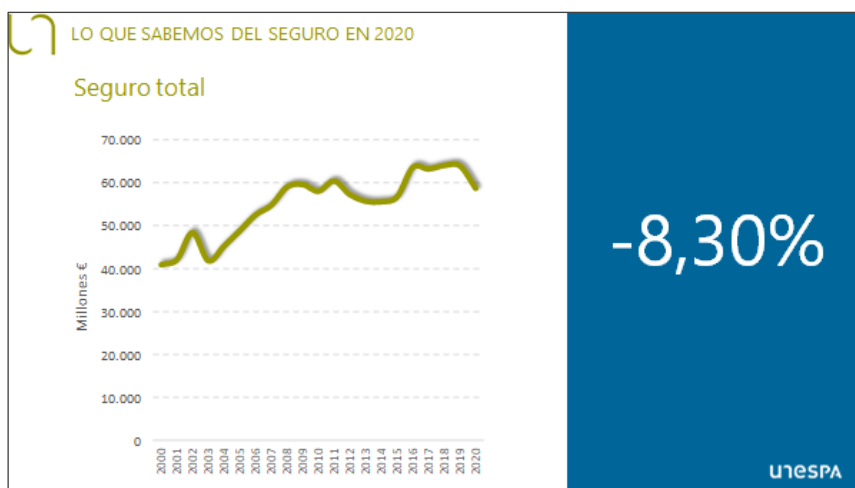


BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE D^a PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, PREPARADA PARA LA JORNADA 'PERSPECTIVAS DEL SEGURO Y LA ECONOMÍA PARA 2021' ORGANIZADA POR ICEA EL 19 DE ENERO DE 2021. SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.



BUENOS DÍAS A TODOS, Y BIENVENIDOS A ESTA CITA ANUAL CON ICEA Y CON EL SECTOR ASEGURADOR. ESE MOMENTO, ANTES DE LA FINALIZACIÓN DEL MES DE ENERO, EN EL QUE TOMAMOS CONTACTO CON LAS PRIMERAS CIFRAS SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR ASEGURADOR DURANTE EL AÑO INMEDIATAMENTE ANTERIOR.

ESTE AÑO NOS TOCA HACER REPASO DE UNO DE LOS EJERCICIOS MÁS DIFÍCILES, SI NO EL MÁS DIFÍCIL, QUE HA EXPERIMENTADO EL SEGURO EN MUCHO TIEMPO. ES ÉSTA UNA CONVICCIÓN OBVIA, QUE SE HA HECHO BIEN PATENTE DESDE MARZO PASADO, Y A LA QUE HOY LE VAMOS A PONER NOMBRE Y APELLIDOS. PASEMOS, PUES, A LA EXPOSICIÓN DE LO QUE SABEMOS DE 2020.



DE LA INFORMACIÓN DE QUE DISPONEMOS EN ESTE MOMENTO CABE CONCLUIR QUE LA FACTURACIÓN TOTAL DEL SEGURO SE HA REDUCIDO UN 8,3% EN 2020, HASTA 58.850 MILLONES DE EUROS. COMO DECÍA, OBIAMENTE ESTA EVOLUCIÓN MARCA UN HITO NEGATIVO EN NUESTRA HISTORIA RECIENTE, CON EL QUE SÓLO PUEDEN COMPETIR EL DESCENSO PRODUCIDO EN 2003 QUE LO FUE, EN TODO CASO, RESPECTO DE UN AÑO ESPECIAL COMO 2002, CUANDO TERMINÓ EL PROCESO DE EXTERIORIZACIÓN DE COMPROMISOS POR PENSIONES EMPRESARIALES; Y LA CONTRACCIÓN EXPERIMENTADA A CAUSA DE LA PASADA CRISIS ECONÓMICA, Y QUE PUEDEN VER EN EL GRÁFICO QUE LES PROYECTO COMO LA CAÍDA EN LA FACTURACIÓN DE LOS AÑOS 2011 Y 2012.

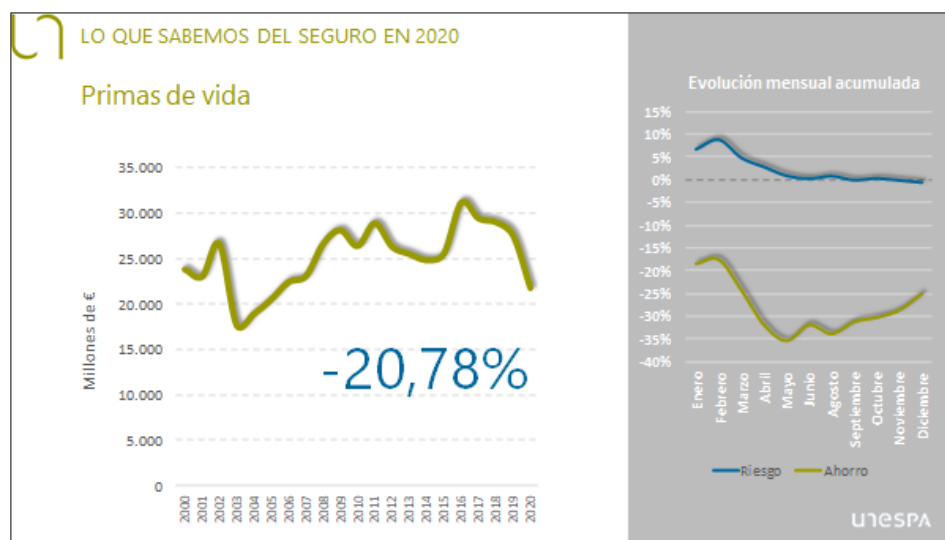
CREO QUE NO OFREZCO NINGUNA NOVEDAD SI DIGO QUE ESTE ES UN AÑO MUY ESPECIAL, TOTALMENTE DOMINADO POR EL ELEMENTO GRAVEMENTE DISTORSIONADOR DE LA PANDEMIA. TODO DEBE JUZGARSE EN RELACIÓN CON ESTE HECHO. EN UN ENTORNO MUY COMPLEJO, CON UNA

CAÍDA DEL PIB DE DOS DÍGITOS, EL SEGURO HA TENIDO UNA EVOLUCIÓN SUSTANCIALMENTE MEJOR QUE LA DEL PROPIO PIB. UNA DIFERENCIA QUE, COMO VEREMOS INMEDIATAMENTE, EN EL CASO DE LOS SEGUROS MÁS DIRECTAMENTE LIGADOS A LA EVOLUCIÓN ECONÓMICA, LOS SEGUROS NO VIDA, ES MUCHO MÁS ACUSADA.

CABE, ADEMÁS, RECORDAR QUE ESTAS CIFRAS, INSISTO DE QUE MEJORES QUE LAS DE LA ECONOMÍA, SE HAN PRODUCIDO EN UN ENTORNO EN EL QUE EL SEGURO HA MANTENIDO SU SOLVENCIA Y SU RENTABILIDAD Y, ADEMÁS, HA ACTUADO CLARAMENTE EN AYUDA DE SUS CLIENTES MENOS FAVORECIDOS, OTORGANDO COBERTURAS INICIALMENTE NO CUBIERTAS, DANDO FACILIDADES DE PAGO, CREANDO EL MAYOR SEGURO COLECTIVO DE LA HISTORIA EN FAVOR DEL PERSONAL DE CENTROS SANITARIOS, E INCREMENTANDO, MÁS QUE MANTENIENDO, SU NIVEL DE SERVICIO.

NO ME RESISTO A RECORDAR AQUÍ, ADEMÁS, QUE LO POCO QUE SABEMOS DEL AÑO 2021 YA PRESENTA PERFILES DE RETO IMPORTANTES PARA EL SECTOR ASEGURADOR. EL PASO DE UNA BORRASCA CON EVENTOS METEOROLÓGICOS POCO COMUNES EN MUCHAS DE LAS ZONAS A LAS QUE HA AFECTADO HA GENERADO UN IMPORTANTE VOLUMEN DE PÉRDIDAS INESPERADAS, MUCHAS DE ELLAS ASEGURADAS, QUE HA GENERADO UNOS COSTES INESPERADOS PARA LA INDUSTRIA QUE EN ALGUNOS CASOS APUNTAN A UN INCREMENTO DEL VOLUMEN DE SINIESTROS DE HASTA EL

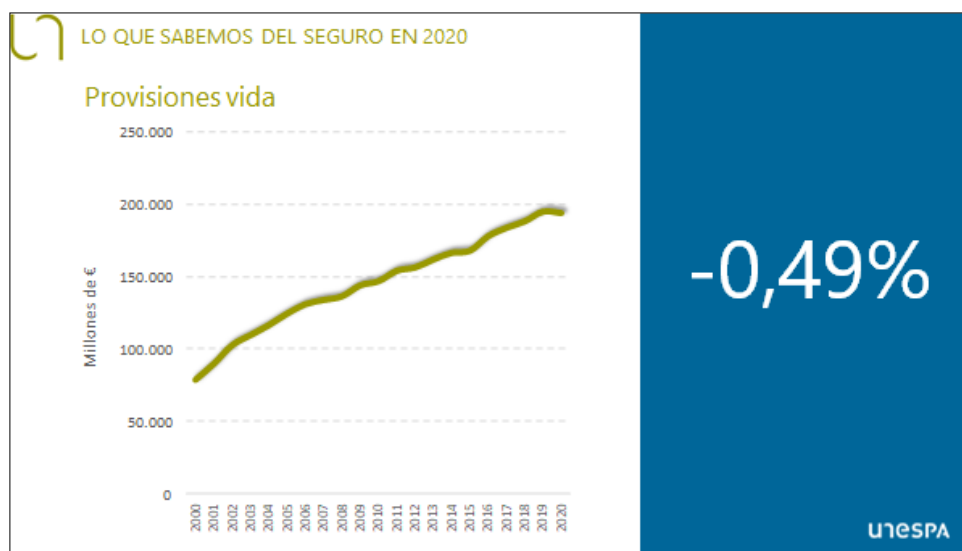
40% RESPECTO DEL AÑO ANTERIOR. EL AÑO HA COMENZADO, PUES, SUMANDO A LA DEBILIDAD EVOLUTIVA QUE ESTOS DATOS DEMUESTRAN UNA PRESIÓN SOBRE LOS COSTES DE LA ACTIVIDAD, Y UN NUEVO RETO DE SERVICIO DE GRANDES PROPORCIONES.



SIN NINGÚN LUGAR A DUDAS, EL SEGURO DE VIDA ES LA VERTIENTE DEL NEGOCIO QUE MÁS CARA HA PAGADO LA CRISIS PANDÉMICA. HAY QUE DECIR, EN TODO CASO, QUE ESA CRISIS NO HA VENIDO SINO A UNIRSE A UNA SITUACIÓN DERIVADA DEL ENTORNO DE TIPOS BAJOS, QUE HACÍA QUE YA EN LOS MESES INMEDIATAMENTE ANTERIORES A MARZO DE 2020 SE ESTUVIESE EXPERIMENTADO UNA DEBILIDAD EN LA PRODUCCIÓN DE PRIMAS MUY APARENTE.

FINALMENTE, LAS ESTIMACIONES NOS DICEN QUE LA CIFRA DE PRIMAS VIDA EN 2020 SE HABRÁ SITUADO EN 21.804 MILLONES DE EUROS, CON UN DESCENSO DEL 20,8% EN LA FACTURACIÓN. ESTA EVOLUCIÓN SE DEBE

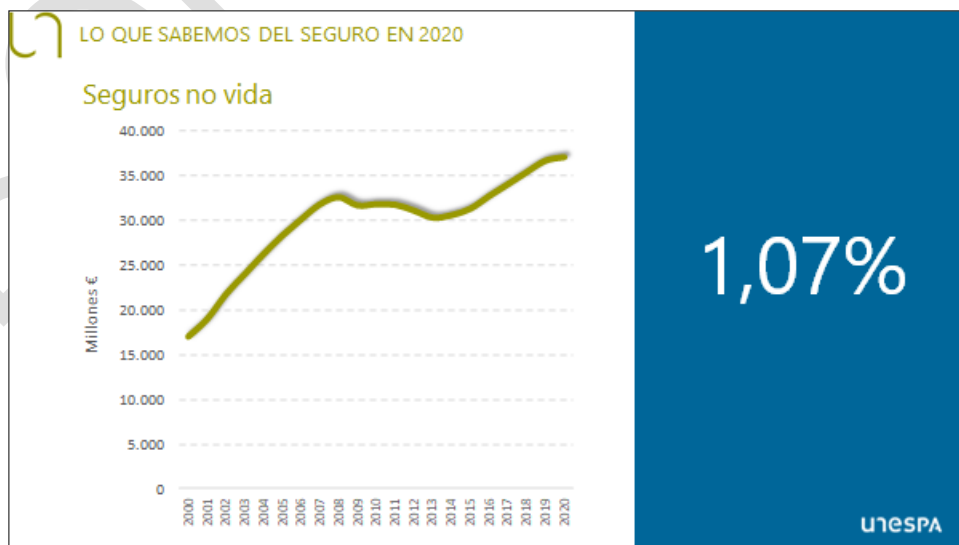
ADSCRIBIR, FUNDAMENTALMENTE, A LOS SEGUROS LLAMADOS DE AHORRO. EN EL AÑO, SEGÚN LAS ESTIMACIONES, LAS PRIMAS DE AHORRO HABRÍAN DESCENDIDO UN 25%, FRENTE A MENOS 0,7% QUE ES LA EVOLUCIÓN DE LAS PRIMAS DE LOS SEGUROS CON COBERTURA DE FALLECIMIENTO E INVALIDEZ.



LAS PROVISIONES DEL SEGURO DE VIDA, UNA MAGNITUD MUY APROPIADA PARA JUZGAR ADECUADAMENTE LA EVOLUCIÓN DE ESTA LÍNEA DE NEGOCIO PORQUE REPRESENTA EL VOLUMEN DE AHORRO GESTIONADO, HAN ALCANZADO UN VOLUMEN ESTIMADO DE 193.826 MILLONES DE EUROS. ESTO SUPONE UN DESCENSO DEL 0,5% RESPECTO DEL AÑO ANTERIOR. ES CLARO QUE EL ENTORNO DE BAJOS TIPOS DE INTERÉS, UNIDO AL HECHO DE QUE LA PANDEMIA HA OPERADO DE MULTIPLICADOR SOBRE UN PROCESO EN EL QUE YA SE ADVERTÍA UNA RALENTIZACIÓN DEL NUEVO NEGOCIO DE AHORRO, HAN AFECTADO AL VOLUMEN DE AHORRO GESTIONADO DE LOS CLIENTES, GENERANDO UNA RUPTURA EN LA SUAVE TENDENCIA AL CRECIMIENTO DE

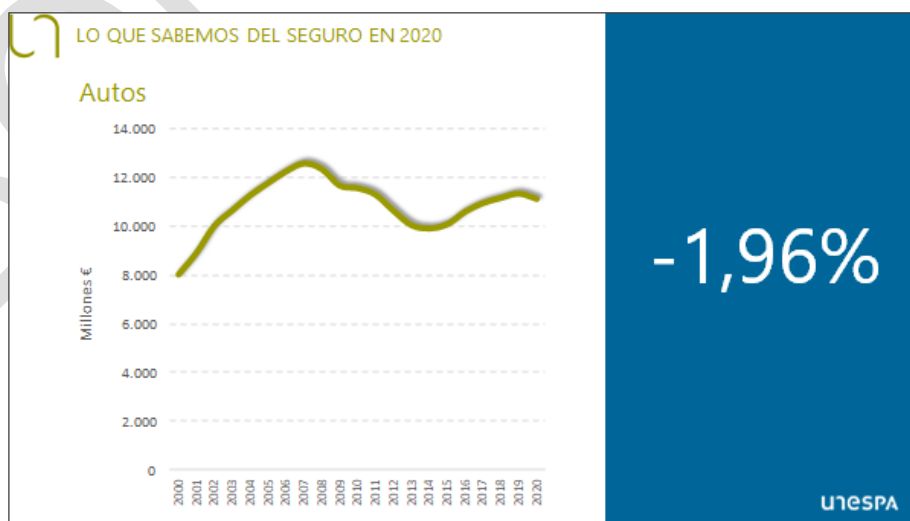
ESTA MAGNITUD.

COMO HE DICHO, EL AHORRO GESTIONADO ES LA MEJOR MANERA DE JUZGAR EL COMPORTAMIENTO DEL SEGURO DE VIDA. COMO DECÍA ANTES, LOS DATOS DE ESTE AÑO HAY QUE SABER CONTEXTUALIZARLOS. AUNQUE MÁS ADELANTE ME VOLVERÉ A REFERIR A ELLO, EN ESTE PUNTO QUIERO DEJAR CLARO QUE EL CONTEXTO DEL SEGURO DE VIDA EN 2020 NO SE LIMITA A LA PANDEMIA. TIENE QUE VER, TAMBIÉN, CON UN ENTORNO CONTINUADO DE TIPOS DE INTERÉS A LA BAJA, QUE DESINCENTIVA EL AHORRO; TIENE QUE VER CON UNA INEXPLICABLE INVOLUCIÓN FISCAL EN EL MOMENTO EN EL QUE MÁS HABRÍA QUE HABER AYUDADO A LOS PARTICULARES A AHORRAR; Y TIENE QUE VER CON EL HECHO DE QUE NUESTRA NORMATIVA DE SOLVENCIA, EN LA PRÁCTICA, SEA PRECISAMENTE MÁS EXIGENTE CON LOS PRODUCTOS MÁS LIGADOS A LA ECONOMÍA DEL ENVEJECIMIENTO, COMO SON LAS RENTAS.

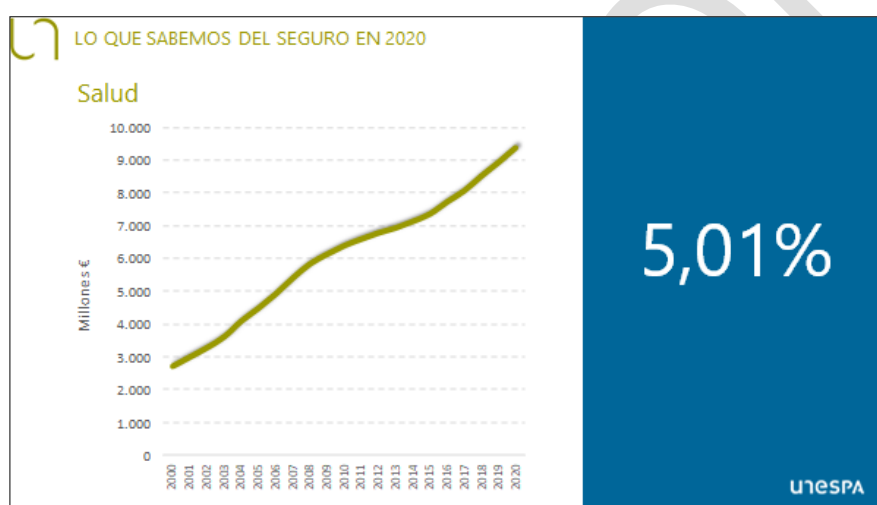


LOS SEGUROS DISTINTOS DEL DE VIDA PRESENTAN EN ESTE AÑO 2020 UN PERFIL PLANO, CON UNA FACTURACIÓN ESTIMADA DE 37.046 MILLONES DE EUROS QUE SUPONE UN PEQUEÑO INCREMENTO DEL 1% SOBRE EL AÑO ANTERIOR. COMO VEREMOS, ESE PERFIL PLANO ES, EN REALIDAD, EL RESULTADO DE UNA EVOLUCIÓN MUY DISPAR, EN LA QUE ALGUNAS MODALIDADES HAN SEGUIDO CRECIENDO, MIENTRAS QUE OTRAS HAN MOSTRADO DESCENSOS APRECIABLES.

CREO, EN TODO CASO, QUE ESTE RESULTADO ES UN RESULTADO MUY MERITORIO POR PARTE DE UN CONJUNTO DE SEGUROS QUE DEPENDEN, FUNDAMENTALMENTE, DE LA EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA GENERAL. ESTO ES, DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO. Y A PESAR DE LA CAÍDA DEL PIB, ESTAS LÍNEAS DE NEGOCIO HAN SIDO CAPACES DE MANTENER EL TIPO.



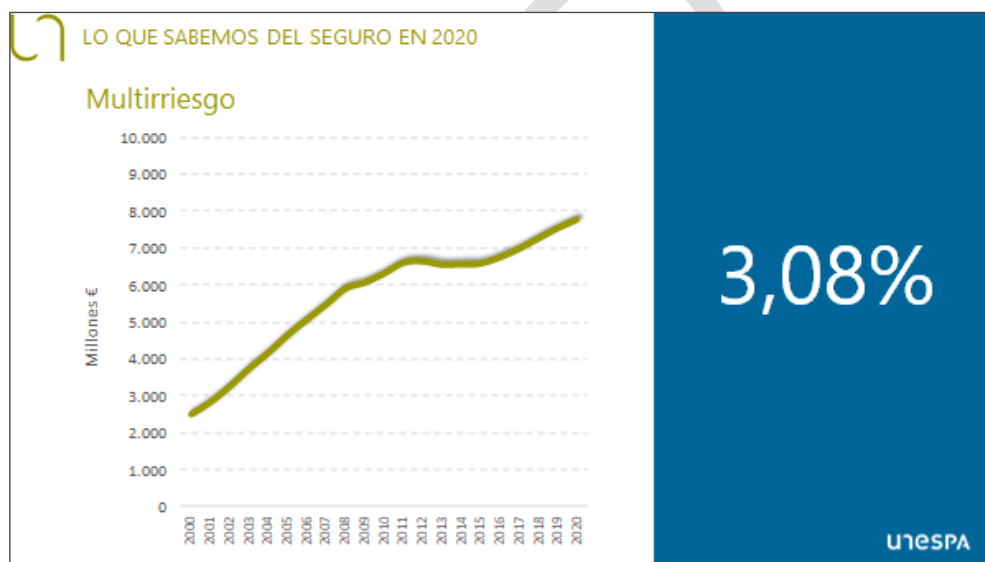
EL SEGURO NO VIDA PRINCIPAL, DESDE UN PUNTO DE VISTA DE VOLUMEN, ES EL DEL AUTOMÓVIL. ESTE RAMO, CON UNA FACTURACIÓN 11.091 MILLONES DE EUROS SEGÚN LAS ESTIMACIONES, HA REGISTRADO UN DESCENSO MUY CERCANO AL 2%. SE TRATA, PUES, DE UNA EVOLUCIÓN BASTANTE MÁS NEGATIVA QUE LA DEL CONJUNTO DE LOS SEGUROS NO VIDA. MÁS ADELANTE VOLVERÉ A REFERIRME A ESTE SEGURO Y A SU ENTORNO.



EL CONJUNTO DE SEGUROS DE SALUD, CON UN CRECIMIENTO DEL 5%, SE HA SITUADO, SEGÚN LAS ESTIMACIONES PRESENTES, EN 9.383 MILLONES DE EUROS. SE TRATA DE UN RITMO DE CRECIMIENTO CONSISTENTE CON LO OBSERVADO EN AÑOS ANTERIORES. COMO PUEDEN VER EN LA CURVA QUE APARECE EN LA DIAPOSITIVA, DESDE EL AÑO 2015, VIENE A MOSTRAR UNA PENDIENTE MUY REGULAR.

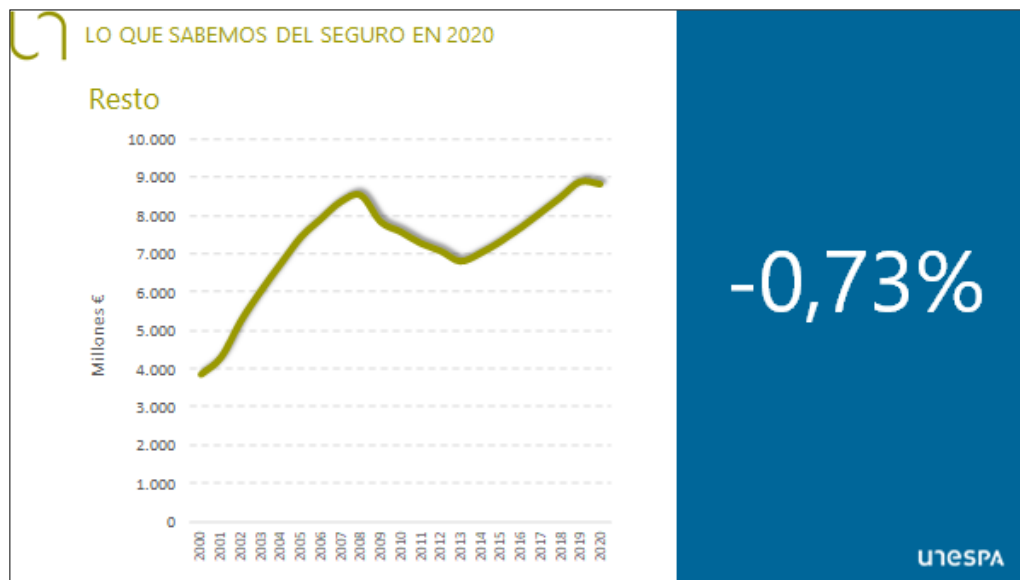
ES, POR LO TANTO, OBVIO QUE EL SEGURO PRIVADO DE SALUD TIENE UN SITIO EN LA SOCIEDAD ESPAÑOLA. UN ESPACIO CADA VEZ MÁS

RECONOCIDO POR LOS CONSUMIDORES, QUE SABEN VALORAR SU NIVEL DE SERVICIO Y SU CAPACIDAD DE RESPUESTA A LAS INQUIETUDES SANITARIAS DE LAS PERSONAS. ADEMÁS, EL SEGURO DE SALUD SE HA GANADO SU SITIO A PULSO, PUES SU ACTITUD, SU PROACTIVIDAD, SU CAPACIDAD DE SERVICIO Y DE RESPUESTA, DURANTE ESTOS ÚLTIMOS MESES Y EN EL MOMENTO PRESENTE, SON DIGNOS DE RECONOCIMIENTO. EN EL SEGURO PRIVADO DE SALUD, LA SOCIEDAD ESPAÑOLA TIENE UN ELEMENTO DE GRAN PROFESIONAL QUE SUMA; EN MODO ALGUNO RESTA NI DIVIDE.



LA VERTIENTE FUNDAMENTAL DE LOS SEGUROS PATRIMONIALES, LOS QUE DENOMINAMOS SEGUROS MULTIRRIESGO, HABRÍA EVOLUCIONADO, SEGÚN LAS ESTIMACIONES ACTUALES, UN 3% HASTA LOS 7.753 MILLONES DE EUROS. DE NUEVO, COMO HE HECHO AL ANALIZAR LA SITUACIÓN DEL CONJUNTO DE SEGUROS NO VIDA, HAY QUE HABLAR DE UNA EVOLUCIÓN MERITORIA EN EL MARCO DE UNA ACTIVIDAD BRUSCA E INTENSAMENTE

RECESIVA COMO LA QUE HEMOS VIVIDO ESTE AÑO. IGUAL QUE EN EL CASO DE SALUD, EN EL CASO DEL SEGURO DEL HOGAR NO PODEMOS SINO HABLAR DE UN SEGURO CUYOS NIVELES DE SERVICIO Y RESPUESTA SE HAN GANADO A BUENA PARTE DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA.



NOS QUEDA, POR ÚLTIMO, LA EVOLUCIÓN EN EL RESTO DE LOS SEGUROS, NORMALMENTE ENCUADRADOS EN EL CONCEPTO DE DIVERSOS; UN COMPONENTE MUY VARIADO DONDE HAY ALGUNOS IMPORTANTES SEGUROS PERSONALES, COMO DECESOS, DEFENSA JURÍDICA O ASISTENCIA; JUNTO CON OTROS MUCHOS DE SUSCRIPCIÓN EMPRESARIAL.

ESTE CONJUNTO DE SEGUROS HA FACTURADO EN 2020 UN TOTAL DE 8.819 MILLONES DE EUROS, LO QUE SUPONE UN DESCENSO DEL 0,7%. HABLAMOS, AHORA LO VEREMOS, DE UNA EVOLUCIÓN DISPAR, PERO, EN CUALQUIER CASO, UNA VEZ MÁS SUPERIOR A LA DEL PIB.

LO QUE SABEMOS DEL SEGURO EN 2020

Modalidad	Crecimiento (%)
Aviación	29,4%
Incendios	26,0%
Caución	11,1%
TR Construcción	5,8%
Equipos electrónicos	5,8%
Marítimo	2,9%
Defensa Jurídica	2,9%
Responsabilidad Civil	2,4%
Avería de maquinaria	2,2%
Robo	2,2%
Decesos	1,3%
Tr. Mercancías	0,7%
Crédito	-0,8%
Otros daños Resto	-1,3%
Accidentes	-2,5%
Montaje	-7,4%
Pérdidas Pecuniarias	-15,4%
Decenal	-16,0%
Asistencia	-26,4%

UNESPA

LOS DATOS GRANULARES PARA OTROS TIPOS DE SEGUROS DE QUE DISPONEMOS APUNTAN A QUE, EN EL RESTO DE RAMOS Y MODALIDADES, HAY TRES GRUPOS. EN PRIMER LUGAR, HAY UN GRUPO PEQUEÑO DE MODALIDADES QUE HAN CRECIDO A UN RITMO IMPORTANTE. ENTRE ÉSTOS ESTÁ EL SEGURO DE AVIACIÓN, LOS INCENDIOS PUROS, EL SEGURO DE CAUCIÓN Y EL TODO RIESGO CONSTRUCCIÓN Y EL DE EQUIPOS ELECTRÓNICOS. POR LO TANTO, TODO APUNTA A QUE HAN SIDO ALGUNAS MODALIDADES MUY CONCRETAS DEL SEGURO EMPRESARIAL LAS QUE HAN INCREMENTADO SU FACTURACIÓN.

LUEGO VIENE UN GRUPO DE INCREMENTOS MÁS MODERADOS, DONDE YA HAY ALGUNOS SEGUROS PERSONALES IMPORTANTES, COMO EL SEGURO DE DECESOS, QUE HABRÍA CRECIDO UN 1,3%; O EL DE DEFENSA JURÍDICA, QUE CRECIÓ EL 3%. ACOMPAÑÁNDOLOS, OTRA SERIE DE MODALIDADES DE

SUSCRIPCIÓN EMPRESARIAL.

EN EL TERCER Y ÚLTIMO GRUPO, ENTRE LOS RAMOS CON CRECIMIENTO NEGATIVO, OBSERVAMOS QUE HAY TRES LÍNEAS DE ASEGURAMIENTO QUE TIENEN LA PEOR EVOLUCIÓN, PUES SU DESCENSO ES DE DOS DÍGITOS: EL SEGURO DE ASISTENCIA, EL SEGURO DECENAL DE LA CONSTRUCCIÓN Y EL SEGURO DE PÉRDIDAS PECUNIARIAS. SE TRATA DE MODALIDADES, SOBRE TODO LA PRIMERA Y LA TERCERA, QUE ESTÁN CLARAMENTE IMPACTADAS POR EL ENTORNO GENERADO POR LA CRISIS GENERADA POR LA COVID-19 DESDE DIVERSOS FLANCOS, COMO LA RESTRICCIÓN DE DESPLAZAMIENTOS, LAS SITUACIONES DE DESEMPLEO O EL CIERRE DE NEGOCIOS.



CONTINUANDO CON EL COMENTARIO SOBRE ALGUNOS IMPORTANTES COMPONENTES DEL SEGURO, Y TENIENDO EN CUENTA, POR SUPUESTO, QUE DETRÁS DE MÍ VENDRÁN OTROS PONENTES QUE APORTARÁN PUNTOS DE VISTA

MÁS PRECISOS, ME GUSTARÍA EMPEZAR POR DECIR ALGO SOBRE EL SEGURO DE VIDA. ANTES HE DICHO QUE ESTE SEGURO ES, CLARAMENTE, EL PRINCIPAL PAGADOR DE LAS CONSECUENCIAS DE LA CRISIS PANDÉMICA. Y CREO QUE LO JUSTO ES DECIR QUE LO SEGUIRÁ SIENDO. Y ESTO ES ASÍ PORQUE, A DIFERENCIA DE LO QUE LE OCURRE A OTROS SEGUROS, AL SEGURO DE VIDA NO LE VA A SERVIR CON QUE LA PANDEMIA SE RESUELVAN, CUANDO SE RESUELVAN; PORQUE TIENE OTROS PROBLEMAS AÑADIDOS, ALGUNO DE LOS CUALES YA ESTABA AHÍ ANTES DE LA PANDEMIA; Y TODOS LOS CUALES SEGUIRÁN AHÍ CUANDO LA PANDEMIA SEA UN RECUERDO.

EL PRIMERO DE LOS PROBLEMAS, MUY GRAVE PARA EL SEGURO INDIVIDUAL, ES LA SITUACIÓN ESTRUCTURALIZADA DE TIPOS BAJOS. UNA SITUACIÓN QUE PONE SERIOS OBSTÁCULOS AL MODELO DE NEGOCIO DEL SEGURO DE VIDA ESPAÑOL, QUE ES ASÍ NO PORQUE LOS ASEGURADORES QUIERAN, SINO PORQUE LO QUIEREN LOS AHORRADORES. UN MODELO BASADO EN GARANTÍAS FINANCIERAS QUE HOY SON COMPLEJAS DE OTORGAR.

EL SEGUNDO FACTOR, MUCHO MÁS IMPORTANTE, ES LA NOTABLE PRUEBA DE MIOPIA QUE HA DADO EL ACTUAL GOBIERNO DECIDIENDO RECORTAR DE FORMA MUY SIGNIFICATIVAMENTE LOS LÍMITES DE REDUCCIÓN DEL SISTEMA DE TRIBUTACIÓN DIFERIDA DEL AHORRO-PREVISIÓN; REDUCCIÓN QUE EN EL SEGURO AFECTA DE LLENO A LOS PLANES DE PREVISIÓN ASEGURADOS. COMO DIGO, ES UN EJERCICIO DE GRAVE MIOPIA, QUE LE PONE

FRENO AL AHORRO JUSTO EN EL MOMENTO EN EL QUE HAN QUEDADO PATENTES LAS CONSECUENCIAS MUY NEGATIVAS QUE TIENE SU NO EXISTENCIA. EN ESTE TEMA, AHORA MISMO, ESPAÑA VA HACIA DONDE NO VA NINGUNO DE SUS SOCIOS Y COMPETIDORES.

LA REDUCCIÓN DEL BENEFICIO FISCAL DEL AHORRO INDIVIDUAL SE HA HECHO, SEGÚN EL DISCURSO OFICIAL, EN BENEFICIO DEL AHORRO COLECTIVO. SI ESO FUERA CIERTO, EN VERDAD QUE ESTARÍAMOS EN UN ENTORNO CON ELEMENTOS DE POSITIVIDAD. PERO LO CIERTO ES QUE NO SE ESPERAN, EN ESTE AÑO 2021, AVANCES NOTABLES EN MATERIA DE PREVISIÓN EN EL ÁMBITO DE LAS EMPRESAS. EN PRIMER LUGAR, LOS ACTORES DE ESTA PRESUNTA EVOLUCIÓN, LAS EMPRESAS, SE ENCUENTRAN HOY AGOTADAS Y, MUCHAS DE ELLAS, DESGRACIADAMENTE CENTRADAS EN UN OBJETIVO MÁS PRIMARIO COMO ES EL OBJETIVO DE SOBREVIVIR. EN SEGUNDO LUGAR, TAMPOCO SE HA ANUNCIADO MEDIDA ALGUNA QUE APUNTE A LA CONSTRUCCIÓN DE ESTE PILAR DE AHORRO. SE HABLA, COMO DIGO, DE MANTENER O MEJORAR LA FISCALIDAD DE LA PREVISIÓN E, INCLUSO, DE LA CREACIÓN DE UN NUEVO ACTOR PÚBLICO. PERO TODOS ESOS ANUNCIOS SON VEHÍCULOS Y AQUÍ LO IMPORTANTE ES LA CARRETERA. LO IMPORTANTE ES QUE HAYA UN SISTEMA ESTRUCTURADO DE AHORRO SISTEMÁTICO, NUCLEADO EN LAS EMPRESAS Y CORPORACIONES, CAPAZ DE ATRAER RECURSOS HACIA EL DIFERIMIENTO DE RENTAS. ESA CARRETERA ES LA QUE, CUANDO MENOS DE MOMENTO, NO VEMOS TRAZADA

EN EL HORIZONTE VISIBLE.

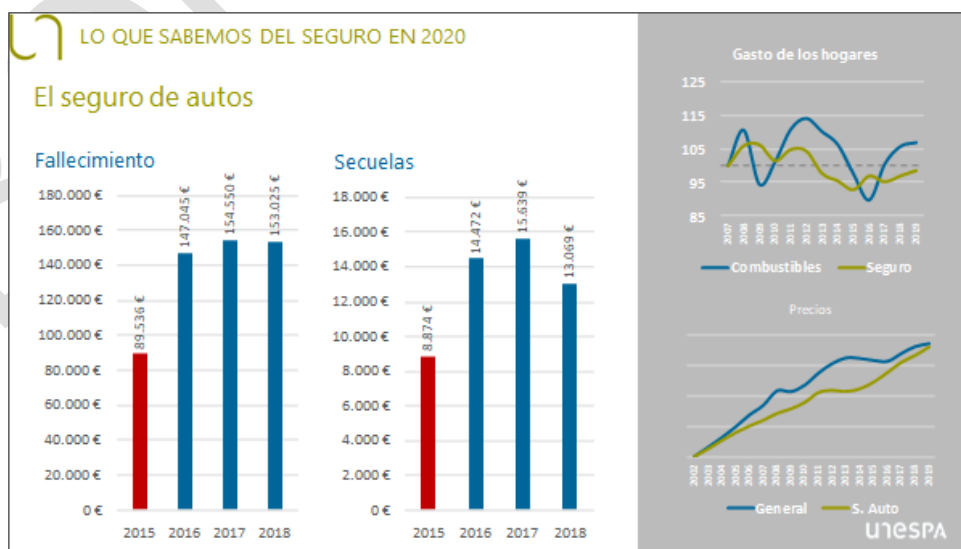


EL SEGUNDO SEGURO DEL QUE QUIERO REFERIRME ES EL DEL AUTOMÓVIL. Y LO QUIERO HACER, ADEMÁS, PORQUE YO CREO QUE A NINGUNO SE NOS ESCAPA QUE HA SIDO UN SEGURO DEL QUE SE HA HABLADO MUCHO EN ESTOS ÚLTIMOS MESES. SI ALGO CARACTERIZA AL SEGURO DEL AUTOMÓVIL ES SU FUNCIÓN SOCIAL DE PROTECCIÓN A LAS VÍCTIMAS DE LOS ACCIDENTES DE TRÁFICO. SIN EMBARGO, EN EL INICIO DE LA CRISIS SE DESENFOCÓ SU FUNCIÓN A ASPECTOS COMO LA MAYOR O MENOR UTILIZACIÓN DEL VEHÍCULO. YO CREO QUE TODO LO QUE SE DIGA SOBRE EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL DEBE DECIRSE ENCUADRANDO ADECUADAMENTE LAS COSAS. PONIENDO EN VALOR LA MISIÓN Y EL SIGNIFICADO DE ESTE SEGURO; Y JUZGÁNDOLO, SOBRE TODO, EN SUS PLAZOS ADECUADOS.

YO CREO QUE CON EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL ESPAÑOL HEMOS

CONSEGUIDO CONSOLIDAR UNA SOLUCIÓN QUE, A LA VEZ, ES UNA SOLUCIÓN DE NEGOCIO Y UNA SOLUCIÓN SOCIAL. Y ESTO, A MI MODO DE VER, ES LO QUE VERDADERAMENTE HAY QUE PONER EN VALOR.

LA COVID-19 NO SÓLO HA FRENADO, DURANTE ALGUNOS MESES, LA MOVILIDAD; TAMBIÉN HA FRENADO LA EVOLUCIÓN DEL PARQUE. EL AÑO 2020 SE HA SALDADO CON UNA TASA DE EXPANSIÓN ANUAL DEL PARQUE DEL 0,8%, BASTANTE LEJOS DE LA TEÓRICA QUE DEBERÍA HABER ALCANZADO DE NO HABERSE DISTORSIONADO EL MERCADO. ES MÁS: DE LAS CIFRAS DEL FIVA CABE ESTIMAR QUE EN EL AÑO 2020 DEBERÍA HABER HABIDO LA INCORPORACIÓN DE UNOS 335.000 VEHÍCULOS QUE NO HAN ACRECIDO EL PARQUE FINALMENTE. EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL, PUES, SE ENFRENTA A UN 2021 MARCADO POR UN MERCADO OBJETIVO MÁS PEQUEÑO DE LO QUE DEBERÍA SER.



CON SER ESTO IMPORTANTE, MUCHO MÁS LO ES LA IMPORTANTÍSIMA LABOR QUE REALIZA EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL COMO VERTEBRADOR DE UN SISTEMA SOCIALMENTE IMPRESCINDIBLE DE REPARACIÓN DE LAS CONSECUENCIAS DE LOS ACCIDENTES DE TRÁFICO A LAS VÍCTIMAS Y A SUS FAMILIAS. UN SISTEMA QUE SE NUCLEA EN LO QUE CONOCEMOS COMO BAREMO DE INDEMNIZACIONES DEL DAÑO CORPORAL; UN SISTEMA LEGAL QUE HA DEMOSTRADO YA VARIAS VECES, LA ÚLTIMA DE ELLAS EN 2016, SU CAPACIDAD DE NUTRIRSE DE LA EXPERIENCIA Y MEJORARSE EN CADA UNA DE SUS REVISIONES. SIN EMBARGO, A VECES NOS OLVIDAMOS DE QUE LA MENCIONADA REFORMA INCREMENTO NOTABLEMENTE LAS INDEMNIZACIONES DE FALLECIDOS Y DE GRANDES LESIONADOS Y ASÍ, LO DEMUESTRAN LAS CIFRAS QUE NOS OFRECE LA COMISIÓN DE SEGUIMIENTO DEL BAREMO EN SU INFORME RAZONADO. O TAMBIÉN NOS OLVIDAMOS DE LOS INCREMENTOS QUE SE HAN PRODUCIDO DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS EN PERJUICIOS VINCULADOS AL SALARIO MÍNIMO INTERPROFESIONAL, COMO LAS INDEMNIZACIONES DE NECESIDAD DE AYUDA DE TERCERA PERSONA, O LOS INCREMENTOS DE LAS PRESTACIONES SANITARIAS

HAY ALGO QUE CREO QUE HAY QUE DECIR CON CLARIDAD PARA QUE SE ENTIENDA BIEN. EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL ESTE AÑO PUEDE TENER UN MEJOR COMPORTAMIENTO DE SU RENTABILIDAD TÉCNICA FRENTE A AÑOS

ANTERIORES, PERO NO HAY QUE OLVIDAR QUE EN LOS ANTERIORES AÑOS DE INCREMENTOS DE INDEMNIZACIONES, EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL SIGUIÓ CUMPLIENDO SU FUNCIÓN SOCIAL Y ENCAJÓ LOS MISMAS EN BENEFICIO DE LOS ASEGURADOS Y DE LA SOCIEDAD, Y DE ESTO NO SE HA HABLADO.

Y TODO ESTO, ÉSA ES LA IMPORTANCIA DEL PEQUEÑO GRÁFICO QUE VEN EN LA ESQUINA INFERIOR DERECHA DE ESTA DIAPOSITIVA; TODO ESTO, DIGO, SE HA HECHO MANTENIENDO UN TONO HISTÓRICO DEFLACIONISTA. ESTO ES: NO IMPORTA LO BAJO QUE HAYAN CAÍDO LOS PRECIOS EN ESPAÑA ESTOS ÚLTIMOS 15 AÑOS; REPITO, 15 AÑOS: NOSOTROS HEMOS ESTADO POR DEBAJO DE ELLOS. HACIENDO USO DE SU LIBERTAD DE MERCADO, CADA ASEGURADOR HA REPERCUTIDO, O NO, ESTOS INCREMENTOS DE COSTES; PERO LAS ESTADÍSTICAS SUGIEREN CLARAMENTE QUE ELLO SE HA HECHO EN BENEFICIO DEL CLIENTE.

COMO CONSECUENCIA, Y ESTO ES ALGO QUE DEMUESTRAN DE NUEVO ESTADÍSTICAS OFICIALES COMO LA DE PRESUPUESTOS FAMILIARES, QUE ALIMENTA EL GRÁFICO SUPERIOR DE LA DERECHA, SI PONEMOS EN CONEXIÓN EL GASTO DE LOS HOGARES EN COMBUSTIBLES FÓSILES DE AUTOMOCIÓN Y EN SEGUROS DEL AUTOMÓVIL, Y A PESAR DE QUE ESTAS CIFRAS YA NO PONDERAN LA TOTALIDAD DE LA CIRCULACIÓN RODADA POR EL EFECTO DE LAS NUEVAS MOTORIZACIONES, SE APRECIA LA EVIDENCIA DE QUE EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL APORTA UNA PRESIÓN DE COSTES

INFERIOR A LA DE LOS COMBUSTIBLES; Y LO HACE, ADEMÁS, DE UNA FORMA CONTINUADA, A TRAVÉS DE SU PROPIA EFICIENCIA.

EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL ES, PUES, UNA PLATAFORMA DE EFICIENCIA, QUE MEJORA LA CAPACIDAD DE UNO DE LOS SISTEMAS SOCIALES PRIVADOS MÁS IMPORTANTES QUE EXISTEN NUESTRO PAÍS SIN POR ELLO REPERCUTIR DICHAS MEJORAS AL CLIENTE. Y CREO QUE ESTO ES LO QUE SE DEBIERA PONER EN VALOR.



HECHAS LAS PRESENTACIONES DE LAS PRIMERAS CIFRAS DEL SEGURO EN EL AÑO 2020, Y TENIENDO EN CUENTA EL PESO Y EL INTERÉS DE LOS PONENTES QUE TENEMOS POR DELANTE, LA LABOR LÓGICA POR MI PARTE ES DARLES PASO. SIN EMBARGO, CREO QUE TODAVÍA TENGO ALGUNOS MINUTOS PARA HACER ALGUNAS APRECIACIONES, MÁS ALLÁ DE LAS CIFRAS, SOBRE LA SITUACIÓN DEL SECTOR Y LOS RETOS QUE TENEMOS POR DELANTE EN ESTE AÑO QUE EMPIEZA. EN CONCRETO, ME GUSTARÍA

HACER CUATRO GRANDES APRECIACIONES.

LA PRIMERA APRECIACIÓN ES LA REFERIDA AL AHORRO Y A LA PREVISIÓN. A NADIE SE LE ESCAPA QUE EL AÑO 2021 CORRE PELIGRO DE PASAR A LA PEQUEÑA HISTORIA SOCIOECONÓMICA ESPAÑOLA COMO EL AÑO EN EL QUE EL AHORRO, EN MEDIO DE UN CLAMOR GENERAL, UN CLAMOR EN EL QUE LOS SERVICIOS DE ESTUDIOS MÁS REPUTADOS, LA COMISIÓN EUROPEA, EL FMI, LA OCDE Y OTRAS MUCHAS VOCES DE RECONOCIDO PRESTIGIO, ESTABAN REDOBLANDO SUS MENSAJES EN EL SENTIDO DE INCREMENTAR LAS TASAS DE AHORRO-PREVISIÓN EN TODOS LOS PAÍSES, EL NUESTRO DECIDIÓ TOMAR LA DIRECCIÓN EXACTAMENTE CONTRARIA.

2021, DE UNA FORMA YA PROBABLEMENTE IRREMEDIABLE, SERÁ EL AÑO EN EL QUE ESPAÑA, PAÍS MIEMBRO DE UNA UNIÓN EUROPEA QUE HA DESARROLLADO UN PRODUCTO PANEUROPEO DE PENSIONES ANTE SU PREOCUPACIÓN POR LA BAJA SUSCRIPCIÓN DE ESTE TIPO DE SOLUCIONES EN LOS DIFERENTES PAÍSES, HA DECIDIDO PENALIZAR DICHA SUSCRIPCIÓN POR LA VÍA DE ENDURECER SUS CONDICIONES FISCALES. UN AÑO, POR LO TANTO, QUE DIFÍCILMENTE SERÁ EL AÑO DEL AHORRO; NO PORQUE NO SEA NECESARIO NI PORQUE NO SEA POSITIVO; SINO SIMPLE, Y LLANAMENTE, PORQUE EL GOBIERNO HA DECIDIDO QUE NO LO SEA.

LO QUE DEBE PREOCUPARNOS MÁS, EN TODO CASO, ES ESTO: CUANDO LAS CONSECUENCIAS DE ESTA DECISIÓN RADICALMENTE ERRÓNEA

SE HAGAN PATENTES, YA NO HABRÁ FORMA DE SOLUCIONARLAS. LOS PROBLEMAS LIGADOS A LA CORTEDAD DE LA PREVISIÓN SON PROBLEMAS QUE O SE SOLUCIONAN AHORA, CUANDO TODAVÍA NO SON PROBLEMAS; O NO SE SOLUCIONAN, PORQUE CUANDO TODO EL MUNDO LOS VEA YA NO SERÁ POSIBLE EQUILIBRARLOS. POR ELLO, CREO QUE EL AÑO 2021 DEBERÍA SER, CUANDO MENOS POR NUESTRA PARTE, EL AÑO DEL AHORRO. AUNQUE EL ENTORNO DE TIPOS NO LLAME AL OPTIMISMO Y AUNQUE NUESTRAS AUTORIDADES SE HAN EMPEÑADO EN HACER LA CUESTA TODAVÍA MÁS EMPINADA, NOSOTROS DEBEMOS SUBIRLA. DEBEMOS EXPLICARLES A NUESTROS POSIBLES CLIENTES LAS VIRTUDES DEL AHORRO, Y SU NECESIDAD EN EL MARCO DE PROYECTOS VITALES INTEGRALES. DEBEMOS EXPLICAR QUE EL AHORRO ES UNA PRÁCTICA QUE SE PUEDE HACER A CUALQUIER EDAD, EN CUALQUIER NIVEL DE RENTA; Y EN TODAS TIENE UNAS RETRIBUCIONES INTERESANTES Y, DE NUEVO, NECESARIAS.



OTRO MENSAJE QUE CONSIDERO IMPORTANTE DE CARA A 2021 ES QUE ESTE AÑO, CON LA ÚNICA EXCEPCIÓN PRECISAMENTE DE 2020 QUE HEMOS DEJADO ATRÁS, VA A SER EL AÑO QUE VA A GENERAR UNA MAYOR DEMANDA DE SERVICIO POR NUESTRA PARTE EN TODA NUESTRA HISTORIA. AQUÍ SE VAN A JUNTAR DOS FACTORES. EL PRIMER FACTOR TIENE QUE VER CON LAS CONSECUENCIAS EN MATERIA DE COMPORTAMIENTO QUE VA A DEJAR EN FAMILIAS Y EMPRESAS LA TRÁGICA EXPERIENCIA DE LA PANDEMIA. NOS HEMOS VISTO INESPERADA E INTENSAMENTE EXPUESTOS A RIESGOS QUE CREÍAMOS CONTROLADOS, Y ESO, MUY PROBABLEMENTE, VA A GENERAR EN MUCHOS DE NOSOTROS LA AMBICIÓN DE ESTAR MUCHO MÁS CUBIERTOS, MUCHO MÁS PROTEGIDOS, DE LO QUE LO ESTÁBAMOS EN EL PASADO. ESTE ES UN EFECTO QUE PROBABLEMENTE ES MUY FÁCIL DE PALPAR EN EL CASO DE ASEGURAMIENTOS COLINDANTES CON LA PROPIA PANDEMIA, COMO ES EL SEGURO DE SALUD; PERO HAY MUCHAS OTRAS REALIDADES INDIRECTAS. LA PANDEMIA HA EXPUESTO A MUCHAS PERSONAS A HECHOS DERIVADOS DE LA HOSPITALIZACIÓN, LA ENFERMEDAD, EL USO INTENSIVO DE LAS VIVIENDAS, LA DISRUPCIÓN EN SUS TRABAJOS Y LOS EFECTOS DE LA PÉRDIDA O REDUCCIÓN DE LOS INGRESOS SOBRE SUS COMPROMISOS DE PAGO, LA NECESIDAD DE DISPONER DE ASISTENCIA LEGAL...

ES ÉSTE UN ESFUERZO, EN TODO CASO, EN EL QUE CONTAMOS CON

EL MÉRITO ADQUIRIDO EN LOS PASADOS MESES A TRAVÉS DE LA CASCADA DE SERVICIOS QUE HEMOS REALIZADO EN BENEFICIO DE NUESTROS CLIENTES, SOBRE TODO EN SEGUROS COMO DECESOS O SALUD. NO HAY QUE DAR MUCHAS EXPLICACIONES PARA DEMOSTRAR QUE ESTOS DOS SEGUROS HAN ESTADO EN PRIMERA LÍNEA DE LAS TERRIBLES CONSECUENCIAS Y NECESIDADES GENERADAS POR LA COVID-19; Y LA RESPUESTA QUE HEMOS DADO HA DEMOSTRADO, EN MI OPINIÓN, LA ENORME CALIDAD ATESORADA A LO LARGO DE AÑOS DE PRESTACIÓN A LA HORA DE PONER A DISPOSICIÓN DE NUESTROS CLIENTES LO QUE PRECISABAN. VIDEOCONSULTAS, INFORMACIÓN CONSTANTE, DESPLAZAMIENTOS DE PROFESIONALES, REALIZACIÓN DE SERVICIOS, FLEXIBILIZACIÓN DE LOS PAGOS, ACELERACIÓN DE LAS PRESTACIONES, SON SÓLO ALGUNAS DE LAS REACCIONES GENERALIZADAS QUE EL SECTOR ASEGURADOR HA SABIDO MOVILIZAR DURANTE ESTOS MESES.

EN TODO CASO, COMO YA HE RECORDADO CON ANTERIORIDAD, EL RETO DE SERVICIO NO SE HA DETENIDO EN LOS PEORES MESES DE LA CRISIS SANITARIA, PUES SE HA PRESENTADO DE NUEVO CON EL PASO DE LA BORRASCA FILOMENA Y EL INCREMENTO DE DAÑOS Y DE DEMANDA DE SERVICIOS QUE HA PROVOCADO. EL MENSAJE PRINCIPAL QUE DEFIENDO, ES DECIR, QUE 2021 VA A SER UN AÑO DE UNA GRAN EXIGENCIA DE SERVICIO PARA NUESTRA INDUSTRIA, HA QUEDADO PLENAMENTE CONFIRMADO

CUANDO APENAS HEMOS CONSUMIDA LA PRIMERA MITAD DE SU PRIMER MES.

HOY EN DÍA, TODA AQUELLA PROTECCIÓN DE SEGURO EN LA QUE ES POSIBLE PROVEER EL SERVICIO EN LUGAR DE REEMBOLSARLO HA DEJADO YA DE TENER NATURALEZA INDEMNIZATORIA. EL SEGURO ESPAÑOL, HOY, ES, BÁSICAMENTE, UNA PLATAFORMA DE SERVICIOS. LA PLATAFORMA DE SERVICIOS MÁS GRANDE DE NUESTRA ECONOMÍA, DANDO SERVICIO A MILLONES DE USUARIOS. Y ESTOY CONVENCIDA DE QUE ES UNA PLATAFORMA QUE VA A SER PUESTA A PRUEBA DURANTE ESTE AÑO, COMO LO FUE EN EL AÑO YA PASADO.

ES POR TODO ESTO QUE YO CREO QUE, EN BUENA MEDIDA, AL SEGURO SE LE VA A JUZGAR, QUIZÁS INCLUSO DURANTE MUCHO TIEMPO, POR LA RESPUESTA QUE SEA CAPAZ DE APORTAR DURANTE ESTE AÑO 2021. TODO ELLO EN UN MARCO DE UN INTERÉS POR EL SEGURO REVITALIZADO, QUE ES PERCEPTIBLE EN MUCHOS RAMOS, DESDE SALUD A DECESOS, DESDE PÉRDIDAS PECUNIARIAS A DEFENSA JURÍDICA, FRUTO DEL HECHO DE QUE LA SOCIEDAD QUE HA SALIDO DE 2020, QUE HA VIVIDO Y SIGUE VIVIENDO LA PANDEMIA, LOS FENÓMENOS ATMOSFÉRICOS EXTREMOS Y OTRAS CIRCUNSTANCIAS, ES UNA SOCIEDAD, SI CABE, MÁS CONSCIENTE QUE NUNCA DE LA IMPORTANCIA DE LOS RIESGOS, DE SU PREVENCIÓN, Y DE LA PROTECCIÓN FRENTE A LOS MISMOS.



LA MATERIA REGULATORIA DE 2021 VA A ESTAR FUERTEMENTE INFLUIDA POR EL TRAUMA DE LA PANDEMIA. LO VA A ESTAR YA, PASE LO QUE PASE CON LA LUCHA CONTRA LA MISMA, SEA CUAL SEA EL CALENDARIO DE SU DESAPARICIÓN. EN EFECTO, INDEPENDIEMENTE DE DICHO CALENDARIO, LO QUE YA ES CLARO ES QUE LA PANDEMIA HA DEJADO COMO POSO PERMANENTE UNA DEMANDA DE SOLUCIONES DE PROTECCIÓN, ENTRE LAS CUALES, OBVIAMENTE, LAS PANDEMIAS Y SITUACIONES SIMILARES OCUPAN UN LUGAR PREEMINENTE.

COMO ASEGURADORES, PUES, NUESTRA PRIORIDAD HA SIDO SER CAPACES DE RESPONDER A LA DEMANDA OBJETIVA QUE SE NOS HACÍA Y ALUMBRAR UNA PROPUESTA SOBRE COBERTURA PANDÉMICA. COMO YA HE TENIDO LA OCASIÓN DE EXPLICAR OTRAS VECES, ESTA PROPUESTA NO RESULTABA SENCILLA POR LAS PROPIAS CARACTERÍSTICAS DE LAS PANDEMIAS COMO RIESGOS QUE SE PRESENTAN A TODO EL MUNDO AL MISMO TIEMPO; CARACTERÍSTICA QUE LAS HACE ASEGURABLES ÚNICAMENTE EN EL MARCO DE

MECANISMOS DE COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA QUE RESPONDAN AL PRINCIPIO DE QUE PARA PROTEGERSE FRENTE A RIESGOS TOTALES HAY QUE PONER EN JUEGO LA TOTALIDAD DE LOS RECURSOS. HEMOS ELABORADO UNA PROPUESTA DE COLABORACIÓN PÚBLICO PRIVADA QUE TIENE SU FUNDAMENTO EN EL CONSORCIO DE COMPENSACIÓN DE SEGUROS QUE NOS PERMITA MEJORAR EL NIVEL DE RESPUESTA Y SERVICIO QUE DAMOS EN TODA SITUACIÓN, TAMBIÉN EN LAS MUY COMPROMETIDAS COMO LA QUE HEMOS VIVIDO Y TODAVÍA SEGUIMOS VIVIENDO A DÍA DE HOY. SIN EMBRAGO, TENGO QUE SEÑALAROS QUE LA PROPUESTA PRESENTADA LAMENTABLEMENTE, NO ESTÁ ENTRE LAS PRIORIDADES DEL GOBIERNO.



POR ÚLTIMO, Y COMO CUARTO ELEMENTO, ESTE AÑO HA DE SER EL DE LA DIGITALIZACIÓN Y LA SOSTENIBILIDAD. EN EL PRIMERO DE LOS CASOS, EL SEGURO ESPAÑOL ESTÁ EMBARCADO EN UNA REFLEXIÓN ESTRATÉGICA DE GRAN IMPORTANCIA QUE YO RESUMIRÍA CON EL CONCEPTO “AVANZAR SIN OLVIDAR”.

AVANZAR PORQUE LOS ASEGURADORES QUEREMOS SER LOS PRIMEROS ACTORES DEL PROCESO DE DIGITALIZACIÓN. NUESTRO COLECTIVO DE CLIENTES NATIVOS DIGITALES VA A CRECER EN LOS PRÓXIMOS AÑOS A TASAS MUY ACELERADAS, Y TAMBIÉN ESPERAMOS QUE MUCHOS DE LOS CLIENTES QUE NO SON NATIVOS DIGITALES SE, POR ASÍ DECIRLO, DIGITALICEN. SIN EMBARGO, NO QUEREMOS AVANZAR DESDE LA PREMISA DE OLVIDAR LO QUE SOMOS, LO QUE SIEMPRE HEMOS SIDO Y LO QUE TENEMOS QUE SEGUIR SIENDO.

NOSOTROS, LOS ASEGURADORES, NOS BASAMOS EN LA CERCANÍA A NUESTROS CLIENTES. LA RED ESPAÑOLA DE DISTRIBUIDORES DE SEGUROS ES UNA DE LAS REDES MÁS CAPILARES QUE EXISTEN; Y NO SÓLO ESO SINO QUE, SI REVISAN USTEDES LAS CIFRAS CON CUIDADO, DESCUBRIRÁN QUE, EN REALIDAD, ES UNA RED QUE TIENDE A SER MÁS DENSA EN LOS LUGARES MENOS DENSOS; EN OTRAS PALABRAS: NOSOTROS NO NOS HEMOS IDO, NI NOS IREMOS, DE LA ESPAÑA VACIADA.

EL PROCESO DE DIGITALIZACIÓN, ESO SÍ, ES UN PROCESO QUE NO PODEMOS AFRONTAR SOLOS. SI TENEMOS UN MERCADO DE SEGURO DIGITAL REGULADO POR LEYES ANALÓGICAS, POR FUERZA EL DESARROLLO DEL MISMO SERÁ APENAS EMBRIONARIO. EN NUESTRA LEGISLACIÓN ASEGURADORA HAY MUCHOS TICS Y MATICES QUE SON PROPIOS DE REALIDADES MUY EXTRAÑAS A LA RELACIÓN DIGITAL, ELEMENTOS QUE SE CONVIERTEN EN OBSTÁCULOS OBJETIVOS AL DESARROLLO DE UN SEGURO DEL SIGLO XXI. LA NORMA, PUES,

DEBE AYUDARNOS EVOLUCIONANDO COMO EVOLUCIONA NUESTRO NEGOCIO.

EL GRAN PUNTO FUERTE DEL SEGURO HA ESTADO SIEMPRE EN SU CAPACIDAD DE CERCANÍA CON EL CLIENTE. Y TIENE QUE SEGUIR SIENDO ASÍ, AUNQUE LA FORMA DE CONTRATAR, DE GESTIONAR, DE COMUNICARSE, SE DIGITALICE. EL SECTOR ASEGURADOR ES UNO DE LOS PRIMEROS SECTORES QUE HA DESARROLLADO UNOS PRINCIPIOS ÉTICOS PARA EL USO DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN SUS PROCESOS DE RELACIÓN CON EL CLIENTE; ESTE DATO ES UNA DEMOSTRACIÓN MÁS DEL CONCEPTO FUNDAMENTAL QUE DEBE PRESIDIR NUESTRA DIGITALIZACIÓN: AL OTRO LADO HAY UNA PERSONA, CON SUS INQUIETUDES, SUS NECESIDADES Y SUS DEMANDAS.

EN LO TOCANTE A LA SOSTENIBILIDAD, PARA NADIE ES UN SECRETO QUE LA ECONOMÍA DE LA TRANSICIÓN ES HOY UNO DE LOS ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LA AMBICIÓN DEL PRESENTE. NOSOTROS PODEMOS, YO DIRÍA QUE DEBEMOS, ESTAR PRESENTES EN ESE TERRENO, TANTO EN EL PAPEL QUE JUGAMOS COMO INVERSORES INSTITUCIONALES COMO EN EL PAPEL DIRECTO QUE JUGAMOS COMO ASEGURADORES. OFRECER, PUES, PRODUCTOS QUE AYUDEN A LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA MIENTRAS, COMO INVERSORES, APUNTALAMOS LA CAPACIDAD DE FINANCIAR LA ECONOMÍA ASG, SON DOS DE LOS ELEMENTOS FUNDAMENTALES QUE HAN DE CARACTERIZAR NUESTRA LABOR DURANTE ESTE AÑO.

SOMOS ACTORES ECONÓMICOS CAPACES DE DIRIGIR RECURSOS HACIA SECTORES Y SOLUCIONES CLAVE PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y LOS PRINCIPIOS AMBIENTES, SOCIALES Y DE GOBERNANZA; ASÍ COMO DE OFRECERLES SOLUCIONES DE SEGURO ADAPTADAS A ESTOS OBJETIVOS.



NOS ENCONTRAMOS, POR LO TANTO, ANTE UN AÑO QUE VA A RECLAMAR MUCHAS COSAS DE TODOS NOSOTROS. UN AÑO EN EL QUE TODOS Y CADA UNO DE NUESTROS GESTOS, TODAS Y CADA UNA DE NUESTRAS DECISIONES, DEBEN ESTAR PRESIDIDAS POR EL OBJETIVO DE MEJORAR LA VIDA DE NUESTROS CLIENTES.

EN TODO CASO, CREO QUE ES IMPORTANTE ENTENDER QUE “TODOS NOSOTROS” ES EXACTAMENTE ESO: TODOS. NO SÓLO ESTOY HABLANDO DE LOS ASEGURADORES O DE LOS DISTRIBUIDORES. ESTOY HABLANDO, TAMBIÉN DE NUESTRA AUTORIDAD DE SUPERVISIÓN, DE NUESTRO REGULADOR Y, POR EXTENSIÓN, DE LAS AUTORIDADES PÚBLICAS. SE NOS PRESENTA, PUES, UN

AÑO DE GESTIÓN COMPLICADA EN EL QUE SERÁ NECESARIO QUE LA IMPLICACIÓN POR PARTE DE LAS AUTORIDADES DEL SEGURO SEA PLENA Y CREATIVA, PUES ÉSTA SERÁ LA MEJOR MANERA DE TRANSFERIRLE BENEFICIOS A NUESTROS CLIENTES Y A LA SOCIEDAD EN SU CONJUNTO. ES UN AÑO, PUES, PARA TRABAJAR JUNTOS.



MUCHAS GRACIAS.