

más, un hombre al que yo decía muchas veces: «Tu eres un avinagrado, y por tu profesión no deberías ser así».

¿Qué le pasaba? Muy sencillo, él veía que haciendo seguros llegaría a disponer de una cartera más o menos importante, pero jamás tendría las mismas posibilidades de éxito de las demás personas que componían nuestro grupo.

Este amigo encontraba peros incluso a sus propios clientes, hasta que yo pensé: «Seguro que a ti te dejará también de vuelta y media». Y efectivamente un amigo a quien pregunté me confirmó que era así. Por lo tanto, le llamé y le dije: «Sé que a pesar de que cuando vienes aquí me haces buena cara, en el fondo me tienes atravesado, estoy seguro de ello, porque tienes la costumbre de hablar mal de los demás y también de mí. Así, pues, no puedo tener en tí la confianza que se debe poner en un agente de seguros, que debe defenderte si tienes algún contratamiento. ¿Cómo podría esperar tu colaboración, si aprovechas cualquier oportunidad para desacreditarme?»

Y le retiré todos los seguros. Pero lo curioso viene ahora: Yo creí que había perdido un amigo, y desde luego lo perdí en el sentido de cultivar una amistad y salir juntos, pero no me criticó ya nunca más, sino que al hablar de mí me ensalzaba siempre, fingiendo que continuaba como agente mío, ya que no podía decir que le había anulado los contratos, porque no hubiese encontrado ninguna excusa para justificarse.

Yendo en el *Queen Mary* tuve la oportunidad de conocer a uno de los ingenieros que trabajó en el proyecto de este gran navío. Nos enseñó, a mi hijo y a mí, toda la maquinaria y toda la organización, pero una de las cosas que más me llamaron la atención fué lo que pagaban de seguros: una cifra fabulosa. Y al hablar del *Queen Mary* no puedo dejar de hacer mención a lo que representan los seguros para los ingleses, a quienes podríamos llamar los padres de los aseguradores y son los que tienen este aspecto mejor organizado y poseen las compañías más potentes del mundo.

Como tipo de curiosidad también, voy a referirme a un catalán que tiene una importante empresa maderera en Valencia. Le visité, y cuando ví tantas máquinas, le dije:

—Usted pagará una cantidad muy elevada de seguros...

—No pago nada.

Todos sabemos que las máquinas de serrar madera son de las que llevan consigo más peligro de incendio, porque puede caer una partícula encendida dentro del serrín que se va amontonando, pasa esto desapercibido y cuando uno menos se lo espera se produce una catástrofe. Pero este señor me dijo que no pagaba nada porque él mismo era su propio asegurador, y de este modo hacía trabajar el dinero que le costaría una póliza, obteniendo un buen rendimiento del mismo.

Esto que a primera vista parece tan lógico, para mí no lo es, porque cada uno debe dedicarse a su trabajo y porque como el dinero del seguro está invertido en el negocio, si llega el momento de tener una desgracia, se perderá también y no nos servirá de nada.

Como curiosidad, podemos tratar, asimismo, del hecho de que muchas personas no saben definir si hay que catalogar a las Compañías de Seguros como un negocio, es decir, como lo que entendemos por un comercio.

De hecho, los agentes que van a buscar pólizas realizan una labor de venta pues venden una previsión, una tranquilidad, una seguridad en el caso de un contratamiento hipotético, y los directivos de una Compañía de Seguros han de tener una gran capacidad y un claro concepto de los negocios, pero en realidad a éstas no debemos considerarlas como una empresa comercial, porque se diferencian en que no pueden tener nunca una pérdida como todos los demás negocios. Las Compañías de Seguros serán más o menos prósperas según sea la habilidad de su Dirección, pero en ningún caso pierden nada.

Ahora bien, nosotros vemos como han crecido las Compañías de Seguros, observamos su patrimonio y a veces nos decimos: ¡Caramba! Tanto como uno tiene que luchar para adelantar algo y las Compañías de Seguros parecen tener un privilegio sobre las otras actividades económicas, que les permite ir siempre en línea ascendente. Estas ideas el hombre de negocios debe echarlas a un lado. Nos interesa que las Compañías sean fuertes, que estén bien consolidadas: así tendremos todos más ga-