

2023 ASSEMBLEIA GERAL
DE ACIONISTAS

ANTONIO HUERTAS
PRESIDENTE

Senhoras e senhores acionistas, muito obrigado pela confiança que vocês depositaram em nós novamente este ano.

No discurso de encerramento desta Assembleia de Acionistas, gostaria de começar expressando a nossa solidariedade com a Turquia e a Síria, após os recentes terremotos que sofreram. Como explicou o Fernando Mata, o impacto para a MAPFRE na Turquia será pouco relevante, mas não ignoramos a dor causada pela catástrofe. Também reiteramos nosso apoio ao povo ucraniano, que há mais de um ano vem sofrendo uma guerra injusta e inimaginável na próspera e pacífica Europa do século XXI, que estávamos construindo.

Dito isto, farei um breve balanço do que foi 2022 para MAPFRE, depois farei uma breve revisão das conquistas e principais linhas de ação nas diferentes regiões e unidades de negócio no mundo e, a seguir, apresentarei os principais desafios que enfrentamos neste ano e no próximo, com uma revisão do nosso plano estratégico e a atualização dos que continuarão sendo nossos objetivos aspiracionais para os próximos dois anos.

O ano de 2022 não foi fácil, tanto como 2021 e 2020.

Isto não é uma desculpa, pelo contrário, é um reconhecimento de nossa fortaleza, porque fomos capazes de dar mais um ano um exercício muito satisfatório em um dos contextos mais desafiadores que tivemos de enfrentar.

Em 2020, comparecemos diante de vocês na véspera de uma pandemia mundial, e no ano passado apresentamos nosso novo plano exatamente quando começava a primeira guerra em solo europeu em mais de 20 anos, uma guerra que infelizmente continua hoje, com um saldo macabro de centenas de milhares de vidas e milhões de cidadãos deslocados.

A guerra contribuiu, mas não foi o único fator, para o principal fenômeno que condicionou todos nós: o ressurgimento, após mais de 15 anos, de taxas de inflação desenfreadas.

Quando parecia que o mundo desenvolvido tinha se acostumado indefinidamente a preços estáveis e taxas de juros muito baixas, o que não deixava de ser uma aberração, tivemos que recuperar subitamente as lições há

muitos anos aprendidas sobre como administrar o negócio em ambientes de crescimento de preços de dois dígitos e com custo crescente do dinheiro.

O que começou com um desequilíbrio significativo entre oferta e demanda, aparentemente temporário após os efeitos da pandemia, foi exacerbado com a recuperação dos preços mundiais da energia e ficou consolidado após a invasão russa à Ucrânia.

Neste contexto, os bancos centrais foram obrigados a aumentar abruptamente as taxas de juros. Os primeiros em fazer isso, é preciso dizer, foram alguns países da América Latina, como o Brasil ou o México, uma manobra de antecipação que lhes permitiu, por enquanto, gerenciar esta parte do ciclo com relativa tranquilidade.

Nos países desenvolvidos, ainda não está claro se a Reserva Federal da América do Norte e o Banco Central Europeu serão capazes de alcançar essa almejada aterrissagem suave, isto é, conter a inflação sem ocasionar uma crítica recessão econômica, mas inevitavelmente os efeitos da subida de taxas serão sentidos ainda nos próximos meses.

Em resumo, o contexto entre inflação, crescimento abaixo do potencial, as sequelas da pandemia, volatilidade nos mercados pelas decisões de política monetária... Há muitas circunstâncias que não nos ajudaram em 2022.

E ainda assim, como disse no início, conseguimos fechar um exercício muito sólido. Ele foi tão sólido, que alcançamos as maiores receitas de nossa história, à beira desses trinta bilhões de euros em faturamento.

E isto porque na MAPFRE contamos com uma série de vantagens competitivas, que nos permitiram administrar esta situação razoavelmente bem. Gostaria de destacar especialmente a diversificação, tanto geográfica quanto de produto e de balanço.

Agora, permitam-me fazer uma breve revisão em relação às perspectivas de negócio em cada uma das diferentes regiões mundiais e unidades de negócio em que operamos.

Vamos começar por IBÉRIA.

Em 2022, reorganizamos nossas estruturas internas para ganhar em agilidade, eficiência e competitividade, com destaque para a implantação de um novo modelo operacional nas áreas de tramitação e subscrição, e de um novo modelo comercial.

Em Não Vida, os ramos mais dinâmicos foram saúde, empresas e multirriscos. Automóveis foi muito afetado pelo incremento dos custos derivados da elevada inflação e dos ramos de patrimoniais por uma maior sinistralidade.

Em Vida, o aumento das taxas permitiu oferecer novamente produtos de vida e economia com rentabilidades mais atraentes, embora isto, por sua vez, tenha ocasionado uma redução do valor de nossas carteiras de investimentos.

Nossa rede comercial continua sendo o grande ativo da empresa, que nos permite continuar crescendo de forma sustentável, e implementamos medidas específicas para melhorar a retenção de nossa carteira. Além disso, desenvolvemos um plano de corretores, que começa a produzir ótimos resultados e trabalhamos no fortalecimento de nossas propostas de valor em concessionárias.

Em 2023, o grande desafio continuará sendo crescer mais do que o mercado e com melhor rentabilidade. Continuaremos focados em continuar desenvolvendo nossa estratégia de clientes, otimizar nossos modelos de gestão, robustecer e ampliar nossos canais de distribuição, confiando mais nos nossos parceiros bancários, Banco Santander e Bankinter, e ao mesmo tempo seguiremos impulsionando a transformação.

Consolidaremos os modelos operacional e comercial, e trabalharemos no projeto de um novo modelo de produtividade para os serviços centrais que maximize a agilidade e a eficiência.

Em automóveis, continuaremos trabalhando para reduzir a sinistralidade.

Em relação à Vida, o cenário será muito positivo para a distribuição de produtos de economia e pensões vitalícias.

Vamos passar à AMÉRICA LATINA, região onde pela primeira vez a MAPFRE alcançou a liderança absoluta na região. O exercício também foi o melhor de nossa história em matéria de faturamento e lucros, com a América Latina como

maior contribuidora do grupo em volume de prêmios e a segunda maior em lucros.

Já em 2023, implementamos uma nova organização regional, com o objetivo de simplificar a estrutura e incrementar a eficiência e o controle técnico do negócio. O Brasil permanece como área regional e o México como país estratégico e é criada uma área regional, Latam Sul-Centro, que abrange os 15 países restantes da MAPFRE na América Latina.

No BRASIL, experimentamos um início de 2022 muito complexo, com um forte incremento da sinistralidade no negócio agrícola, devido à histórica seca que devastou o sul do país. Além disso, sofremos com o aumento dos custos nos sinistros de automóveis e com os últimos impactos da Covid no ramo de Vida. Entretanto, as medidas adotadas possibilitaram encerrar o exercício com um forte aumento em prêmios e resultados, bem como um significativo progresso tecnológico em nossos sistemas de gestão. É importante destacar o enorme esforço realizado por nosso parceiro, Banco do Brasil, com quem desenvolvemos um ativo plano de vendas com grande sucesso tanto em prêmios quanto em resultados.

A tendência positiva no segundo semestre de 2022 nos torna otimistas em relação à evolução em 2023, tanto no crescimento de prêmios quanto nos resultados no Brasil. O impacto do aumento da sinistralidade no ramo de automóveis continua sendo o principal desafio enfrentado no país, mas as medidas tomadas em preços, seleção de riscos e corretores rentáveis produzirão efeitos positivos ao longo do ano. O Banco do Brasil continuará sendo um grande contribuinte tanto em receitas quanto em resultados. Os esforços em relação à melhoria da eficiência e redução dos custos internos continuarão sendo um dos objetivos essenciais para melhorar nossa competitividade.

No MÉXICO, durante 2022, atingimos os objetivos de crescimento em prêmios emitidos e resultado atribuível, graças ao rigor técnico e ao grande trabalho efetuado pela equipe local e por nossos intermediários e parceiros comerciais. Também é digno de nota o avanço na transformação digital da empresa.

Para 2023, o objetivo é incrementar o peso do México nos resultados do grupo através do aumento dos prêmios retidos nos ramos mais rentáveis, a

automatização de processos através da nova plataforma tecnológica *Newtron* e a redução dos gastos de aquisição.

Na AMÉRICA CENTRAL e NA REPÚBLICA DOMINICANA, em 2022 crescemos em prêmios em todos os países, contando também com novos acordos de distribuição, avançamos na evolução tecnológica e operacional, graças ao Plano América Central. Os principais desafios em 2023 são estabilizar os resultados de automóveis no Panamá e na República Dominicana, avançar na implantação tecnológica *multipaís*, na homologação de produtos e na automatização de processos para obter melhorias na eficiência, qualidade e serviço a clientes e intermediários. Na República Dominicana também contamos com o apoio e a fortaleza do nosso parceiro, um dos principais grupos financeiros do país: o Grupo BHDL.

Para LATAM SUL, o ano de 2022 foi um exercício histórico, em termos de níveis de prêmios emitidos e especialmente pelos resultados alcançados, apesar do forte incremento da sinistralidade em automóveis. A excelente gestão financeira nos ajudou significativamente a alcançar estes resultados. Destacam-se especialmente os resultados do Peru e da Colômbia, que entre os dois contribuíram com 88% dos lucros da região, e os do Chile e Uruguai.

Em 2023 pretendemos diminuir o índice combinado de automóveis, reduzir o índice de despesas e fortalecer os controles técnicos e financeiros em cada uma de nossas empresas.

Na América Latina, este ano lançamos o *Club Milla MAPFRE*, que reúne os melhores corretores de vida em um clube de prestígio, que nasce com vocação para se tornar a maior rede de vendedores de seguros de vida de todo o continente.

Na AMÉRICA DO NORTE, a principal causa do mau desempenho em 2022 foi o ambiente inflacionário, com uma elevada sinistralidade em automóveis. As grandes seguradoras estado-unidenses também estão informando os piores resultados da história recente. Na MAPFRE USA, mitigamos estes impactos com aumentos de tarifas, realização de mais-valias e um rigoroso controle dos gastos. Nos seguros de danos, são esperados aumentos relevantes nas taxas devido à maior exigência dos resseguradores.

Por outro lado, o aumento das taxas de juros contribuirá para incrementar as receitas financeiras.

As principais ações para 2023 são continuar com os incrementos de tarifas, insistir nas medidas de controle e redução de custos, redefinir a estrutura de resseguro e implementar a nova empresa *Auto Club Mapfre Insurance Company*, juntamente com nosso parceiro, o clube de automóveis AAA do estado de Washington.

Em Porto Rico, sem o furacão Fiona, teríamos alcançado os melhores resultados de nossa história. Continuaremos nossa prudente política de seleção de riscos com exposição catastrófica, levando em conta os incrementos de custos do resseguro.

Em 2022, a região da Eurásia, reconvertida em EMEA, em janeiro deste ano, finalizou com sucesso o processo de transformação estrutural, com a venda de nossas operações de seguros na Ásia e com a finalização do plano de reestruturação de nossa filial na Itália, que agora conta com uma organização mais eficiente e melhores capacidades tecnológicas, de tarifação e subscrição.

Na Turquia, os resultados foram afetados negativamente pelo impacto da aplicação de contabilidade por hiperinflação, além do contexto econômico negativo que tem afetado este país nos últimos anos. A Alemanha e Malta, mais uma vez voltaram a exibir um bom desempenho. Neste último país, a relação com nosso parceiro, o *Banco de Valletta*, continua sendo magnífica e nos oferece ótimas oportunidades de crescimento nos seguros de vida.

O desafio em 2023 é continuar crescendo na Alemanha mediante novos acordos de distribuição digitais, completar o ambicioso projeto de transformação tecnológica em Malta e crescer de maneira rentável na Itália através de novos canais digitais complementares. Na Turquia, trabalharemos para controlar a volatilidade e adequar a estrutura para a nova realidade do negócio no país.

Gostaria agora de comentar alguns aspectos sobre as outras Unidades de Negócio:

A Unidade de Resseguro, assim como os demais concorrentes, tem experimentado nos últimos anos uma elevada sinistralidade catastrófica. Apesar

disso, a grande diversificação de sua carteira e a adequada gestão de riscos permitiu a consecução de resultados muito positivos.

A maior demanda por resseguros impulsionou um incremento generalizado nos preços e a adequação das condições de cobertura do setor, que permite prever que estamos entrando em um ciclo de rentabilidade mais atraente. Dada esta expectativa de melhoria de margens, a MAPFRE acordou, em dezembro do ano passado, uma ampliação do capital da MAPFRE RE pelo montante de 250 milhões de euros, para proporcionar à resseguradora maior capacidade de apoio a seus clientes e permitir que cresça em um ambiente de mercado muito mais rentável.

MAPFRE Global Risks desenvolveu o ano de 2022 excepcional, impulsionado pelo crescimento em novos clientes e por uma sinistralidade muito controlada. Com relação a 2023, enfrentamos um cenário mais complexo pelo incremento dos custos dos resseguros.

MAPFRE ASISTENCIA finalizou seu processo de reorientação geográfica, com a saída de 22 países desde 2016. Ao mesmo tempo, está consolidando sua proposta de valor, com novas capacidades digitais e produtos de alta usabilidade com foco no cliente. Toda esta transformação se reflete, em 2023, em sua nova marca, MAWDY, mais moderna e digital.

SOLUNION, a empresa de crédito e caução desenvolvida conjuntamente com nosso parceiro, *Allianz Trade*, obteve mais uma vez resultados magníficos.

No ramo de crédito, continuará progredindo em sua consolidação geográfica e seguirá desenvolvendo o modelo de caução, potencializado também sua presença em empresas multinacionais latino-americanas.

Além disso, nosso negócio de gestão de ativos tem ganhado protagonismo dentro do Grupo e atualmente desempenha um papel muito relevante na consecução dos nossos objetivos.

A MAPFRE administra mais de cinquenta e dois bilhões de euros em todo o mundo. Uma grande parte deste negócio é dedicada a gerenciar a carteira de investimentos da própria empresa em 26 países, mas também temos um crescente negócio de gestão financeira para clientes particulares e institucionais.

MAPFRE AM é a maior gestora independente não bancária do mercado espanhol, com mais de nove bilhões de euros sob gestão no final de 2022, sem contar com os mandados institucionais, que multiplicariam por mais de três vezes esse montante. Por outro lado, MAPFRE Gestión Patrimonial, o serviço de assessoria financeira a clientes, cresceu 5% em ativos no ano passado, chegando a 1,4 bilhões de euros, e agora conta com 10 escritórios especializados na Espanha. Além disso, estamos muito orgulhosos de nossa parceria societária e de negócio com a *Abante*, uma das líderes espanholas em gestão patrimonial. Fora de nossas fronteiras, acabamos de assumir o controle de *La Financiere Responsable*, administradora francesa especializada nos investimentos ESG.

Também nos últimos anos, e num contexto de taxas de juro em mínimos históricos, diversificamos ainda mais os nossos investimentos. No imobiliário, por exemplo, já investimos mais de 800 milhões de euros através de fundos que lançamos com os melhores parceiros possíveis: *Macquarie*, *Munich RE* ou *Swiss Life*. Além disso, fizemos o mesmo no campo da infraestrutura, também com a *Macquarie*, em renováveis, com a *Iberdrola*, ou com a *Altamar* em *private equity*.

Agora, vamos fazer uma breve revisão da consecução do nosso Plano Estratégico trienal, que como vocês sabem, 2022 foi seu primeiro ano de desenvolvimento.

Como apresentávamos nesta mesma Assembleia no ano anterior, os pilares deste plano estratégico são:

- Crescimento disciplinado, sustentável, equilibrado e rentável.
- Melhoria da eficiência interna.
- Impulso da transformação.

Com relação ao pilar de crescimento, alcançamos um magnífico incremento dos prêmios de quase 11%, muito acima do objetivo médio estabelecido para o triênio, entre 5% e 6%.

Juntamente com o comportamento positivo da MAPFRE na Espanha, apesar da perda de BANKIA, vale destacar o aumento do Brasil, mais de 45%, e da maioria dos países da América Latina, além do Resseguro e dos Estados Unidos.

No entanto, estamos cientes de que não alcançamos o objetivo de rentabilidade, porque o ROE foi de 8,4%, um pouco abaixo da média prevista de 9% -10% para o triênio.

2022 seria um ano em que esperávamos uma rápida recuperação de resultados devido ao quase desaparecimento da pandemia, mas o brusco e grave agravamento da sinistralidade de automóveis em nossos principais mercados tem ofuscado substancialmente o brilho e a consistência de nosso modelo de gestão. Em alguns países, não observamos a enorme força do aumento dos custos e não conseguimos gerenciar adequadamente a tarifa, seja por hesitações e atrasos internos, seja por limitações impostas pelo supervisor ou pelas próprias circunstâncias do mercado, os distribuidores e a concorrência.

Os ajustes realizados para baixo na tarifa em todos os países durante os dois anos da pandemia diante do menor uso dos veículos, mudanças nos padrões de mobilidade, incrementos da severidade de danos, tanto derivados do maior custo de reparação pela inflação acumulada como por desvios provenientes de acidentes causados por maior velocidade e distrações, com um aumento impressionante da circulação de veículos comerciais de transporte e distribuição, além de outras circunstâncias, levaram a uma alarmante deterioração da sinistralidade no ramo. Mas estamos tomando as medidas mais apropriadas possíveis, que ajudarão a melhorar estes resultados no decorrer deste ano e do próximo.

Além disso, a unidade de resseguro, embora tenha melhorado significativamente seus resultados, em relação a 2022, também não conseguiu alcançar seus objetivos econômicos este ano, por uma maior frequência de sinistros de elevada quantia.

Mas a diversificação de negócios nos protegeu. Durante a pandemia, os ramos de vida risco, saúde e falecimentos sofreram fortes perdas pelo covid, enquanto o ramo de automóveis compensou positivamente esses desvios. Em 2022, foi o

contrário, com as perdas obtidas no ramo de automóveis compensadas com os magníficos benefícios que o ramo de vida risco nos ofereceu, no qual também temos crescido significativamente.

Espanha, Brasil, Resseguro e LATAM Sul apresentaram excelentes resultados, portanto, a nossa diversificação territorial continua nos ajudando a não depender exclusivamente de uma ou duas operações de grande porte. Também, Global Risks, México, América Central, Alemanha e até mesmo Assistência e outros países menores, todos contribuíram com resultados relevantes em função de seu tamanho, o que nos permite consolidar nossa confiança em nosso modelo global diversificado geograficamente.

Com relação ao pilar de melhoria da eficiência e produtividade, estamos muito satisfeitos com os progressos alcançados. O dado mais relevante, sem dúvida, é a redução do índice dos gastos gerais e de aquisição do negócio em quase dois pontos percentuais. Além disso, as despesas internas cresceram menos do que o prêmio obtido. Todos os planos operacionais de melhoria de eficiência operacional, técnica, tecnológica e automatização de processos, continuam contribuindo com capacidades que incidem nesta melhoria. E em nosso indicador interno de eficiência e produtividade, todos os índices que afetam a qualidade percebida, digitalização do contato, terceirização, luta contra a fraude e custos de administração de cada risco apresentam uma evolução muito positiva.

Em relação ao pilar de Transformação, ele é fundamental para nossa adaptação às novas realidades sociais, para prestar mais atenção às demandas dos consumidores, enquanto introduzimos a sustentabilidade na gestão diária, a adoção de políticas efetivas de plena inclusão e igualdade de gênero, e muitos outros aspectos culturais que já fazem parte de nosso dia a dia. Especificamente, de maneira pública, estamos comprometidos, por um lado, a reduzir praticamente até a irrelevância a brecha salarial de gênero, e por outro, avançar rapidamente para que pelo menos 90% de nossos investimentos sejam qualificados com critérios ESG. Avançamos satisfatoriamente para o cumprimento de ambos os objetivos ao finalizar o atual plano estratégico.

Mas como o nosso 1º Vice-Presidente já nos explicou, temos também um plano de sustentabilidade completo, que tem melhorado ao longo dos anos, e que continua apresentando compromissos exigentes em relação a:

- assuntos ambientais, nos quais também atualizamos nossas exigências, tanto em termos dos requisitos de subscrição quanto dos investimentos em atividades empresariais que tenham uma alta ligação direta com a produção, distribuição ou consumo de energias provenientes de combustíveis fósseis.
- avanços sociais, favorecendo a plena igualdade de gênero, inclusão e igualdade de oportunidades. Entre todas estas políticas, sempre gosto de me referir a uma das que mais satisfações nos proporciona àqueles que trabalhamos na MAPFRE, e é que já 3,5% da nossa força de trabalho são pessoas com deficiência.
- Em relação às melhorias na governança, juntamente com todas as ações para maior transparência, que abrangem importantes avanços na comunicação interna e externa, também continuamos trabalhando para garantir o funcionamento adequado de nossos órgãos de governança, tanto os conselhos de administração quanto os de diretoria. Neste sentido, vale destacar também a contínua renovação destes órgãos, que apresentam melhorias em seus índices de igualdade de gênero e diversidade profissional, como é o caso deste Conselho de Administração, que quase atinge a paridade a partir de hoje, e graças ao apoio demonstrado à nossa proposta de incorporar dois excelentes profissionais, tanto Elena Sanz, quem era vogal do patronato da Fundación MAPFRE, quanto a incorporação de uma pessoa com um altíssimo perfil financeiro internacional, como é o caso de Francesco Vanni, que exibe uma trajetória profissional impressionante.

Chegou a hora de apresentar a revisão de nossos compromissos estratégicos públicos apresentados a esta Assembleia Geral de Acionistas no ano passado e concluímos que:

- Em termos de crescimento, mantemos o mesmo objetivo de crescimento entre 5% e 6% para os dois anos restantes, portanto, o crescimento médio do triênio será superior a 7%, tendo crescido 11% neste primeiro ano
- O índice combinado médio ficará em torno de 96% para os próximos dois anos. Além de ser um objetivo alcançável, é suficiente para atingir a rentabilidade desejada, porque as taxas de juros estão em níveis mais elevados que os inicialmente previstos,
- Mantemos nosso objetivo de ROE médio para estes dois anos entre 9% e 10%.

Além disso, também confirmamos nosso marco de referência:

- Manter a margem de solvência (SII) em torno de 200%, com uma margem de tolerância de mais/menos 25 pontos.
- Manter o pay out acima de 50%.
- E conter nosso índice de endividamento entre 23% e 25%.

Como já disse o nosso Conselheiro Diretor Financeiro, desde o início deste ano estão em vigor as novas normas internacionais de relatório financeiro, que também são aplicáveis à MAPFRE. Não afetam o nosso exigente compromisso com a transparência, embora requeiram um esforço adicional de adaptação, e esperamos que nos possam ajudar a melhorar a gestão dos nossos negócios. Não esperamos alterações relevantes nos indicadores básicos da gestão de seguros, pelo que continuamos com os objetivos definidos no ano passado no nosso Plano Estratégico e que temos vindo a atualizar, conforme acabo de comentar, tendo em conta o novo contexto econômico.

E confirmamos o restante dos objetivos públicos sociais, ambientais e de governança.

Na parte final desta Assembleia, gostaria de lembrar duas pessoas que desempenharam uma trajetória muito relevante na MAPFRE neste Conselho de Administração e em muitos outros órgãos de supervisão da MAPFRE, e que hoje estão sentados como convidados entre vocês, tendo atingido recentemente a idade estatutária prevista. Em primeiro lugar, me refiro a Alfonso Rebuella

Badías, que, como conselheiro durante mais de 20 anos, participou ativamente em todas as decisões relevantes deste grupo, quer no seu desenvolvimento internacional, quer na aposta nos negócios das grandes empresas e no desenvolvimento estratégico do nosso grupo. E a José Antonio Colomer Guiu, conselheiro durante os últimos oito anos, cuja elevada experiência financeira internacional foi de enorme apoio para a tomada de decisões nestes intensos últimos anos. Obrigado a ambos por sua lealdade, apoio e resultados.

Para finalizar, por meio de síntese, desejo reforçar a ideia de que, embora não tenhamos sido capazes de atingir o objetivo de índice combinado, e portanto o ROE ficou um pouco abaixo de nossas expectativas para este primeiro ano do Plano Estratégico 2022-2024, o desenvolvimento de negócio e o desempenho estratégico foram muito positivos e contamos com um balanço saudável e uma excelente posição de solvência, além de estarmos orgulhosos porque o processo de transformação do grupo continua avançando de forma muito positiva.

Além disso, senhoras e senhores acionistas, mais uma vez este ano podemos alcançar de maneira muito satisfatória o objetivo de retribuir adequadamente, uma vez aprovada a proposta apresentada pelo Conselho de Administração, com um pagamento total de 447 milhões de euros, ou o que é o mesmo, 14,5 centavos de euros por ação, que continua colocando nossa retribuição ao acionista como uma das mais elevadas, e sempre em dinheiro, dentro do mercado de ações espanhol.

Senhoras e senhores, como deixamos claro ao longo desta Assembleia, tanto na parte gráfica quanto em algumas mensagens, estamos comemorando. No próximo dia 16 de maio, nosso grupo alcançará uma maioria de idade muito especial: celebraremos noventa anos de vida, noventa anos de ilusões, noventa anos de esforços ao longo dos quais várias gerações contribuíram para o desenvolvimento e para a transformação desta empresa. Nove décadas nas quais alcançamos o valor mais alto em receitas que já tivemos, tendo consolidado nossa posição como a maior seguradora espanhola, e a primeira na Ibero-América, além de ter uma das maiores resseguradoras do mundo; e além dos rankings comerciais e técnicos, sem dúvida, pelo menos para todos nós, clientes, funcionários, intermediários, colaboradores e também para vocês,

senhores acionistas, a primeira em tudo o que tem a ver com compromisso empresarial e social, graças a nossos sólidos valores institucionais e empresariais. Nosso primeiro acionista, a Fundación MAPFRE, representa para todos e, também para vocês, a tranquilidade de continuar confiando em um grande projeto empresarial independente, de longo prazo, que é identificado tanto pelo seu espírito empreendedor, inovador e de geração de valor como pela vocação de querer ser forte criador de riqueza social, que ajude a melhorar a prosperidade e as condições de vida dos cidadãos em um mundo mais equilibrado, justo e solidário. Esse é nosso propósito, que sabemos categoricamente que vocês compartilham conosco. Muito obrigado por tudo isso e por sua confiança para continuar trabalhando em fortalecer ainda mais esta empresa e melhorar seus resultados empresariais.

Muito obrigado também por sua presença e atenção.

Antes de partir, deixo um vídeo que resume e apresenta o que foram estes noventa anos de vida empresarial e de responsabilidade social.

Muito obrigado, mais uma vez.