

BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, PRONUNCIADA EL LUNES 23 DE NOVIEMBRE DE 2020 EN EL 'XXVII ENCUENTRO ASEGURADOR. EL SEGURO ANTE LA COVID-19' ORGANIZADO DE FORMA TELEMÁTICA POR DELOITTE, ABC Y MAPFRE. SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.



BUENOS DÍAS A TODOS. BUENOS DÍAS, MUY ESPECIALMENTE, A DELOITTE Y A MAPFRE, INCANSABLES PROMOTORES DE ESTE ENCUENTRO ANUAL. ESTE ENCUENTRO QUE SIEMPRE HA TENIDO PARA NOSOTROS, LOS MIEMBROS DE LA FAMILIA DEL SEGURO, LA GRAN VIRTUD DE SERVIR DE CITA DE RECAPITULACIÓN, DEBATE Y CONTRASTE DE OPINIONES EN UN MOMENTO EN EL QUE BUENA PARTE DEL EJERCICIO EN EL QUE ESTAMOS SE HA CONSUMIDO YA Y, POR LO TANTO, LO MÁS LÓGICO ES QUE TODOS O CASI TODOS ESTEMOS YA PENSANDO EN EL PRÓXIMO.

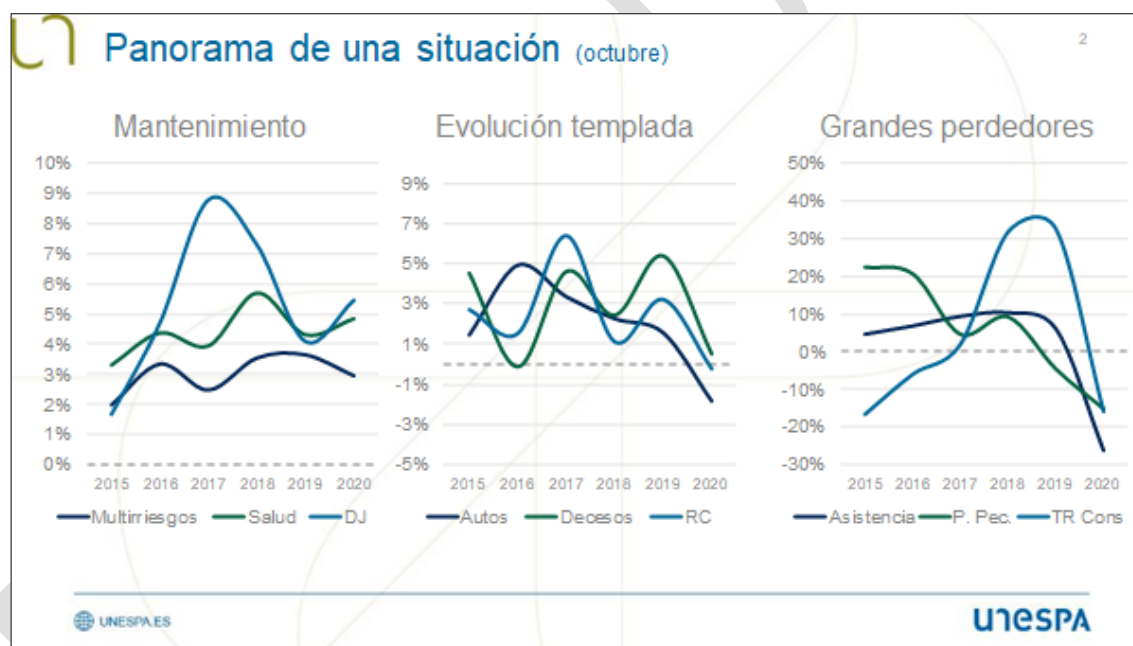
ESTA UTILIDAD HA EXISTIDO SIEMPRE Y HOY NO DEJA DE SER EVIDENTE. SIN EMBARGO, LA CITA DE ESTE AÑO REVISTE ELEMENTOS DE IMPORTANCIA ESPECIAL. NO ESTAMOS EN CUALQUIER AÑO; DE HECHO, ESTAMOS EN EL PEOR AÑO, SOCIOECONÓMICAMENTE HABLANDO, QUE PROBABLEMENTE TODOS LOS QUE ESTAMOS AQUÍ REUNIDOS HEMOS VIVIDO NUNCA, Y ESPERO QUE NO VOLVAMOS A VIVIR. EN SITUACIONES ASÍ, ES IMPORTANTE MANTENER LA CABEZA FRÍA Y TENER CLARO QUE LOS HECHOS QUE NOS OCUPABAN LAS REFLEXIONES ANTES DE QUE BROTASE LA COVID-19 SIGUEN AHÍ, Y SEGUIRÁN AHÍ; QUE, POR DECIRLO ASÍ, TODOS ESPERAMOS, YO ESTOY PERSONALMENTE CONVENCIDA, QUE ALGÚN DÍA NO MUY LEJANO DEJEMOS ATRÁS LA COVID-19; PERO LAS COSAS QUE NOS PREOCUPABAN ANTES DEL VIRUS NO SE VAN A IR.

NOS ENCONTRAMOS EN UNA SITUACIÓN EN LO QUE LO FUNDAMENTAL, ESPERO QUE MÁS PRONTO QUE TARDE, SEA DISPONER DE RECURSOS SUFICIENTES PARA LA INVERSIÓN; ALGO QUE QUEDA BIEN CLARO EN LA ESPERANZA QUE TODOS ALBERGAMOS RESPECTO DEL PLAN DE RECONSTRUCCIÓN EUROPEO. Y SERÁ EN ESE MOMENTO, A MI MODO DE VER, CUANDO, SIQUIERA PARCIALMENTE, VAMOS A ECHAR DE MENOS ALGO QUE PODRÍAMOS TENER PERO QUE NO VAMOS A TENER EN LA PROPORCIÓN ADECUADA: STOCK DE AHORRO. UNA DE LAS PRINCIPALES LECCIONES QUE DEBERÍA DEJARNOS ESTA CRISIS, CUANDO PODAMOS

BORRADOR DE DISCURSO

ANALIZARLA CON UNA DISTANCIA DE LA QUE AHORA CARECEMOS, ES QUE TENEMOS QUE APRENDER A HACER LAS COSAS DE FORMA QUE LOS PROBLEMAS NOS PILLEN CON REDES DE SEGURIDAD, CON COLCHONES QUE PERMITAN ALIGERAR LAS CONSECUENCIAS DE AQUELLO QUE NOS AMENACE.

DE ESTO VAN, EN REALIDAD, LAS PALABRAS QUE HOY LES QUIERO DIRIGIR. PERO QUEDA UN RATO PARA QUE LLEGUEMOS A ESO. ANTES CREO QUE LES DEBO DECIR ALGUNAS COSAS MÁS.



ANALIZANDO PARA ESTA CONFERENCIA LAS CIFRAS DE QUE DISPONGO A OCTUBRE DE ESTE AÑO, ESTO ES, LAS CIFRAS QUE YA TIENEN INCORPORADA LA PRIMERA ANDANADA DE ESTA CRISIS, PODRÍA DECIRLES QUE YO VEO TRES GRUPOS DE REALIDADES EN LA ESCALA DE PRIMAS, Y ME

ESTOY REFIRIENDO A LOS SEGUROS NO VIDA PORQUE AL SEGURO DE VIDA ME REFERIRÉ MÁS ADELANTE.

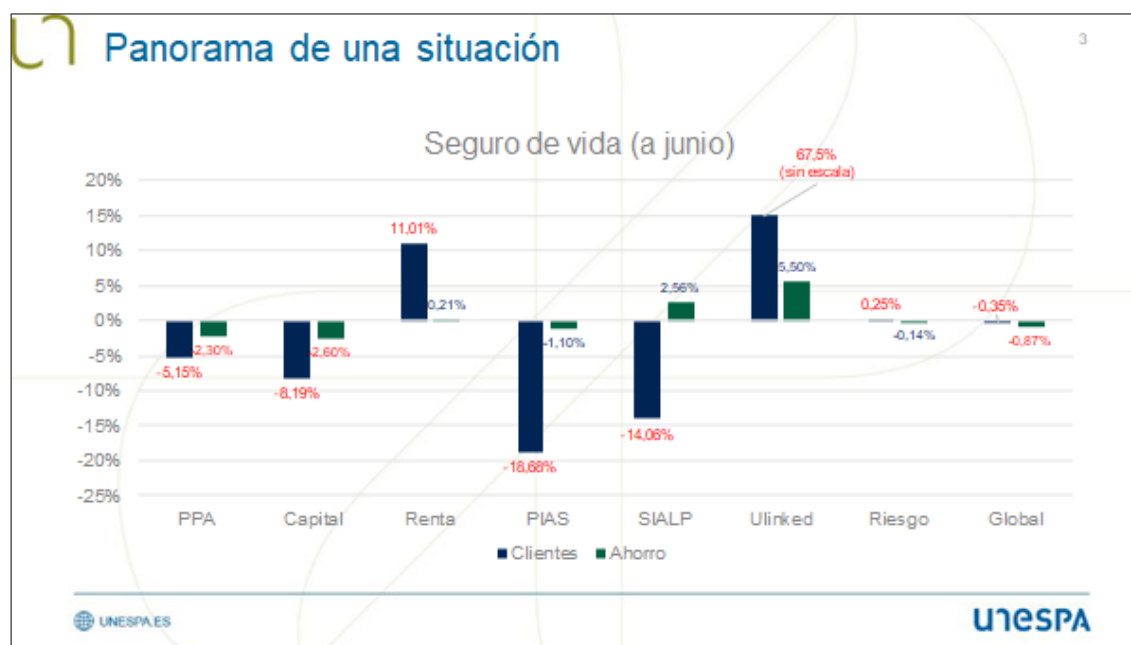
ESTOS TRES GRUPOS SE PUEDEN DESCRIBIR COMO: AQUELLOS NEGOCIOS QUE HAN CONSEGUIDO, MUTATIS MUTANDIS, MANTENER LAS TENDENCIAS DE PRIMAS QUE VENÍAN MOSTRANDO ANTES DE LA COVID-19. OBIAMENTE AQUÍ NO PUEDO REFERIRME ESTRICTAMENTE A CADA LÍNEA DE NEGOCIO DE LA AMPLIA GAMA DE SOLUCIONES QUE OFRECE EL SEGURO; PERO EN ESTE GRUPO SE ENCUENTRAN, EN MI OPINIÓN, TRES GRANDES COMPONENTES. POR UN LADO ESTÁN LOS SEGUROS PATRIMONIALES MÁS COMUNES, LOS DENOMINADOS MULTIRRIESGO. LOS MULTIRRIESGO VENÍAN DE UNOS MESES NO PRECISAMENTE PACÍFICOS. A PRINCIPIOS DE ESTE AÑO, POR EJEMPLO, SE PRODUJERON SUCESOS CLIMÁTICOS QUE COMPROMETIERON LA RENTABILIDAD DE ELEMENTOS COMO EL MULTIRRIESGO INDUSTRIAL. EN TODO CASO, SON SEGUROS QUE, CUANDO MENOS EN LOS NUEVE PRIMEROS MESES DEL AÑO, HAN PODIDO EXPERIMENTAR UNA EVOLUCIÓN QUE NO DESENTONA CON LA OBSERVADA EN EL MISMO MES DE AÑOS ANTERIORES.

EL SEGUNDO COMPONENTE ES EL SEGURO DE SALUD, EL CUAL HA MANTENIDO UNA EVOLUCIÓN PORCENTUAL, DE NUEVO, BASTANTE COHERENTE CON LO OBSERVADO EN AÑOS ANTERIORES. Y EL TERCER

COMPONENTE, DE MENOR ÍNDOLE DE MERCADO PERO CUALITATIVAMENTE MUY IMPORTANTE, HA SIDO EL SEGURO DE DEFENSA JURÍDICA.

LA SEGUNDA ZONA LA CONFORMAN LAS LÍNEAS DE NEGOCIO TEMPLADAS. LÍNEAS DE NEGOCIO CUYA EVOLUCIÓN EN LO QUE VA DE AÑO YA NO ES LA QUE FUE EN EJERCICIOS ANTERIORES. ES UNA ZONA DONDE ESTÁN MUCHOS DE LOS RAMOS MÁS IMPORTANTES DE LA ACTIVIDAD, COMO EL SEGURO DEL AUTOMÓVILES, EL SEGURO DE DECESOS, O LA RESPONSABILIDAD CIVIL GENERAL. Y, POR FIN, ESTÁN LOS GRANDES PERDEDORES DE LA SITUACIÓN, ESTO ES AQUÉLLOS EN LOS QUE LA EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN REPRODUCE LA MONTAÑA RUSA QUE PODEMOS OBSERVAR CUANDO REPASAMOS LOS GRÁFICOS MACROECONÓMICOS. AQUÍ SE ENCUENTRA EL SEGURO DE ASISTENCIA, DURÍSIMAMENTE GOLPEADO POR ESTA CRISIS Y QUE ADEMÁS ES, CREO YO, JUSTO MERECEDOR DE APOYOS QUE LE PERMITAN EQUILIBRAR UNA SITUACIÓN QUE SI PARA TODOS ES EXTRAORDINARIA, PARA ELLOS ES CATASTRÓFICA; EL SEGURO DE PÉRDIDAS PECUNIARIAS, LÓGICO AFECTADO POR LAS MUCHAS FACTURACIONES QUE SE HAN VOLATILIZADO COMO CONSECUENCIA DEL PARÓN DE LA ACTIVIDAD; Y, FINALMENTE, TAMBIÉN SE APRECIA ESTE EFECTO EN MODALIDADES DE SEGURO LIGADOS A LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN, COMO EL TODO RIESGO SECTORIAL QUE HE RECOGIDO EN LA DIAPOSITIVA, PERO TAMBIÉN OTROS COMO EL

SEGURO DECENAL, AL QUE LÓGICAMENTE SE TRANSMITE LA PÉRDIDA DE TENSIÓN DEL MERCADO.



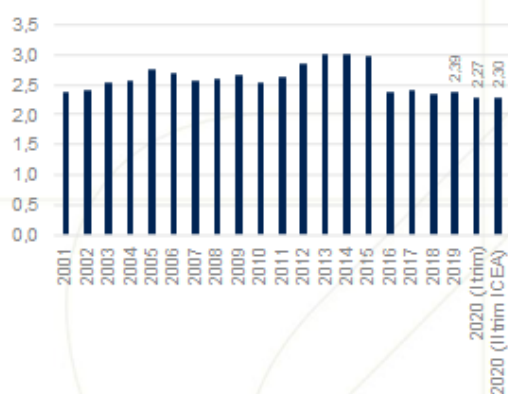
EN CUANTO AL SEGURO DE VIDA, HAY QUE DECIR QUE, EN REALIDAD, SUS TENDENCIAS HACIA UN DEBILITAMIENTO SON ANTERIORES, INCLUSO MUY ANTERIORES, A LA PRODUCCIÓN DE LA CRISIS DE LA COVID-19. EN TODO CASO, SUPERFICIALMENTE PUEDE PARECER QUE HAY UN ESCASO IMPACTO. CON CIFRAS A JUNIO, LA CIFRA DE ASEGURADOS HA EXPERIMENTADO UNA PEQUEÑA CONTRACCIÓN, ASÍ COMO EL AHORRO GESTIONADO.

LO INTERESANTE EMPIEZA CON EL ANÁLISIS MÁS PROFUNDO. LOS SEGUROS SIN GARANTÍA DE RENTABILIDAD SON LOS CLAROS GANADORES DE LA SITUACIÓN, TANTO EN LO QUE SE REFIERE AL INCREMENTO DE CLIENTELA COMO AL AUMENTO QUE CABE SOSPECHAR EN EL AHORRO

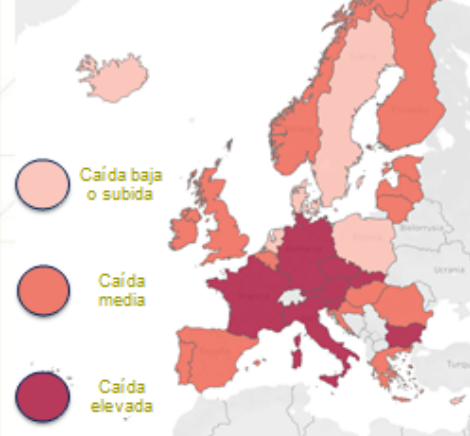
MEDIO EN MODALIDADES COMO LOS PIAS. SIN EMBARGO, AL MISMO TIEMPO TAMBIÉN PARECE DETECTARSE CIERTA IMPORTANTE TENDENCIA EN FAVOR DE LOS SEGUROS DE RENTAS. LOS CLIENTES DEL SEGURO DE VIDA, POR LO TANTO, PARECEN ESTAR TENIENDO UNA REACCIÓN MIXTA. POR UNA PARTE, EN ESTE ENTORNO DE TIPOS, SE DECANTAN CRECIENTEMENTE POR PRODUCTOS SIN GARANTÍA; PERO, POR OTRO, DETERMINADOS CLIENTES, PROBABLEMENTE DE EDAD RELATIVAMENTE AVANZADA, ESTÁN MOSTRANDO CIERTO INTERÉS POR LOS PRODUCTOS EN FORMA DE RENTA.

Panorama de una situación

Cobertura MS-Ratio
FFPP/CSO



Evolución de la ratio FP/CSO
IV-2019/I-2020



UNESPA ES

UNESPA

QUIERO, EN TODO CASO, DESTACAR UN FACTOR SOBRE EL QUE CREO QUE LOS ASEGURADORES NOS PODEMOS FELICITAR, Y QUE TAMBIÉN DEBERÍAN VALORAR TANTOS NUESTROS RESPONSABLES PÚBLICOS COMO INTERLOCUTORES SOCIALES: EL SEGURO HA MANTENIDO SU SOLVENCIA.

EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO, SE PRODUJO UNA REDUCCIÓN RELATIVAMENTE SIGNIFICATIVA EN LA RATIO DE COBERTURA DEL CAPITAL DE SOLVENCIA OBLIGATORIO, PUESTO QUE DICHA RATIO PASÓ DE 2,39 A 2,27. EL EFECTO SE DEBIÓ, EN SU GRAN MAYORÍA, A UN DETERIORO DEL EXCESO DEL ACTIVO SOBRE EL PASIVO DEBIDO A LOS CAMBIOS EN EL SPREAD DE ACTIVOS DE GRAN IMPORTANCIA PARA EL SEGURO. PERO ÉSE ES UN EFECTO QUE YA SE REVERTIÓ EN EL SEGUNDO TRIMESTRE EN FORMA DE UNA RECUPERACIÓN DE DICHA RATIO DE COBERTURA.

LOS PRIMEROS DATOS DEL SUPERVISOR EUROPEO EIOPA, POR OTRA PARTE, SITUAN AL SEGURO ESPAÑOL ENTRE LOS QUE HAN TENIDO UNA CAÍDA DE LA RATIO DE COBERTURA EN EL PRIMER TRIMESTRE QUE PUEDE CALIFICARSE DE MEDIA.



Y, ¿CUÁL ES EL PANORAMA A CORTO, MEDIO Y LARGO PLAZO? SI ME HAN ASISTIDO A OTRAS CONFERENCIAS EN LAS QUE HE TENIDO LA OPORTUNIDAD DE PARTICIPAR, USTEDES YA ESTARÁN ACOSTUMBRADOS A ESCUCHARME DECIR QUE PARA EL SEGURO, LA CAÍDA DE LAS RENTAS DE LOS PARTICULARES NO ES LA PEOR NOTICIA; LA PEOR NOTICIA ES LA PROLONGACIÓN DE DICHA CAÍDA. EN ESTE SENTIDO, COMO SECTOR CONTRACÍCLICO QUE SOMOS, NOSOTROS NO NOS JUGAMOS EL PARTIDO EN SUS PRIMEROS MINUTOS, COMO LE PUEDE PASAR A OTROS SECTORES PRODUCTIVOS Y DE SERVICIOS. NOSOTROS GANAMOS, O MÁS BIEN PERDEMOS, LOS PARTIDOS, EN EL DESCUENTO; SON ESAS PROLONGACIONES DE LAS CRISIS LAS QUE NOS GOLPEAN MÁS.

YO CREO QUE EN ESTA CRISIS NOS ENFRENTAMOS A UN PROBLEMA; UN PROBLEMA QUE YA VIVIMOS EN PARTE EN LA CRISIS ANTERIOR, QUE SON LAS CONSECUENCIAS DERIVADAS DE LA MADUREZ. LOS SEGUROS EN ESPAÑA HAN ALCANZADO GRAN NIVEL DE MADUREZ. ESTO QUIERE DECIR QUE EL PERFIL QUE TODAVÍA SE PUEDE APRECIAR AL PRINCIPIO DE ESTA SERIE HISTÓRICA, UN PERFIL POR EL CUAL EL SEGURO CRECÍA A TASAS NETAMENTE SUPERIORES A LA RENTA DISPONIBLE BRUTA POR HOGAR, HAN DESAPARECIDO EN LOS ÚLTIMOS 15 AÑOS. AMBAS CURVAS SE HAN AJUSTADO, AUNQUE EN OCASIONES SE SEPARAN, COMO CUANDO LA RENTA

DISPONIBLE PIERDE BRUSCAMENTE VALORES, GRACIAS A ESOS EFECTOS CONTRACÍCLICOS O DAMPENERS CON QUE CUENTA EL SEGURO.



EN TODO CASO, ADEMÁS DE ESTOS ASPECTOS ANALÍTICOS Y PROSPECTIVOS, QUIERO DEDICAR ALGÚN MINUTO, PORQUE CREO QUE ES DE JUSTICIA, A DECIRLES ALGUNAS COSAS, SOBRE TODO A AQUÉLLOS DE USTEDES QUE NO TRABAJAN DIRECTAMENTE EN ASEGURADORAS, SOBRE LA CAPACIDAD DE RESPUESTA DE QUE HEMOS HECHO GALA DURANTE LAS PEORES FECHAS DE LA PANDEMIA EN EL SECTOR ASEGURADOR. PORQUE HEMOS DADO SERVICIO, HEMOS DADO RESPUESTAS, HEMOS PRESTADO EL APOYO DE QUE NOSOTROS SE ESPERA. LO HEMOS HECHO MUY BIEN.



EMPEZANDO POR NOSOTROS MISMOS, POR NUESTRAS ORGANIZACIONES LABORALES, UNA ENCUESTA REALIZADA ENTRE ENTIDADES COMPRENSIVAS DE TRES CUARTAS PARTES DEL EMPLEO DEL SECTOR REVELÓ QUE ENTRE EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019 Y EL 1 DE NOVIEMBRE DE 2020 NO SÓLO NO HABÍA HABIDO PÉRDIDA DE EMPLEO, SINO QUE SE HABÍA PRODUCIDO UNA LIGERA EXPANSIÓN DEL MISMO. COMO CONSECUENCIA LÓGICA DE LO QUE DIGO, EL SEGURO ESPAÑOL PRÁCTICAMENTE NO HA HECHO USO DEL MECANISMO DEL EXPEDIENTE DE REGULACIÓN TEMPORAL DE EMPLEO, QUE PODRÍA HABER AFECTADO, SEGÚN NUESTRAS ESTIMACIONES, A MENOS DEL 5 POR 10.000 DE NUESTRA PLANTILLA AGREGADA.

LA TERCERA Y GRAN CARACTERÍSTICA DEL SEGURO COMO EMPRESA FUE SU MIGRACIÓN MASIVA AL TELETRABAJO. EMPRESAS COMPRENSIVAS

BORRADOR DE DISCURSO

DEL 70% DEL EMPLEO ASEGURADOR MIGRARON EN SU TOTALIDAD O PRÁCTICA TOTALIDAD AL TELETRABAJO, MIENTRAS QUE EL 31% RESTANTE, EN TODO CASO, MIGRÓ, COMO POCO, LA MITAD DE LA PLANTILLA. SE VELÓ, PUES, POR LA SEGURIDAD DE LOS TRABAJADORES Y, AUN ASÍ, COMO AHORA VEREMOS, SE PUDO MANTENER EL NIVEL DE SERVICIO.



POR LO QUE SE REFIERE AL ÁMBITO DE VIDA Y SALUD, EN LAS PEORES SEMANAS DE LA PANDEMIA, IGUAL QUE DESPUÉS, EL SEGURO DE VIDA HA HECHO LO MEJOR QUE SABE HACER, QUE ES ESTAR AHÍ COMO HERRAMIENTA DE APOYO ECONÓMICO. EL RITMO DE PAGOS DE LOS SEGUROS DE AHORRO HA SIDO DE 2,5 MILLONES DE EUROS DIARIOS Y, DE HECHO, EL SEGURO HA REVERTIDO, ESPEREMOS QUE DE FORMA PROVISIONAL, SU LOSS RATIO, QUE SE HA ELEVADO POR ENCIMA DEL

100% SEGÚN LAS CIFRAS DE QUE DISPONEMOS. EN OTRAS PALABRAS, HA CUMPLIDO UN PAPEL COMO ELEMENTO DE REEQUILIBRIO ECONÓMICO Y PATRIMONIAL.

EN LO TOCANTE AL SEGURO DE SALUD, CREO QUE NO SE LE HA HECHO LA JUSTICIA QUE SE MERECE. RESPETANDO SIEMPRE EL PRINCIPIO DE LA PLANIFICACIÓN GENERAL DE LAS AUTORIDADES PÚBLICAS Y LA PREVALENCIA DE SUS INFRAESTRUCTURAS, EL SEGURO DE SALUD REALIZÓ EN LOS PRIMEROS MOMENTOS DE LA PANDEMIA 13.500 INGRESOS, 90.000 PCRS, CASI 400.000 ATENCIONES EN URGENCIAS, Y SALVÓ LA GRAN DIFICULTAD QUE SUPONÍA LA RESTRICCIÓN DE MOVIMIENTOS ACTIVANDO LAS VIDEO Y TELECONSULTAS, REALIZADAS EN ESAS SEMANAS EN VOLUMEN DE MÁS DE 1,3 MILLONES.

POR ÚLTIMO, EN ESTE ÁMBITO NO QUIERO OLVIDARME, CLARO, DE LA GRAN INICIATIVA SECTORIAL, COMO HA SIDO LA INSTRUMENTACIÓN DE UN SEGURO COLECTIVO EN FAVOR DE TODO EL PERSONAL DEL SISTEMA DE SALUD, AL QUE TANTO DEBEMOS TODOS Y PARA EL QUE TODO RECONOCIMIENTO ES POCO.



EN EL ÁMBITO PURO DEL SERVICIO, TAMBIÉN TENEMOS MUCHAS COSAS QUE DECIR. YO SÉ QUE ES UN LUGAR COMÚN, MUY COMÚN ADEMÁS, DECIR QUE EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL HA PODIDO CESAR EN SU ACTIVIDAD PORQUE NO HA TENIDO SINIESTROS. LO CIERTO ES QUE EL TRÁFICO RODADO ES UNA REALIDAD MUCHO MÁS COMPLEJA QUE TODO ESO; QUE, POR EJEMPLO, COMO HAN RECONOCIDO LAS PROPIAS AUTORIDADES DE TRÁFICO, CUANDO LA DENSIDAD DE TRÁFICO DESCIEDE, ASCIENDE LA VELOCIDAD MEDIA, ASÍ PUES SI HAY UNA FACTOR QUE TIRA EN UNA DIRECCIÓN, HAY OTRO QUE TIRA EN LA CONTRARIA.

EN SUMA, LOS DATOS QUE TENEMOS NOS INDICAN QUE EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL HA PODIDO ARROSTRAR UNA CARGA DE UNOS 3 MILLONES DE PERCANCES Y SERVICIOS DURANTE LA PRIMERA MITAD DEL AÑO. HABRÁ

A QUIEN LE PODRÁN PARECER POCOS; PERO HAY QUE ATENDERLOS, TODOS, SIN DEJAR NI UNO.

EXACTAMENTE LO MISMO LE HA PASADO A LOS SEGUROS PATRIMONIALES. SEGÚN NUESTROS DATOS, SI BIEN HAY ELEMENTOS DEL SEGURO QUE HAN REDUCIDO SU CARGA DE SERVICIOS, COMO ES EL CASO DEL COMERCIO Y NO TANTO DE LAS INDUSTRIAS, TODO EL UNIVERSO RELACIONADO CON LAS VIVIENDAS, EN REALIDAD, HA REGISTRADO UNA CARGA DE TRABAJO SUPERIOR A LA DE LAS MISMAS FECHAS DEL AÑO ANTERIOR. Y EL TEMA TIENE LÓGICA: LAS CASAS, POR ASÍ DECIRLO, SE HAN USADO DE FORMA INTENSIVA DURANTE EL CONFINAMIENTO. LA EVOLUCIÓN HA SIDO ESPECIALMENTE RELEVANTE EN EL CASO DEL SEGURO DE COMUNIDADES DE PROPIETARIOS, ESTO ES, LOS PERCANCES SUFRIDOS POR LAS ZONAS COMUNES, CUBIERTAS, ETC.

Y QUÉ DECIR DEL SEGURO DE DECESOS QUE, EN REALIDAD, HA SIDO LA PRIMERA TRINCHERA DE TODO ESTE PROCESO. ESTIMAMOS QUE HASTA JULIO PUEDE HABER ATENDIDO ENTRE 100.000 Y 150.000 SEPELIOS, NO POCOS DE ELLOS ADEMÁS EN UNAS CONDICIONES NADA SENCILLAS, LO QUE HA SIDO UN RETO FUNDAMENTAL PARA SU CAPACIDAD DE SERVICIO.

HECHAS ESTAS APRECIACIONES, ME QUEDA LA PARTE DE LA DISERTACIÓN QUE SIEMPRE ME GUSTA DEDICARLE A LOS RETOS DEL SECTOR. EN MI OPINIÓN, Y NETO DE LOS RETOS DE EMPRESA DE LOS QUE,

COMO SIEMPRE, HABLARÁN CON MÁS CONOCIMIENTO Y PRECISIÓN QUE YO LOS PROPIOS RESPONSABLES DE LAS ENTIDADES, COMO SECTOR, EL SEGURO SE ENFRENTA A TRES GRANDES RETOS: LAS COBERTURAS PANDÉMICAS; LA ELIMINACIÓN DE LOS OBSTÁCULOS PARA UN ADECUADO DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD; Y, FINALMENTE, LA CUESTIÓN QUE YA LES HE APUNTADO AL PRINCIPIO DE MIS PALABRAS: LA CUESTIÓN DEL AHORRO.

DEL PRIMERO DE ESTOS TEMAS ME LIBERAN LOS ORGANIZADORES DE ESTA JORNADA, QUE SE HAN OCUPADO DE INVITAR A LA MISMA A MI AMIGO ANDREAS BRANDSTETTER, CABEZA DEL SEGURO EUROPEO Y PERSONA QUE LES VA A APORTAR LA CORRECTA VISIÓN DE ESTE PROBLEMA, PUES NO ES UN PROBLEMA QUE PUEDA NI DEBA ABORDARSE DENTRO DE LOS PERÍMETROS FRONTERIZOS. ASÍ PUES, A MÍ ME QUEDAN OTROS DOS ELEMENTOS SOBRE LOS QUE HACER APUNTES.



QUIERO QUE ENTIENDAN QUE YO, POR REMOVER LOS OBSTÁCULOS, ENTIENDO MUCHAS COSAS. COSAS DISTINTAS PERO QUE SE CARACTERIZAN POR LA MISMA NECESIDAD SECTORIAL DE UNA ACTITUD COMPRENSIVA Y ABIERTA POR PARTE DE NUESTROS INTERLOCUTORES.

QUEREMOS REMOVER OBSTÁCULOS, PARA EMPEZAR, EN TODO LO QUE ATAÑE A LAS NUEVAS REALIDADES DE MERCADO. TODOS LOS GESTORES DE SEGUROS ESTÁN AHORA MISMO ORGANIZANDO Y MONITORIZANDO ESTRATEGIAS DE ADAPTACIÓN Y EVOLUCIÓN DIGITAL DE SUS NEGOCIOS. LA DIGITALIZACIÓN, JUNTO CON LA SOSTENIBILIDAD, ERA UNO DE LOS GRANDES ARGUMENTOS A QUE ANTES ME REFERÍA; ÉSOS QUE ESTABAN AHÍ ANTES DE QUE LLEGASE LA COVID-19 Y QUE SEGUIRÁN AHÍ, ESPERÁNDONOS, CUANDO EL VIRUS HAYA SIDO VENCIDO.

EUROPA TIENE LA CONCIENCIA CLARA DE QUE UNO DE SUS RETOS ES NO QUEDARSE ATRÁS EN ESTE PROCESO. POR ESO, LA COMISIÓN EUROPEA QUIERE LANZAR TODO UN AMBICIOSO PAQUETE DE INICIATIVAS PARA UNA EUROPA DIGITAL.

EL SEGURO, DESDE LUEGO, NO ES RENUENTE AL CAMBIO PORQUE EL SEGURO ES CAMBIO; Y QUIEN NO LO CREA, QUE SE REPASE LAS CARACTERÍSTICAS DE UN SEGURO MASIVO, DE AUTOS POR EJEMPLO, HOY Y HACE 30 AÑOS, Y SE HAGA UNA IDEA DE EN QUÉ SE PARECEN Y EN QUÉ

SE DIFERENCIAN. A NOSOTROS NO NOS ASUSTA EL CAMBIO; LO QUE NOS PREOCUPA ES NO PODER APROVECHARLO.

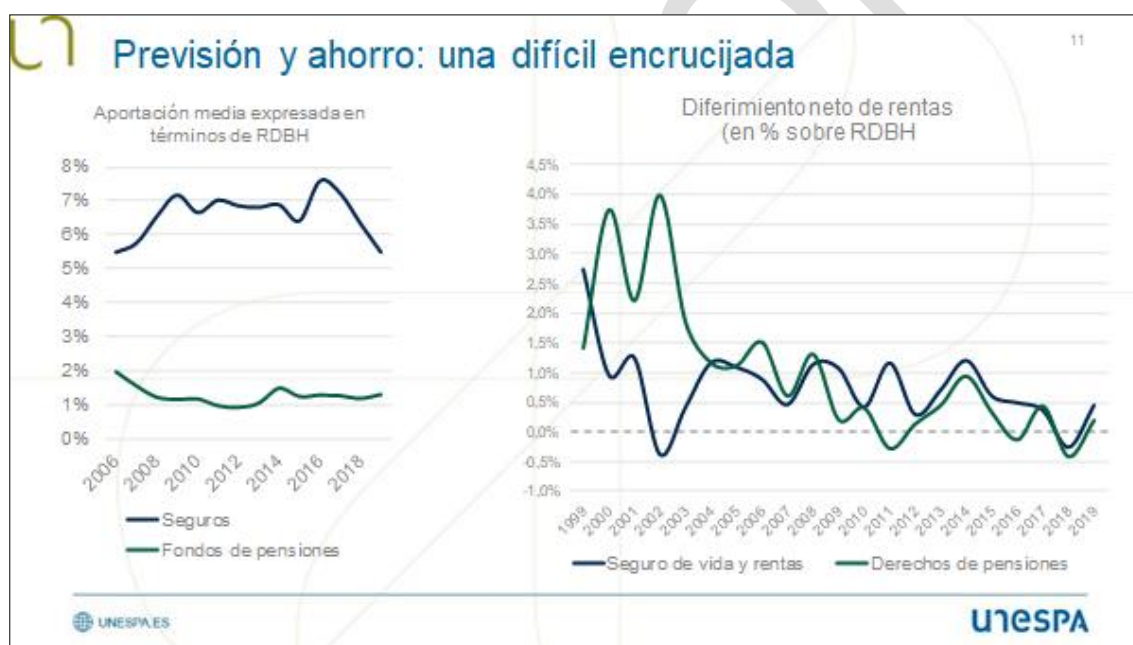
PARA NOSOTROS, ES MUY IMPORTANTE TRASLADAR EL MENSAJE DE QUE NO SOMOS NOSOTROS LOS ÚNICOS QUE HEMOS DE EVOLUCIONAR. TAMBIÉN DEBEN EVOLUCIONAR LAS NORMAS, QUE DEBEN DEJAR ESPACIO PARA ESTAS NUEVAS FORMAS DE RELACIÓN, DE CONTRATACIÓN, DE ASEGURAMIENTO. NO ME VOY A EXTENDER EN EL TEMA, PERO LES DIRÉ QUE SI LA LEGISLACIÓN ASEGURADORA ACTUAL NOS OBLIGA A CONOCER LA DIRECCIÓN POSTAL DE NUESTRO CLIENTE PERO NO NOS OBLIGA A CONOCER SU CORREO ELECTRÓNICO, ES EVIDENTE QUE HAY, DIGAMOS, ELEMENTOS MEJORABLES EN LA REGULACIÓN.

LA MODERNIZACIÓN ES UN CONCEPTO QUE TAMBIÉN AFECTA A LAS PROPIAS INSTITUCIONES. LOS ASEGURADORES QUEREMOS UN SUPERVISOR PROFESIONAL, ADECUADAMENTE FINANCIADO, QUE PUEDA RESPONDER A TODOS LOS RETOS QUE SE LE PRESENTAN. UN SUPERVISOR MODERNO, ADAPTADO A LOS TIEMPOS Y A SUS DEMANDAS.

ANTES HE HABLADO DE LA SOSTENIBILIDAD. ES, DESDE LUEGO, UN OBJETIVO CRUCIAL PARA LAS SOCIEDADES ACTUALES Y COMO TAL LAS ASEGURADORAS LO ACEPTAN; PERO PARA PERFECCIONAR SU LABOR EN ESTE TERRENO, EL SEGURO NECESITA NORMAS CLARAS Y FLEXIBLES,

ADAPTADAS A LA CREATIVIDAD DE CADA AGENTE DEL MERCADO, Y QUE PERMITAN LAS TRANSICIONES ADECUADAS.

CREO, PUES, QUE HARÍAMOS BIEN EN APRENDER DE ESTA CRISIS LAS VIRTUDES DE TRABAJAR EN ENTORNOS MÁS FLEXIBLES, IGUAL DE PROTECTORES PARA EL CLIENTE SIN DUDA, PERO PLENAMENTE ADAPTADOS AL SENTIR DE LOS TIEMPOS.



HEMOS DE PASAR AHORA AL ASUNTO DEL AHORRO, AL QUE YA HE DEDICADO ALGUNAS SUGERENCIAS HACE UN RATO.

ME GUSTARÍA QUE TRATASEN DE VER ESTE PROBLEMA DESDE UN PUNTO DE VISTA HOLÍSTICO. CUANDO HABLAMOS DE AHORRO SIEMPRE HABLAMOS, Y AHORA LO HARÉ DESDE LUEGO, DE PENSIONES. PERO EL PROBLEMA DEL AHORRO NO ES EL PROBLEMA DE LAS PENSIONES. EL

AVANCE DE LA CRISIS DE LA COVID-19 HA SERVIDO PARA LEVANTAR UN VELO SOBRE NUESTRAS VULNERABILIDADES; Y LO QUE SE HACE CUANDO SE DESCUBRE UNA VULNERABILIDAD ES PONERSE A TRABAJAR PARA ELIMINARLA; PARA, EN LO POSIBLE, CONVERTIRLA EN FORTALEZA.

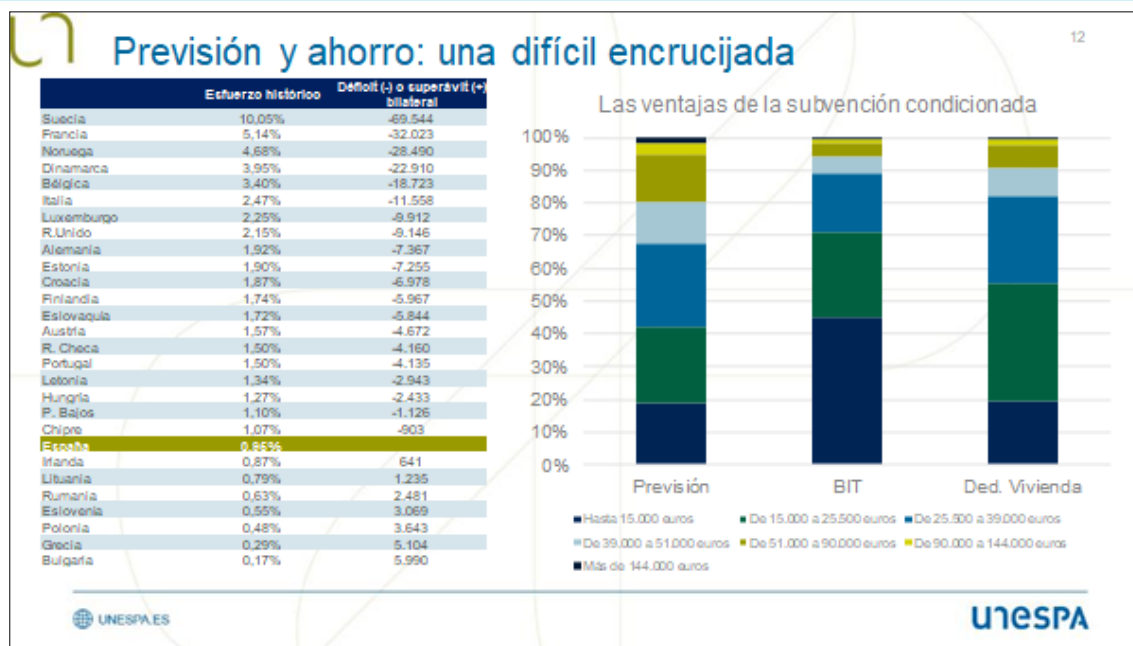
LA CRISIS DE LA COVID-19 NOS ENSEÑA EN QUÉ MEDIDA LA FORTALEZA DE UNA ECONOMÍA SE BASA EN SU CAPACIDAD DE CREAR EXCEDENTES, DE RACIONALIZAR SU PROCESO DE GENERACIÓN Y DESACUMULACIÓN DE RENTAS; DE ELABORAR, PUES, UN ESQUEMA RACIONAL Y EQUILIBRADO DE GASTO, CONSUMO, AHORRO E INVERSIÓN. Y NOSOTROS, A DÍA DE HOY, A ESTA HORA, NO LO TENEMOS. NOSOTROS, A DÍA DE HOY, A ESTA HORA, CARECEMOS DE UN SISTEMA ADECUADO DE CANALIZACIÓN EN EL TIEMPO DE RENTAS Y RECURSOS; UNA AUSENCIA CUYA EVIDENCIA MÁS CLARA ES LA FALTA DE AHORRO.

EL AHORRO EN ESPAÑA, Y POR AHORRO DEBEN ENTENDER AHORRO FINALISTA, DIFERIDO EN EL TIEMPO, PARA DISTINGUIRLO DEL NO-CONSUMO Y DE LA INVERSIÓN, QUE SON COSAS DISTINTAS; EL AHORRO EN ESPAÑA, DIGO, PRESENTA, EN EL MEJOR DE LOS CASOS, PERFIL PLANO.

A LA IZQUIERDA DE SU PUNTO DE VISTA DISPONEN USTEDES DE LA SERIE DE HISTÓRICA DE LA APORTACIÓN MEDIA POR TOMADOR O PARTÍCIPE EN SEGUROS DE AHORRO INDIVIDUALES O PLANES DE PENSIONES. LA CIFRA ESTÁ EXPRESADA EN TÉRMINOS DE RENTA DISPONIBLE DE LOS

HOGARES POR HOGAR, TRATANDO CON ELLO DE CONSTRUIR UNA RATIO DE ESFUERZO. COMO PUEDEN VER, QUIEN AHORRA EN ESPAÑA TIENDE A AHORRAR LO MISMO. PERIODOS DE BONANZA ECONÓMICA O DE TODO LO CONTRARIO AFECTAN MUY POCO A LA RATIO. LOS DATOS SUGIEREN, PUES, QUE EN ESPAÑA TENEMOS MUCHO AHORRO, POR ASÍ DECIRLO, “A PIÑÓN FIJO”.

LA SITUACIÓN, SIN EMBARGO, ES TODAVÍA PEOR. CUANDO ESTA REALIDAD LA OBSERVAMOS A PARTIR DE LOS DATOS PUBLICADOS POR EL BANCO DE ESPAÑA, OBSERVAMOS QUE LA SITUACIÓN ES TODAVÍA PEOR. LOS DATOS DAN RESULTADOS DISTINTOS PORQUE LO QUE MIDEN LAS CUENTAS FINANCIERAS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA ES LA ADQUISICIÓN NETA, RECALCO LO DE NETA, DE SEGUROS DE VIDA Y DERECHOS DE PENSIONES; SI BIEN CON LA LIMITACIÓN DE QUE EL BANCO DE ESPAÑA NO DISTINGUE LOS ÁMBITOS INDIVIDUAL Y COLECTIVO. SI LA MEDIDA ES LA ADQUISICIÓN NETA, PUES, LOS DATOS NOS DICEN QUE DESDE QUE EMPEZÓ EL SIGLO, HACE CASI DOS DÉCADAS, EL ESFUERZO DE LOS HOGARES NO HA HECHO OTRA COSA QUE DESCENDER, HASTA EL PUNTO DE QUE, EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS QUE AHORRAN SE CONVIERTEN YA EN APELADORAS DEL AHORRO, EN MAYOR MEDIDA QUE EN CONSTRUCTORAS DE AHORRO.



HAY UNA FORMA, QUE A VECES USO, DE EXPLICAR DE FORMA MUY DIRECTA Y COLOQUIAL LAS CONSECUENCIAS DE TENER O NO TENER ADECUADOS SISTEMAS DE AHORRO CAPITALIZADO QUE ACOMPAÑEN AL SISTEMA DE REPARTO EN EL VIAJE DEL AHORRO: INVITAR A LA AUDIENCIA A PREGUNTARSE SI TODOS ESOS CIUDADANOS NO ESPAÑOLES A LOS QUE SE VE PASANDO LOS ÚLTIMOS AÑOS DE SU VIDA EN ALGUNA LOCALIDAD, NORMALMENTE DEL SUR DE LA PENÍNSULA O DE NUESTRAS ISLAS, HAN PODIDO HACER ESO GRACIAS A LA GENEROSIDAD DE SU PENSIÓN PÚBLICA.

EL PRINCIPAL PROBLEMA DE NUESTRA AUSENCIA DE AHORRO ES QUE NOS CONVIERTE EN ALIENÍGENAS EUROPEOS. EL ESFUERZO HISTÓRICO EN DIFERIMIENTO DE RENTAS DE LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS ESTÁ, CON CIFRAS EUROSTAT, UN POCO POR DEBAJO DEL 1% DE SU RENTA DISPONIBLE. EN OTRAS PALABRAS, EL ESPAÑOL MEDIO,

HISTÓRICAMENTE, CONSUME O INVIERTE 99 EUROS, Y AHORRA UNO. ESTA TASA ES EL DOBLE EN ALEMANIA; DOS VECES Y MEDIA EN ITALIA; CUATRO VECES EN DINAMARCA; CINCO VECES EN FRANCIA; 10 VECES EN SUECIA. Y ESTO, OJO, TENIENDO EN CUENTA QUE EN ALGUNOS PAÍSES, COMO LOS PAÍSES BAJOS, LA RATIO ESTÁ MÁS QUE PROBABLEMENTE DISTORSIONADA POR EL HECHO DE QUE MUY IMPORTANTES MASAS DE AHORRO SON AHORRADAS EN LA EMPRESA A TRAVÉS DE APORTACIONES QUE NO SIEMPRE HACE EL PROPIO TRABAJADOR.

TODAS ESTAS DIFERENCIAS SON VELOCIDADES DIFERENTES. EN LA CARRERA HACIA EL BIENESTAR COLECTIVO, OTROS DAN MÁS ZANCADAS, Y MÁS LARGAS, QUE NOSOTROS. ESTO NO ES UN PROBLEMA DE GESTIÓN DE AHORRO; ES UN PROBLEMA DE GESTIÓN DE PAÍS.

POR ESO NOSOTROS PROPUGNAMOS QUE EL ENTORNO CAMBIE Y SE PRODUZCA UNA APUESTA DECIDIDA POR LOS SISTEMAS DE AHORRO POR DEFECTO. USTEDES, SI ME HAN VISTO EN OTROS FOROS, YA ME HABRÁN ESCUCHADO HABLAR SOBRE EL TEMA: UN SISTEMA DE ADSCRIPCIÓN AL AHORRO OBLIGATORIO PARA EL EMPRESARIO, PERO VOLUNTARIO PARA EL TRABAJADOR. SIN EMBARGO, CUANDO HABLAMOS DE LOS AUTOMATISMOS DE AHORRO, A MENUDO NO HABLAMOS DE UN SEGUNDO COMPONENTE QUE, PARA NOSOTROS, ES CRÍTICO. NOSOTROS DEFENDEMOS LA ADSCRIPCIÓN POR DEFECTO ACOMPAÑADA DE UN MECANISMO DE

SUBVENCIÓN CONDICIONADA, ESTO ES, UN MECANISMO POR EL CUAL EL GESTO DE AHORRAR DEL PARTICULAR, EN ESTE CASO DEL TRABAJADOR, GENERE UN GESTO AUTOMÁTICO POR PARTE DE UN TERCERO COMPLETANDO ESE AHORRO CON UNA SUBVENCIÓN.

ME GUSTARÍA DEJARLES HOY ESTA IDEA: ADSCRIPCIÓN AUTOMÁTICA Y SUBVENCIÓN CONDICIONADA SON DOS CARAS DE LA MISMA MONEDA. LO QUE IMPORTA ES LA MONEDA, NO LAS CARAS. LA SUBVENCIÓN CONDICIONADA ES NECESARIA PARA HACER QUE EL SISTEMA NO CAPOTE POR EL FLANCO POR EL QUE SIEMPRE SE CRITICAN LOS ESQUEMAS DE FOMENTO DEL AHORRO: ESQUEMAS QUE AYUDAN A AHORRAR A “LOS DE SIEMPRE”, “LOS RICOS”, COMO USTEDES LO QUIERAN FORMULAR.

HE QUERIDO TERMINAR MIS PALABRAS DÁNDOLES ALGUNA IMPRESIÓN SOBRE LAS CAPACIDADES DE ÉXITO DE LA SUBVENCIÓN CONDICIONADA. PENSÉ EN PROYECTARLES LAS CIFRAS YA PUBLICADAS SOBRE EL SISTEMA BRITÁNICO, QUE DEMUESTRAN, EFECTIVAMENTE, QUE ALLÍ SE HA CONSEGUIDO QUE EL TRABAJADOR MIL LIBRISTA –EL EQUIVALENTE DE NUESTRO TRABAJADOR MILEURISTA, SI ME PERMITEN EL PARALELISMO– TAMBIÉN SE APUNTE AL AHORRO. PERO HE PENSADO QUE, EN REALIDAD, EL EJEMPLO LO TENEMOS MÁS CERCA.

UNA SUBVENCIÓN CONDICIONADA SE PUEDE ARBITRAR DE DOS MANERAS: O BIEN COMO UNA SUBVENCIÓN DIRECTA, PURA Y DURA; O BIEN

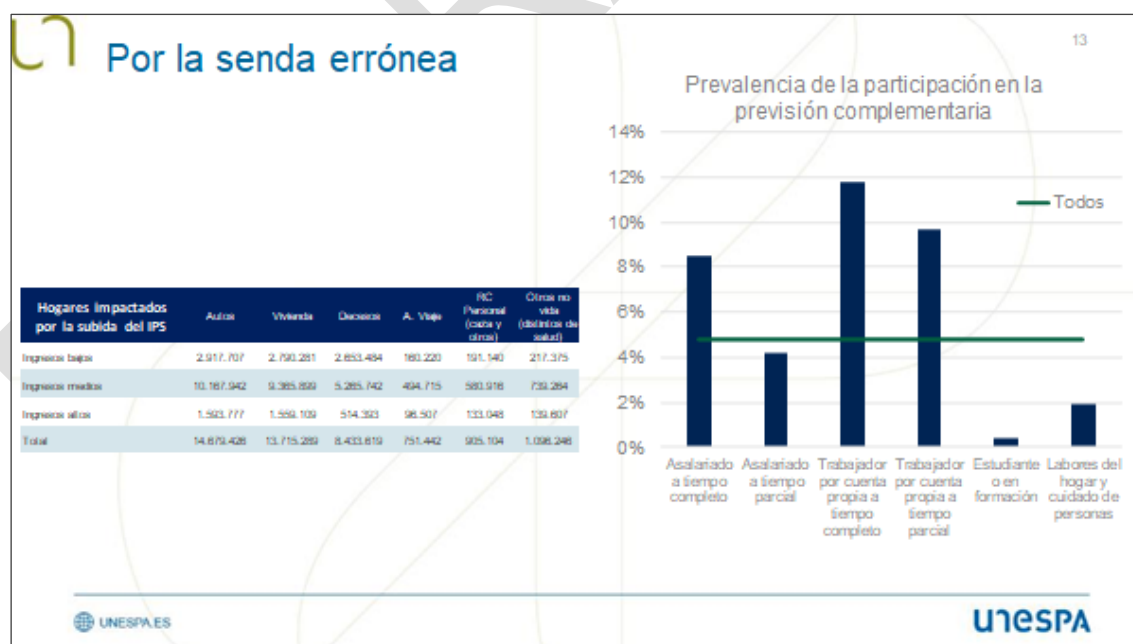
COMO UNA DEDUCCIÓN NO REEMBOLSABLE EN CUOTA DEL IRPF. EN AMBOS CASOS, EL RESULTADO ES EL MISMO: EL CIUDADANO DECIDE AHORRAR, Y RECIBE POR ELLO UNA SUBVENCIÓN DIRECTA, EN FORMA DE PAGO O DE NO-COBRO. POR ESO HE QUERIDO ELABORARLES ESTE ÚLTIMO GRÁFICO, EN EL QUE PUEDEN VER LA DISTRIBUCIÓN POR TRAMOS DE RENTA DE LAS DECLARACIONES QUE REALIZAN APORTACIONES A SISTEMAS DE PREVISIÓN; LA DEL TOTAL DE DECLARANTES; Y LA DE LOS DECLARANTES QUE AÚN HOY SE BENEFICIAN DEL RÉGIMEN TRANSITORIO DE DEDUCCIÓN POR COMPRA DE VIVIENDA, ES DECIR, EL VIEJO SISTEMA DE SUBVENCIÓN CONDICIONADA POR VÍA FISCAL A LA COMPRA DE VIVIENDA.

COMO PUEDEN VER, UN MECANISMO DE SUBVENCIÓN CONDICIONADA CORRIGE DE FORMA MUY SIGNIFICATIVA EL SESGO EN FAVOR DE LAS RENTAS POR DEBAJO DE 40.000 EUROS Y, MUY ESPECIALMENTE, POR DEBAJO DE LOS 25.500 EUROS, ESTO ES, MÁS O MENOS DEL SALARIO MEDIO. LA PRESENCIA DE LAS RENTAS MEDIAS Y BAJAS TIENDE A AJUSTARSE AL PERFIL GLOBAL.

LAS EVIDENCIAS NOS SEÑALAN, PUES, QUE SE PUEDE CONSTRUIR UN ENTORNO DE AHORRO GENERAL, IGUALITARIO, EQUILIBRADO Y POTENTE PARA TODOS. DESGRACIADAMENTE, LO QUE LAS PRUEBAS SEÑALAN AHORA MISMO ES QUE YA NO SÓLO SE PUEDE. AHORA MISMO, ADEMÁS, SE DEBE.



LAMENTABLEMENTE, ÉSTE NO PARECE QUE VAYA A SER EL CAMINO. CREO QUE LAS NOVEDADES DE LAS ÚLTIMAS SEMANAS SON BIEN CONOCIDAS, PERO NO ESTÁ DE MÁS QUE LAS RECORDEMOS.



EL GOBIERNO HA DISEÑADO LOS PRESUPUESTOS DE 2021, Y EN DICHO DISEÑO HAY VARIOS ELEMENTOS QUE VAN EN UNA DIRECCIÓN QUE

YO NO CONSIDERO ACERTADA. ME REFIERO A LOS INCREMENTOS DE LA PRESIÓN FISCAL DERIVADOS DE LA ELEVACIÓN EN DOS PUNTOS DEL IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS Y EL ENDURECIMIENTO EN EL TRATAMIENTO DE LAS APORTACIONES A SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL.

EN LA TABLA DE LA IZQUIERDA TIENEN LA ESTIMACIÓN, OBTENIDA DESDE FUENTES OFICIALES, DEL NÚMERO DE HOGARES QUE SE VERÁN AFECTADOS POR LA SUBIDA DEL IPS. EL NÚMERO DE HOGARES IMPACTADO POR EL ENDURECIMIENTO DE LA FISCALIDAD EN EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL, DE LA VIVIENDA, DE DECESOS, U OTROS. COMO VEN, SON LA INMENSA MAYORÍA; Y ESO NO DEBE EXTRAÑARLES, PUESTO QUE EL SEGURO ESTÁ PRESENTE EN EL 96% DE LOS HOGARES. ASÍ PUES NO ES POSIBLE TOCAR SU FISCALIDAD Y QUE ÉSE GESTO SÓLO AFECTE A MINORÍAS. FÍJENSE, ADEMÁS, EN EL PESO QUE TIENEN LOS HOGARES MÁS MODESTOS.

EN LO QUE SE REFIERE AL DETERIORO DE LOS BENEFICIOS FISCALES DE LA PREVISIÓN, HAY QUE TENER MUY CLARO A QUIÉN SE LE ESTÁ COLOCANDO LA CUESTA ARRIBA. LA ENCUESTA DE CONDICIONES DE VIDA PERMITE DERIVAR EL DATO DE QUE LA MAYOR TASA DE PREVALENCIA DE AHORRADORES ENTRE LAS DIFERENTES OCUPACIONES DE LOS ESPAÑOLES SE DA ENTRE LOS TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA. DETERIORAR LA FISCALIDAD DEL AHORRO INDIVIDUAL, PUES, ABRE UN AGUJERO PARA LOS

AUTÓNOMOS Y AUTOEMPRESARIOS; AGUJERO QUE, ADEMÁS, DIFÍCILMENTE COLMARÁ UN SEGUNDO PILAR, PUES ESTOS COLECTIVOS NORMALMENTE CARECEN DE LOS ENTORNOS Y MEDIOS PARA INSTRUMENTAR EL AHORRO COLECTIVO. LOS HÁBITOS DE AHORRO DE LOS AUTÓNOMOS, PUES, PIERDEN SOPORTE, SIN QUE SE LES OFREZCA ALTERNATIVA ALGUNA.

AHORA QUE CITO EL SEGUNDO PILAR, ES LÓGICO QUE ALGUNO DE USTEDES SE ESTÉ PREGUNTANDO SI LOS ANUNCIOS DEL MINISTRO DE LA SEGURIDAD SOCIAL SOBRE INICIATIVAS DIRIGIDAS A IMPULSARLO NOS PARECEN BIEN O MAL. Y, LES DIRÉ: FOMENTAR EL AHORRO EN EL SENO DE LAS EMPRESAS A FAVOR DE SUS TRABAJADORES NUNCA ES MALA IDEA. PERO LAS IDEAS, ADEMÁS DE BUENAS, TIENEN QUE ESTAR BIEN CONSTRUIDAS; Y ÉSTA, LA VERDAD, NO TIENE PINTA. EN PRIMER LUGAR, SE HACE TODO EL HINCAPIÉ EN LA FORMACIÓN DE UN FONDO PÚBLICO. PERO FORMAR UN FONDO, PÚBLICO, PRIVADO O MIXTO; FORMAR UN FONDO O 10 FONDOS NO ES EL TEMA. LOS PRODUCTOS DE AHORRO, SE LLAMEN FONDOS, SEGUROS O CUALQUIER OTRA COSA, SON EL CANAL POR EL QUE SE VEHICULA UN PROCESO. PERO LO IMPORTANTE ES EL PROCESO.

HABLAR DE QUE SE VA A MONTAR UN FONDO, O 10 FONDOS, SIN HABLAR ANTES DE INSTAURAR UN SISTEMA DE ADSCRIPCIÓN POR DEFECTO; HABLAR DE MONTAR UN FONDO, O 10 FONDOS, ANTES DE

BORRADOR DE DISCURSO

ACLARAR LAS CONDICIONES EN LAS QUE EL EMPRESARIO REALIZARÁ SUS APORTACIONES, CONDICIONES EN LAS QUE SERÍA DESEABLE SE INCLUYESE UN IMPULSO FISCAL; HABLAR DE MONTAR UN FONDO, O 10 FONDOS, ANTES DE ACLARAR SI SE VA A REVERTIR, O NO, LA INEXPLICABLE MEDIDA DE INTEGRAR LA APORTACIÓN A SISTEMAS DE SEGUNDO PILAR DENTRO DE LA BASE REGULADORA DE LA SEGURIDAD SOCIAL; HABLAR, EN SUMA, DE MONTAR UN FONDO, O 10 FONDOS, SIN ACLARAR TODOS ESTOS ASPECTOS ES ESO QUE DECIMOS PONER EL CARRO DELANTE DE LOS BUEYES. NO NOS PUEDE GUSTAR ESTA BUENA NOTICIA DE PARTIDA, COMO DIGO, PORQUE SU ARQUITECTURA, O AL MENOS LO QUE SABEMOS DE LA MISMA, ES MEJORABLE, Y NO AUGURA EL ÉXITO PARA LA INICIATIVA.



EN FIN, CON ESTO CREO HABER REPASADO LOS ELEMENTOS FUNDAMENTALES QUE AQUÍ, Y AHORA, NOS PREOCUPAN A LOS ASEGURADORES EN TANTO QUE SECTOR.

MUCHAS GRACIAS A TODOS POR VUESTRA PACIENCIA.

BORRADOR