

ENTREVISTA



GUILLEM GONZÁLEZ
PRESIDENTE DE CCCA
(CLUB CATALÀ DE CORREDORS D'ASSEGURANCES)

“Remar solo en un mercado como el nuestro cada vez será más complicado”

Frente a la nueva Ley de Mediación, el Club valora su adaptación al mercado actual, aunque considera la eliminación del título como un aspecto negativo

M. A. Mateo / BARCELONA

CCCA nació en 1992 con una Ley de Mediación y ahora se enfrenta a otra. ¿Cómo ha cambiado la asociación desde entonces?

El planteamiento es totalmente diferente. Afrontamos esta nueva Ley con una unidad que no teníamos cuando surgió la anterior; ahora tenemos una madurez como asociación que no teníamos en 1992, y eso nos debe permitir resolver de una manera unificada los diferentes problemas que puede plantearnos.

¿Y la labor del mediador?

Creo que actualmente se desempeña en un entorno de mayor competencia. Eso implica un mayor grado de profesionalización, grado que, por otra parte, considero que se está alcanzando. Tal y como indican las estadísticas, los mediadores nos mantenemos como el principal canal de distribución de seguros en España, con una ventaja sustancial respecto al segundo canal, el de bancaseguros.

Respecto al cambio normativo, ¿qué novedades cree que afectarán más a los mediadores?

“HAY QUE FORMARSE, PORQUE EL MERCADO CADA VEZ DEMANDA UN MAYOR GRADO DE ESPECIALIZACIÓN”

¿Cree que la nueva Ley supondrá una criba basada en la profesionalidad del sector?

No estoy de acuerdo en culpar de ello a la nueva Ley, creo que esta criba a la que se refiere ya la estaba haciendo el mercado de una forma natural desde hacía unos años. De todas maneras, este proceso no es exclusivo de nuestro sector; hoy en día estos ajustes los están sufriendo la mayoría de los sectores económicos, hay que saber adaptarse a la situación actual. En líneas generales, considero que será positivo para nuestra profesión.

¿Cuáles considera los principales retos a los que se enfrenta la mediación hoy en día?

Hay varios. Uno de los principales es la adaptación a las nuevas tecnologías, que, como en cualquier otro sector, es im-

¿Cree que la figura del mediador es suficientemente conocida por el consumidor?

La respuesta es un “no” rotundo. En mi opinión, nuestra asignatura pendiente a día de hoy es no saber transmitirle al consumidor el sentido real de nuestra figura y el valor que aportamos. Y, seguramente, los principales culpables somos nosotros, que no hemos sabido promocionarla correctamente. Estamos en un mundo en el que hay que saber venderse, y nosotros hemos suspendido esta asignatura. De todos modos, la percepción que el consumidor

“NUESTRA ASIGNATURA PENDIENTE ES NO SABER TRANSMITIR AL CONSUMIDOR EL SENTIDO DE NUESTRA FIGURA Y EL VALOR QUE APORTAMOS”

prescindible. Por otro lado, hay que asimilar rápidamente la nueva Ley de Mediación.

Otro reto importantísimo es el de avanzar en el grado de profesionalización; hay que formarse, porque el mercado cada vez demanda un mayor grado de especialización y tenemos que adelantarnos en este sentido; cada vez surgen nuevos nichos de negocio en los que, si no estamos preparados, no podremos entrar.

¿Cree que la figura del mediador es suficientemente conocida por el consumidor?

La respuesta es un “no” rotundo. En mi opinión, nuestra asignatura pendiente a día de hoy es no saber transmitirle al consumidor el sentido real de nuestra figura y el valor que aportamos. Y, seguramente, los principales culpables somos nosotros, que no hemos sabido promocionarla correctamente. Estamos en un mundo en el que hay que saber venderse, y nosotros hemos suspendido esta asignatura. De todos modos, la percepción que el consumidor



Guillem González es el presidente del CCCA, asociación con 15 años de experiencia.

CLUB CATALÀ DE CORREDORS D'ASSEGURANCES

→ Profesionales y amigos

Actualmente, el Club está formado por 27 miembros, que intermedian un volumen de primas de unos 110 MEUR. En un principio, CCCA se creó como un foro en el que poder intercambiar experiencias profesionales, aunque con los años el planteamiento ha ido evolucionando. Además de crear vínculos de amistad entre sus

miembros, la asociación ha alcanzado un mayor grado de integración. Su objetivo para los próximos años es avanzar en este proceso. De hecho, la asociación afirma estar inmersa en un periodo de reflexión sobre cuál será el camino que habrá que seguir. CCCA forma parte de FE-COR y, estatutariamente, los miembros del Club deben estar colegiados.

tiene de la figura del mediador está mejorando cada vez más; el cliente entiende cada vez mejor cuál es el papel que desempeñamos y la importancia de éste, pero queda mucho camino por recorrer en este campo.

¿Considera que desde el sector se debería tomar alguna medida para mejorar este aspecto?

Sin duda, tal y como yo lo veo, éste es un aspecto muy importante y en el que tenemos que implicarnos todos (mediadores, colegios, asociaciones, etc.), hay que hacer campañas de diferentes tipos; los beneficios a medio y largo plazo serán muy perceptibles por todos nosotros.

El sector asegurador está vi-

viendo un claro proceso de concentración. ¿Cree que el futuro de los mediadores exige también la unión?

Desde luego, de una u otra manera nuestro futuro exige la unión. De hecho, nuestro sector no es ajeno a la situación económica general en la que este proceso de concentración es generalizado en la mayoría de los sectores. Después, cada uno decidirá qué grado de unión o integración le interesa a su estructura, ya sea a través de uniones empresariales, ya sea a través de diferentes asociaciones, etc. Lo que está claro es que remar solo en un mercado como el nuestro cada vez será más complicado.