

ELENA JIMÉNEZ DE ANDRADE

Candidata a la presidencia del Consejo General

“MI COMPROMISO ES FIRME, MANTENGO INTACTA LA ILUSIÓN Y LAS FUERZAS PARA ABORDAR LOS RETOS FUTUROS”. ELENA JIMÉNEZ DE ANDRADE, CANDIDATA A LA PRESIDENCIA DEL CONSEJO GENERAL, SE MUESTRA ANIMADA A TERMINAR EL PROYECTO QUE INICIÓ HACE AHORA DOS AÑOS. ENCIMA DE LA MESA SE ENCUENTRA EL DESEO DE COMPLETAR LOS OBJETIVOS CON LOS QUE LLEGÓ: IMPLEMENTAR LA SEGUNDA FASE DEL PLAN ESTRATÉGICO DE LA MEDIACIÓN (PEM) ORIENTADA A LA VENTA DIGITAL, DOTAR AL CECAS DE UN NUEVO IMPULSO, CONTRIBUIR EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LOS DISTRIBUIDORES Y CONCLUIR SU MANDATO CON LA ORGANIZACIÓN DEL CONGRESO NACIONAL QUE TENDRÁ LUGAR EN VALENCIA EN 2020.

“Soy firme y coherente con mis planteamientos”

Nuestros compromisos son sólidos y solo nos identificaremos con aquellos que vayamos a cumplir: son tiempos de hechos, no de palabras

Respecto al Consejo General resalta que hay una gran unión y que las decisiones últimas se han tomado con el apoyo de la gran mayoría de los presidentes. Por ello afirma que “no hay ninguna situación de incertidumbre”. Resalta que las decisiones tomadas eran necesarias y destaca que la institución goza de buena salud económica.

En Aseguranza también ofrecimos responder al mismo cuestionario al otro candidato, el presidente del Colegio de Guipúzcoa, Iñaki Durán, pero declinó la propuesta por falta de tiempo.

¿Qué diagnóstico haces sobre el momento actual del Consejo General?

El momento actual es el fiel reflejo de los cambios que hemos afrontado con éxito en esta primera etapa. Han sido cambios muy profundos, pero sin duda imprescindibles para establecer unas bases sólidas para consolidar los retos planteados en la nueva etapa que ahora comenzamos.

¿Qué o quién/quienes ha llevado a la situación de incertidumbre que hemos vivido en el Consejo en los últimos meses?

El Consejo General no tiene ninguna situación de incertidumbre; muy al contrario, durante los últimos meses lo que ha demostrado es una cohesión y fortaleza inquebrantables ante una situación anómala como es la renovación de los cargos de la Comisión Permanente. Un hecho que hasta la fecha no había ocurrido nunca. El Pleno es el órgano soberano del que emanan todas las decisiones del Consejo y fue rotunda su respuesta y prácticamente unánime -a excepción de dos colegios- cuando se planteó la renovación de los cargos de la Comisión.

¿Crees que ante los colegiados la institución está perdiendo credibilidad? ¿Y ante el resto del sector: asociaciones, compañías, supervisor...?

La credibilidad de una institución como de cualquier empresa no depende de lo que digas sino de lo que hagas. Eres creíble cuando lo que dices, lo haces. Afortunadamente hoy contamos con unos excelentes resultados fruto del cumplimiento de los objetivos marcados para esta primera etapa al inicio de mi mandato. Reitero de nuevo que mi compromiso es firme, que mantengo intacta la ilusión y

las fuerzas para abordar los retos futuros, todo ello, si tenemos el privilegio de renovar la confianza de la mayoría del Pleno del Consejo General el próximo 6 de febrero.

¿Cuál es la situación verdadera del Cecas con la reducción de personal y cambio de instalaciones?

El Cecas es el Centro de Estudios del Consejo General, que cuenta con una trayectoria intachable en el ámbito formativo del sector. Contamos con los mejores profesionales, con medios y con los recursos suficientes para afrontar desde la excelencia académica la formación de los futuros distribuidores de seguros. Como todas las empresas estamos en continuo proceso de innovación y renovación, algo que lejos de ser una vulnerabilidad es la mejor de las noticias, donde la innovación y la tecnología como es nuestro caso, se encuentran.

Una de las decisiones más polémicas fue la venta de la sede del Consejo General. Formabais el mismo equipo e imagino que ambos candidatos estabais de acuerdo, pero ¿cuál es la situación económica actual del Consejo en estos momentos? ¿Os arrepentís de la decisión?

La decisión de la venta de la sede del Consejo General no tuvo ninguna polémica. Quizá algunos medios han podido verlo así y lo lamento porque es probable que sea fruto de la ignorancia. Que el Consejo General hiciera líquido parte de su patrimonio fue una decisión difícil, al igual que algunas otras. Además, esta decisión, que obviamente por su impacto emocional a ninguno de los presidentes nos satisfacía, fue de nuevo el fiel reflejo de la fortaleza y cohesión de una institución que supo estar a la altura de las circunstancias para avanzar unidos a pesar de las dificultades.

El Consejo General es solvente, estable y goza de muy buena salud en el ámbito económico. Y si me preguntas si me arrepiento de la decisión tomada no me corresponde a mí decirlo, pues soy una presidenta más en el Pleno y, por tanto, me someto al cri-



“Economía: gestionaremos el Consejo bajo criterios de prudencia, austeridad, rigor y transparencia que hemos mantenido hasta la fecha, exactamente igual, nada cambia”

ENTREVISTA

l por Manuel Chicote

@M_Chicote

terio de la mayoría como no puede ser de otra manera.

PROPUESTAS

Ahora entremos en el campo de las propuestas: ¿Qué Consejo General te gustaría tener?

El Consejo General es una corporación de derecho público integrada por 52 Colegios. Yo no tengo ningún Consejo General, yo soy la presidenta del Colegio de Madrid, con el honor y el privilegio de haber asumido la presidencia estos dos últimos años.

Soy firme y coherente con mis planteamientos, aquellos que presenté hace ahora dos años al Pleno del Consejo General y con un proyecto muy concreto. Por tanto, firme en la voluntad y compromisos adquiridos, mantengamos el mismo rumbo marcado. Tenemos dos años por delante en los que abordaremos esta segunda etapa ilusionante y exigente con unas propuestas muy concretas y tangibles y con un magnífico equipo de presidentes comprometidos. Esa es la mejor noticia.

Ahora es el momento de consolidar y dar buen fin a los compromisos adquiridos que, por un lado, será la definitiva implantación de la segunda fase del PEM; por el otro, la consolidación del Cecas como centro de estudios de referencia para los futuros distribuidores de seguros digitalizando el aprendizaje con nuevas metodologías muy concretas, promover y liderar la transformación digital del colectivo con iniciativas estratégicas muy definidas y, para culminar el mandato, desarrollar y celebrar con las mejores garantías de éxito el próximo Congreso Nacional Valencia 2020. Nuestros compromisos son sólidos, quizá pueda parecer poco ambicioso, sin embargo, solo nos identificaremos con aquellos que vayamos a cumplir. Solo tenemos dos años por delante, son tiempos de hechos, no de palabras.

¿Cómo vas a hacer para gestionar la parte económica de la institución, cuál es tu propuesta a nivel económico?

Bajo los criterios de prudencia, auste-

Qué me dice de...

- **Bancaseguros:** Seguiremos luchando por una justa competencia en el sector y la protección y defensa de los intereses de clientes, mediadores y del sector en general.
- **Exceso de mediadores:** No será el Consejo quien decida cuántos mediadores debe haber; es el mercado quien decide si hay exceso o no. Será el propio mercado quien lo haga y las leyes mercantiles las que definan el tamaño.
- **Malas prácticas:** Tenemos que erradicarlas y es obligación de todos hacerlo. El Consejo seguirá trabajando intensamente en este ámbito a través del Observatorio de mala praxis que integramos en nuestra institución.
- **Venta on-line:** La mediación se adaptará y el Consejo ayudará a hacerlo sin perder su identidad, pero no la rehúimos. Será una herramienta más que el mediador utilizará para su adaptación y evolución en la transformación digital en la que todos estamos inmersos.
- **Corporativismo:** El Consejo es la casa de todos y si no existiera habría que inventarlo. Fomentar las excelentes relaciones que mantenemos con todas las instituciones y asociaciones del sector seguirá siendo una máxima.

ridad, rigor y transparencia que hemos mantenido hasta la fecha, exactamente igual, nada cambia. Hay una excelente labor que hemos desarrollado durante estos dos años y no es preciso nuevas propuestas; mantener y fortalecer el modelo de gestión contable y

financiera que tenemos y que como digo operará bajo las premisas anteriormente mencionadas.

¿Qué propuestas tienes para que el colegiado mejore sus ventas y sea competitivo en la distribución?

Uno de los objetivos de la segunda fase del PEM, en la cual hemos trabajado con intensidad, pone el foco en la venta digital, al menos en la convivencia, coordinación y cooperación de diferentes modelos comerciales.

Muy pronto será una realidad y pondremos todos nuestros esfuerzos para que la mediación en general participe de él y lo haga suyo para que, de esta forma, aseguremos una buena transición y evolución digital.

A nivel formativo, ¿qué quiere hacer; cuál es su propuesta para el Cecas?

Como he señalado, el Cecas debe consolidar su papel de liderazgo en la formación de la mediación. Estamos ultimando los detalles de la nueva plataforma que va a suponer una revolución en la formación en el sector. Muy pronto veremos los primeros resultados que van a ver la luz gracias al esfuerzo de estos últimos meses.

El Consejo tiene el peso de la representatividad de la mediación, ¿en este sentido qué pasos dará?

El Consejo es la única corporación de derecho público que representa a toda la mediación, colegiada o no. A toda la mediación. Es una figura absolutamente necesaria para el colectivo mediador y para todo el sector asegurador que tiene en nosotros su principal canal de distribución.

Ahora que estamos inmersos en una constante reforma legislativa que obliga a reafirmar nuestro papel de forma continua es cuando mejor se demuestra este rol tan importante. Participamos en organismos como el Bipar, Copaprose o la WFII, y lo hacemos porque el Consejo General es una figura esencial como representante y defensor de los intereses del colectivo a todos los niveles. Seguiremos trabajando en la misma senda marcada.