

Juan José García, presidente de E2000

Juan José García preside la asociación que integra más corredores y corredurías de seguros de España: E2000, con el principal objetivo de “aportar soluciones al corredor tanto en el ámbito profesional como empresarial”. En esta entrevista, detalla todos los planes en este sentido que desarrollan, tanto desde el ámbito de defensa de los intereses del corredor ante las instituciones, como de aportarle herramientas tecnológicas y habilidades empresariales que le permitan desarrollarse en un entorno tan difícil como el actual.

“NUESTRO OBJETIVO ES APORTAR SOLUCIONES PROFESIONALES Y EMPRESARIALES AL CORREDOR”

RAFAEL SIERRA

Desde que asumí la presidencia de E2000 en 2008, la asociación ha vivido una intensísima actividad en muy diversos frentes, ¿cuáles son los objetivos de esta estrategia?

JUAN JOSÉ GARCÍA

Siempre hemos tenido como objetivo aportar soluciones al corredor tanto en el ámbito profesional como empresarial. Desde años atrás, hemos abierto diversos frentes para trasladar al sector y al público quiénes somos y qué hacemos. Cara al sector, queremos ser un referente aún mayor si cabe de lo conseguido



Rafael Sierra, periodista

hasta hoy y que nuestros miembros se sientan fielmente representados en instituciones, Administración, entidades y proveedores. De cara al cliente final, buscamos reforzar la poco conocida labor del corredor y que nuestra marca E2000 se identifique como la principal red de distribución de seguros independiente de nuestro país. Esto venía de atrás y el actual equipo de dirección lo hemos impulsado.

¿Cuál es la realidad actual de su asociación en cuanto a socios, asociados y presencia territorial?

Somos 546 corredores y corredurías (271 socios y 275 asociados) repartidos por todo el territorio, lo que nos permite tener una visión clara como red nacional de distribución.

¿Qué volumen de primas intermediadas sumaron sus asociados en 2010 y qué previsiones tienen para 2011?

La cartera agregada ronda los 750 millones de euros, pero hay que distinguir que tenemos empre-

sarios corredores con muy diferentes volúmenes de negocio, lo que hace que las previsiones sean desiguales, pues encontramos a miembros que tienen crecimiento de dos cifras y otros que atraviesan serias dificultades. Lo que sí puedo afirmar con rotundidad es que hoy se pelea mucho más que antes un contrato de seguro, el crecimiento o mantenimiento no es proporcional al esfuerzo que se realiza y la voracidad de otros canales afecta a nuestros resultados.

¿Cómo animaría a un corredor que no pertenece a E2000 a que ingresara en la asociación?

Esta pregunta tiene respuesta de manual, que podría resumirse en el conocido slogan “busque, compare...”. Nuestra web corporativa es fiel reflejo de lo que es esta organización, y en ella un corredor puede encontrar mucha información de lo que hacemos y las soluciones que aportamos, pero si quisiera saber más, nos puede solicitar información en e2000@e2000.es y le enviaremos un completo dossier con toda la información de nuestra área legal, formación, protocolos con aseguradoras y proveedores de servicios, información sectorial, herramientas de gestión, etc.

Corredor y crisis

¿Cómo está viviendo el corredor el duro entorno económico?

Esta crisis y su final, que no se ve próximo, provocan muchos y diferentes escenarios. En general,



se trabaja más, se pelea más cualquier contrato, sea de producción o vencimiento. Además, está el poco crecimiento económico y la destrucción de empleo y empresas, que dejan de ser clientes del corredor. Otro aspecto que nos afecta y que personalmente contemplo como fruto de esta crisis, es la voracidad de la competencia y otros canales, que en ocasiones con artimañas más que deplorables actúan de forma poco transparente, a la “caza de la prima” sin contemplar

la importancia que tiene un contrato de seguro. Dicho esto, sólo nos queda adaptarnos a los nuevos tiempos con inversión, innovación y cercanía al cliente.

En este sentido, ¿cómo valora la guerra de precios que mantienen las aseguradoras en cada vez más ramos?

Sinceramente, me resulta extremadamente preocupante. Por resumir, diría que el cliente final detecta que el producto que compra

“La cartera de los miembros suma 750 millones con previsiones desiguales, ya que algunos crecen a dos cifras y otros pasan por dificultades”

no tiene valor de mercado real y siempre es negociable, lo que genera una sensación de “mercadeo” impropia de la importancia de un contrato de seguro. Otra cuestión es que no se cumplen adecuadamente los estándares técnicos aseguradores del contrato, estando en manos no actuariales la prima a cobrar por el riesgo a cubrir. ¿Podríamos caer por esta fórmula en una falta de provisiones técnicas? ¿Qué consecuencias podría acarrear? Espero que esto pronto tenga su fin, pero todos los días nos sorprendemos por campañas comerciales muy agresivas o negociaciones sin base técnica de determinados contratos.

¿En qué momento están las relaciones corredor-entidad? ¿Cree que la concentración de entidades limita la capacidad del corredor de colocar riesgos?

Pese a que existen los problemas de siempre (traspaso de cargas administrativas o deficiencia de servicios a clientes), en general pienso que las relaciones son cada



El equipo directivo de E2000.

vez más adecuadas a la importancia y seriedad del negocio en sí. Esta relación debe basarse en un negocio equilibrado, beneficioso para las partes, con interlocución

válida, vocación de servicio, profesionalidad y seriedad, y en ocasiones no es así. Lógicamente, no nos gustan aseguradoras que dan la espalda al corredor y apuestan

Un proyecto empresarial a la medida del corredor

Últimamente, E2000 insiste mucho en el desarrollo de su vertiente empresarial, ¿qué proyectos en concreto aborda esta área?

Tenemos muy claro que el mediador del futuro será un profesional cualificado que deberá operar como un empresario eficiente. En ese sentido, abordamos actividades profesionales y empresariales conjuntas entre E2000 Asociación y E2000 S.A. En el ámbito empresarial, apostamos por la inversión en tecnología e infraestructuras operativas como marco generador de oportunidades de negocio que contribuyan a la creación de escenarios de posibles acuerdos de distribución para nuestra red de corredores. También para liderar la posición del canal mediación en nuevos mercados de economía digital con nuevas

fórmulas de distribución en entornos emergentes de comercio electrónico, de lo cual muy pronto daremos amplia difusión. Esto sería imposible sin un equipo humano de 45 personas que trabaja en la organización y a un engranaje perfecto entre la asociación que presido y la S.A. que preside Pedro Vera.

En cuanto a tecnología, ¿qué novedades presenta ebroker?

Es nuestro deseo que la mediación perciba las iniciativas sobre ebroker como una alternativa para empresas de mediación que desean acceder a la tecnología, no desde las reglas del mercado propuestas por la industria, sino desde la propuesta y prioridades establecidas por los propios corredores. ebroker ha evolucionado

Relaciones con otras instituciones

E2000 se ha mostrado bastante beligerante en la defensa de algunos temas sectoriales de la mediación, ¿ha deteriorado esta actitud su relación con otras instituciones representativas como el Consejo General o Adecose?

Creo necesario dejar claro que una cosa es ser firmes en nuestros posicionamientos y otra muy distinta ser beligerantes. Todos nuestros posicionamientos siempre han estado basados en el respeto a las opiniones de todos, aunque estén en contra a la nuestra. Además, por sentido común y el interés de nuestros miembros, basamos nuestra opinión conjugando estudios de nuestra área legal y encuestas profesionales internas y abiertas a todo el sector que realizamos. En otro sentido, igualmente importante, considero fundamental que se viertan informaciones y comunicados veraces que no muestren una imagen distorsionada y confusa al sector. Por supuesto, las relaciones con el Consejo General son excelentes y estrechas. Personalmente, a José M^a Campabadal le tengo en muy alta estima y tengo una enorme admiración por su trabajo y esfuerzo. A Martín Navaz, pese a que hemos coincidido en algún acto, no he tenido el gusto de tratarlo personalmente para intercambiar pareceres, pero ambos defendemos a los mismos profesionales, grandes o menos grandes. A la postre, todos somos corredores y corredurías, por eso estoy plenamente convencido que nos entenderemos perfectamente cuando nos sentemos, que espero sea muy pronto. Pero insisto en que en ningún caso se ha deteriorado, al menos por nuestra parte, ninguna relación con nadie, es más, el equipo directivo de E2000 considera las relaciones institucionales como de enorme importancia.

¿Qué relaciones mantienen con la DGSFP?

Formales. Hasta la fecha he mantenido varias reuniones con Ricardo Lozano y Laura P. Duque, y, como he dicho, es una relación formal. ❖

claramente por otros canales o dumping de mercado, con precios predatorios. Sobre la segunda cuestión, existe un buen número de entidades tradicionales para dar servicio y colocar riesgos. Además, las agencias de suscripción en LPS dan y darán mayores opciones de competitividad.

¿Cómo valora la figura del agente vinculado? ¿Podría en el futuro integrar E2000 a este mediador?

Al tratarse de una nueva tipología de mediadores, deberá encontrar su lugar en el sector de la mediación y sólo el tiempo dirá si su regulación ha colmado la necesidad que el mercado demanda. En cuanto a E2000, es estatutariamente una organización de empresarios corredores y corredurías, y no veo probable que cambie.

“Trabajamos para liderar la mediación en la economía digital con nuevas fórmulas de distribución en entornos como el comercio electrónico”

su entorno de gestión hacia una arquitectura 100% Web que ofrece capacidades muy definidas para el mediador del futuro. Además, se ha ensamblado para que un usuario tenga acceso a los procesos de conectividad en el ámbito de oferta, contratación y procesos administrativos, de forma clara, ágil y sencilla, esté donde esté.

¿Cómo valora el proyecto de conectividad mediador-entidad emprendido por Unespa?

Siempre hemos apoyado las grandes cuestiones en beneficio de la mediación y en esta ocasión no será diferente. No obstante, debemos estar completamente seguros que el desenlace final del EIAC no sea el mismo que el del SIAC, y esto es algo que aún está por ver. Tenemos importantes proyectos de conectividad en curso

y observamos con mucha atención desde una actitud constructiva y positiva los acontecimientos sobre el EIAC para posicionarnos.

También han fomentado numerosas tareas de comunicación, como la figura de Super-E, ¿qué pretenden con esta iniciativa?

Está más que probado que una amplia mayoría de clientes no conocen la figura del corredor y lo que aporta como valor añadido a un seguro. Es lo que pretendemos comunicar con lenguaje claro e imagen llamativa. También se pretende hacer ver al público que hay un grupo de profesionales corredores integrados en una organización empresarial llamada E2000 con implantación en todo el territorio nacional. ❖

Reivindicaciones sectoriales para los corredores

Ustedes vienen denunciando repetidamente que los corredores padecen una sobrecarga de tareas, muchas de ellas burocráticas, impuestas por la Administración, ¿por qué?

Es una obviedad y no sólo lo decimos nosotros: Es compartido por todos los corredores de este país. De por sí, las cargas administrativas de las empresas en España están por encima de la media de la UE. En nuestro Espacio E2000 de Murcia en 2010, el responsable de cargas administrativas de la CEOE, señaló que “los corredores están en la Champions de las cargas administrativas” y consideramos que muchas son innecesarias; no aportan nada a la Administración, y no crean valor ni benefician al consumidor. Pero lo peor es que los corredores estamos extremadamente más sobrecargados si nos comparamos con otros mediadores, lo que resulta un agravio comparativo. Nuestro vicepresidente, Jordi Herms, trabaja activamente en la Comisión de la CEOE que tiene esta responsabilidad.

¿Qué objeciones tienen al Anteproyecto de LCS?

El Área Legal de E2000 elaboró un documento que contemplaba las principales diferencias entre el primer borrador y la vigente Ley 50/1980. La principal conclusión que extrajimos fue que en modo alguno las diferencias encontradas justifican una nueva LCS. La actual es una buena norma que cuenta con un largo recorrido de más de 30 años y, lejos de entenderla como obsoleta, la consideramos adecuada, ya que sus preceptos han sido objeto de interpretación de forma reiterada por el Tribunal Supremo. Cuando una norma funciona ¿por qué es necesario cambiarla? Creemos que una simple modificación de determinados puntos para adaptarla a la doctrina emanada del Supremo sería suficiente, es más, hemos conocido recientemente que el Consejo General del Poder Judicial se ha pronunciado en el mismo sentido.

¿Cómo afectará al corredor la Ley de Contrato de Crédito al Consumo?

Igualmente, tras un profundo estudio, entendimos que

esta Ley vulnera el principio de la libre competencia al no respetar la diligencia profesional ni la profesión regulada en el seguro español. En segundo lugar, incumple los principios de necesidad y proporcionalidad, con la exigencia de la contratación de un seguro para la obtención de un crédito al consumo, máxime cuando en el Derecho Nacional no cabe la imposición de seguros. Asimismo, legitima y potencia la posición dominante del sector financiero; haciendo más palpables las diferencias sustanciales en cuanto a cargas administrativas impuestas por la Ley a corredores de seguros y banca. Hemos presentado un dossier con esta posición en varios organismos y difundido entre nuestros miembros y el sector. Además, trabajamos codo a codo con la Unión de Consumidores de España UCA/UCE, ya que creemos que no sólo el corredor estará muy afectado por la norma, sino que el consumidor de cualquier crédito al consumo lo estará igualmente.

¿Qué opina de la nueva regulación del auxiliar asesor? ¿Qué importancia tendrá esta figura para los corredores?

El auxiliar asesor sólo tiene funciones de asistencia, no de asesoramiento, por lo que creemos, y así se lo hemos manifestado a la DGSFP, que es fundamental que se proceda a un nuevo redactado donde, en aras a la transparencia pretendida, se especifique claramente que un auxiliar asesor puede asesorar. Por otro lado, hemos advertido a nuestra red de corredores, que su procedimiento de inscripción padece de cierta complejidad inicial, teniendo en cuenta que es telemático y que las CCAA con competencias aún no se han manifestado.

¿Considera que podría haber un trasvase de pequeños agentes a auxiliares asesores?

Podría y es más, considero que debería ser así, siempre que la asunción de responsabilidades, derechos económicos, de cartera, etc. queden claros y por supuesto, sea apoyado desde la DGSFP y las CCAA con competencias a efectos de adaptación y formación. ❖

 *“Todos los días nos sorprenden campañas comerciales muy agresivas y negociaciones sin base técnica de determinados contratos”*

“Muchas de las cargas administrativas que soporta el corredor son innecesarias, no aportan nada a la Administración y no benefician al consumidor”

Actividad en CEOE

Me gustaría conocer la actividad de E2000 en las diferentes comisiones de la CEOE en las que participa.

En primer lugar, quiero expresar mi agradecimiento a la CEOE por el trato que desde hace años venimos recibiendo; en particular a Joan Rosell, presidente; José M^a Lacasa, secretario general, y José Isaías, vicesecretario general. Actualmente, Higinio Iglesias, Jordi Herms, Cristina Llorens, Pedro Vera y yo mismo, participamos en siete Comisiones: Economía y Política Financiera; Diálogo Social; Investigación, Desarrollo e Innovación; Promoción de la Empresa y su entorno; UE (donde está el grupo de trabajo sobre cargas administrativas donde trabajamos intensamente); Fiscal (presidida por Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa) y Seguridad Social, Formación y Prevención de Riesgos. No son pocas y sería muy extenso pormenorizar todas las actividades que desarrollamos. La intención es ampliar nuestra participación y ser aún más activos tanto en CEOE como en Cepyme, ya que creemos que el colectivo que representamos, como empresarios que somos, debe tener una participación muy activa en estas organizaciones.

En la CEOE, también está representada Aemes, ¿cree que hay una duplicidad de representación de la mediación en la patronal?

En absoluto. Participamos activamente en las comisiones citadas y nuestra inquietud es seguir en

este camino. En CEOE y Cepyme existen muchas áreas que no son incompatibles entre ellas, donde E2000 puede aportar ideas y desarrollar trabajos en beneficio de corredores y corredurías.

Premio Roberto Hertogs

Como cuestión final, me gustaría preguntarle por la entrega en mayo del I Premio Roberto Hertogs, ¿qué ha supuesto esta iniciativa para E2000 y la importancia del homenajeado?

Para E2000, esta iniciativa supone tener siempre presente a Ro-

berto, que, como todos saben, fue el máximo impulsor de esta organización. Todos somos conscientes de la importancia mundial de Lloyd's y hacer entrega de este I Premio a su máximo responsable mundial ha sido un honor para E2000 y ratifica la excelente relación que existía entre el homenajeado Lord Peter Levene y Roberto, y la profesionalidad que Lord Levene ha encontrado siempre en E2000. En definitiva, ha supuesto un paso más adelante en nuestra estrategia de reconocimiento sectorial. ♦

El orgullo de ser corredor de seguros



JUAN José García Ruiz se siente muy orgulloso de ser “corredor de seguros” y por eso considera “muy importante resaltar esta profesión en todos los foros, medios, lugares y reuniones donde asisto”. Sustituyó en 2008 en la presidencia de E2000 a Roberto Hertogs, auténtico impulsor de la asociación más importante en España de corredores y corredurías. García nos comenta que vive actualmente absorbido por el trabajo en la presidencia de E2000 y la atención a su correduría. Aún así, consigue tiempo para pintar (“mi afición de siempre, aunque la tengo algo abandonada”, reconoce); aprender; escuchar música; hacer senderismo o “simplemente pasear con León, mi bóxer”. ♦