

BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, PRONUNCIADA EL 11 DE MAYO DE 2022 EN LA CELEBRACIÓN DEL 'DÍA MUNDIAL DEL SEGURO' ORGANIZADA POR LA FUNDACIÓN INADE. EL ACTO SE DESARROLLÓ EN EL HOTEL OCA PUERTA DEL CAMINO (SANTIAGO DE COMPOSTELA). SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.

QUERIDOS PRESIDENTE Y DIRECTOR DE LA FUNDACIÓN INADE, AMIGOS TODOS: ESTAMOS EN EL DÍA MUNDIAL DEL SEGURO, QUE ES UNO DE LOS DÍAS MUNDIALES MÁS IMPORTANTES. NUESTROS MÉRITOS PARA SOSTENER ESTO NO SON POCOS. UN MERO CÁLCULO MUY CONSERVADOR NOS LLEVA A LA CONCLUSIÓN DE QUE, EN EL TIEMPO QUE VOY A INVERTIR DIRIGIÉNDOME A VOSOTROS AHORA MISMO, EL SEGURO MUNDIAL VA A RENDIR PAGOS, VA A HONRAR COMPROMISOS CON SUS CLIENTES, EQUIVALENTES A LAS GANANCIAS ANUALES COMPLETAS DE 2.600 TRABAJADORES ESPAÑOLES. LA DEL SEGURO, EFECTIVAMENTE, ES LA SEGUNDA RED DE SEGURIDAD MAYOR DEL MUNDO ACTUAL, SÓLO DETRÁS DE LOS ESTADOS. EN LAS ECONOMÍAS MÁS DESARROLLADAS DEL MUNDO, EN LAS QUE LOS PAGOS POR SINIESTRALIDAD ESTÁN REGRESANDO AL CÍRCULO DE CREACIÓN DE VALOR AÑADIDO ENTRE 2 Y 5 PUNTOS DE PIB, SE PODRÍA DECIR, POR ELLO, QUE LA CREACIÓN DE RIQUEZA DESCANSA, EN BUENA PARTE, EN LA EXISTENCIA DE LAS GARANTÍAS DEL SEGURO. Y LOS ASEGURADORES SON RESPONSABLES DE HABER SABIDO CONSTRUIR

UNA ESTRUCTURA DE NEGOCIO CAPAZ DE HACER QUE TODO ESTO FUNCIONE Y QUE, ADEMÁS, LO HAGA CON SOLVENCIA O, COMO SE DICE MÁS AHORA, CON SOSTENIBILIDAD FINANCIERA A LARGO PLAZO.

UN ASEGURADOR TIENE EL MISMO PEOR ENEMIGO QUE SU CLIENTE: EL DAÑO. EL DAÑO ES ESE MOMENTO EN QUE SE PRESENTA LA PÉRDIDA INESPERADA Y, CONSECUENTEMENTE, EL ASEGURADOR ES CONVOCADO A CUMPLIR CON SU LABOR, QUE ES HONRAR SU COMPROMISO Y REPARARLO. CON TODO LO COMPLEJA Y VARIADA QUE ES LA ACTIVIDAD ASEGURADORA, EN REALIDAD LA REPUTACIÓN DEL ASEGURADOR SE JUEGA EN UN MOMENTO BINARIO: EL DAÑO. ESE MOMENTO EN QUE, O LO HACE BIEN, O NO LO HACE BIEN.

NO SERÁ DE MÍ DE QUIEN ESCUCHÉIS LLAMADAS A LA AUTOCOMPLACENCIA. NO SERÁ A MÍ A QUIEN ESCUCHARÉIS DECIR QUE YA HEMOS LLEGADO, QUE YA LO HEMOS CONSEGUIDO; QUE ESTO QUE TENEMOS ES, JUSTO, EL OBJETIVO QUE QUERÍAMOS ALCANZAR. GESTIONAR EL NEGOCIO ASEGURADOR ES TENER CLARO QUE NUNCA SE HA LLEGADO. SIN EMBARGO, CREO QUE ESA EXIGENCIA PERMANENTE TAMBIÉN TIENE QUE COMBINARSE CON UNA DOSIS ADECUADA DE RECONOCIMIENTO; MÁXIME EN UN DÍA

COMO ÉSTE, PENSADO PRECISAMENTE PARA HOMENAJEAR A LAS MUJERES Y LOS HOMBRES DEL SEGURO.

POR ESTA RAZÓN, ME GUSTARÍA RECORDAROS, AQUÍ Y AHORA, QUE DE LAS MUCHAS TURBULENCIAS QUE HAN SUFRIDO NUESTRA ECONOMÍA Y NUESTRA SOCIEDAD EN LOS ÚLTIMOS DOS O TRES AÑOS, NINGUNA HA PROVENIDO DE LA INDUSTRIA ASEGURADORA. NOSOTROS NO HEMOS RESTADO; TODO LO CONTRARIO, HEMOS SUMADO, HACIENDO LO QUE SABEMOS HACER EN MUCHOS ACTOS MUY VARIADOS, CREO YO QUE MUY BIEN RESUMIDOS EN LA INICIATIVA TOMADA POR EL SECTOR ANTE LA PANDEMIA DE LA COVID-19, PONIENDO EN MARCHA LA MAYOR PÓLIZA COLECTIVA DE LA HISTORIA DE ESPAÑA, SEGUIDA DE UNA AMPLIA CAMPAÑA DE DONACIONES DE CARÁCTER SOCIAL Y PARA PROMOVER LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA. HEMOS, PUES, RESPONDIDO A UNO DE LOS MOMENTOS MÁS DUROS DEL DEVENIR DE ESPAÑA SUMANDO, AYUDANDO.

ESTA RESPUESTA NO MARCA SINO UN CONTINUO CON UNA HISTORIA QUE ESTÁ TRUFADA DE APORTACIONES AL BIENESTAR ECONÓMICO Y SOCIAL DE AQUELLAS SOCIEDADES DONDE EL SEGURO SE ASIENTA Y CRECE. NUESTRO PROGRESO ES SIEMPRE EL PROGRESO DE AQUELLOS A QUIENES PROTEGEMOS, Y PUEDE DECIRSE, CLARAMENTE, QUE CUANDO MÁS DESARROLLADA ESTÁ UNA SOCIEDAD, CUANTO MÁS BIENESTAR COLECTIVO

DISFRUTA, MÁS ASEGURADA ESTÁ. NOSOTROS SOMOS PARTE DE LA SOLUCIÓN, NO DE LOS PROBLEMAS.

ESTO NO ES SINO EL RESULTADO DE MUCHAS VOLUNTADES ACUMULADAS: LAS VUESTRAS. EL SEGURO SE HACE DÍA A DÍA, Y SE HACE DE MUCHOS GESTOS, CASI TODOS RELACIONADOS CON EL MOMENTO DEL DAÑO. EL GESTO DE UN CLIENTE QUE CUELGA EL TELÉFONO, AHORA CONVENCIDO DE QUE EL PROBLEMA QUE LE ANGUSTIA SE SOLUCIONARÁ. EL GESTO DEL AHORRADOR QUE RECIBE INFORMACIÓN PUNTUAL, PRECISA Y COMPRENSIBLE DE LA SITUACIÓN DE SU AHORRO. EL GESTO DEL DISTRIBUIDOR QUE OFRECE AQUELLO QUE SE ADAPTA A LAS DEMANDAS Y NECESIDADES DE SU CLIENTE. EL GESTO DEL INVERSOR QUE COLOCA LOS RECURSOS DE SUS CLIENTES EN ACTIVOS SOSTENIBLES. EL GESTO DE LA MUJER QUE ACCEDE A UN EMPLEO ASEGURADOR ADECUADAMENTE RETRIBUIDO, ESTABLE Y REPLETO DE OPORTUNIDADES DE PROGRESO PERSONAL.

LUEGO ESTÁN LAS CIFRAS GLOBALES, LAS CUENTAS Y LOS INFORMES. PERO, POR PERFECTOS QUE QUIERAN SER, NO PUEDEN CAPTURAR LA ENORME RIQUEZA, Y TAMBIÉN EL ESFUERZO, QUE CONLLEVA LA PROCURA CONSTANTE DE LA EXCELENCIA EN LA PRÁCTICA ASEGURADORA.

PORQUE LAS COSAS SIEMPRE SE PUEDEN HACER DE OTRA MANERA, ES DECIR: MAL.
PORQUE SIEMPRE ES POSIBLE TOMAR EL CAMINO ERRÓNEO Y ARRASTRAR EN ELLO AL
CLIENTE, YO CREO QUE LA CONSTATACIÓN DE QUE ESTAMOS EN UN CAMINO CORRECTO
ES UN HECHO OBLIGADO EN UN DÍA COMO HOY.

QUIERO, POR ELLO, TRASLADAROS UNA CÁLIDA FELICITACIÓN A LOS MIEMBROS DE
LA FAMILIA ASEGURADORA.

BORRADOR