

DISCURSO PRONUNCIADO POR D. IGNACIO HERNANDO DE LARRAENDE,
DIRECTOR GENERAL DE MAPFRE, EN LA ASAMBLEA GENERAL DE MU-
TUALISTAS CELEBRADA EN MADRID EL DIA 3 DE MARZO DE 1.974

Cuando celebramos nuestra Asamblea del año pasado, MAPFRE acababa de atravesar una crisis interna, pero también exterior, a causa de los comentarios sobre nuestra situación patrimonial que circularon en el mercado.

Hoy las circunstancias han cambiado sustancialmente: Tenemos una profunda unidad interna y un equipo de Consejeros y Directivos homogéneo; hemos reforzado nuestras reservas patrimoniales con la realización de beneficios financieros y regularizado la cobertura legal de reservas técnicas en las que contamos con un excedente de bienes aptos superior a los 200 millones de pesetas en el conjunto del Grupo. Esto nos permite reanudar nuestra línea de hacer mucho y hablar poco.

En 1.973 el Grupo ha batido todos sus récords de crecimiento, 406 millones, el 30% sobre 1.972, con una recaudación de 1.760 millones. En 1.974, a pesar de las dificultades económicas previsibles, debemos mejorar estas cifras y, si se mantiene la actual situación económica, nuestro crecimiento sería superior a los 500 millones de pesetas. Para ello hemos llevado a cabo en 1.973 una mejora extraordinaria de nuestros servicios administrativos y gerenciales, que nos permite estar preparados no solo para ese crecimiento previsible, sino también para adaptarnos en un plazo muy breve a cualquier clase de cambios estructurales y económicos.

El aumento importante de penetración en el mercado que pensamos obtener, a pesar de la intervención creciente en el seguro de los detentadores de poder financiero, debe basarse en tres factores que querría exponer en esta intervención.

1. La calidad de los servicios, de la que en modo alguno prescindiremos, aunque no sea el camino del mayor beneficio e incluso pueda originar pérdidas en algún momento. Creemos en la necesidad social y sobre todo moral de la calidad y queremos que el nombre de MAPFRE se identifique al máximo con ella. MAPFRE habrá llegado a su cénit cuando todas las coberturas de seguro - que ofrezca hayan alcanzado un nivel óptimo de precio, presentación, rapidez en el pago de siniestros y amplitud de cobertura.
2. La coordinación máxima posible con las entidades que ha iniciado o promovido MAPFRE en diferentes sectores y tienen con ella alguna clase de vinculación actual. Todas ellas poseen una inmejorable salud empresarial y por ello estamos en condiciones de potenciarnos ampliamente con una flexible coordinación interna. Si en los tiempos fáciles una coordinación excesiva puede ser un freno para la expansión, en los difíciles es preciso llegar al máximo aprovechamiento de energía recíproca.

3. La especialización financiera. Desde hace años, MAPFRE ha entendido que su política de crecimiento y servicio debería basarse en la utilización de su patrimonio en beneficio de los propios mutualistas, lo que requería una profunda capacitación financiera como complemento de la técnica aseguradora.

Creemos haberlo conseguido y de hecho el crecimiento de -- MAPFRE ha sido posible en parte por su éxito financiero, que ha proporcionado importantes beneficios que hemos pasado íntegros a la empresa y a los asegurados:

C.I.C. y AGECO son hoy dos nombres nacionalmente conocidos en el campo financiero y económico, que han surgido de MAPFRE y gracias a los cuales ha sido posible el éxito financiero que citamos. MAPFRE VITA empieza a ser un líder de su sector y no dudamos que en pocos años su potencia económica le dé una destacada consideración financiera. CREDITO Y PREVISION, institución de crédito y servicios bancarios, ha superado con gran éxito en 1.973 una etapa inicial de dificultades y está en camino de una expansión muy equilibrada.

Nuestro propósito es seguir en esa línea y creo posible -- que dentro de 1.974 podamos ofrecer a nuestros Mutualistas y al público en general una nueva realización de esta clase.

En conjunto, podemos decir sinceramente que estamos creando, - con total independencia y limpieza de actuación, un Grupo Asegurador de primera línea, que es crecientemente elegido por -- los asegurados por la calidad de sus servicios y la innovación de sus productos. Quizás se diga que hemos elegido este método de penetración porque no nos cabe otro, ya que no nos apoyamos en ayudas exteriores y solo contamos con la capacidad y voluntad de nuestros equipos directivos y de personal. Pero esa es nuestra fuerza y estamos orgullosos de que esa línea identifique a MAPFRE.

Hubiese querido acabar con mis frases anteriores esta intervención, pero debo añadir algo más. Hace tres ó cuatro meses se produjo en España y en el mundo una situación de grave temor por el futuro. A mí me preocupó de modo muy profundo. Posteriormente, al menos de modo aparente, ha mejorado la situación y domina un optimismo, que me temo no sea duradero, aunque quizás los problemas no lleguen a la gravedad que en algún momento se había pensado.

Es mi obligación señalarlo en este momento, como también lo es hacer lo posible para que MAPFRE sepa sortear cualquier clase de problemas que se presenten y continuar como destacado Grupo Asegurador dentro de las líneas de actuación antes expuestas. Si esos momentos llegan, os pido a todos una muy especial colaboración y un espíritu deportivo para soportar las dificultades que nos sobrevengan y los sacrificios que sean necesarios para superarlas.