

especial CONVENIO

Periódico editado por los Sindicatos de Seguros de la CNT — Noviembre 1978

¿La crisis del seguro?

Las constantes amenazas veladas de la patronal del ramo de "Si subimos los salarios quiebra la empresa" han sido analizadas en profundidad por el equipo económico del Sindicato del Seguro que ha llegado a conclusiones muy interesantes sobre la pretendida crisis del sector. Estos son algunos de los puntos que debemos tener muy en cuenta siempre pero sobretodo ahora, ante la negociación del convenio.

1. La parte de salarios dentro de la estructura de costes de las empresas de seguros es muy pequeña. Según el plan estratégico del seguro español (elaborado por ICEA -Investigación Cooperativa de Entidades Aseguradoras-), la parte de los emolumentos es mínima, concretamente el coste del personal sobre el total de primas representaba el 12 por ciento en 1975 (p.42). Hay otros tipos de empresas (Construcción, textil, etc.) donde los salarios absorben una parte mucho mayor de los ingresos. Pero en empresas como las de seguros vemos que la parte de los sueldos absorbe una cantidad muy pequeña. Así lo reconoce el propio estudio de ICEA. Por tanto, un aumento de salarios incide en una proporción mínima sobre los costes de las empresas de seguros y puede ser absorbible fácilmente sin necesidad de aumentar las primas, sin que reducir un poco otros costes (grandes gastos en comisiones por ejemplo) o reduciendo también un poco los beneficios. Como primer punto vemos pues que puede pedirse un sustancial aumento de salarios sin que las empresas puedan refugiarse en el argumento de que tendrá que repercutir ese aumento en el precio de las pólizas.

2. En los últimos años la productividad de los empleados de las entidades aseguradoras ha aumentado mucho. Según los datos del propio ICEA el número de pólizas por empleado aumentó espectacularmente en 1976 con respecto a 1975 (1214, comparado a 1154) y todavía más en 1977 con respecto a 1976 (1310, comparado a 1214) lo que representa incrementos aproximados del 5 por ciento y del

8 por ciento. Si en 1977 hubiera habido aumentos del coste de la vida más la productividad (es decir, aumentos que de ninguna manera pueda decirse que son inflacionarios), tendrían que haber aumentado los salarios un 34 o 35 por ciento, y sólo subieron por empleado un 30 por ciento (el informe de ICEA p.17 del seguimiento de 1977). El aumento de salarios de 1978 se hizo pues sobre sueldos que habían subido menos de lo que hubieran debido subir, incluso dentro de una óptica capitalista.

3. Los ingresos por primas han aumentado enormemente, de 3,10 millones por empleado en 1975, a 3,61 millones por empleado en 1976 y a 4,52 millones por empleado en 1977. No tenemos aún datos de 1978. En 1977 las empresas incrementaron pues nada menos que un 25 por ciento el valor en dinero que sacan del trabajo de los empleados.

4. Para estudiar el beneficio de las entidades aseguradoras no es buen criterio comparar los ingresos por primas con los costes de gestión más siniestralidad. Puede ser que el beneficio, así calculado sea pequeño, y sin embargo que tengan grandes beneficios (como sucede) ya que las empresas hacen su negocio invir-

tiendo sus reservas. Es decir, lo que se llama beneficio técnico puede ser bajo, pero el beneficio global es alto. Las compañías ganan dinero no sólo con su negocio específico (es decir, con los seguros) sino con las inversiones de las reservas. Las empresas de seguros son una especie de bancos o cajas de ahorro, que recogen depósitos del público (primas en este caso) y conservan estos depósitos en su poder durante un tiempo largo. Ese dinero no lo guardan en la caja, sino que fundamentalmente lo dedican a actividades rentables: compra de títulos (que rentan un interés) y de inmuebles (que también rentan un interés a partir de las plusvalías al aumentar el suelo de precio). Después se quejan de que no tienen libertad de inversiones, es decir que el estado les obliga a dedicar las reservas, en parte, a la compra de determinados títulos. De todas formas, tanto en las inversiones obligatorias como de las libres se obtiene una rentabilidad que es una de las bases del negocio de las entidades. Como ejemplo, en el último año se reservó a las compañías de seguros una buena parte de la emisión de deuda pública, al interés del 10 por ciento.

Así pues cuando nos dicen que no pueden aumentar mucho los salarios porque la siniestralidad más los gastos de

gestión absorben los ingresos por primas, hay que insistir en los grandes beneficios que obtienen con la inversión de las reservas. (Y no estaría de más decir que estas reservas estarían mejor invertidas en viviendas populares más que en estaciones de esquí para los ricos, como Baqueira o la Catalana).

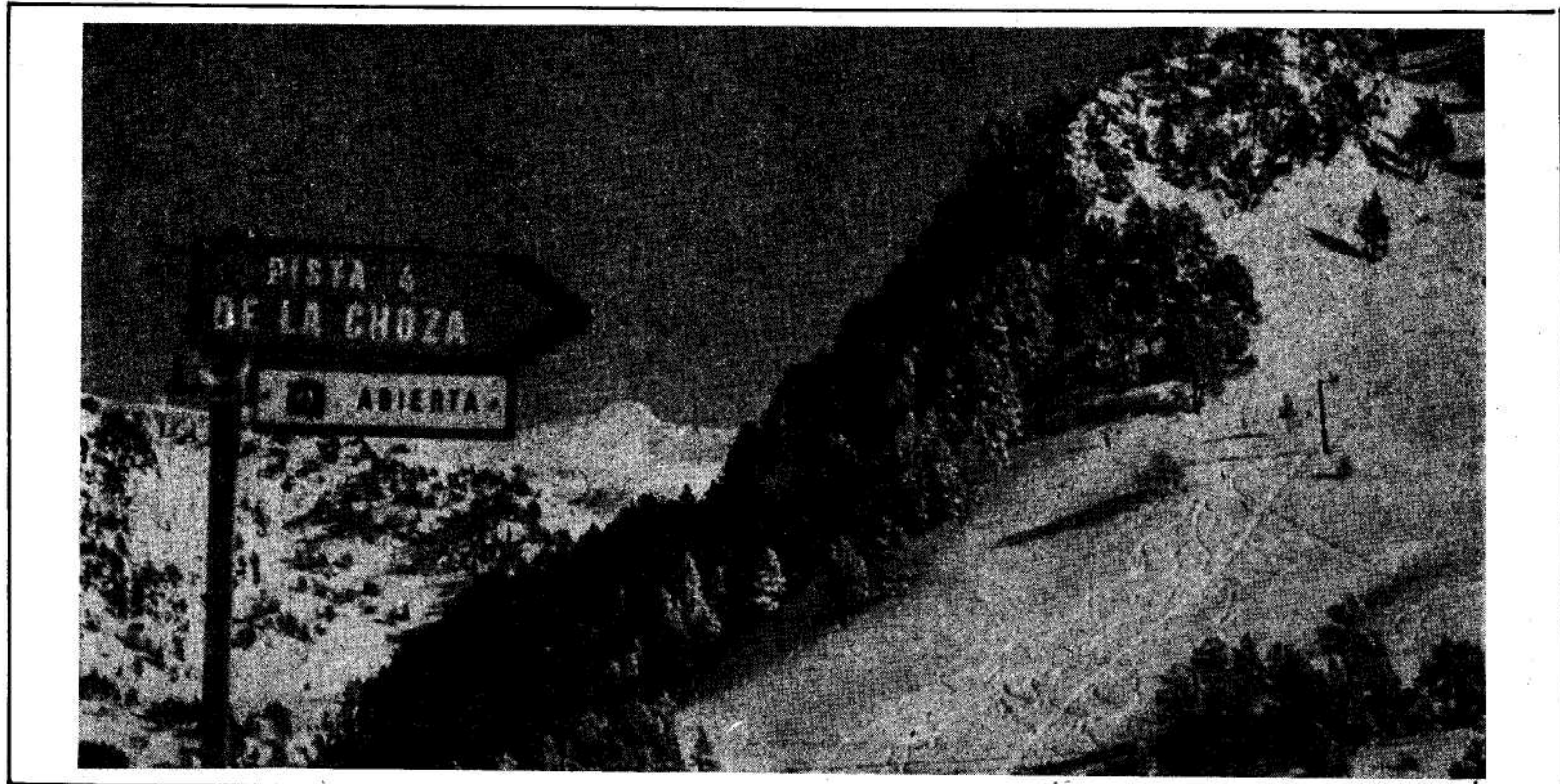
5. En resumen, hay argumentos suficientes para rebatirlos cuando nos rechacen un aumento de salarios y de condiciones de trabajo que permita un aumento del nivel de vida de los empleados (es decir, un aumento que supere el coste de la vida, que en 1978 va a ser casi del 20 por ciento vistos los índices de los últimos meses, entre el 1,5 y el 2 por ciento al mes de subida). Estos argumentos son:

- los salarios representan poca cosa en los costes de las compañías.
- la productividad de los empleados ha subido enormemente en los años anteriores y todavía ha subido más el valor de las primas por empleado.
- aunque esgriman el argumento de que no tienen beneficio al comparar ingresos por primas con gastos por siniestralidad más gestión, de hecho las compañías de seguro hacen su negocio con la inversión de las reservas. Las entidades aseguradoras son

las instituciones financieras más importantes del país.

6. Su poder político es grande, como se vio al conseguir el aumento de primas en 1977. El dirigente de la Unión y el Fenix (la empresa líder), Eduardo Carriles, ha sido ministro de hacienda y esta estrechamente ligado a la Asociación católica de propagandistas, el grupo político al cual están integrados los ministros Lavilla, Oreja Aguirre, Cavero, Otero Navas, así como Alvarez de Miranda, presidente de las Cortes y otros altos funcionarios. Es decir, pensamos que las empresas de seguros por su vinculación a la alta política y al mismo tiempo a la alta banca (por lo menos a nivel de los dirigentes supremos del negocio del seguro) no han tenido problemas insuperables para aumentar las primas. Todo esto es un argumento para que, cuando las empresas, a través de sus negociadores, se opongan a aumentos sustanciales de los salarios de sus empleados, responderles que, con sus excelentes conexiones políticas y bancarias, sin duda se resarcirán fácilmente de esos aumentos de salarios.

Equipo Económico.



editorial

Ya estamos en puertas de un nuevo convenio. La negociación de este año es diferente a todas las anteriores y nos atrevemos a afirmar que fundamental para el futuro del Ramo. Este convenio será el primero en que los trabajadores asumiremos, mediante nuestras organizaciones de clase, el transcurso y resultados de las negociaciones; la responsabilidad no es pequeña si tenemos en cuenta que la patronal nos esperará con muchísima cautela y que asumirá determinados "papeles" para calibrar con la mayor exactitud nuestra CONCIENCIA, UNION Y CAPACIDAD ORGANIZATIVA.

Los patronos ya tienen una idea estimativa, por la revisión del año anterior, de los trabajadores del SEGURO, y también de nuestros SINDICATOS, por los conflictos y convenios transcurridos durante 1978 en este y otros ramos, sin embargo, la medida de nuestras posibilidades la recibirá este año y a buen seguro que su ORGANIZADA POLITICA DE PERSONAL FUTURA ESTARA DETERMINADA Y CONDICIONADA POR EL DESARROLLO Y RESULTADOS DE ESTE CONVENIO.

No es un secreto que el sector ASEGURADOR es de los más duros "empresarialmente" (Mansilla, Silva Muñoz, Lopez Bravo, Carriles, etc., etc. todos ellos bastante "conocidos") y que el pastel político-económico está consensualmente repartido, tampoco es un secreto que a pesar de las personalidades, nuestro ramo no está reestructurado económicamente y que existen más de SEISCIENTAS Y PICO DE COMPAÑIAS —el seguro siempre ha sido un buen y seguro negocio— sobre las que ya existen calenturientos planes para reducirlas a un 10 por ciento con el objetivo de formar potentes bloques que puedan soportar la competitividad que reportará nuestro ingreso en el Mercado Común, así como el acceso sin problemas al territorio español de las multinacionales aseguradoras. Visto esto, que no deja de ser uno de los aspectos del ramo, no es difícil prever consecuencias, LAS ABSORCIONES (tengamos muy presente el caso del BANCO DE NAVARRA, adquirido por RUMASA y que ha dejado muchos trabajadores en la calle a pesar de pertenecer al sólido sector de la "Banca"), QUIEBRAS, EXPEDIENTES DE CRISIS, REESTRUCTURACIONES DE PLANTILLAS y demás artilugios "legalizados" de reestructuración económica estarán a la orden del día, los dos millones de parados que hay actualmente en ESPAÑA no están por apetencia propia, a estos españoles se les ha cargado el muerto de la reactivación y se les está responsabilizando directamente de una crisis que no han creado.

Por otra parte, debemos meditar sobre el PACTO DE LA MONCLOA, este Pacto nos dará idea de por donde van los tiros. Hasta los más acérrimos defensores e impulsores —caso PC y PSUC— están re-

conociendo oficialmente que ha sido un fracaso para los trabajadores por culpa de U.C.D. (omitimos comentarios sobre su firma); alegra es la política cuando no se sufren sus consecuencias!

Para terminar dos botones de muestra:

1º Sabemos de buena fuente que la patronal está por establecer unas bases mínimas —bajas, naturalmente, para seguir siendo el sector con los salarios más paupérrimos— y dar libertad a las empresas para que negocien sus convenios internos. Se les ve el plumero ¿no? Aquellas empresas "pequeñas" —al margen de si pertenecen a un grupo potente o no— tendrán justificadísimos argumentos para no ceder ante los salarios de hambre o bien cederán en un principio para después solicitar "expediente de crisis" y todo el mundo a la calle (UNA MENOS).

2º Ya se rumorea de una posible liberación de tarifas en los diferentes ramos para principios de 1979. Reléase la última línea del punto anterior. ¿Cuántas Compañías tendrán argumentos justificadísimos para cerrar frente a las primas y competencias de las grandes? Pues queda dicho, hasta un 10 por ciento.

Compañeros, el tiempo dirá la última palabra sobre estas líneas pero lo que defenderemos este año no serán sólo las clásicas reivindicaciones para llegar a fin de mes o para disfrutar de mejores condiciones de trabajo, *este año estaremos defendiendo nuestro puesto de trabajo.*

Sólo ante una respuesta de los trabajadores la patronal contará con nosotros para reestructurar el sector y no nos cargará una vez más una problemática de la que no nos sentimos en absoluto ni arte ni parte.

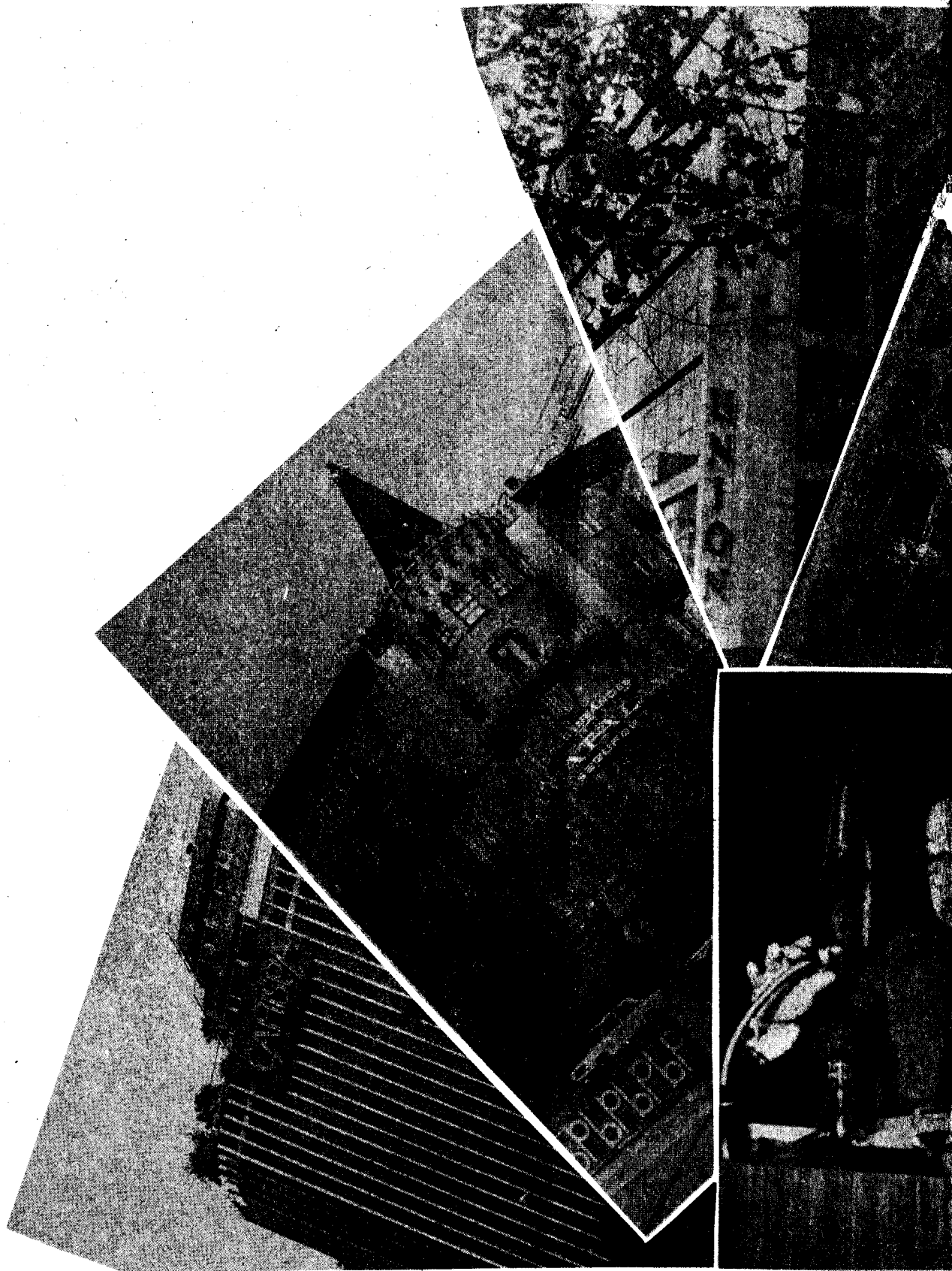
C.N.T. considera muy importante el reconocimiento de la libertad sindical —con sus secciones sindicales— como medio de evitar ya este negro 1979. Estas conclusiones no son particulares, haciendo un mínimo análisis del sector se llega indefectiblemente a ellas, en nuestra mano están la posibilidad de que no se engorde la lista de parados y que de una vez, como primer paso, nuestro sector deje de ser "feudal" y pasemos a ser uno más de los que se configuran la clase trabajadora o movimiento obrero.

SALUD Y REVOLUCION SOCIAL,

SINDICATO DEL SEGURO

DIRECCIONES EN LAS QUE PUEDES PEDIR INFORMACION SOBRE C.N.T. O AFILIARTE A SEGUROS:

MADRID c/Olmo, 14	TARRAGONA c/Plaza Liberación, 9-11
VALENCIA c/San Martín, 5	PALENCIA c/Sinesio Delgado, s/n
ELCHE (ALICANTE) Gabriel Ruiz Chorro, 16 - Atico	ALBACETE c/Calatrava, 3
ALMERIA c/Murcia, 87	GRANADA c/Molino, 64
LA CORUÑA c/Alcalde Abella, 6	STA.COLOMA DE GRAMANET (BARCELONA) c/José Antonio, 103
GIJON c/Camposagrado, 33 - bajos	SABADELL (BARCELONA) Calderón, 196
LOGROÑO c/Hierros, 3, 1º	ZARAGOZA c/San Antonio, 53
SANTANDER c/Canarias, 8	BARCELONA Reina Cristina, 12, 2º Esc. izq.
SEVILLA c/Peñuelas, 17	



PLATAFORMA APROBADA Y QUE DEFENDERAN LOS SINDICATOS DEL SEGURO DE LA C.N.T. DE ESPAÑA, CORRESPONDIENTE AL CONVENIO 1979

"LA APLICACION DE ESTE CONVENIO SERA OBLIGADA A TODAS LAS EMPRESAS DE SEGUROS Y CAPITALIZACION RECOGIDAS POR LA ORDENANZA LABORAL DE 14 DE MAYO DE 1970".

*ASPECTOS GLOBALES

*ASPECTOS GLOBALES

Reducción de la jornada laboral y jubilación a los 60 años (o a los 40 de servicio en la empresa):
Al plantearnos como objetivo para todos nosotros la reducción de la

jornada laboral —de 42 a 35 horas semanales— repartidas de lunes a viernes y de 8 a 15 horas, así como, la jubilación a los 60 años o 40 de servicio en la empresa, no hacemos más que sumarnos a la mayoría de sectores productivos y de servicios, que ya disfrutaban de esta mejora (Construcción, metal, textil y administración pública, entre otros).

Por otra parte, son medidas directas y eficaces para paliar los 2.000.000 de trabajadores en paro, considerando además, que nuestro sector ha sido y es el menos afectado por la "crisis económica".

Somos conscientes de que, de estos objetivos, como medidas directas para frenar el paro, es también partícipe la patronal, por lo que se hace imprescindible un control de las centrales sindicales respecto a los puestos a ocupar, ya que el creciente índice de mecanización absorberá todas las vacantes de empleados próximos a la jubilación y cubrirá perfectamente la reducción que se consiga de la semana laboral.

*SUBIDA AUTOMATICA DE CATEGORIA A LOS CINCO AÑOS DE PERMANENCIA EN LA EMPRESA

Dado que la política de personal de las Entidades Aseguradoras no pasa por el incremento de sus plantillas, quedaría estancado el varemo y sus trabajadores tendrían indefinidamente la misma categoría. Razón por la cual se hace necesario que a los cinco años de tener una categoría, se ascienda automáticamente a la inmediata superior.

*AUMENTO LINEAL DE 10.000 PTAS. Y ESTABLECIMIENTO DE SALARIO MINIMO EN 30.000 PESETAS.

Vista la experiencia de otros sectores, creemos que el enfoque de las reivindicaciones económicas de este convenio debe ir encaminado a la consecución de un salario mínimo que permita hacer frente a la continua subida de precios y que de una vez por todas dejemos de percibir salarios irrisorios en comparación con otros ramos de producción y servicios —menos rentables que el nuestro—. Pedir un salario mínimo de

30.000 pesetas en 1979 no es desorbitado en absoluto y mucho menos si consideramos nuestra capacidad adquisitiva y que —insistimos— nuestro ramo es altamente rentable para los empresarios y accionistas.

*TABLA SALARIAL

Jefe superior	55.500
Jefe sección	43.750
Jefe negociado	40.750
Titulado	47.000
Oficial 1ª	39.000
Oficial 2ª	34.000
Auxiliar	30.000
Conserjes	34.500
Cobradores	32.000
Ordenanzas	30.000
Ayudantes T. Sanitarios	39.000
Oficiales de oficio y conductores	33.000
Limpiadoras	30.000
Ayudantes of. y aux. ATS.	30.000
Mozos y Peones	30.000
Porteros y Ascensoristas	30.000

*GARANTIAS SINDICALES

Nuestra experiencia sindical desde la muerte del dictador ha demostrado hasta que punto es "demagógica" la actual libertad de sindicación para hacer frente a los problemas cotidianos de los trabajadores.

Entendemos estar en nuestro pleno derecho de exigir la "libertad sindical" cuando vemos que día a día nuestros salarios pierden la carrera frente al coste de la vida y que esa pérdida se está solucionando en muchos casos aumentando la jornada laboral a base de horas extras.

Se están derogando, ante nuestra impasibilidad, toda la garantía del puesto de trabajo. Sólo mediante el pleno reconocimiento de las organizaciones sindicales de los trabajadores podremos hacer frente a nuestra seguridad laboral y de subsistencia.

Además, estamos asumiendo una crisis de la que no somos culpables y se nos niega el lícito derecho a acceder a cualquier tipo de dato que, los trabajadores, secciones sindicales o sindicatos soliciten.

¡Únicamente pedimos que se ejecute la Libertad Sindical!

*OTROS PUNTOS

- Revisión semestral tabla salarial.
- Puntualidad diaria 100 ptas. (suprimiendo el concepto de continuidad).
- 100 % salario durante el Servicio Militar.
- Bolsa vacaciones 20.000 ptas.
- Plus inspección: 60.000 y 36.000 ptas. anuales respectivamente para inspectores de plaza y provincias.
- Quebranto de moneda 6.000 ptas. anuales.
- Ayuda escolar para hijos empleados 24.000 ptas. anuales.
- Ayuda empleados con disminuidos físicos o mentales: 50 % del coste colegio especial o 36.000 ptas. anuales.
- Seguro de vida: Trabajadores sin familiares a su cargo (excepto cobradores de la calle o inspectores), Muerte 500.000 Invalidez 750.000

Trabajadores con familiares a su cargo (idem anterior),

Muerte 1.000.000
Invalidez 1.500.000

Cobradores de calle e inspectores,

Muerte 1.500.000
Invalidez 3.000.000

Viudedad onerosa: Equiparación a jubilación.

Fondo social de Empresa: 5.000 ptas. por empleado con un mínimo global de 100.000 ptas. al año.

Préstamos: Para cambios de domicilio, mobiliario y compra de vivienda, sin interés alguno.

Aplicación estricta de la legislación sobre horas extras. 60 horas anuales de permiso retribuido para gestiones particulares.

Vacaciones: 30 días laborables, fraccionables.

Excedencias: un año de trabajo para poder disfrutarlas.

Amnistía laboral hasta la firma del convenio.

Sanciones: Obligatorio el informe y la audiencia de la Sección Sindical o el Sindicato.

Control Sindical de bajas en las plantillas: toda vacante cubierta inmediatamente por trabajadores en paro.

Supresión categoría botones y abolición de las diferencias en razón de la edad.

Ascenso automático de categoría a los cinco años.

Salud y Revolución Social

LOS AGENTES DE SEGUROS EMPRESARIOS

(Viene de pág. 4)

tereses de los trabajadores, sino los del capital, del gran capital financiero y multinacional especialmente.

¡Compañero! no olvides que en este convenio, más que cualquier otro pasado, va a ser necesaria nuestra unidad para defender derechos que nos quieren suprimir; para ello nada mejor que el debate con tus compañeros de trabajo, la asistencia a las Asambleas de sector y el apoyo a los Sindicatos de clase.

Frente al retroceso que está sufriendo nuestra clase en todos los ordenes de la vida social, fruto de la estrategia SOCIALDEMOCRATA de nuestro capitalismo, creemos el instrumento eficaz para hacerle frente: EL SINDICATO. AFILIATE A LOS SINDICATOS DE CLASE Y PARTICIPA ACTIVAMENTE EN SU VIDA INTERNA.

Salud, Libertad y Responsabilidad

Sección Profesional de las AGENCIAS de SEGUROS del Sindicato del Seguro de Barcelona de la CNT.

XI/78

Los agentes de seguros empresarios y el convenio de 1979

No cabe duda que el estudio elaborado por los compañeros de la UGT de seguros de Catalunya acerca de los agentes empresarios de seguros, llena un vacío existente, al ser éste el primer análisis hecho por los trabajadores sobre la situación de ese subsector de nuestro ramo. Evidentemente esa primera aproximación debe ser profundizada y ampliada, recomendando para ello la lectura de dicho documento.

En este sentido de profundización y ampliación, nos permitimos apuntar la problemática que vamos a sufrir los trabajadores de agentes empresarios a corto plazo, en especial en la negociación del próximo convenio interprofesional de seguros, trascendental para nuestro futuro, lo cual está un tanto oscuro y olvidado en el dossier de la UGT.

Haciendo un poco de historia, recordaremos que la postura de los Agentes empresarios en la revisión de convenio pasada fue clara y contundente: sólo firmarían y se obligarían respecto de la tabla salarial, siempre que ésta se revisara dentro del marco fijado en el propio convenio (no más del ICV - 2 puntos proporcional) y en los Pactos de la Moncloa; si se negociaba cualquier otra reivindicación abandonarían la negociación y se desentenderían del convenio de seguros.

La ANASE (agrupación nacional de agentes de seguros empresarios, BOE 31-1-78, pag. 2362), a través de su Presidente, Baltasar Martín Iglesias, ha sido todavía más contundente, si cabe: "Nuestra voz (se refiere a la postura mantenida por el representante de los agentes en la pasada negociación revisora) no solamente ha sido escuchada, sino que ha mantenido firmes criterios y sentado ya una base, de cara al futuro, en cuanto a la INDEPENDENCIA de los AGENTES, RESPECTO a las ENTIDADES ASEGURADORAS PARA NEGOCIAR las RELACIONES LABORALES CON NUESTROS PROPIOS EMPLEADOS" (revista Aseguradores Nº 117, Ene/Feb 1978, pag 5).

En buena lógica, cabe, pues, presuponer que van a intentar desligarse del convenio único del ramo y negociar en 1979 otro por su cuenta, lo cual por su gravedad no debemos tolerarlo.

Tener dos convenios para un solo ramo es, ya de entrada, un retroceso social de la clase obrera, que debe imponer la unificación de negociaciones llegando a convenios únicos de amplio ámbito de aplicación, aproximándose así a la famosa máxima "a igual trabajo, igual salario".

En segundo lugar, tal separación implicará que el convenio de agentes sea inferior, económica y socialmente, al de entidades aseguradoras y, quizá, implique también varios convenios provinciales en vez de uno nacional. Sobre todo despidámonos ya, en tal supuesto, de la jornada intensiva y preparemos para "currar" mañana y tarde, con el grave perjuicio que ello nos reportaría por ser muchos de nosotros estudiantes.

En la dinámica "Convenio-Agentes" las Compañías Aseguradoras resultan SIEMPRE beneficiadas: Si los agentes logran por fin convenio aparte, a las Compañías les es mucho más rentable entonces, en vez de abrir sucursales propias, establecer AGENCIAS de REPRESENTACION cuyo titular se hace cargo de todos los riesgos del negocio y del personal, con lo que, muy pronto, al igual que ha sucedido en Italia, las Compañías no tendrían casi personal (por supuesto que menos que ahora) y sus beneficios serían mayores; si por el contrario los agentes no logran desvincularse, lo cual debe ser nuestro objetivo, entonces las mejoras del convenio no van a ser las necesarias ya que los agentes en la negociación dirán lo de siempre, que no pueden pagar más (cosa parcialmente falsa pues en la mayoría de las agencias funciona el típico sobre bajo mano, que es a fin de cuentas lo que no se quiere legalizar, no sólo a efectos de la Seguridad Social, sino porque así se tiene al empleado sumiso bajo la amenaza de pérdida del sobre), y de esta forma saldrá, como siempre, una tabla salarial baja, insuficiente, que sólo beneficia a las Compañías al ver incrementada su alta tasa de beneficios todavía más.

En fin, las Entidades Aseguradoras (UNESPA) volverán a utilizar a los agentes para sacarnos más plusvalía, quemando nuestras fuerzas al principio de la negociación al distorsionarla introduciendo el dichoso problemita que

tratamos, para luego llevar el agua a su molino, con o sin los agentes. Y si los trabajadores nos ponemos muy tontos y damos mucha guerra, UNESPA llamará al orden a la ANASE so pena de pérdida de los favoritismos concedidos, o bien se aumentarán las primas de seguros y con ello quedamos los trabajadores como los malos chicos que provocan la inflación (Carriles! que bien trabajaste para la oligarquía aseguradora a tu paso por el Ministerio con el decreto sobre el RECARGO ADICIONAL).

Por otra parte debe quedar claro que aunque trabajemos para un agente, nuestro empresario de verdad son las entidades aseguradoras; el agente es un hombre de paja, un prestamista laboral, un personaje que beneficia suculentamente y más que ningún otro al Asegurador. Tengamos esto muy en cuenta, pues así la SUPRESION de la FIGURA del AGENTE de SEGUROS DEBEMOS IMPONERLA a MEDIO PLAZO (y no a largo) INTEGRANDO AL EX-AGENTE y a SUS TRABAJADORES en la SECCION COMERCIAL de las COMPAÑIAS. La figura del AGENTE AFECTO REPRESENTANTE DEBEMOS INTENTAR YA SUPRIMIRLA EN ESTE CONVENIO, ya que son el máximo exponente del prestamismo laboral y una de las más hábiles jugadas del gran capital financiero (léase FENIX-BANESTO...).

Frente a esta bien montada estrategia patronal sólo podemos luchar con nuestra unidad y con unos sindicatos fuertes, amén de conciencia de clase. Analizadas estas exigencias llegamos a la conclusión de que habrá que trabajar duro de aquí a fin de año. Nos hallamos ante un subsector de pequeña empresa con alto arraigo del PATERNALISMO, y ello ya es por sí sólo indicativo suficiente para afirmar que dependemos en gran medida de la SOLIDARIDAD de los trabajadores de las Compañías (tengamos presente que si todavía estamos dentro del convenio de seguros se debe en parte a pasadas movilizaciones de nuestros compañeros de Compañías).

Al margen de la movilización debemos elaborar una propuesta que por estrategia y por coherencia nos permita frenar la ofensiva patronal y

alcanzar la mayor parte de nuestros objetivos y sobre todo el principal: UN CONVENIO UNICO PARA TODO EL RAMO DE SEGUROS. Por ello nos permitimos lanzar la siguiente propuesta, elaborada en nuestra Sección Profesional, y expuesta y asumida por nuestro Sindicato, para su conocimiento, discusión y reelaboración por todos los interesados.

Esta nuestra propuesta no puede entenderse sin hacer observar que existen tres tipos de Agentes: Los LIBRES que trabajan o pueden trabajar para todas las Compañías, y los AFECTOS, dentro de los que cabe sub-distinguir a los AFECTOS REPRESENTANTES, los cuales sólo trabajan para una Aseguradora de la que son prácticamente su División Comercial.

Sobre esa división se estructura nuestra propuesta, al perseguir los siguientes objetivos:

1. Que los agentes empresarios no se desvinculen del sector.
2. Frenar en la medida de lo posible el desorbitado incremento de la tasa de beneficios de las entidades aseguradoras, como medio eficaz asimismo de combatir la inflación.
3. Equiparar a todos los efectos a los trabajadores de las compañías y de los agentes afectados y representantes, con lo que, aparte de eliminar en la práctica las distinciones existentes a nivel jurídico, se cortaría de raíz la tendencia de las Compañías a montar en los distintos puntos del país Agencias de Representación al amparo de la Ley de Producción de Seguros Privados, BOE 31-12-1969 (ejemplo Unión Fénix Español).

Este triple objetivo es alcanzable creemos, y aquí va nuestra propuesta, NEGOCIANDO Y FIRMANDO UN CONVENIO UNICO DE SEGUROS CON IGUAL AMBITO DE APLICACION QUE LOS ANTERIORES, PERO CON LA POSIBILIDAD DE ESTABLECER SALVEDADES Y ESPECIALIDADES EN SU ARTICULADO PARA LOS AGENTES LIBRES EMPRESARIOS Y SUS TRABAJADORES.

Estas especialidades no son de nuevo invento pues ya están previstas para algunas cuestiones en nuestra Ordenanza Laboral (baremos, be-

neficios,...), pero para todos los agentes empresarios y no sólo para los libres como nosotros proponemos. Estas especialidades implican desde luego que los trabajadores de agentes libres cobren algo menos y no tengan tantas mejoras sociales como el resto de sus compañeros de seguros, pero somos conscientes que los agentes libres sólo pueden asumir incrementos y mejoras hasta cierta cota, mientras que las Compañías (y los Agentes Afectos que sus estructuras comerciales mantienen) pueden pasar de sobras de dicha cota; precisamente ahí reside toda nuestra intencionalidad, frenar el incremento del beneficio capitalista, para lo cual cada empresa debe tener unos costes sociales proporcionales a su nivel de beneficio, en nuestro caso, al mayor beneficio de las Aseguradoras deben corresponder más altos costes.

En realidad cuando hablamos de especialidades para los agentes libres no estamos hablando de la tabla salarial, que entendemos debe ser única para todos, sino en otras mejoras asumibles por las Compañías y no por dichos agentes. Así pensamos en el incremento de la participación en beneficios para los trabajadores de compañías y agentes afectados, en más pagas extras para éstos, en la creación de un fondo social del ramo sufragado sólo por las compañías, en el incremento de las plantillas de personal de éstas y un largo etcétera.

Al elaborar nuestra propuesta frente al problema que nos ocupa y preocupa, lo hemos hecho desde nuestra dinámica ANTICAPITALISTA y bajo un punto de vista de estricto realismo en lo que es posible defender aquí y ahora, y sin esperar a que unos delegados, dicen, del pueblo desde las Cortes deroguen la ley de producción de seguros privados y su reglamento de aplicación y aprueben otra proscibiendo para siempre la figura del agente afecto; esto último también sería una solución, pero hemos de ser conscientes que de las Cortes jamás saldrá una ley así, al menos mientras no se ponga a tal institución entre la espada y la pared lo que sólo es posible conseguir mediante la movilización popular, por la sencilla razón de que allí no se ventilan y discuten los in-

(Sigue en pag. 3)

