

en portada

REPORTAJE

PLANTEAMIENTOS DE LA MEDIACIÓN AL NUEVO GOBIERNO

Hay que reactivar el consumo y mejorar la fiscalidad del Seguro

TRAS CASI CUATRO AÑOS DE CRISIS, Y UNA CAMPAÑA ELECTORAL CENTRADA EN LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS, CADA DÍA SE HACE MÁS NECESARIO QUE LOS ANÁLISIS Y OPINIONES DE LOS PROFESIONALES, DE LOS VERDADEROS PROTAGONISTAS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA, SE HAGAN ESCUCHAR. ESTA REVISTA HA CONSULTADO A UN BUEN NÚMERO DE REPRESENTANTES DE LA MEDIACIÓN PROFESIONAL PARA CONOCER NO SÓLO SUS PERSPECTIVAS PARA ESTE AÑO 2012 SINO LOS PLANTEAMIENTOS QUE, A SU JUICIO, DEBERÍA ACOMETER EL NUEVO GOBIERNO, TANTO EN EL ÁMBITO ECONÓMICO EN GENERAL, COMO EN EL SECTOR ASEGURADOR EN PARTICULAR.



Fernando Martínez

SI TUVIÉRAMOS UNA BOLA DE CRISTAL que nos permitiera adivinar el futuro, todo resultaría más fácil; pero no es así, por lo que son nuestros conocimientos, apuestas y actuaciones las que nos permitirán afrontarlo y superar la actual situación económica. La actividad aseguradora, muy presente en la vida cotidiana de las empresas, instituciones y personas, es un indicador de la marcha de la economía, lo que permite que sus profesionales, y de una forma especial los mediadores, perciban de forma directa los cambios que se producen en esta. Por eso, conocer sus opiniones y propuestas puede ayudar a valorar algunas de las soluciones a la larga crisis que pade-

cemos en España; además aportan sus ideas sobre cómo consideran que el sector asegurador debería afrontar el futuro.

¿Cuáles son, para los mediadores, las principales medidas económicas que, con repercusión para el sector asegurador, debería adoptar de forma inmediata el nuevo Gobierno para afrontar la crisis? La respuesta no es nada fácil. Máxime si tenemos en cuenta que no lo es ni para el conjunto de las autoridades comunitarias ni siquiera para los grandes gurús de la Economía mundial. Así, algunos profesionales de la Mediación apuestan por impulsar todos los sectores. En esta línea se expresa José Ángel Campos, socio

de Biurrún Consulting: “El Seguro está íntimamente relacionado con las otras áreas productivas; por lo tanto, la primera medida en la que el Gobierno debería trabajar es relanzar la economía e incentivar el consumo. La segunda, debería ser luchar contra el paro”. Para el presidente del ADECOSE, Martín Navaz, “más que para el sector asegurador, el Gobierno tiene que acertar en sus recetas económicas para que el país salga de la crisis en el que se encuentra inmerso, y aplicar reformas estructurales; en especial, una reforma laboral para que los empresarios tengamos más incentivos en la creación de empleo y una reforma financiera que permita que el crédito vuelva a estar a nuestro alcance. Cuando así ocurra, el sector asegurador se verá lógicamente beneficiado”.

Oriol Mayol, coordinador de delegaciones en FERRER & OJEDA, afirma que “las mejores noticias para el sector asegurador, que está interrelacionado con todos los artífices de la Economía, serían la aprobación de cualquier medida para reactivar a los sectores, así como ayudar a las empresas que contribuyen a la mejora de la calidad económica del país. En líneas generales, revitalizar el consumo, favorecer la creación de nuevas empresas y mejorar la economía de las familias”. Lo resume Ignacio Pérez Amoedo, asesor jurídico de AGACOSE, cuando dice que “como en cualquier otro sector de la actividad económica, la clave es que se reactive el consumo. El sector asegurador no es ajeno a la situación de paro y de falta de consumo”.

José María Campabadal, presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores, considera muy importante que el Gobierno aplique todas aquellas medidas que favorezcan la reactivación económica, principalmente “el estímulo del consumo y la circulación de crédito” y también considera necesario recuperar “beneficios fiscales para los seguros a largo plazo, de salud y de dependencia”.

ACTUACIONES PARA EL SECTOR ASEGURADOR

A partir de ahí, los propios mediadores de seguros proponen medidas relacionadas con el sector. Algunas de ellas son generales y similares a las de otros ámbitos de la economía y otras son más específicas. Entre las primeras, mejorar la fiscalidad e incentivar el ahorro para que aumente el consumo. Así lo expresa José Luis Nieto, socio de la AGENCIA NIETO E HIJOS: “Sería conveniente acometer medidas fiscales

para el fomento del ahorro privado, que incentiven la contratación de planes de pensiones o jubilación; igualmente sería positivo un ajuste en el tratamiento fiscal que se derive de los primas de seguro que el consumidor paga por los seguros de asistencia sanitaria”. Jorge Campos, director-gerente de FECOR, apoya la mejora del tratamiento fiscal, tanto del ahorro, para servir de complemento a la futura pensión de los suscriptores de los planes, como de las coberturas de salud: “En el primero de los casos se trataría de fomentar el ahorro, y por tanto la inversión; y en el segundo es evidente y contrastado el ahorro que supone para las arcas públicas el que determinadas prestaciones sanitarias sean atendidas con cargo a pólizas de salud”.

Francisco Hoya, presidente de ACCA, considera asimismo “muy necesaria una reforma de la fiscalidad de los planes de pensiones, también en la línea de incentivar y facilitar su contratación por parte de empresas y particulares, como medio casi imprescindible para garantizar las jubilaciones de la mayor parte de españoles que cuentan actualmente con una edad inferior a los 45 años ante la inestabilidad del sistema público de pensiones”.

Gonzalo Pérez, de ÁVILA ASESORES CORREDURÍA DE SEGUROS, S.L., aporta tres medidas muy concretas: “Suprimir el impuesto sobre las primas de seguros, que nos colocó el Gobierno de Aznar a los cuatro días de tomar posesión, a pesar de sus promesas de no incrementar los impuestos; aplicar la desgravación fiscal a las primas de los seguros de vida ahorro, al menos a los rendimientos en los seguros a largo plazo, de manera que pudieran llegar a tributación cero para duraciones superiores a 15 años; y rebajar la “presión legislativa o reguladora”, de manera que podamos dedicar nuestro tiempo a desarrollar nuestro cometido profesional, que no es otro que la atención a los asegurados”. José María Campabadal piensa en un mayor control de la solvencia y una disminución de las cargas administrativas. Mientras que Jorge Campos opina que debería haber una vuelta a la exención del 40% para los rendimientos de trabajo procedentes de aportaciones a planes de pensiones.

Jordi Herms, vicepresidente de E2000 Asociación, también apuesta por estimular todos los seguros relacionados con la previsión social: “Dentro de los países de la Unión Europea, en España el consumo de

en portada

REPORTAJE

seguros para cuestiones de previsión social está en un nivel bastante bajo. Estimular y fomentar este tipo de seguros podría ser una gran ayuda para el sector y para la Economía en general por lo que supone de inyección de capital en el mercado y de incremento de la complementariedad de las prestaciones públicas, reduciendo, por tanto, el gasto público en prestaciones sociales”.

Martín Navaz va más allá y propone que, en el pacto educativo, se “preste una especial atención a la educación aseguradora para que, entre otros aspectos, la gente joven vea la importancia del sector como sostén indispensable de una economía desarrollada como la nuestra”, mientras que Jorge campos sugiere una “asignatura de Economía que incluya varios apartados de seguros y productos financieros”.

PETICIONES AL GOBIERNO

Casi todas las peticiones de los mediadores consultados por esta Redacción para este reportaje se centran en, fundamentalmente, en tres áreas: legislativa, fiscal y laboral. Uno de los deseos más destacados por todos es que la futura transposición de la Directiva de Distribución de Seguros se realice “de una manera adecuada”, en palabras de Martín Navaz. En este aspecto, Francisco Hoya solicita que la transposición se haga “respetando el mercado y los usos comerciales propios de España, sin dejarse arrostrar por costumbres o corrientes imperantes en otros países europeos con menor tradición aseguradora”. Mientras que José Luis Nieto reclama que haya una regulación “más europeísta de la Mediación” por lo que es necesario aproximar las figuras de Mediación a la normativa europea y “más concretamente en lo relativo a los agentes, con una mayor implantación del agente vinculado, que tenga libertad del mediador para suscribir contratos de agencia con varias entidades”.

La futura Ley del Contrato del Seguro también aparece en muchas de las reivindicaciones de los mediadores. Se solicita al respecto la reforma de algunos aspectos clave, siempre que, como se indica desde ADECOSE, “se retome esta iniciativa”. En este aspecto, Luis Ainet, director formación y planificación y vicesecretario 1º de AIPS, se muestra más tajante cuando afirma que “el actual anteproyecto sigue des-

preciando al principal actor de todo este negocio: el cliente”. Por eso le preocupa que “no se respete la utilización de la proposición (porque vincula), cuando la mayoría de las iniciativas para perfeccionar un seguro parten del sector hacia el cliente y no al revés”. También está muy presente la Ley de Supervisión. En este aspecto Martín Navaz espera que se “tenga en cuenta la voz de la Mediación respecto de la distribución de competencias entre la Administración Central y Autonómica a nivel de supervisión de los mediadores”. Por su parte, Jorge Campos plantea que se promueva una mayor “protección del consumidor frente a las actitudes de la banca; un control efectivo de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones sobre el estado de solvencia de las entidades aseguradoras, para evitar comportamientos poco técnicos; sobre la legislación en concreto, una homogeneización y simplificación de la normativa, además de una Ley de Garantía de unidad de mercado; y reforzar la profesionalidad e independencia de los organismos reguladores sectoriales”. Las relaciones con las Administraciones forman parte de las peticiones planteadas por Jordi Herms, que considera oportuno “eliminar barreras, simplificar y agilizar la burocracia administrativa para establecerse; simplificar las leyes y normativas reguladoras; y la reducción drástica de cargas administrativas, que no aportan valor ni a las empresas, ni al cliente consumidor, ni a la Administración”.

Para algunos, como Francisco Hoya, es importante que haya un juego limpio y transparente, donde se regulen e igualen “las obligaciones y derechos de todas las figuras que operan el mercado asegurador”. En concreto se refiere al sector bancario y su penetración en Seguros: “Debería tener los mismos derechos y obligaciones que los otros canales de venta. Es fundamental para la protección del consumidor español que la distribución de seguros se reparta de forma equilibrada entre todos los agentes existentes actualmente, pues todos ellos cumplen una función social y económica que causaría perjuicio a los asegurados si no se respeta su equilibrio natural”. Los peligros que ve en esta situación son de predominio de un sector sobre otro, con la consiguiente pérdida de competitividad y de profesionalidad gracias a la especialización de los mediadores: “Si se

en portada

REPORTAJE

en primera persona



JORGE CAMPOS: “Las “La defensa de los intereses de nuestros clientes y los nuestros como profesionales y empresarios están al margen del signo político del momento y lo que verdaderamente tenemos que ir consiguiendo es convertirnos en lobby empresarial de referencia; para ello lo primero que tenemos que hacer es creérnoslo nosotros”.



MARTÍN NAVAZ: “Le pediría al Gobierno que, respecto al Pacto educativo que pretende impulsar, preste una especial atención a la educación aseguradora para que, entre otros aspectos, la gente joven vea la importancia del sector como sostén indispensable de una Economía desarrollada como la nuestra”.



FRANCISCO HOYA: “Preveo que 2012 será un año similar al pasado, con una buena parte de la Mediación Profesional reduciendo márgenes y la Mediación Bancaria aumentando su agresividad comercial con el fin de compensar el ajuste al que parece que el Gobierno va a obligarles a realizar vía provisiones”.



ORIOLE MAYOL: “Esperemos que 2012 sea el definitivo para los brotes verdes, demasiadas veces utilizado, aunque se espera un principio de año marcado por la recesión”.



JOSÉ ÁNGEL CAMPOS: “El gobierno debe vigilar que las pólizas estén sostenidas por una nota técnica rigurosas. Me preocupan las campañas que ofrecen descuentos sin apoyo técnico suficiente, que pueden conllevar problemas para la estabilidad de las compañías e incertidumbre de cara al consumidor”.



JORDI HERMS: “Las primeras medidas fiscales tomadas por el nuevo Gobierno han sido especialmente duras, por lo que es de esperar que sean suficientes para reducir el déficit público.

Todavía estamos a la espera de nuevas decisiones para las pequeñas y medianas empresas, para los emprendedores, para la creación de empleo y para activar la Economía. Aún no han pasado ni 100 días de Gobierno y ya se está actuando. Es conveniente dar un voto extra de confianza para, entre todos, sacar adelante nuestro país”.



JOSÉ LUIS NIETO: “Todos los sectores empresariales están necesitados de una flexibilidad en la contratación laboral que incentive la contratación”.



LUIS AINETO: “En la medida que el resto de la actividad económica se recupere, el sector asegurador volverá a su nivel de siempre, tal vez aún más reforzado y competitivo. En cuanto a los mediadores, creo que va a ser un año muy duro. La dinámica legislativa se ha empeñado en considerar lo pequeño como malo y ha puesto todas las trabas posibles para que los pequeños y medianos desaparezcan”.



JOSÉ MARÍA CAMPABADAL: “Estamos en una situación muy complicada para la Economía y la sociedad en general, también para la Mediación, que siente la crisis de forma contundente en sus cuentas de resultados”.



IGNACIO PÉREZ AMOEDO: “Como en cualquier otro sector, habrá empresas que no puedan aguantar esta situación de crisis, pero consideramos que las corredurías de seguros, en tanto que son asesores del cliente, tendrán cada vez mayor importancia en tan complicado mundo”.



GONZALO PÉREZ: “Me gustaría ser optimista, pero la experiencia de estos últimos años me lo pone difícil. Si no se reactiva la actividad industrial, para lo que es imprescindible que el crédito fluya, podemos tener otro año complicado... Si a nuestros clientes les va mal, a los mediadores no nos va a ir bien”.

permite que la banca fagocite al resto de sectores, estaremos transfiriendo un mercado de riesgos no financieros al actual oligopolio financiero que forma el sector bancario español, de manera que la omnipotencia de un solo sector podría permitir fácilmente conductas monopolísticas. Se estaría mezclando el mercado asegurador con el bancario y eso sería muy peligroso para la Economía española, especialmente cuando la banca ha demostrado sobradamente que no es capaz de autorregularse ni de dar estabilidad financiera a Occidente”.

FISCALIDAD: BUENA HERRAMIENTA

Las medidas fiscales pueden ser una de las herramientas más rápidas y eficaces para cambiar el rumbo de la Economía, pues su aplicación se nota rápidamente en los bolsillos de los contribuyentes y generan expectativas de ahorro o de inversión que permiten incrementar la actividad económica. Todos los encuestados para este reportaje apuntan que es necesario un nuevo tratamiento fiscal más ventajoso para el Seguro. “Durante 2011 ya se ha recortado suficiente, así sólo no vamos a crecer. En 2012 se debería pasar al año de los incentivos, de la motivación, de los estímulos fiscales. Los seguros personales podrían protagonizar un despegue muy significativo, en salud, ahorro...”, defiende Luis Aineto. Y José Luis Nieto señala a la importancia de la fiscalidad de los planes de pensiones para la previsión de ahorro de las familias, “teniendo en cuenta el déficit de la Seguridad Social”. Términos similares utiliza Martín Navaz, a los que añade que “el cuarto pilar del Estado del Bienestar, la dependencia, debería ser mejorado fiscalmente con urgencia para evitar su definitivo abandono”.

Otro tema muy candente en estos momentos es la reforma del mercado de trabajo. La dificultad de las negociaciones entre empresarios y sindicatos y la amenaza por parte del Gobierno para que se llegue a un acuerdo o se iniciarán acciones por su parte están presentes en el panorama económico. Como suele ocurrir en muchos medios de comunicación, la reforma laboral queda reducida a un debate sobre la facilidad de despido, conocida como flexibilidad del mercado laboral. Así José M^a Campabadal aboga por “la libertad de mercado, referida fundamentalmente

a la libertad de contratación del consumidor”; aspecto en el que coincide con Ignacio Pérez Amoedo, que también apoya que se legisle a favor de la libertad de contratación. En otra vía diferente se manifiesta José Ángel Campos cuando expresa su lamento ante el hecho de que algunas empresas hayan reducido sus plantillas a pesar de obtener grandes beneficios, algo que “no se debería permitir por lo que conlleva de pérdida de valor humano e incremento del paro”. Pero, sin pensar tanto en el despido, los mediadores consultados sugieren incentivar y simplificar la contratación e impulsar a los emprendedores, “establecer contratos de aprendizaje, incluyendo en ellos la formación”, según Jordi Herms. “Abaratar los costes de los despidos para incentivar la nueva contratación”, es una de las reivindicaciones realizadas por Francisco Hoya. Otra de las medidas añadidas por Gonzalo Pérez es la supresión de la obligación de exteriorizar los compromisos por pensiones, “ya que en el sector de la Mediación no son propiamente compromisos por pensiones, sino premios a la jubilación, pagaderos solo en determinados supuestos, pero la normativa legal nos obliga igualmente a exteriorizarlos mediante póliza de seguro, a pesar de que es muy improbable que se den las circunstancias necesarias para que el empresario tenga que efectuar el pago. Esto supone dedicar recursos económicos en previsión de un pago que en la práctica no se va a producir”.

Algunas propuestas de Jorge Campos concretan las líneas generales planteadas anteriormente, tales como “simplificación de la legislación laboral y del número de contratos, frente a las 43 modalidades actuales, quedarían básicamente: un contrato indefinido, un contrato temporal, un contrato fijo discontinuo, un contrato de obra y servicio, un contrato a tiempo parcial y un contrato de formación”; eliminar la indexación salarial al IPC en las negociaciones colectivas, impulsar la solución extrajudicial de conflictos, y una “reducción sustancial de las cotizaciones sociales, que son de las más altas de Europa”.

La incorporación de la mujer al ámbito laboral merece también especial atención por parte de Jorge Campos, que desea fomentar el espíritu empresarial entre las mujeres con el fin de aumentar su participación en el tejido empresarial de la Mediación. Por otra parte, insiste en “reducir los costes de financia-

en portada

REPORTAJE

2012, UN AÑO MUY INCIERTO

Conocer lo que piensan las personas antes de que nos lo digan y cómo será el futuro serían las dos mejores herramientas para acertar siempre en cada una de nuestras decisiones. Por desgracia, o por suerte, no es posible, así que las apreciaciones sobre el futuro son diferentes en función de las personas que las realicen. Estas estarán muy influidas por su situación profesional, aunque también hay analistas capaces de utilizar todos los datos a su disposición para realizar las predicciones más generalizadas posibles.

En el caso de los mediadores, como en el resto de la sociedad, predomina una visión pesimista de la situación económica. Sin tiempo para haber analizado cómo se comportarán los mercados o cómo influirán las primeras medidas aprobadas por el Ejecutivo presidido por Mariano Rajoy, por el momento predomina un análisis basado en la repetición de la situación de los años anteriores. Para algunos es muy complicada. Así la define Martín Navaz: “Después de escuchar las recientes declaraciones del nuevo ministro de Economía, Luis de Guindos, de acuerdo con las cuales vamos hacia un crecimiento negativo, lamentablemente 2012 no parece que vaya a empezar con buen pie, más bien todo lo contrario, por lo que seguiremos bajo el influjo de la crisis económica”.

Gonzalo Pérez quisiera ser optimista, “pero la experiencia de estos últimos años me lo pone difícil. Si no se reactiva la actividad industrial, para lo que es imprescindible que el crédito fluya, podemos tener otro año complicado”. Recuerda que si a los clientes les va mal, los mediadores tampoco lo tendrán bien: “No obstante, aguantaremos ‘el tirón’ pues nuestro sector, a pesar de verse afectado por la situación económica, está aguantando mejor que otros, al menos hasta ahora”.

En el mismo tono pesimista se mueve José Luis Nieto, al considerar que “las perspectivas económicas para el año 2012 no son muy optimistas: todos los estudios auguran un periodo de recesión, que nos obligará a acometer mayores esfuerzos en la reducción de gastos de nuestras empresas. Con este panorama si los ingresos no aumentan, la situación se torna muy complicada”.

Con una perspectiva más optimista se mueve Ignacio Pérez Amoedo: “Como en cualquier otro sector, habrá empresas que no puedan aguantar esta situación de crisis, pero consideramos que las corredurías de seguros, en tanto que son asesores del cliente tendrán cada vez mayor importancia en tan complicado mundo”. Oriol Mayol, por su parte, sin dejar de reconocer la gravedad de la situación de los tres últimos años, cree que con “fuerza, optimismo, perseverancia y voluntad de escuchar lo que nos dicen los clientes y amoldarnos a las necesidades de la nueva sociedad, seguiremos siendo un actor importante en el sector de los seguros durante 2012”. Jorge Campos apunta que “se aguantará el ‘tirón’ en líneas generales, pero, para mí, la cuestión es si en este marco económico es suficiente con aguantar o si por el contrario lo que se debe es de tomar decisiones que además de aguantar nos permitan desarrollarnos”.

ción de las empresas que empiezan, o bien que son trasposos de ámbito familiar y reducir las cargas administrativas y mejorar el funcionamiento de las ventanillas únicas”. En resumen, se habla de simplificar las medidas de contratación, de despido, de organización interna en las empresas, y potenciar las medidas de fomento de la actividad económica. Luis Ainetto se pregunta al respecto: “¿Me puede decir alguien, con las actuales exigencias que se piden a un corredor, quién es el valiente que se atreve a darse de alta partiendo desde cero?”.

PREVISIONES ANTE LA CRISIS

Profesionalidad, especialización, fusiones, adaptación a los tiempos, atención personalizada a los clientes y confianza en sí mismo son algunas de las claves

que se ofrecen para remontar la situación propia de los mediadores. Son recetas comunes a los demás sectores y que siempre deben estar presentes, pero más en tiempos de crisis.

La etimología de la palabra en japonés, formada por dos caracteres, uno que significa peligro y el otro oportunidad, es utilizada por Oriol Mayol para recordar la importancia de tomar el aspecto más positivo y pensar “que es un buen momento para mirar hacia adentro y realizar cambios en nuestro sector para situarlo en el nuevo siglo, y que siga creciendo, que aún tiene mucho terreno que explorar”. Martín Navaz pone el acento en la profesionalidad, en la capacitación de los mediadores, porque “aguantarán el tirón quienes puedan competir en mejores condiciones”. Se aboga al respecto por mejoras en la ges-

tión de las organizaciones y disponer de los mejores profesionales para competir en aquellos ramos donde puedan ofrecer “un mayor valor añadido a los clientes que otros no pueden”.

Las fusiones entre mediadores es una de las consecuencias derivadas de la crisis para José Luis Nieto, siempre “con el objetivo de reducir gastos y tener más fortaleza”, porque habrá que seguir aguantando la situación, aunque habrá empresas que no puedan sobrevivir. En la misma línea se mueve José Ángel Campos. El objetivo, señala, es ganar masa crítica o “tendrán que cambiar de modelo de gestión y en último caso, aprovecharse de la coyuntura y vender su negocio”. En su análisis cabe la opción de una disminución considerable de empresas de Mediación. Lo ejemplifica al recordar que, a día de hoy, “tan sólo un 35% de los corredores tienen masa crítica para sobrevivir”.

Ante la competencia de otros canales de distribución,

los mediadores consultados interpelan al Gobierno para que adopte medidas de control. Entre las que estiman deberían adoptar los mediadores figura la especialización, al igual que en otros muchos sectores de servicios o de producción de bienes. El objetivo último de esta especialización es “mejorar aún más la calidad en la prestación del servicio, y esforzarse en comunicar al mercado sus factores diferenciales respecto al resto de distribuidores, tanto aquellos que resultan obligados por ley como los basados en el propio funcionamiento de los corredores y corredurías”, defiende Francisco Hoya. Es contundente al explicar que “la ‘commoditización’ de algunos ramos nos empujará a fortalecer más nuestro servicio en el resto de ramos”. Por último, cabe subrayar, como indica Jordi Herms, que “los mediadores deben saber conjugar la tecnología con servicio efectivo al cliente, siempre sabiendo adaptarse e innovar”. □

Nunca pienses en lo que te queda, sino en lo que ya has recorrido

Cada año, en Barcelona, miles de personas se esfuerzan para recorrer 42 largos kilómetros. Y ese mismo esfuerzo simboliza los valores de lucha, perseverancia, resistencia y afán de superación que en Zurich perseguimos. Por eso, este año hemos querido ser el patrocinador principal de la **Zurich Marató de Barcelona**, una de las citas atléticas más importantes de Europa, que tendrá lugar el 25 de marzo.

Zurich. Patrocinador de tu esfuerzo.

www.zurichsegurosrunner.es