José Luis Mañero, candidato a la presidencia del Consejo General

“NUESTRA TARJETA DE PRESENTACIÓN ES LA INTEGRIDAD, CONFIANZA Y HONESTIDAD QUE HEMOS DEMOSTRADO A LO LARGO DE NUESTRO CAMINO”

Uno de los mayores problemas que ha conducido a desestabilizar el Consejo ha sido el tema de las cuentas y los presupuestos. ¿Dónde ha estado el problema y qué medidas concretas propone usted para que no vuelva a ocurrir? ¿Ha habido despilfarro en los últimos tiempos?

Se detectó falta de gestión económica acumulada después de 50 años de historia donde el criterio contable no fue correcto; se ha corregido y se ha reforzado la comisión económica con más equipo hasta ponerse al día. A esto hay que unir el cambio en la aportación documental, la implantación de auditoría contable, y ello se ampliará con la mejora en los procesos contando con todo el plenario.

En los últimos 8 años el Consejo ha perdido alrededor de 2.000 colegiados, ¿por qué ha sido y qué hará usted para potenciar la afiliación

La pérdida de colegiación no es fruto de una cuestión sino del cúmulo de diferentes circunstancias motivadas por la profunda crisis de esos años: la inestabilidad laboral, la caída de ingresos, la agrupación o fusión entre mediadores y la falta de implicación colegial como principales puntos. Nada achacable al Consejo sino a los propios colegios. Todos debemos entonar el 'mea culpa'.

Vamos a aplicar la misma receta que tan buenos resultados nos está dando en el Colegio de Zaragoza.

Incentivar la colegiación de los alumnos del curso superior, trabajar la retención de los actuales colegiados desde los colegios aportando servicios desde el Consejo General que se van a percibir por el colegiado. Queremos también contar con el apoyo de las aseguradoras para colegiar en masa a su red de agencias a cambio de beneficios mutuos. Estos son algunos de nuestros planteamientos para aumentar la colegiación y estoy convencido de que vamos a sorprender gratamente a todos los presidentes.

El Consejo cuenta con un gran número de colegiados con poco volumen de negocio, ¿cómo les va a atender el consejo que usted presida? ¿Qué propuestas tiene para los 'pequeños', tanto colegiados como colegios?

Esto nos preocupa mucho. Por eso vamos a ser más eficientes con nuestros recursos y crearemos la comisión de Servicios Territoriales.

Esta comisión territorial trabajará para aportar servicio directo especialmente a los colegios de pequeña dimensión que no disponen de recursos suficientes para trasladar a sus colegiados las necesidades de cada momento. Estos colegios y colegiados requieren de mayor atención y por ello hemos incluido el servicio telefónico en el caso de ser preciso para estos profesionales que no obtienen respuesta en su colegio por falta de estructura y también para el resto, en materia de asesoramiento jurídico y de cualquier otra demanda.

Desde el Consejo ayudaremos a agruparse a aquellos colegios que nos lo soliciten.

Activaremos planes de formación para empresas de mediación con retorno económico para los colegios.

¿Qué va a hacer referente a la tecnología; potenciará la venta on-line de los colegiados? ¿Cómo?

Tenemos previsto dar un paso de gigante con la creación para todos los colegiados de la firma notarial digital. Nos permitirá reducir costes y tiempo material en nuestras empresas de mediación.

Vamos a potenciar el crecimiento de las cifras de la mediación colegiada apoyados en las entidades aseguradoras colaboradoras con el CNS, las ventas en directo y ventas on-line para aquellos mediadores que quieran entrar en el circuito tecnológico de desarrollo.

En materia de formación, ¿qué tiene previsto hacer? ¿Está satisfecho con los conocimientos con los que los mediadores salen después de cursar los estudios de Grupo A?

Estamos muy satisfechos de que el Cecas sea el mejor centro de formación del mundo, solo por detrás de Brasil. Queremos continuar consolidándolo como un centro de excelencia internacional en mediación. Respecto al Curso Superior de Seguros, trabajamos día a día para adaptarlos a las necesidades del sector.

¿Qué propone usted para que el Consejo sea fuerte ante la Administración en las negociaciones sobre normativa? ¿Qué tiene previsto en relación al resto de asociaciones de la mediación y a nivel internacional?
El Consejo General debe centrar su fortaleza en el diálogo, la representatividad pública basada en el prestigio de la institución y de las personas que por su valía y trayectoria la vamos a representar, y que a lo largo de nuestro camino hemos demostrado integridad, confianza y honestidad. Esa es nuestra tarjeta de presentación.

¿Cuál es su propuesta respecto a la relación con las compañías de seguros?
Ofreceremos trabajar a través del CNS en proyectos de investigación que posteriormente desarrollaremos para aportarlos al mercado y al sector. Ofrecemos también competitividad y excelencia a través de la calidad del trabajo de los mediadores colegiados que cada año seremos más fruto de esta colaboración y con resultados positivos para aseguradoras y mediadores colegiados.

Uno de los temores más grandes de los corredores, especialmente en los últimos años, ha sido la bancaseguros. ¿Qué va a hacer en este sentido? ¿Tiene previstas actuaciones tanto para parar su avance en cuota de mercado como para combatir las malas prácticas?
Vamos a dar ritmo a través de una nueva comisión, la de Vigilancia de Mercado, donde incluimos las malas prácticas también de la bancaseguros. Esta comisión va a disponer de presupuesto propio para poder actuar incluso en diligencias preliminares como demanda colectiva contra el derecho de los consumidores cuando se atente contra la competencia, personándonos en nombre del propio cliente. Vamos a tomar medidas de calado y a trabajarlas hasta sus últimas consecuencias.

Ambos han hablado en la presentación de su candidatura sobre la necesidad de mejorar la eficiencia en la gestión de recursos, ¿lo puede matizar; qué empezaría a hacer al día siguiente de ser elegido presidente?

Le puedo matizar, y como es una necesidad imperiosa del consejo, le digo que si resultamos elegidos dentro del primer año de nuestro mandato habremos conseguido reducir su coste estructural un 24%. La solución no es cargar al Consejo con más nombramientos, al contrario, debemos reorganizar el trabajo.

La sociedad en todos los sentidos se dirige hacia la transparencia, ¿qué hará usted en este sentido?

La trasparencia se consigue con laxitud y tratando los asuntos con absoluta naturalidad donde todos los integrantes están al tanto de lo que ocurre. Además de eso, y no me refiero solo al aspecto contable sino a todas las áreas de la organización, vamos a continuar auditando nuestras cuentas, pero también comenzaremos con otro tipo de auditoría: auditaremos los puestos de trabajo, los procesos de gestión y hasta los planteamientos de desarrollo previstos para que todo refrende que lo que decimos que vamos a hacer se cumple fielmente. Esta es nuestra propuesta de transparencia.

Extra ball

Ambos han anunciado la creación de una fundación, ¿para qué?
La Fundación recogerá la actividad del CNS y de CECAS para dar visibilidad y transparencia a las acciones de investigación, desarrollo y formación que imparte el Consejo a través de sus comisiones de trabajo. En este punto quiero recalcar que la propuesta original es nuestra y, por tanto, somos los más indicados para llevarla a cabo.