUAL AQUELLOS TÉRMINOS O EXPRESIONES QUE NO SON COMPRENDIDOS POR LA MAYORÍA DE LAS PERSONAS.

SEGÚN EL TRABAJO QUE HEMOS REALIZADO, HAY UN 3% DE CLIENTES DEL SEGURO EN ESPAÑA QUE SABE LO QUE ES UN SOBRESGURO. SEIS DE CADA 10 TIENEN DUDAS CUANDO SE LES PREGUNTA QUÉ ES EXACTAMENTE LA PREEXISTENCIA. Y LA RELACIÓN ES

LA MISMA ENTRE LOS CONSUMIDORES QUE NO ENTIENDEN EN QUÉ CONSISTE UNA FIGURA TAN IMPORTANTE, Y TAN POTENCIALMENTE GENERADORA DE CONFLICTOS, COMO LA REGLA PROPORCIONAL. CUATRO DE CADA 10 TIENEN PROBLEMAS A LA HORA DE ENTENDER LO QUE ES UN RESCATE. NOSOTROS, LOS ASEGURADORES, QUEREMOS CAMBIAR ESTO. PERO ES UN PROCESO QUE TIENE VARIOS ENEMIGOS; Y UNO DE ELLOS ES EL RIGORISMO DE NUESTRA LEGISLACIÓN CONTRACTUAL. UN RIGORISMO QUE ESTÁ AHÍ PARA PROTEGER AL CLIENTE PERO QUE, HOY POR HOY, LO DESPROTEGE.

DEL RIGORISMO DEL LENGUAJE PODEMOS PASAR, CON FACILIDAD, AL RIGORISMO DE LA PROPIA GESTIÓN CONTRACTUAL. PORQUE EXACTAMENTE IGUAL EN QUE HUBO UN TIEMPO EN EL QUE, COMO RECORDABA ANTES AL HABLAR DE LA REAL ACADEMIA, LAS COSAS QUE PASABAN EN EL AIRE NO SE ASEGURABAN, TAMBIÉN HA HABIDO UN TIEMPO, MUY LARGO, EN EL QUE TODA FEHACIENCIA DEBÍA SURGIR DEL HECHO DE UNA FIRMA.

YO ME PREGUNTO: ¿NO OTORGA MÁS PROTECCIÓN UN CONTRATO QUE UTILICE UN LENGUAJE CLARO QUE UNO QUE SIGUE EMPLEANDO EL LENGUAJE DE SIEMPRE PERO DEMANDA UNA FIRMA O ACEPTACIÓN?

YENDO MÁS A LA PROFUNDIDAD DEL ASUNTO, EN REALIDAD ES QUE LA LEY DE CONTRATO DE SEGURO HARÍA BIEN EN ELIMINAR ESTA REFERENCIA A LAS CLÁUSULAS LIMITATIVAS, PUES ESTE CONCEPTO NO ES SINO FUENTE DE CONSTANTES DUDAS Y CONFLICTOS. LA CLÁUSULA LIMITATIVA DEL SEGURO ESPAÑOL NO APARECE EN EL DERECHO COMPARADO NI EN OTROS ÁMBITOS DEL DERECHO FINANCIERO; ES UNA CONSTRUCCIÓN DE DIFÍCIL DIFERENCIACIÓN CON LAS CLÁUSULAS DELIMITADORAS DEL RIESGO.

CUANDO, EN EL MUNDO EN EL QUE VIVIMOS, APRECIAMOS QUE HAY EN EL ARTÍCULO 8 DE LA LEY UNA LARGA LISTA DE CONCEPTOS NECESARIOS, ENTRE LOS CUALES SE ENCUENTRA EL DOMICILIO, SURGE INMEDIATAMENTE LA PREGUNTA. ¿POR QUÉ NO SE CITA LA DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO? ¿ACASO NO ES HOY EN DÍA EL NÚMERO DE TELÉFONO MÓVIL EL DATO MÁS IMPORTANTE QUE SOBRE NOSOTROS MISMOS CONOCEN PROVEEDORES TAN CERCANOS A NOSOTROS COMO LOS BANCOS? ¿POR QUÉ, ENTONCES, NOSOTROS NO DEBEMOS CONOCERLOS Y SÍ DEBEMOS CONOCER CONJUNTOS DE DATOS QUE ERAN IMPORTANTES, EN REALIDAD, EN EL SIGLO PASADO.

ENTRE OTROS ELEMENTOS DE LA ACTUAL LEGISLACIÓN CONTRACTUAL, NO PODEMOS OLVIDAR ÉSTE: OTRO ELEMENTO EN EL QUE LAS CONDICIONES DEL PASADO SE HAN CONVERTIDO EN RIGIDEZ PRESENTE SE APRECIA EN EL ARTÍCULO 15 DE LA LEY, RELATIVO AL IMPAGO DE LA PRIMA. EL ASEGURADOR DEBE ESPERAR UN MES SIN HABER COBRADO, POR ASÍ DECIRLO, PARA CONSIDERAR EXTINGUIDA SU OBLIGACIÓN. LA PREGUNTA ES SENCILLA: ¿CÓMO CASA ESTO CON EL MUNDO QUE VA LLEGANDO, EN EL QUE EMPIEZAN A SER MÁS COMUNES LAS COBERTURAS DE SEGUROS POR MESES, SEMANAS O INCLUSO DÍAS?

TAMBIÉN ME GUSTARÍA REFERIRME A LA DURACIÓN DEL CONTRATO, LIMITADA A 10 AÑOS EN LA LEY. HACE 40 AÑOS, AUN CALCULANDO LAS CIFRAS A VALOR ACTUAL, LA PROVISIÓN MATEMÁTICA DEL SEGURO DE VIDA ESPAÑOL ERA UNA SEPTUAGÉSIMA PARTE DE LA ACTUAL. DE ESOS 69 EUROS DE MÁS QUE HOY AHORRAN LOS ESPAÑOLES A TRAVÉS DE LOS SEGUROS DE VIDA, UNA PARTE MUY SIGNIFICATIVA SE AHORRA A PLAZOS SUPERIORES A LOS 10 AÑOS. LA DURACIÓN DEL CONTRATO DEBIERA SER LA QUE LAS PARTES PACTEN, SEAN DÍAS, MESES O AÑOS.

NO ME RESISTO, DESDE LUEGO, A RECORDAROS, TAMBIÉN, OTRO ASPECTO DE LA LEY QUE ME PARECE ESPECIALMENTE DESTACABLE EN SU OBSOLESCENCIA: LA REGULACIÓN DE LA MORA DEL ASEGURADOR.

A PESAR DE QUE LA LEY DE CONTRATO, YA LO HE DICHO, ES LA OBRA DE EXCELENTES EXPERTOS MERCANTILISTAS QUE HICIERON UN TRABAJO NOTABLE HACE 40 AÑOS, NO SE PUDO EVITAR QUE LA LEY DE CONTRATO DE SEGURO INCURRIESE, AUNQUE FUESE PARCIALMENTE, EN UN ERROR QUE, TRISTEMENTE, ES BASTANTE COMÚN ENTRE LOS LEGISLADORES: EL ERROR DE NO COMPRENDER QUE, EN LOS TEXTOS LEGALES LLAMADOS A ESTAR VIGENTES DURANTE MUCHO TIEMPO, A SER REGULACIONES ESTRUCTURALES, SON MUCHO MEJORES LAS REFERENCIAS RELATIVAS QUE LAS ABSOLUTAS.

EL CASTIGO INHERENTE EN LA REGULACIÓN DE LA MORA VA MÁS ALLÁ DE CUALQUIER RACIONALIDAD FINANCIERA. EL ARTÍCULO 20.4 DE NUESTRA LEY DE CONTRATO, QUE FUE REVISADO HACE YA ALGUNOS AÑOS, EMPIEZA BIEN, POR ASÍ DECIRLO, AL ESTABLECER UNA PUNICIÓN RELATIVA PARA EL ASEGURADOR QUE INCURRE EN MORA: EL INTERÉS LEGAL DEL DINERO INCREMENTADO EN UN 50%. LO QUE NO SE ENTIENDE MUY BIEN ES POR QUÉ, APUNTADA ESTA TRAYECTORIA ACERTADA, TIENE QUE APOSTILLAR QUE, EN EL CASO DE QUE LA MORA SUPERE LOS DOS AÑOS, EL CASTIGO SE CONCRETARÁ CON UN TIPO INALTERADO DESDE SU FIJACIÓN: EL 20%.

HACE DÉCADAS, A LOS ASEGURADORES YA NOS PARECIÓ QUE UN INTERÉS DEL 20% ERA UN NIVEL EXCESIVO; PERO EN ALGUNOS DE ESOS TIEMPOS, LA INFLACIÓN RONDABA EL 20% O SE PODÍA ENTRAR EN UN BANCO Y ASPIRAR A CONSEGUIR UN DEPÓSITO POR ENCIMA DEL 5%.

LA LEGISLACIÓN SOBRE EL CONTRATO DE SEGURO SUELE SER, DE CUANDO EN CUANDO, OBJETO DE DOS REFLEXIONES, AMBAS, EN MI OPINIÓN, ERRÓNEAS. LA PRIMERA ES LA DE QUIEN SOSTIENE QUE LA LEY NO DEBERÍA DE EXISTIR; QUE POR QUÉ REGULAR ESPECÍFICAMENTE EL CONTRATO DE SEGURO Y NO HACER RECAER SOBRE EL MISMO LA LEGISLACIÓN COMÚN CONTRACTUAL. CREO QUE LOS HECHOS BIEN PATENTES PARA CUALQUIERA, RELATIVOS A LA ORIGINALIDAD DE LA RELACIÓN ASEGURADORA O SU CONDICIÓN DE ACTIVIDAD SUPERVISADA, ENTRE OTROS, SON UN DESMENTIDO CONSTANTE DE ESTA PRETENSIÓN.

LA SEGUNDA DE LAS REFLEXIONES HA TENIDO MÁS RECORRIDO Y ES LA QUE SOSTIENE QUE EL CONTRATO DE SEGURO DEBERÍA SER ARMONIZADO EN EUROPA. DE HECHO, ESTA TENTATIVA SE HA INTENTADO EN EL PASADO, SIN ÉXITO, Y CABE PREGUNTARSE POR QUÉ, YA QUE LA RESPUESTA ES IMPORTANTE. SUCINTAMENTE: YO CREO QUE LOS HECHOS DEMOSTRARON YA EN SU MOMENTO, Y LO DEMUESTRAN CADA DÍA, QUE LA ARMONIZACIÓN DEL CONTRATO DE SEGURO ES COMO CONSTRUIR UNA TORRE DE BABEL EN MEDIO DEL MERCADO INTERIOR EUROPEO.

HAY MUCHOS FACTORES IMPORTANTES QUE TIENEN UNA REPERCUSIÓN DECISIVA EN LA PRESTACIÓN Y ADQUISICIÓN TRANSFRONTERIZA DE SEGUROS DENTRO DEL MERCADO INTERIOR DEL SEGURO: LA COMPRENSIÓN DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE LOCAL, EL PERFECTO CONOCIMIENTO DEL RIESGO QUE SE VA A CUBRIR, EL IDIOMA, LA CULTURA, LAS EXPECTATIVAS DEL TOMADOR DEL SEGURO, LA GESTIÓN Y ATENCIÓN LOCAL DE LOS ACCIDENTES, REPARACIONES O PRESTACIONES (SINIESTROS), LA FORMA Y PREVALENCIA DE LOS FRAUDES, EL ENTORNO DE LA LEGISLACIÓN FISCAL Y LABORAL, EL MARCO JURÍDICO, REGLAMENTARIO Y DE SUPERVISIÓN, EL FUNCIONAMIENTO DE LOS

SISTEMAS DE RESOLUCIÓN DE RECLAMACIONES EN EL ÁMBITO TRANSFRONTERIZO...

ADEMÁS, TODAVÍA NO SE HAN PRESENTADO PRUEBAS CONCLUYENTES DE QUE EXISTA UNA VERDADERA DEMANDA SIGNIFICATIVA O LATENTE DE SEGUROS TRANSFRONTERIZOS. PORQUE, TENIENDO EN CUENTA LOS FACTORES ANTERIORES ¿QUIÉN DE USTEDES CONTRATARÍA UN SEGURO DEL HOGAR CON UNA COMPAÑÍA DE SEGUROS SUECA BAJO EL RÉGIMEN DE LIBRE PRESTACIÓN DE SERVICIOS (NO ESTABLECIDA) EN ESPAÑA? ¿QUÉ EMPRESA SUECA ESTARÍA INTERESADA COMERCIALMENTE EN VENDER ESTE TIPO DE SEGUROS EN NUESTRO PAÍS?

¿PARA QUÉ REALIZAR POR TANTO ESA TITÁNICA LABOR DE ELABORAR UNA ÚNICA LEY DE CONTRATO DE SEGURO QUE EN CUALQUIER CASO DEBERÍA ADAPTARSE A LAS REALIDADES CULTURALES, FISCALES, SOCIALES, ETCÉTERA, DE CADA MERCADO? ¿NO ES MÁS EFICAZ Y REALISTA SEGUIR LA FILOSOFÍA DE LA UE “UNIDOS EN LA DIVERSIDAD”?

LOS CONTRATOS DE SEGURO SE REFIEREN A LA COBERTURA DE RIESGOS; Y TANTO LOS PROPIOS RIESGOS COMO LA FORMA DE AFRONTAR SU COBERTURA SON A MENUDO DIFERENTES EN UNOS ESTADOS Y OTROS. EL CONTRATO DE SEGURO NO ES UNA ENTELEQUIA QUE FUNCIONA POR SÍ MISMA. FORMA PARTE DEL SISTEMA DE SEGURO, ARTICULANDO SUS RELACIONES; Y, POR LO TANTO, TIENE CARACTERÍSTICAS QUE NACEN DE DICHO SISTEMA. POR PONER ALGUNOS EJEMPLOS, EN EUROPA EXISTEN TRES GRANDES GRUPOS DE SISTEMAS DE ASEGURAMIENTO DE LA SALUD Y TAMBIÉN DE LAS PRESTACIONES POR ENFERMEDAD: LOS SUSTITUTIVOS, EN LOS QUE EL SEGURO ES PRESTADOR DE LOS SERVICIOS NORMALMENTE GARANTIZADOS POR EL PODER PÚBLICO; EL COMPLEMENTARIO, EN EL QUE AL SEGUIRLO SE LE RESERVAN DETERMINADAS PRESTACIONES SANITARIAS

DEL CATÁLOGO GLOBAL; Y EL DE DOBLE PAGO, ESTO ES, AQUEL SISTEMA EN EL QUE QUIEN TIENE SEGURO NO POR ELLO DEJA DE FINANCIAR EL SISTEMA PÚBLICO A TRAVÉS DE LA ESTRUCTURA IMPOSITIVA.

ESTAS REALIDADES GENERAN POR LÓGICA CASUÍSTICAS CONTRACTUALES LO SUFICIENTEMENTE DIFERENTES COMO PARA NO SER ARMONIZADAS, DADO QUE ESTÁN REGULANDO RELACIONES DE COBERTURA QUE NO SON, EN ESENCIA, LA MISMAS. LO MISMO PODEMOS PENSAR DEL SEGURO DE VIDA, DONDE ENCONTRAMOS, DENTRO DEL MISMO MERCADO ÚNICO, EJEMPLOS DE MODELOS DE NEGOCIO BASADOS EN LA GARANTÍA DE INTERÉS Y OTROS QUE PONEN EL ACENTO EN EL CLIENTE COMO PROTAGONISTA DE SUS DECISIONES DE INVERSIÓN; LO CUAL, LÓGICAMENTE, GENERA CASUÍSTICAS MUY DIFERENTES. ESO, POR NO RECORDAR QUE EXISTEN EN MERCADOS SEGUROS QUE SIMPLEMENTE NO SE COMERCIALIZAN EN OTROS LUGARES, COMO OCURRE CON EL SEGURO DE DECESOS ESPAÑOL; O LAS FIGURAS QUE SE SUELEN DENOMINAR COMO DE *WORKERS' COMPENSATION*, QUE SON MUY PROPIAS DE ALGUNOS MERCADOS. ADEMÁS DE IR EN CONTRA DEL PRINCIPIO DE PROPORCIONALIDAD (¿COMPENSA EL ESFUERZO CON EL FIN PERSEGUIDO?), LA LEY DEL CONTRATO DE SEGURO ES UN ÁMBITO DE LIBRO PARA LA APLICACIÓN DEL DENOMINADO PRINCIPIO DE SUBSIDIARIEDAD; ESTE QUE NOS DICE QUE SIEMPRE QUE UNA MATERIA ESTÉ MEJOR REGULADA POR CADA ESTADO MIEMBRO, EL REGULADOR EUROPEO DEBE DAR UN PASO ATRÁS Y DEJAR HACER.

EN SUMA, CREEMOS QUE LA LABOR DE REDISEÑO Y REVISIÓN DE NUESTRA LONGEVA Y EXITOSA LEY DE CONTRATO DE SEGUROS DEBE DE HACERSE EN EL ESTRICTO MARCO LOCAL, RESPETANDO NUESTRAS ESPECIFICIDADES, AUNQUE ESO NO EXCLUYA TENER UN OJO PUESTO EN

LAS INICIATIVAS ASEGURADORAS PANEUROPEAS, PARA QUE NUESTRA LEGISLACIÓN ESTÉ ADECUADAMENTE ADAPTADA A ELLAS.

QUIERO TERMINAR MIS PALABRAS SEÑALANDO QUE UNESPA, EN SUMA, ESTÁ COMPROMETIDA A TRABAJAR EN LA TRANSPARENCIA Y CLARIDAD DE LOS CONTRATOS DE SEGUROS. ES ALGO QUE SE PUEDE COMPROBAR FÁCILMENTE ECHANDO UN VISTAZO A NUESTRO PLAN DE ACCIÓN, QUE INCLUYE ESTE OBJETIVO CLARAMENTE ENTRE LOS PRINCIPALES; O A LAS INICIATIVAS REALIZADAS EN EL MARCO DE ESTAMOS SEGUROS, TAMBIÉN INTENSAS EN ESTE TERRENO.

NOSOTROS, PUES, SABEMOS LO QUE QUEREMOS HACER. PERO NO PODEMOS HACERLO SOLOS. NECESITAMOS LA AYUDA Y EL APOYO DE QUIENES NOS ACOMPAÑAN DÍA A DÍA EN LA ACTIVIDAD ASEGURADORA; NECESITAMOS A LOS CONSUMIDORES Y REPRESENTANTES DE LOS COLECTIVOS A LOS QUE ASEGURAMOS; PERO, SOBRE TODO, NECESITAMOS QUE EL REGULADOR TAMBIÉN ESTÉ CON NOSOTROS, ASUMA LOS MISMOS OBJETIVOS, Y TRABAJE EN LA MISMA DIRECCIÓN, PARA HACER REALIDAD ESTA ASPIRACIÓN.

NUESTRA LEY DE CONTRATO DE SEGURO, QUE ES EN SU PARTE RESPONSABLE DEL IMPORTANTE DESARROLLO QUE HA TENIDO LA INDUSTRIA ASEGURADORA ESTOS ÚLTIMOS 40 AÑOS, CORRE PELIGRO DE CONVERTIRSE EN OBSTÁCULO DEL DESARROLLO DE LOS PRÓXIMOS 40. HEMOS DE EVITAR TODOS: REGULADORES, SUPERVISORES, ASEGURADORES, PROFESIONALES DEL SEGURO, CLIENTES; HEMOS DE EVITAR TODOS, DIGO, QUE ESE EFECTO PERNICIOSO SE PRODUZCA. PORQUE SI CONSEGUIMOS EVITARLO, ESTOY TOTALMENTE SEGURA DE QUE TENDREMOS LEY DE CONTRATO PARA RATO. Y NO SÓLO ESO, SINO

BORRADOR DE DISCURSO

QUE SEGUIRÁ SIENDO, COMO LO HA SIDO SIEMPRE, UNA POTENTE PALANCA
SOBRE LA QUE APOYARNOS PARA PROGRESAR.

MUCHAS GRACIAS.

BORRADOR

