

BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE MIRENCHU DEL VALLE SCHAAN, PRESIDENTA DE UNESPA, PRONUNCIADA EL 17 DE OCTUBRE DE 2023 EN EL 'XXX ENCUENTRO DEL SECTOR ASEGURADOR' ORGANIZADO POR ABC, DELOITTE Y MAPFRE. EL ACTO SE DESARROLLÓ EN LA SEDE DE LA FUNDACIÓN RAFAEL DEL PINO (MADRID). SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.

BUENOS DÍAS A TODOS. QUIERO EMPEZAR POR AGRADECER A LOS ORGANIZADORES DE ESTA JORNADA QUE HAYAN PENSADO EN MÍ PARA INTERVENIR HOY ANTE USTEDES. UNESPA TIENE UNA LARGA TRADICIÓN EN ESTA CITA ANUAL; PERO ES LA PRIMERA VEZ QUE ACUDO COMO PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DEL SEGURO. ASÍ PUES, EL DÍA DE HOY TIENE UN HONDO SIGNIFICADO PARA MÍ Y ESPERO QUE PARA USTEDES TENGA INTERÉS. VOY A INTENTAR DECIRLES UNAS PALABRAS SOBRE ALGUNOS DE LOS QUE YO CREO QUE SON LOS PRINCIPALES RETOS A LOS QUE, EN ESTE MOMENTO, SE ENFRENTA EL SEGURO.

DADO QUE EL SEGURO ES UNA ACTIVIDAD SUPERVISADA Y METICULOSAMENTE REGULADA, ESTOS RETOS TIENEN MUCHO QUE VER CON LOS PROYECTOS DE NORMAS QUE TENEMOS EN LA AGENDA. SIN EMBARGO, ANTES DE INICIAR ESTE ANÁLISIS ME GUSTARÍA COMENZAR DESTACANDO ALGUNAS CUESTIONES SOBRE EL VALOR DEL SEGURO, PORQUE ES IMPORTANTE TENER CLARO CUÁL Y CÓMO ES LA REALIDAD SOBRE LA QUE SE APLICAN ESAS NORMAS A LAS QUE LOS QUE LUEGO ME REFERIRÉ.

COMO ARRANQUE ME GUSTARÍA PLANTEAR ANTE USTEDES UNA PREGUNTA APARENTEMENTE MUY SENCILLA: ¿CUÁNTO VALE EL SEGURO? ESTA PREGUNTA TIENE RESPUESTAS CUANTITATIVAS MUY SENCILLAS. PODEMOS PENSAR, EFECTIVAMENTE, QUE EL SEGURO VALE LO QUE FACTURA; EN ESE CASO, SERÍA 63.000 MILLONES DE EUROS. TAMBIÉN PODEMOS CONSIDERAR QUE SU VALOR RESIDE EN LOS PERCANCES QUE RESUELVE EN UN AÑO, QUE SON 237 MILLONES. O SI NO, EN EL VOLUMEN DE LAS INVERSIONES QUE CANALIZA, QUE ASCIENDEN A NI MÁS NI MENOS QUE 270.000 MILLONES DE EUROS.

TODAS ÉSTAS SON CIFRAS IMPRESIONANTES; Y, SIN EMBARGO, NO CAPTURAN TODA LA REALIDAD DEL SEGURO.

EL VALOR SOCIAL DEL SEGURO SE ALIMENTA DE ELEMENTOS DE REPARACIÓN O BIENESTAR QUE, EN BUENA MEDIDA, SON INTANGIBLES. ÉSTOS ELEMENTOS PUEDEN CAPTURARSE A TRAVÉS DE PREGUNTAS COMO: ¿QUÉ CAPACIDAD TENDRÍAN LOS PARTICULARES DE EMPEZAR DE NUEVO DESPUÉS DE QUE UNA DANA, UN TERREMOTO O UN VOLCÁN HAYA ARRASADO CON TODO LO QUE POSEÍAN? ¿A QUÉ PROBLEMA SOCIAL NOS ENFRENTARÍAMOS SI ESPAÑA NO CONTASE CON UN MECANISMO CONSENSUADO, INMEDIATO, JUSTO Y SUFICIENTE DE REPARACIÓN A LOS APROXIMADAMENTE 250.000

CIUDADANOS QUE, CADA AÑO, SE VEN AFECTADOS, POR UN ACCIDENTE DE TRÁFICO?
¿QUÉ APORTA UNA RENTA VITALICIA QUE TE ACOMPAÑA DURANTE TODA,
ABSOLUTAMENTE TODA, TU JUBILACIÓN Y TE PERMITE MANTENER TU NIVEL DE VIDA EN LA
VEJEZ? O POR ÚLTIMO, ¿QUÉ VALOR LE DAMOS A UN SERVICIO DE SALUD, COMO EL QUE
OFRECE EL SEGURO PRIVADO, AL QUE ACUDIMOS CON FRECUENCIA?

SON PREGUNTAS COMO ESTAS, SON ESTAS CUESTIONES TAN DIFÍCILES DE
CUANTIFICAR, LAS QUE DAN LA MEDIDA DE LA IMPORTANCIA DEL SEGURO PARA LAS
PERSONAS. AQUÍ ES DONDE ESTÁ EL VALOR SOCIAL DEL SEGURO, SU AUTÉNTICO *VALUE
FOR MONEY*, POR UTILIZAR LA EXPRESIÓN HOY MÁS DE MODA. ÉSTA ES LA PRINCIPAL
RETRIBUCIÓN QUE UN ASEGURADOR DA A CAMBIO DE LA PRIMA QUE COBRA: LA
TRANQUILIDAD, LA ESTABILIDAD, LA CONSERVACIÓN DEL PATRIMONIO PASE LO QUE PASE.
UNA TRANQUILIDAD QUE SE EXTIENDE SOBRE VIVIENDAS QUE ACUMULAN, ENTRE TODAS,
UN VALOR DE 4,6 BILLONES DE EUROS; COMERCIOS Y OFICINAS QUE SUPERAN LOS
700.000 MILLONES DE EUROS; INDUSTRIAS QUE ACUMULAN UN PATRIMONIO SUPERIOR
AL BILLÓN DE EUROS Y COBERTURAS SOBRE LA VIDA DE LAS PERSONAS QUE RONDAN LOS
8 BILLONES DE EUROS. TODAS ESTAS SON CIFRAS QUE MAREAN, LO SÉ. PERO SON LAS
CIFRAS QUE REFLEJAN TODO LO QUE PROTEGE EL SEGURO.

ESE VALOR SOCIAL DEL SEGURO ES EL VALOR QUE DISTINGUE A LAS SOCIEDADES DESARROLLADAS. LA RIQUEZA Y EL BIENESTAR COLECTIVO CORRELACIONAN DIRECTAMENTE CON EL DESARROLLO ASEGURADOR. LAS SOCIEDADES MÁS PRÓSPERAS SON LAS MÁS PROTEGIDAS. ES UNA ESPIRAL VIRTUOSA: LA RIQUEZA INVITA A PROTEGERSE Y LA PROTECCIÓN ASIENTA LA RIQUEZA Y GENERA NUEVA PROSPERIDAD. POR ESO, CUANDO DEFENDEMOS EL DESARROLLO DEL SEGURO, ESTAMOS DEFENDIENDO EL DESARROLLO DE TODOS NOSOTROS.

DICHO ESTO, ME GUSTARÍA PASAR AHORA A HABLARLES DE DIFERENTES ÁMBITOS DONDE EL SEGURO TIENE UN PAPEL ESENCIAL PARA LA SOCIEDAD. COMENZARÉ POR LOS ELEMENTOS RELACIONADOS CON LA SOSTENIBILIDAD CLIMÁTICA.

ESTÁ A LA VISTA DE TODOS QUE LOS FENÓMENOS ATMOSFÉRICOS ADVERSOS SE PRODUCEN CADA VEZ CON MAYOR FRECUENCIA, TIENEN UNA MAYOR SEVERIDAD Y, ADEMÁS, AFECTAN A UN TERRITORIO CADA VEZ MÁS EXTENSO. EL AÑO EN CURSO ESTÁ SIENDO UN BUEN EJEMPLO. NOS HEMOS TOPADO CON VARIAS DANAS DE GRAVEDAD, LA AEMET HA LLEGADO A COMUNICAR LLUVIAS TORRENCIALES DE 120 LITROS POR METRO CUADRADO QUE SE PRODUCIRÍAN EN UN INTERVALO DE APENAS 12 HORAS E, INCLUSO,

PROTECCIÓN CIVIL HA REMITIDO, POR PRIMERA VEZ EN SU HISTORIA, UNA ALERTA A TODA LA COMUNIDAD DE MADRID. TODO ESTO QUE LES CUENTO LES SUENA, ¿VERDAD?

PRECISAMENTE, LAS LLUVIAS TORRENCIALES OCURRIDAS EN EL CENTRO PENINSULAR A PRINCIPIOS DEL PASADO SEPTIEMBRE –YA VEN, LES ESTOY HABLANDO DE ALGO QUE HA OCURRIDO HACE APENAS UN MES Y MEDIO–; COMO DECÍA, ESAS LLUVIAS TORRENCIALES HAN SUPUESTO, SEGÚN EL CONSORCIO DE COMPENSACIÓN DE SEGUROS, DAÑOS POR INUNDACIÓN VALORADOS EN 115 MILLONES. A ESTE IMPORTE HAY QUE SUMAR OTRA FACTURA DE 30 MILLONES QUE DESEMBOLSARÁN LAS ASEGURADORAS POR LOS DAÑOS CAUSADOS POR LA LLUVIA POR FILTRACIONES QUE SE HAN PRODUCIDO EN LOS EDIFICIOS A TRAVÉS DE CUBIERTAS Y VENTANAS.

FRENTE A ESTA EVOLUCIÓN DE LOS EVENTOS CLIMÁTICOS, LA SOLUCIÓN PASA POR AMPLIAR EL SISTEMA DE COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA QUE YA TENEMOS. ¿CÓMO? ACTUALIZANDO EL LISTADO DE SUPUESTOS CLIMÁTICOS EXTRAORDINARIOS EN EL REGLAMENTO QUE RIGE LA ACTUACIÓN DEL CONSORCIO DE COMPENSACIÓN DE SEGUROS. AÑADIENDO LOS DAÑOS POR LLUVIA EXTRAORDINARIA, COMO LA DANA DE LA QUE LES ACABO DE HABLAR DEL PASADO SEPTIEMBRE; O INCORPORANDO LOS DAÑOS NIEVE, COMO LOS PROVOCADOS POR LA BORRASCA FILOMENA HACE UN PAR DE AÑOS.

EN LA REPARACIÓN DE LOS DAÑOS DERIVADOS DEL CAMBIO CLIMÁTICO, ME GUSTARÍA DESTACAR EL PAPEL QUE JUEGA AGROSEGURO. ESTE POOL DE ASEGURADORAS SE DEBE EMPLEAR CADA VEZ MÁS A FONDO PARA ATENDER LOS DESTROZOS QUE CAUSAN LAS INUNDACIONES, EL PEDRISCO, LAS HELADAS Y, MUY ESPECIALMENTE, LA SEQUÍA SOBRE EL SECTOR PRIMARIO. A MEDIADOS DE AÑO, AGROSEGURO YA HABÍA DESEMBOLSADO LA FRIOLERA DE 770 MILLONES DE EUROS EN INDEMNIZACIONES. FÍJENSE, EN SOLO SEIS MESES HABÍA SUPERADO TODO LO PAGADO EL AÑO ANTERIOR. SU PREVISIÓN ES ALCANZAR LOS 1.200 MILLONES DE EUROS DE SINIESTRALIDAD A CIERRE DE 2023. UN AÑO MÁS, UN NUEVO RÉCORD. LA SEVERIDAD DE TODOS ESTOS SUCESOS VA AL ALZA, AÑO TRAS AÑO, COMO DEMUESTRAN LAS CRECIENTES INDEMNIZACIONES QUE AGROSEGURO ENTREGA A AGRICULTORES Y GANADEROS.

LA MEJOR FORMA QUE TIENE EL SECTOR ASEGURADOR DE TRABAJAR POR LA SOSTENIBILIDAD ES, EN ÚLTIMA INSTANCIA, CERRAR LAS BRECHAS DE ASEGURAMIENTO. CADA VEZ QUE SE PRODUCE UNA CATÁSTROFE CLIMÁTICA, LA SOCIEDAD EXPERIMENTA LA DIFERENCIA QUE EXISTE ENTRE LA CAPACIDAD DE RECUPERACIÓN Y PREVENCIÓN DE LOS BIENES ASEGURADOS Y LOS NO ASEGURADOS. ES IMPORTANTE, POR LO TANTO, CONSEGUIR QUE ESPAÑA SE ALINEE CON LAS PRINCIPALES ECONOMÍAS DE SU ENTORNO

EN LO QUE A SU ASEGURAMIENTO SE REFIERE, CERRANDO LAS BRECHAS DE ASEGURAMIENTO EN SUS DOS VERTIENTES: TANTO LA CARENCIA TOTAL DE ASEGURAMIENTO EN SÍ, COMO EL ASEGURAMIENTO INSUFICIENTE. POR ESTA RAZÓN, ES IMPORTANTE IDENTIFICAR ESAS BRECHAS, E INVITAR A LOS PODERES PÚBLICOS Y PRIVADOS A TRABAJAR EN SU SOLUCIÓN.

ENTRE ESTAS PRIORIDADES DEBE ESTAR LA CREACIÓN DE UNA AUTÉNTICA ALIANZA PÚBLICO-PRIVADA EN VARIOS ÁMBITOS. UNA ALIANZA QUE PERMITA HACER FRENTE DE MANERA CONJUNTA Y COORDINADA A LOS MÚLTIPLES RETOS Y DESAFÍOS A LOS QUE SE ENFRENTA LA SOCIEDAD ESPAÑOLA, ENTRE LOS QUE, SIN DUDA, SE ENCUENTRA EL PROGRESIVO ENVEJECIMIENTO DE LA POBLACIÓN.

LAS PERSONAS VIVIMOS, AFORTUNADAMENTE, CADA VEZ MÁS AÑOS. SE TRATA, SIN DUDA, DE UNA MUY BUENA NOTICIA, PERO AL MISMO TIEMPO PLANTEA UN RETO IMPORTANTE. EN ESPECIAL, PARA LOS SISTEMAS DE SALUD Y DE PENSIONES. EL SEGURO TIENE MUCHO QUE DECIR EN ESTOS DOS ÁMBITOS DE HONDO CALADO SOCIAL.

LA COMISIÓN EUROPEA HA APUNTADO LA NECESIDAD DE ADOPTAR MEDIDAS PARA ASEGURAR, POR UN LADO, LA SOSTENIBILIDAD Y ADECUACIÓN DE LOS SISTEMAS PÚBLICOS DE PENSIONES. Y POR OTRO, PARA IMPULSAR QUE LAS PERSONAS QUE SE JUBILAN

DISPONGAN DE SISTEMAS COMPLEMENTARIOS DE PENSIONES, TANTO DE EMPLEO COMO INDIVIDUALES.

EL DESAFÍO DEL ENVEJECIMIENTO SE PUEDE RESOLVER SI SE ACTÚA CON SUFICIENTE ANTICIPACIÓN. LOS PLAZOS AQUÍ SON CLAVE PORQUE, EVIDENTEMENTE, LLEVA TIEMPO CONSTRUIR MASAS DE AHORRO PRIVADO SUFICIENTES PARA COMPLEMENTAR LA PENSIÓN PÚBLICA Y EN ESTO, LAMENTABLEMENTE, EN ESPAÑA VAMOS CON RETRASO.

EL DESARROLLO DEL SEGUNDO PILAR EN ESPAÑA HA SIDO ESCASO. A FINALES DE LOS AÑOS NOVENTA, LAS EMPRESAS IMPLANTARON PLANES DE PENSIONES DE EMPLEO PARA LA EXTERIORIZACIÓN DE LOS COMPROMISOS POR PENSIONES QUE TENÍAN ASUMIDOS CON SUS EMPLEADOS. UNA VEZ FINALIZADA ESTA EXTERIORIZACIÓN DE LOS COMPROMISOS POR PENSIONES, EL PATRIMONIO DE LOS PLANES DE PENSIONES DE EMPLEO SE ESTANCÓ. NO HUBO NUEVOS PASOS SIGNIFICATIVOS EN FAVOR DE LA PREVISIÓN SOCIAL COMPLEMENTARIA DURANTE DÉCADAS.

POR ESTA RAZÓN, ESPAÑA ESTÁ HOY POR DEBAJO DEL PROMEDIO DE LOS PAÍSES CON PLANES DE PENSIONES DE EMPLEO NO OBLIGATORIOS. TANTO EN VOLUMEN DE AHORRO BAJO GESTIÓN COMO EN NÚMERO DE EMPLEADOS. ÚNICAMENTE 1 DE CADA 10 TRABAJADORES ESTÁ ADHERIDO, HOY POR HOY, A UN PLAN DE EMPLEO EN EL PAÍS. LA

PREVISIÓN SOCIAL EMPRESARIAL SE HA CONCENTRADO, FUNDAMENTALMENTE, EN LAS GRANDES EMPRESAS. ES MUY ESCASA SU IMPLANTACIÓN EN LAS PYMES QUE, RECORDÉMOSLO, CONSTITUYEN LA INMENSA MAYORÍA DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS.

EL AÑO PASADO ASISTIMOS AL DESARROLLO DE UNA NUEVA REGULACIÓN PARA EL IMPULSO DE LOS PLANES DE PENSIONES DE EMPLEO. ESTA NORMATIVA NACIÓ CON EL OBJETIVO DE INCORPORAR AL SEGUNDO PILAR DE LA PREVISIÓN SOCIAL, PRECISAMENTE, A LOS TRABAJADORES DE LAS PYMES Y LOS AUTÓNOMOS QUE AHORA NO FORMAN PARTE DE ESTOS ESQUEMAS DE AHORRO. COMPARTIMOS PLENAMENTE CON EL GOBIERNO EL OBJETIVO DE ESTA NORMA.

LA BUENA NOTICIA EN ESTE ÁMBITO ES QUE, A PESAR DEL DÉFICIT DE PREVISIÓN SOCIAL QUE EXISTE HOY EN ESPAÑA, EMPEZAMOS A VER MOVIMIENTOS INTERESANTES QUE PUEDEN ACERCAR EL AHORRO A MÁS PERSONAS. EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN YA HA ABRAZADO EN BLOQUE LA PREVISIÓN SOCIAL COMPLEMENTARIA Y, RECIENTEMENTE, HA APARECIDO EN PRENSA QUE LA HOSTELERÍA BARAJA LA CREACIÓN DE UN ESQUEMA DE AHORRO SECTORIAL QUE PUEDE BENEFICIAR A, NI MÁS NI MENOS, QUE 1,9 MILLONES DE TRABAJADORES. SI ESTE PROYECTO CRISTALIZA, SERÁ UNA EXCELENTE NOTICIA.

EN UNESPA HEMOS ELABORADO UNA 'GUÍA PRÁCTICA PARA EL DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE UN PLAN DE PENSIONES DE EMPLEO' COMO MUESTRA DEL COMPROMISO DEL SECTOR ASEGURADOR CON EL OBJETIVO DE CONTRIBUIR A LA DIVULGACIÓN, EL FOMENTO Y DESARROLLO DEL SEGUNDO PILAR DE LAS PENSIONES ENTRE LAS PYMES Y LOS AUTÓNOMOS. ESTA GUÍA PRETENDE SER UNA HERRAMIENTA PARA DESGRANAR LOS ASPECTOS A TENER EN CUENTA EN LA IMPLANTACIÓN DE UN PLAN DE PENSIONES DE EMPLEO. ESPECIALMENTE, PARA LA PUESTA EN MARCHA DE UN PLAN DE PENSIONES DE EMPLEO SIMPLIFICADO EN UN SECTOR EMPRESARIAL O EN UNA ASOCIACIÓN DE AUTÓNOMOS.

LA GUÍA VA DIRIGIDA A LAS ASOCIACIONES QUE NEGOCIAN CONVENIOS COLECTIVOS Y SU FUNCIÓN ES EMINENTEMENTE DIDÁCTICA. EL DOCUMENTO DETALLA CUÁLES SON LOS PASOS A DAR PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE PENSIONES DE EMPLEO, LAS IMPLICACIONES FISCALES PARA LAS EMPRESAS Y LOS TRABAJADORES, LOS INCENTIVOS EN MATERIA DE COTIZACIONES A LA SEGURIDAD SOCIAL, ETCÉTERA. TODO ELLO ILUSTRADO CON EJEMPLOS PRÁCTICOS.

PONER EN MARCHA ESQUEMAS DE AHORRO TAN AMBICIOSOS COMO EL DE LA CONSTRUCCIÓN O EL DE LA HOSTELERÍA LLEVA TIEMPO. POR ESO DEBERÍA ESTABLECERSE

UN RÉGIMEN TRANSITORIO QUE PERMITA TANTO A LOS TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA COMO A LOS AUTÓNOMOS REALIZAR APORTACIONES SUPERIORES A SUS SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL INDIVIDUAL. NUESTRA PROPUESTA, LA PROPUESTA DE UNESPA, ES QUE PUEDAN APORTAR HASTA 5.000 EUROS AL AÑO MIENTRAS NO CUENTEN CON UN SISTEMA DE EMPLEO DE SU SECTOR O EMPRESA AL QUE CONTRIBUIR. ESTE IMPORTE NO ES CASUAL. ES EL LÍMITE ESTABLECIDO POR LAS DIPUTACIONES FORALES DEL PAÍS VASCO, DONDE SE MANTIENE EL IMPULSO A LA PREVISIÓN SOCIAL EN TODAS SUS VARIANTES.

LA AUTORIDAD INDEPENDIENTE DE RESPONSABILIDAD FISCAL, LA AIREF, TENDRÁ QUE EVALUAR, EN 2026, LA EFICACIA DE LOS INCENTIVOS ESTABLECIDOS EN LA REGULACIÓN PARA EL IMPULSO DE LOS PLANES DE PENSIONES DE EMPLEO Y VERIFICAR SI HAN SIDO SUFICIENTES PARA REVERTIR LA SITUACIÓN. DESDE AQUÍ QUIERO PONER DE MANIFIESTO LA VOLUNTAD DEL SECTOR ASEGURADOR DE CONTRIBUIR A DICHO PROCESO EN TODO LO QUE SEA NECESARIO.

LOS SECTORES EMPRESARIALES TENDRÁN MUCHO QUE DECIR. SOLICITARÁN UN INCREMENTO DE LOS INCENTIVOS A LAS EMPRESAS PARA QUE CONSTITUYAN SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL PARA SUS TRABAJADORES. DESDE 2023 ESTAS APORTACIONES NO COTIZAN A LA SEGURIDAD SOCIAL HASTA UN LÍMITE DE 1.431 EUROS AL AÑO. PERO SE

DEBERÍA IR MÁS ALLÁ Y PERMITIR QUE TODAS LAS CONTRIBUCIONES QUE SE REALICEN A FAVOR DE LOS SISTEMAS DE EMPLEO DE LOS TRABAJADORES NO COTICEN, TAL Y COMO SUCEDÍA HASTA EL AÑO 2012.

POR OTRA PARTE, DEBERÍAN AUMENTARSE DE NUEVO LOS LÍMITES DE APORTACIÓN ANUAL A LOS SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL INDIVIDUALES. LA REDUCCIÓN DE LOS LÍMITES DE APORTACIONES A PLANES DE PENSIONES INDIVIDUALES REALIZADA EN LOS AÑOS 2021 Y 2022, QUE HA BAJADO DE 8.000 EUROS A LOS 1.500 EUROS ANUALES ACTUALES, HA SUPUESTO UNA DISMINUCIÓN DE 4.380 MILLONES DE EUROS EN EL AHORRO PARA LA JUBILACIÓN DE LOS ESPAÑOLES. SON 4.380 MILLONES QUE SE HAN DEJADO DE AHORRAR EN EL SISTEMA INDIVIDUAL SIN QUE DE MOMENTO HAYA HABIDO NINGÚN INCREMENTO DEL AHORRO EN EL ÁMBITO DE LA PREVISIÓN SOCIAL EMPRESARIAL. EL SEGURO APOYA EL IMPULSO DADO A LA PREVISIÓN SOCIAL EN EL ÁMBITO DE LA EMPRESA, COMO HA HECHO EL GOBIERNO, PERO ESTE NO DEBERÍA REALIZARSE A COSTA DE LOS SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL INDIVIDUALES.

ADICIONALMENTE, DADO QUE LA PREVISIÓN SOCIAL ES UN AHORRO FINALISTA Y TIENE UN OBJETIVO ESPECÍFICO –YA SABEN, LA JUBILACIÓN–, SE DEBE FAVORECER SU ESTABILIDAD EN EL TIEMPO. POR ESO, DEBERÍA ELIMINARSE LA POSIBILIDAD QUE

INTRODUJO LA NORMA HACE UNOS AÑOS DE DISPONER SIN LÍMITE DEL AHORRO ACUMULADO EN PLANES DE PENSIONES CUANDO HAN TRANSCURRIDO MÁS DE 10 AÑOS DESDE LA APORTACIÓN.

ESTA MEDIDA ENTRARÁ EN VIGOR EN EL AÑO 2025. CUANDO EL GOBIERNO LA APROBÓ, HACE YA UNOS AÑOS, SU OBJETIVO ERA PROMOVER LA CONTRATACIÓN DE INSTRUMENTOS DE PREVISIÓN SOCIAL BAJO EL ENTENDIMIENTO DE QUE LA ILIQUIDEZ HASTA LA JUBILACIÓN DESINCENTIVABA SU CONTRATACIÓN. SIN EMBARGO, NO SE HAN VENDIDO MÁS PRODUCTOS DE PREVISIÓN SOCIAL POR DOTARLES DE MAYOR LIQUIDEZ. ESO NO HA OCURRIDO. EN CAMBIO, ESE SUPUESTO DE TOTAL LIQUIDEZ A LOS 10 AÑOS SÍ EROSIONA EL CARÁCTER FINALISTA QUE DEBEN TENER ESTE TIPO DE INSTRUMENTOS. LA EXPERIENCIA DE OTROS PAÍSES EN LOS QUE SE HAN ADOPTADO INICIATIVAS SIMILARES HABLA POR SÍ SOLA. LA REFORMA DE LIBERTAD DE ACCESO A LAS PENSIONES REALIZADA POR EL REINO UNIDO EN 2015, TAMBIÉN CONOCIDA COMO 'REFORMA OSBORNE', DEMUESTRA QUE DOTAR DE MAYOR LIQUIDEZ A LOS PRODUCTOS DE AHORRO PARA LA JUBILACIÓN PUEDE TENER EFECTOS MUY PERJUDICIALES.

EN UNESPA CONSIDERAMOS QUE DEBE RECUPERARSE EL CARÁCTER FINALISTA DE LOS SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL, ELIMINADO EL SUPUESTO DE LIQUIDEZ TOTAL, A

PARTIR DE 2025, Y DEJANDO SÓLO EN LA NORMA LOS SUPUESTOS DE LIQUIDEZ POR CIRCUNSTANCIAS EXCEPCIONALES DE NECESIDAD QUE YA SE CONTEMPLAN, COMO LA ENFERMEDAD GRAVE Y EL DESEMPLEO DE LARGA DURACIÓN.

TRAS ABORDAR EL RETO QUE SUPONE EL ENVEJECIMIENTO DE LA POBLACIÓN Y AHONDANDO EN ESA “FUNCIÓN SOCIAL DEL SEGURO” CON LA QUE HE INICIADO MI INTERVENCIÓN, ME GUSTARÍA DEDICAR ALGÚN TIEMPO AHORA A ANALIZAR LA SITUACIÓN DE LOS LLAMADOS ‘COLECTIVOS VULNERABLES’ Y SU RELACIÓN CON EL SEGURO.

LAS ASEGURADORAS MANTENEMOS UNA LARGA RELACIÓN CON TODO TIPO DE COLECTIVOS VULNERABLES POR NUESTRA FUNCIÓN SOCIAL. UNA PARTE MUY RELEVANTE DE LOS SERVICIOS QUE PRESTAMOS BENEFICIA A LAS PERSONAS MAYORES. PIENSEN USTEDES EN LAS PRESTACIONES QUE PAGAMOS LAS ASEGURADORAS A TRAVÉS DE LOS PRODUCTOS DE PREVISIÓN SOCIAL COMPLEMENTARIA A LOS JUBILADOS, EN LAS ATENCIONES A PERSONAS EN SITUACIÓN DE DEPENDENCIA O LOS CUIDADOS QUE SE CANALIZAN A TRAVÉS DEL SEGURO DE SALUD.

MANTENEMOS UN CONTACTO RECURRENTE CON LAS VÍCTIMAS DE ACCIDENTES DE TRÁFICO. HEMOS FIRMADO VARIOS PROTOCOLOS CON CERMI, EL COMITÉ ESPAÑOL DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD. Y EN LOS ÚLTIMOS AÑOS HEMOS ABIERTO, ASIMISMO,

LÍNEAS DE DIÁLOGO Y COLABORACIÓN CON LAS PERSONAS CON VIH A TRAVÉS DE CESIDA, SU PLATAFORMA DE REFERENCIA A NIVEL NACIONAL. LAS ASEGURADORAS SE ENCUENTRAN, IGUALMENTE, INMERSAS EN LA ADAPTACIÓN DE SUS PRODUCTOS Y POLÍTICAS INTERNAS A LA LEGISLACIÓN SOBRE DERECHO AL OLVIDO ONCOLÓGICO PROMULGADA ESTE MISMO AÑO EN ESPAÑA.

COMO VEN, EL SEGURO MANTIENE UN DIÁLOGO INSTITUCIONAL FLUIDO Y FRUCTÍFERO CON COLECTIVOS QUE TIENEN NECESIDADES Y CASUÍSTICAS MUY DIFERENTES ENTRE SÍ. TODAS ESTAS ACTUACIONES SON TESTIMONIO, PUES, DE CÓMO EL SEGURO SE ADAPTA A LAS NUEVAS PRIORIDADES Y SENSIBILIDADES EXISTENTES EN LA SOCIEDAD ESPAÑOLA. SON UN REFLEJO, TAMBIÉN, DE NUESTRA FUNCIÓN SOCIAL.

VAN A PERMITIRME AHORA UN CAMBIO DE TERCIO, PUES VOY A DEDICAR UNAS PALABRAS A HABLARLES DE DIGITALIZACIÓN E INNOVACIÓN. LA DIGITALIZACIÓN FORMA PARTE DE LOS RETOS DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA. PARA EL SEGURO, LA DIGITALIZACIÓN FORMA PARTE SUSTANCIAL DE SU RELACIÓN CON CLIENTES Y EMPLEADOS PUESTO QUE EL SEGURO HA SIDO SIEMPRE UNA INDUSTRIA RELACIONADA CON EL DATO. HACER LAS COSAS BIEN EN SEGUROS HA CONSISTIDO EN CONOCER Y COMPRENDER

PROFUNDAMENTE LOS RIESGOS QUE SE ASUMEN, Y ESO SUPONE, FUNDAMENTALMENTE, SER CAPAZ DE REUNIR E INTERPRETAR CANTIDADES ELEVADAS DE DATOS

LAS PERSONAS CADA VEZ GENERAMOS UN CONJUNTO DE DATOS MAYOR. GENERAMOS DATOS SOBRE NUESTRA ACTIVIDAD COMO INVERSORES O AHORRADORES, SOBRE EL EJERCICIO QUE HACEMOS, SOBRE CUÁNDO Y CÓMO CONDUCIMOS NUESTRO VEHÍCULO A MOTOR, SOBRE CUÁLES SON NUESTROS PARÁMETROS DE SALUD EN CADA MOMENTO, ETCÉTERA. CUANTO MÁS FIABLES SEAN LOS DATOS, MÁS PRECISO Y AJUSTADO SERÁ EL ASEGURAMIENTO. SI CONOCEMOS MEJOR A NUESTROS CLIENTES Y SUS RIESGOS, PODREMOS PROTEGERLES MEJOR.

EL CIUDADANO ES PROPIETARIO DE LOS DATOS QUE GENERA Y DEBE DE TENER LA LIBERTAD DE COMPARTIRLOS CON QUIEN QUIERA. CONSECUENTEMENTE, SI UNA PERSONA QUIERE COMPARTIR CON SU ASEGURADOR LA TELEMETRÍA DE SU VEHÍCULO, DEBE DE PODER HACERLO.

EN ESTA MATERIA, EL DESARROLLO NORMATIVO EUROPEO, APUNTA CLARAMENTE HACIA UN ENTORNO ENORMEMENTE ABIERTO Y FLEXIBLE EN EL QUE EL CONSUMIDOR ESTARÁ ABSOLUTAMENTE EMPODERADO EN TORNO A SUS DATOS.

EN UNESPA SEGUIMOS DE CERCA, SOBRE TODO, EL PROYECTO FIDA, QUE ES EL PROYECTO DE NORMA LLAMADO A ESTABLECER LAS REGLAS DE JUEGO PARA LA COMPARTICIÓN DE DATOS EN EL ÁMBITO FINANCIERO, INCLUIDOS LOS SEGUROS. COMO PRIMER COMENTARIO RESPECTO A FIDA CABRÍA DECIR QUE HUBIERA SIDO PREFERIBLE QUE LA COMPARTICIÓN DE DATOS DE SEGUROS SE HUBIESE ACOMETIDO DE MANERA PAULATINA, EMPEZANDO EN UN ÁMBITO O SEGURO CONCRETO. POR EJEMPLO, AQUEL EN EL QUE EL INTERCAMBIO PUEDA APORTAR MÁS BENEFICIOS A LOS CONSUMIDORES.

ESTO PERMITIRÍA COMPROBAR LAS IMPLICACIONES REALES DE LOS ESQUEMAS DE COMPARTICIÓN Y CORREGIR SUS POSIBLES DEFECTOS ANTES DE SU EXTENSIÓN PAULATINA A OTROS PRODUCTOS DE SEGURO. TAMBIÉN CREEMOS QUE ES ESENCIAL QUE LA NORMA GARANTICE UN INTERCAMBIO DE DATOS EQUILIBRADO Y JUSTO ENTRE LOS DIFERENTES ACTORES. POR ELLO LA COMPARTICIÓN DEBE SER PROPORCIONAL Y RAZONABLE, Y LIMITARSE A LOS DATOS QUE SON PROPORCIONADOS POR EL CLIENTE, PROTEGIENDO AQUELLOS DATOS GENERADOS POR LAS PROPIAS ENTIDADES.

POR ÚLTIMO, EN EL SECTOR ASEGURADOR ESPAÑOL CONSIDERAMOS ESCASO EL PLAZO OTORGADO PARA ADAPTARSE A FIDA. APENAS SE CONTEMPLA UN PERÍODO DE 18 MESES PARA EL DESARROLLO OPERATIVO DE LOS SISTEMAS DE INTERCAMBIO DE DATOS

FINANCIEROS. POR TODO ELLO NOS ENCONTRAMOS ANTE UN PROYECTO AMBICIOSO QUE, SIN EMBARGO, PODRÍA ESTAR MÁS ACOMPASADO Y DISPONER DE UN CALENDARIO MÁS ASEQUIBLE.

LA OTRA GRAN LÍNEA EVOLUTIVA QUE SE PUEDE AVENTURAR EN EL MOMENTO PRESENTE ES LA IMPLANTACIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL ÁMBITO ASEGURADOR.

LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL DEBE SER UNA HERRAMIENTA QUE PERMITA MEJORAR LA GESTIÓN DEL SEGURO Y EL SERVICIO PRESTADO A LOS CLIENTES PROVEYÉNDOLES, POR EJEMPLO, DE PRODUCTOS PLENAMENTE ADAPTADOS A SUS EXIGENCIAS Y NECESIDADES. ADEMÁS, LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL PUEDE CONTRIBUIR A MEJORAR LA PREVENCIÓN, REDUCIENDO LA SINIESTRALIDAD Y PERMITIENDO A LAS ENTIDADES DAR COBERTURA A RIESGOS QUE HASTA EL MOMENTO NO ERAN TÉCNICAMENTE ASEGURABLES, TODO ELLO EN BENEFICIO DE UNA SOCIEDAD MÁS RESILIENTE.

ESTAMOS, POR TANTO, ANTE UNA OPORTUNIDAD ÚNICA DE ESTABLECER UNA REGULACIÓN PROPORCIONADA, QUE FACILITE EL ACCESO DE LOS CONSUMIDORES A LOS BENEFICIOS DE ESTA TECNOLOGÍA Y PERMITA LA NECESARIA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA ECONOMÍA EUROPEA.

PARA LOGRAR ESTO, LA DEFINICIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DEBE SER LO MÁS CLARA Y PRECISA POSIBLE. SOBRE TODO, TENIENDO EN CUENTA EL CARÁCTER GLOBAL DE LOS SISTEMAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y LA NECESIDAD DE GARANTIZAR LA COHERENCIA A ESCALA INTERNACIONAL. EN ESTE SENTIDO, DESDE LA INDUSTRIA EUROPEA SE ABOGA POR QUE DICHA DEFINICIÓN SE ACOMPASE CON LA UTILIZADA POR LA OCDE, GARANTIZÁNDOSE ASÍ ESA DIMENSIÓN INTERNACIONAL.

POR OTRO LADO, Y COMO QUIZÁ SEPAN, EN EL MARCO DE LA TRAMITACIÓN PARLAMENTARIA DEL REGLAMENTO SOBRE INTELIGENCIA ARTIFICIAL SE INCLUYÓ, DE MANERA SORPRESIVA, SU APLICACIÓN PARA LA TARIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DEL RIESGO EN SEGUROS DE VIDA Y ENFERMEDAD DENTRO DE LA LISTA DE USOS DE ALTO RIESGO.

EN EL SECTOR ASEGURADOR, AL IGUAL QUE NUESTRO SUPERVISOR EUROPEO, EIOPA, CONSIDERAMOS QUE LOS SEGUROS DEBERÍAN EXCLUIRSE DE LA LISTA DE SISTEMAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DE ALTO RIESGO. CREEMOS QUE ES IMPORTANTE QUE CUALQUIER FUTURA INCLUSIÓN EN ESTOS SEGUROS NO SE REALICE CON CARÁCTER GENERAL, SINO EN REFERENCIA A USOS CONCRETOS Y ESPECÍFICOS QUE ESTÉN DEBIDAMENTE CONTRASTADOS Y JUSTIFICADOS.

LA PROPIA NATURALEZA DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA Y EL ESTRICTO RÉGIMEN DE REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN SECTORIAL, ENTRE OTROS MUCHOS ASPECTOS, DETERMINA QUE EL USO DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN SEGUROS NO SUPONGA UN RIESGO PARA LAS LIBERTADES FUNDAMENTALES DE LOS CIUDADANOS QUE ES, EN ÚLTIMA INSTANCIA, EL FIN QUE PERSIGUE EL REGLAMENTO A LA HORA DE CATALOGAR UN USO DE ALTO RIESGO

ESTO ES, EN TODO CASO, EL CAMPO NORMATIVO. LUEGO QUEDA EL OTRO CAMPO DE JUEGO, QUE ES EL MERCADO, Y SU DESARROLLO. AQUÍ ES DONDE VERDADERAMENTE SE VA A PRODUCIR EL CAMBIO QUE, ESTOY CONVENCIDA, TENEMOS EL RETO DE CONVERTIR EN UN BENEFICIO TOTAL. ES DECIR, EL CAMBIO DEBE SER BENEFICIOSO TANTO PARA LAS ASEGURADORAS Y SU EFICIENCIA; COMO PARA EL CLIENTE.

ACTUALMENTE NOS ENCONTRAMOS EN UN MOMENTO MUY ESPECIAL, PUESTO QUE ESPAÑA OSTENTA LA PRESIDENCIA DEL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA Y, DENTRO DE LOS DOSIERES NORMATIVOS QUE DEBERÁ TRATAR, HAY DOS DE ESPECIAL TRANSCENDENCIA PARA EL SECTOR ASEGURADOR.

EL PRIMERO ES SOLVENCIA II. ES PREVISIBLE QUE ESTE LARGO DOSIER VEA LA LUZ ESTE AÑO Y QUE, ADEMÁS, LO HAGA CON UN GUIÑO IMPORTANTE A ESPAÑA. ES

IMPORTANTE QUE UNA MEDIDA COMO EL 'AJUSTE POR CASAMIENTO', QUE SÓLO SE APLICA EN ESTE PAÍS, SE MANTENGA DENTRO DEL MARCO DE VALORACIÓN DE SOLVENCIA II. PERO ES QUE, ADEMÁS, SE ELIMINAN LAS ACTUALES RESTRICCIONES A LOS BENEFICIOS DE DIVERSIFICACIÓN QUE EXISTÍAN PARA EL TAMBIÉN CONOCIDO COMO 'MATCHING ADJUSTMENT'. DESDE UNESPA VALORAMOS MUY POSITIVAMENTE ESTE RESULTADO.

EL SEGUNDO TEXTO QUE DESEO DESTACAR ES LA 'ESTRATEGIA DE INVERSIÓN MINORISTA', QUE NORMALMENTE CONOCEMOS COMO RIS, POR SUS SIGLAS EN INGLÉS. ESTA REGULACIÓN INTRODUCIRÁ UNA SERIE DE MODIFICACIONES EN LA NORMATIVA DE DISTRIBUCIÓN Y DE PRODUCTOS MINORISTAS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS, NORMALMENTE CONOCIDOS COMO IBIP.

LA 'ESTRATEGIA DE INVERSIÓN MINORISTA' BUSCA AUMENTAR LA PARTICIPACIÓN Y LA CONFIANZA DE LOS CONSUMIDORES EN LOS MERCADOS FINANCIEROS. ÉSTE ES UN FIN QUE COMPARTIMOS PLENAMENTE EN EL SECTOR ASEGURADOR Y, POR ELLO, APLAUDIMOS QUE LA NORMA ESTABLEZCA EL RECONOCIMIENTO DEL FORMATO DIGITAL COMO OPCIÓN POR DEFECTO PARA EL SUMINISTRO DE INFORMACIÓN O ANIME A LOS ESTADOS MIEMBROS A APOSTAR POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA.

CREEMOS, EN CAMBIO, QUE SI SE PRETENDE IMPULSAR EL AHORRO ES IMPRESCINDIBLE CONTAR CON LA DISTRIBUCIÓN EN SU ROL DE GARANTE DE UN ASESORAMIENTO DE CALIDAD NECESARIO PARA ATERRIZAR LA VARIADA OFERTA DE PRODUCTOS Y COBERTURAS EXISTENTES A LAS NECESIDADES CONCRETAS Y DISPARES DE CADA CLIENTE. EL ASESORAMIENTO ES LO QUE PERMITE A UNA PERSONA SER CONSCIENTE DE LOS RIESGOS A LOS QUE ESTÁ EXPUESTA Y TOMAR CARTAS EN EL ASUNTO. POR ESO, DESDE LA INDUSTRIA APOSTAMOS POR QUE RIS PERMITA ESTABLECER UN SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS EFICIENTE, CENTRADO EN LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y QUE PONGA DE MANIFIESTO LOS BENEFICIOS DEL ASESORAMIENTO.

EN ESTE SENTIDO, CREEMOS QUE EL PAGO DE UNA COMISIÓN POR LA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS PERMITE DEMOCRATIZAR EL ASESORAMIENTO Y HACERLO ASEQUIBLE PARA TODO EL MUNDO, REDUCIENDO LA BRECHA DE PROTECCIÓN EN SEGUROS DE AHORRO AL LLEGAR A TODAS LAS CAPAS Y NIVELES DE POBLACIÓN QUE ACCEDEN AL MISMO A UN COSTE MUTUALIZADO. LIMITAR EL ASESORAMIENTO CON COMISIÓN, COMO PROPONE EL EJECUTIVO COMUNITARIO, SUPONE IR EN LA DIRECCIÓN CONTRARIA. ESO HACE MÁS DIFÍCIL A LAS PERSONAS ACCEDER A EXPERTOS QUE PUEDEN ASESORARLES EN CÓMO GESTIONAR SU PATRIMONIO FINANCIERO. LA EXPERIENCIA HA

DEMOSTRADO QUE EN LOS POCOS MERCADOS EN LOS QUE SE HAN ESTABLECIDO RESTRICCIONES IMPORTANTES AL COBRO DE COMISIONES SE HA PRODUCIDO UN DÉFICIT DE ASESORAMIENTO QUE AFECTA ESPECIALMENTE A LAS PERSONAS QUE TIENEN MENOR CAPACIDAD DE INVERSIÓN O PRESENTAN MENORES NIVELES DE EDUCACIÓN FINANCIERA.

ASIMISMO, CREEMOS QUE RIS DEBE RECONOCER EL VALOR QUE, EN TÉRMINOS DE PROTECCIÓN Y SERVICIO, PROPORCIONA EL SEGURO. RIS DEBE EVITAR PLANTEARLO TODO EN TÉRMINOS DE COSTE, ALGO EN LO QUE INCURRE CUANDO PLANTEA ESTABLECER ÍNDICES DE REFERENCIA O 'BENCHMARKS'. CREEMOS QUE EL AUMENTO EN LA CONFIANZA EN LOS MERCADOS FINANCIEROS PASA POR QUE LOS CLIENTES ACCEDAN A UNA AMPLIA Y VARIADA GAMA DE PRODUCTOS DONDE, A TRAVÉS DE UN ASESORAMIENTO DE CALIDAD, PUEDAN ACCEDER AL QUE MEJOR SE AJUSTA A SUS OBJETIVOS Y NECESIDADES DE INVERSIÓN. Y ESE PRODUCTO NO TIENE POR QUÉ SER, NECESARIAMENTE, EL PRODUCTO MÁS BARATO.

TERMINO MI INTERVENCIÓN POR DONDE EMPECÉ. RECORDANDO QUE EL SEGURO TIENE UN FUERTE VALOR SOCIAL. SU FUNCIÓN SOCIAL SE PERCIBE EN SU PRESENCIA TERRITORIAL. ESTA PRESENCIA SE MANIFIESTA DE DOS FORMAS. POR UN LADO, A TRAVÉS DE SU RED DE ATENCIÓN PRESENCIAL AL CLIENTE, COMPUESTA POR AGENTES,

CORREDORES, SUCURSALES BANCARIAS Y OFICINAS PROPIAS. ESTOS PUNTOS DE ATENCIÓN EN PERSONA ESTÁN DISTRIBUIDOS POR TODA LA GEOGRAFÍA NACIONAL. EN SEGUNDO TÉRMINO, EL SEGURO ESTÁ PRESENTE EN TODA ESPAÑA A TRAVÉS DE LA RED DE CIENTOS DE MILES DE COLABORADORES QUE PRESTAN LOS SERVICIOS QUE NECESITAN NUESTROS CLIENTES. SON FONTANEROS, MECÁNICOS, GRUISTAS, ALBAÑILES, MÉDICOS, ABOGADOS Y UN LARGO ETCÉTERA. TODOS ELLOS SON PROFESIONALES QUE SON MOVILIZADOS POR EL SEGURO CADA VEZ QUE ALGO SE TUERCE. EL SEGURO CONTRIBUYE A TRAVÉS DE SUS SERVICIOS A GENERAR ACTIVIDAD ECONÓMICA Y EMPLEO EN TODOS LOS RINCONES DEL PAÍS. CON ELLO, CONTRIBUYE A VERTEBRAR LA SOCIEDAD ESPAÑOLA Y A COHESIONAR EL TERRITORIO NACIONAL.

EL SEGURO ES, EN DEFINITIVA, ESE MECANISMO QUE A TRAVÉS DE LA MUTUALIZACIÓN DEL RIESGO NOS PERMITE A LOS UNOS CUIDAR DE LOS OTROS. AHÍ RESIDE NUESTRO VALOR SOCIAL. ESPERO HABER SIDO CAPAZ DE HABER PUESTO DE MANIFIESTO LA IMPORTANCIA SOCIAL DEL SEGURO A TRAVÉS DE ESTAS PALABRAS QUE HE TENIDO LA SUERTE DE DIRIGIRLES A LO LARGO DE LA ÚLTIMA MEDIA HORA.

MUCHAS GRACIAS A TODOS USTEDES POR SU ATENCIÓN.