

MARTÍN NAVAZ

Presidente de Adecose

2016 Y 2017 SERÁN UN MOMENTO ESPECIAL PARA LA MEDIACIÓN DE SEGUROS. LOS PROCESOS NORMATIVOS QUE SE HAN INICIADO Y QUE SE IRÁN AVANZANDO HACEN QUE LA UNIÓN DE LA MEDIACIÓN Y EL LANZAMIENTO DE MENSAJES POTENTES SEAN UNA NECESIDAD PARA GANAR EN PESO ESPECÍFICO. UNA TAREA QUE SE PREVÉ COMPLICADA, AUNQUE NO IMPOSIBLE. EL PODER DE LA BANCA, LA PROFESIONALIDAD DE LOS PROFESIONALES O LA VENTA DE VIDA SON OTROS DE LOS TEMAS SOBRE LOS QUE EL PRESIDENTE DE ADECOSE REFLEXIONA EN UNA ENTREVISTA CON ASEGURANZA PARA LA CARTA DEL MEDIADOR.

Adecose descarta una voz única en la mediación: “Como ejercicio teórico bien, aunque la práctica no es tan fácil”

¿Cómo ven desde Adecose el consensuar una voz única de toda la mediación al tramitar futuras leyes como la IDD o la Ley de Mediación que se avecinan?

Lo vemos muy bien como ejercicio teórico, aunque la práctica no es tan fácil. Nosotros estamos poniendo toda la carne en el asador. Ya llegamos a un acuerdo en Europa con el Consejo General de forma que todos los temas de Bipar, Eiopa y demás los estamos llevando conjuntamente con una única visión que debatimos internamente entre nosotros y que consensuamos. Este mismo acuerdo lo hemos trasladado a España en todo lo referente al análisis, aunque cada uno haga uno interno previo.

Problemática profesional similar

¿En qué consisten las reuniones?

Intentamos ver qué problemática hay en el sector teniendo en cuenta que el Consejo tiene todo tipo de agentes y corredores, porque tiene prácticamente el 100% de los colegiados de todas las dimensiones. En Adecose tenemos una representatividad dentro de lo que son grandes y medianas y también contamos con algunas que son un poquito menos que medianas. Al final en los 126 asociados hay de todo y con una problemática profesional que es prácticamente igual tengas 1000 empleados como si tienes 7. La problemática profesional es clavada.

Intentamos con el resto de orga-

nizaciones, en la medida que la DGS-FP nos reúne para escuchar nuestra voz, consensuar y llevar las mismas posiciones a esa reunión.

Es una reunión complicada porque somos muchos, pero si todos llevamos al menos una posición coordinada y consensuada es más fácil y tiene mucha más fuerza lo que planteamos a la DGSFP.

¿Cree que el total de la mediación se representa adecuadamente así?

Yo no menosprecio, ni mucho menos, sólo faltaría, al resto de organizaciones que cuenta con una gran representatividad entre sus colectivo como Fecor o E2000 Asociación. Lo que pasa es que como a veces no es



fácil llegar a acuerdos en este sentido nosotros tenemos un consenso con el Consejo y éste reúne suficientes características como para ver que estamos más o menos todas las sensibilidades del mercado representadas. Siempre se pueden enriquecer con otras organizaciones pero no siempre es fácil.

He oído críticas sobre que por el volumen y los socios de Adecoese sus planteamientos están lejos de la realidad del mercado mayoritario de la mediación, ¿qué le parece?

Mi experiencia, en conversaciones con E2000 Asociación y Fecor que ambas organizaciones cuentan con sensibilidades a flor de piel con los pequeños corredores, es sinceramente que las

posiciones de Adecoese no difieren mucho porque estamos hablando de temas profesionales y en estos temas las diferencias no son muchas. Tenemos mucho interés en llevar una voz única, o por lo menos coordinada a la DGSFP.

Creo que es fácil llevar una voz coordinada, pero es difícil llevar una voz única, a pesar de que en este acuerdo que tenemos con el Consejo estamos encantados de colaborar con Fecor y E2000 Asociación a que la voz sea lo más única posible, o al menos coordinada porque reúne todas las sensibilidades.

No parece que decir que porque actúe el Consejo no están todas las sensibilidades del mercado. No sé quién se atreve a decir eso cuando al final casi todo el mundo está colegiado.

Tranquilidad para la mediación

Cambiando de asunto, están a la espera del texto de la que será la nueva Ley de Mediación para debatir sobre ella. Muchos cambios en poco tiempo.

Para nosotros los corredores los cambios de la Directiva no son muy relevantes. Son más bien para las compañías de seguros que van a tener que empezar a ponerse la pila a la hora de vender seguros porque deben de explicar al cliente muchas más cosas que las que tienen que explicar hasta la fecha, cosa que nosotros seguiremos haciendo.

Lo que es trasposición de Directiva no es un tema que al mercado le

vaya a dar un vuelco como pasó con la Ley de Mediación de 2006 que hubo que hacer cambios muy sustanciales. Otra cosa es que cuando debatamos ahora en España alguien diga "ya que en 2006 se me quedó no sé qué en el tintero, me gustaría incorporarlo ya que abrimos la ley". Esto es otra cuestión que en estos momentos no se plantea porque sólo hemos tenido unas reuniones preliminares que tienen de momento muy poco contenido más allá de cuestiones que a nosotros nos afectan en menor medida. Probablemente el que hoy esté hablando de que esto es trascendental y un tema que para el mercado puede ser tal...es que no se la conoce, no se la ha leído o está hablando de memoria pero no ha entrado en el detalle.

¿Aun así hay cuestiones en el tintero todavía?

Sí que puede haber cuestiones que hoy se están discutiendo en Europa y que pueden influir en la Directiva. En este momento de transitoriedad que está viviendo el Gobierno, con cuestiones pendientes en Europa en temas como los actos delegados sobre los que Eiopa tiene que opinar todavía y que van más destinados a temas de Ahorro que a los seguros de Daños, o en cuestiones como la gobernanza de productos, el regulador español vaya más lento. Entonces, no pasa nada si retrasamos un poquito esos documentos que desde la DGSFP se tienen que emitir para que podamos debatirlos.



“ Para los **corredores** los **cambios** de la **IDD** no son muy **relevantes**. Son más bien **para** las **compañías** que van a empezar a **explicar al cliente** muchas más cosas. Nosotros lo **seguiremos haciendo** ”

En las últimas fechas Adecose está haciendo mucho hincapié en dos aspectos: libertad en la contratación de seguros ligados a hipotecas y en el tema de previsión social, ¿por qué? ¿la mediación ha entendido la importancia del negocio de Vida?

Concurren 2 circunstancias: nosotros hemos estado siempre muy beligerantes ante todos los temas legales que vinculan decisiones financieras con aseguradoras, bien sea la propia Directiva Hipotecaria que se debatió en Europa y que nosotros estuvimos allí, incluso conseguimos

algunas cosas interesantes sobre la obligatoriedad de los seguros en el momento en el que hay una decisión vinculada, bien sea cuando estos temas han venido a España y hay que transponerlo. En esto estamos ahora, aunque sea con retraso.

Se nos ve cuando hay oportunidades para debatir sobre estas leyes y ahora mismo la que está encima de la mesa es la Directiva Hipotecaria. Nos afecta en que cuando un banco hace una hipoteca va a 'enchufar' seguros y ahí estamos nosotros intentando defender la posición del mercado asegurador que es: el seguro es tan importante como la financiación por lo tanto haga usted el favor de no mezclar, ni dando ventajas ni nada, porque al final la gente no se fija y pueden estar contratando algo que a la larga les puede representar un perjuicio y como la gente lo que quiere es que le den la hipoteca o el préstamo no se fija en nada más.

Y esta posición, aprovechando temas europeos que nosotros a través de Bipar conocemos bien, es lo que estamos aportando al legislador español para que cuando prepare esta ley contenga algunos elementos que le den al consumidor mucha mayor protección de la que hoy tiene. Es un tema vocacional por parte de Adecose; los bancos, si venden, que vendan en las mismas condiciones de los demás y que no pueden colocarlos o 'enchufarlos'.

Respecto a la Previsión Social.

Sobre los temas de Previsión Social es aprovechando que hay tantas

elecciones en España y que los políticos te hacen caso -luego cuando gobiernan ya no- aprovechamos el conocimiento de corredurías, debatimos una posición y se la hacemos llegar a los partidos por si le interesa a alguno. En función a eso tenemos una opinión propia e intentamos que los grupos nos escuchen y nos hagan caso. Nos hemos coordinado con Unespa, no nos hemos sentado a debatir pero sí en el sentido de que Unespa tenía una posición y hemos visto cómo añadir alguna cosa más desde la visión del distribuidor y asesor. Las posiciones han sido muy parecidas.

Cuestión grave: condicionar financiación

Algo ha comentado sobre la banca ya, pero ¿ha entendido la mediación que es un competidor más?

Lo que siempre hemos dicho es que vamos a ponérselo difícil a la entidad financiera en base a que el cliente sea capaz de ver que el asesoramiento que le da el corredor es tan importante que prefiera no irse con la banca en el caso que tenga la opción de marcharse. Todos estamos haciendo un esfuerzo de profesionalización en nuestra gestión para que el cliente vea que es más interesante estar con nosotros siempre y cuando pueda porque hay cuestiones hipotecarias donde no siempre se puede.

Pero es que el tema va más allá, a parte del tema hipotecario está la financiación a la Pyme española que es de la que vivimos todos. Una cosa es que tengas 3 clientes pyme o que tengas 3.000 clientes pyme, pero al final España está hecha de clientes Pyme si dejas el Ibex 35 y 3 empresas más.

Esta financiación hoy en día las entidades también la están condicionando a los seguros, a pesar de que no hay ley ni que les ampare ni que les deje de amparar. Esto quiere decir que hay entidades financieras muy significadas que están empezando a atacar fuerte el segmento de las Pymes y esto es grave. Ya no son solamente los seguros del Hogar y los de Vida, ya no te cuento Autos porque para mí Autos es una debacle total en el sector en el

sentido de que todo el mundo lo vende y te es lo mismo te llames como te llames y hagas lo que hagas; esta es una guerra que ya no me interesa. Pero en el resto de temas las entidades financieras van entrando como poco a poco pero haciendo.

¿Hay un riesgo importante?

Hay organizaciones bancarias en España que están contratando mucha gente para dedicarse a estos temas. Esto sí que es preocupante para nosotros; no nos hemos relajado y tenemos que seguir actuando, intentando que legalmente esto no se pueda hacer y poniéndoselo lo más difícil posible pero profesionalizando a nuestras organizaciones para que el cliente aprecie la labor del corredor y la tranquilidad que le aporta. Este es el único futuro que tenemos porque las entidades financieras en Europa

todas venden seguros e intentar que no lo hagan es imposible. En algunos países han dado algunos pasitos al respecto pero al final siguen vendiendo. Lo que hay que hacer es preparar nuestras organizaciones para luchar contra eso.

Tenemos que protestar y que legalmente lo tengan lo más difícil posible. Pero lo hacemos por proteger al consumidor no para defender nuestro chiringuito. Tiene derecho a esas cosas, a que no le atropellen y le obliguen a hacer un seguro que lo tiene cautivo 25 ó 30 años. ¿Pero dónde se ha visto eso de que una persona no pueda cambiar su seguro de Hogar o no se pueda beneficiar de las mejores del mercado y tenga que seguir ligado a una entidad financiera? Son temas que llaman la atención independientemente de que al final sea tu negocio. En estas cosas tenemos que seguir muy beligerantes.

En los últimos años en la mediación se habla de un impulso en Vida, ¿se está dando o se ha quedado en el tintero?

Sinceramente no veo que estemos los corredores avanzando en el tema de Vida. Sí que en otros ramos que históricamente tampoco habíamos tocado como el de Crédito o el de Salud. Aquí empezamos a tener cuotas de mercado bastante interesantes. Nos hemos dado cuenta de que sabemos asesorar y hacer; quizá más en colectivos que en individual. Hay bastantes corredurías que poco a poco han ido profesionalizando sus organizaciones para atender este tipo de seguros, sobre todo de Salud.

Aquí sí se ha ampliado el pastel, bastante. En el tema de Vida yo tengo la sensación de que no mucho. Es más, todos los temas que se han debatido en Europa y se han implementado o están a punto de hacerlo, derivados de la Mifid, Prips's y compañía, complican de forma extraordinaria la venta de seguros de Vida vinculados a Ahorro y esto hace que el tema sea francamente complicado. Hace que a veces haya unas barreras de entrada que son muy difíciles.

“ No veo que estemos los corredores avanzando en el tema de Vida. Los temas europeos derivados de Mifid o Prip's complican su venta. Establecen unas barreras de entrada muy difíciles ”