

PABLO SÁEZ CAMINOS

FUTURO DIRECTOR GENERAL DE UMIVALE

“La empresa quiere incorporar otras mutuas a su proyecto”**“No nos planteamos reducir la plantilla porque no hace falta”**

LAURA CHAPARRO

Madrid. Hace un año comenzaba de manera informal el proceso de fusión de la mutua Umi y la valenciana Muvale. Uno de sus precursores, Pablo Sáez Caminos, director general de Umi y futuro director general de Umivale, como se llama la nueva mutua, gestiona el proyecto “con gran entusiasmo”.

Según han declarado desde Umi, la fusión es de mutuo acuerdo pero, ¿qué compañía fue la que comenzó las negociaciones?

Es difícil saberlo. Cuando llega el conocimiento a Umi y a Muvale de que la Administración quiere menos mutuas, rápidamente nos miramos y por unas razones o por otras supimos que el otro podía ser el socio ideal para hacer una nueva mutua.

¿Por qué decidieron ambas compañías fusionarse?

Economías de escala. Una mutua de accidentes de trabajo, como aseguradora, quiere conseguir carteras lo suficientemente globales para que eso sirva de amortiguación del riesgo. Esa sería una razón y la otra, evidentemente que una mutua más grande es una mutua más fuerte, que da más cercanía al mutualista. En cuanto a las economías de escala, son fundamentales en las sociedades de prevención. Todas hemos nacido con estructuras cargadas y en la primera época es difícil conseguir facturación. Es ahí donde las sinergias funcionan.

¿Qué beneficios esperan conseguir con el acuerdo?

Muvale es la mutua número diez y Umi la doce. Juntos pasamos a ser la ocho, si los demás no se movieran. Duplicamos el tamaño. Además, salimos con rentabilidades muy buenas los dos, por lo que juntando rendimientos, salimos con una solvencia financiera con la que prácticamente cubrimos los máximos de las reservas obligatoria. Por lo tanto, somos una mutua inversora y abierta, que puede plantearse la apertura de centros con gran rapidez. No consideramos que sea un producto cerrado. Es una mutua que sale con el suficiente músculo como para estar abierto a proyectos de incorporación de mutuas más pequeñas.

Con la nueva empresa, ¿se perderá la identidad de las antiguas compañías? ¿De qué forma van a afrontar este hecho?

El auténtico reto empezará



JESÚS MAQUEDA

Pablo Sáez Caminos, actual director general de la mutua Umi, pasará a ser director general de Umivale hasta el 2008.

en noviembre, cuando será el arranque de Umivale como proyecto unitario. La nueva mutua aúna dos cosas muy distintas pero que tenemos que ser capaces de unificar que son, por un lado, una mutua, Muvale, con una penetración muy importante en una parte del territorio nacional (en este caso la Comunidad Valenciana) con una mutua como Umi que se podría definir como una mutua de grandes empresas. Eso obliga a tener una nueva imagen corporativa y un nuevo mensaje que no vaya contra lo que representaban las dos mutuas anteriores.

¿Cómo se van a homogeneizar las plantillas de las dos mutuas? ¿Habrá algún tipo de reajuste de personal?

No, en principio no. Ésta es una de las grandes bondades del proceso porque Muvale

está donde no está Umi y Umi donde no está Muvale. No encontramos duplicidad de estructuras en ninguna parte de la organización, por lo tanto, y lo hemos dicho así a los representantes de los trabajadores, no solamente no nos planteamos ninguna reducción de plantilla, porque no hace falta, sino que vamos a necesitar a todos. De hecho hemos creado dos sedes operativas, Valencia y Madrid, porque haber forzado sólo una era una locura y nos hubiera obligado a realizar traslados.

Uno de los atractivos de la fusión es la selecta cartera de mutualistas que conlleva. ¿Umivale tiene a la vista acuerdos con nuevas empresas?

Lo primero que estamos haciendo es coordinar actividades entre ambas mutuas de

tal manera que no hagamos gestiones comerciales sobre los mismos potenciales clientes pisándonos el uno al otro. Lo que haremos será reforzar nuestra acción comercial desde que arranque el proceso de fusión, sabiendo que lo que llevamos detrás es una potencia que antes por separado no teníamos. Y es de suponer que eso nos va a abrir puertas donde antes lo teníamos más difícil.

Tras la fusión de las sociedades de prevención de las mutuas, ¿habrá una tercera fase en el proyecto?

No. Tercera fase como tal no. Sin embargo, no consideramos este proceso cerrado. Umivale nace con la vocación de incorporar a su proyecto alguna otra mutua que quiera hacerlo. En este sentido, podríamos decir que vamos hacia los demás.

La segunda fase será la fusión de las sociedades de prevención de las compañías

Los siguientes pasos de la fusión continuarán durante los próximos meses. Entre finales de julio y principios de agosto saldrá en el BOE la convocatoria de juntas generales por separado (porque así es preceptivo) de Muvale y Umi el 8 de septiembre. Las juntas generales extraordinarias serán las encargadas de aprobar el proceso de fusión. Tras esto, las compañías presentarán el expediente en el Ministerio de Trabajo el lunes 11 de septiembre. Por lo tanto, las compañías esperan que en el mes de noviembre el proyecto esté aprobado.

La segunda fase del proceso será la fusión de las sociedades de prevención de

ambas mutuas. Al ser sociedades mercantiles desde que se ha producido la segregación, las compañías no podían hacer la fusión hasta que no existiera la mutua fusionada como tal. Sin embargo, desde el arranque de la fusión ambas sociedades pueden dirigirse indistintamente a vender sus servicios a clientes de Muvale y a clientes de Umi. Pablo Sáez piensa que la fusión de estas dos sociedades se hará en los primeros meses del año 2007.

Umivale, que pasará a ser la octava compañía por volumen de cuotas de España, iniciará su camino con unos ingresos de 370 millones de euros. Además, se

convertirá en la mutua que más mutualistas tiene cotizando en el Ibex 35.

Su sede social se fijará en Valencia y contará con 57 centros propios y más de 1.300 centros concertados con los que prestarán servicio a nivel nacional. Pasará a cubrir las necesidades de los 500.000 trabajadores de sus 66.805 empresas asociadas (las 35.447 que tenía Umi más las 31.358 de Muvale). Entre los principales clientes que gestionará Umivale destacan el BBVA, el Grupo Santander, el Banco Pastor, Banesto, Indra, Red Eléctrica Española, Iberdrola, Unión Eléctrica Fenosa, Lladro o el Ministerio de Educación y Ciencia.

EL DATO

Ligera disminución

	Expedientes de reclamaciones			Total (*)
	Seguros	Planes	Mediaciones	
Enero	214	11	1	366
Febrero	208	10	3	410
Marzo	224	13	1	409
Abril	200	7	2	415
Mayo	281	8	0	488
Junio	262	11	2	483
1 Sem.'06	1.389	60	9	2.553
1 Sem.'05	1.468	55	12	2.632

Total: Todas las reclamaciones, consultas, quejas y escritos no admitidos.

FUENTE: Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones

Las reclamaciones se reducen un 4,2%

En el primer semestre del año, el servicio de reclamaciones de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGS) recibió 1.470 expedientes de reclamación, lo que supone un descenso respecto al mismo periodo del año anterior del 4,2%.

De esa cantidad, 1.389, el

94% del total, se refieren a seguros, 60 son reclamaciones de planes y fondos de pensiones, nueve en materia de mediación y 12 se refieren a la comercialización por entidades de crédito. Según los datos de la DGS, el número de quejas se ha elevado a 25, lo que supone un incremento del 38%

LA ACTUALIDAD DEL SECTOR

Enfrentamiento entre Allianz y los pequeños accionistas

El proyecto de Allianz de controlar la totalidad de su filial RAS se ha encontrado con un escollo. Se trata de la resistencia de 13 pequeños accionistas que han recurrido a los tribunales. Para solucionar el problema, la compañía ofrecerá 72.000 euros a aquellos que cambien de opinión.

Toque de atención al supervisor financiero de Reino Unido

La Asociación del Mercado de Lloyd's cree que el supervisor financiero de Reino Unido debería obligar a los *broker* de seguros a revelar cuántas comisiones fijan para dar cobertura a los riesgos. El presidente de la asociación, Andrew Kendrick, ha declarado que están empujando para que la FSA sea “más clara”.

Incorporaciones y marchas en el grupo Munich Re

Ludger Arnoldussen será el nuevo miembro del consejo de administración del grupo Munich Re. Asumirá el cargo el próximo 1 de octubre. Por otra parte, el consejo supervisor del grupo ha confirmado la salida de Christian Kluge y Karl Wittmann, ambos miembros del consejo de administración desde 1998.

El volumen de primas de Peris aumenta un 9,3%

Peris Correduría de Seguros cerró el ejercicio 2005 con un crecimiento superior a la media del sector. Según los datos de este *broker* de seguros, el volumen de primas intermedias ascendió a 35,2 millones de euros, con un aumento del 9,3% respecto a 2004. Un 39% de las primas procedió del negocio de automóviles y el 61% del resto de ramos. Por clientes, un 39% provino de particulares y un 61% de empresas.

El importe neto de la cifra de negocios fue de 4,3 millones, un 16,6% superior al registrado el año anterior.

DKV firma un acuerdo con el empresario Pedro Muñoz Ortega

DKV Seguros ha firmado un acuerdo con el empresario Pedro Muñoz Ortega para la cesión de negocio de la Policlínica y la Clínica de Fisioterapia y Rehabilitación Muñoz Ortega, que pasará a llamarse Policlínica y Clínica de Fisioterapia y Rehabilitación DKV Mazarrón. El acuerdo incluye el traspaso de 2.000 asegurados, gestionados por el empresario en su calidad de agente de seguros, a la cartera de DKV. El acuerdo incluye el alquiler de los locales por parte de DKV, que también se hace cargo de los empleados, gastos y explotación de ambos centros.