

# Javier Barberá

Presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros

“Representamos a todos los mediadores, estén o no colegiados”



Elena Benito

El nuevo equipo que lidera el Consejo General tiene claro su foco: gestionar la institución como si fuera una empresa. Esto sin olvidar las funciones que les otorga la Ley, “especialmente nuestra característica diferenciadora como la única Corporación de Derecho Público del sector. Sólo por esta singularidad estamos obligados a huir de las ocurrencias y ser muy rigurosos en nuestra actividad, porque representamos a todos los mediadores, agentes y corredores, estén o no colegiados”. En esta línea, se destaca que las puertas del CG siempre están abiertas y les gustaría que se considerase “como la casa común de todos”. Su presidente, Javier Barberá, remarca la “muy buena salud” de la Mediación, apoyada en “nuestra capacidad de generar crecimiento y beneficios”, aunque reconoce que el colectivo está encontrando dificultades en la contratación y renovación, ya que el mercado “se ha endurecido mucho en algunos ramos”.

## **ACTUALIDAD ASEGURADORA' (EN ADELANTE 'A.A.):**

¿Qué cambios se han producido en el Consejo General desde que asumió la Presidencia?

**JAVIER BARBERÁ.-** Yo no hablaría tanto de cambios, como de etapas, más cuando hablamos de una organización tan consolidada. El equipo actual ha puesto el foco en gestionar el Consejo como si fuera una empresa; tanto desde la visión presupuestaria como del rendimiento de cuentas ante el Pleno. Pero, no podemos olvidar las funciones que nos designa la Ley y especialmente nuestra característica

diferenciadora como la única Corporación de Derecho Público del sector. Sólo por esta singularidad estamos obligados a huir de las ocurrencias y ser muy rigurosos en nuestra actividad, porque representamos a todos los mediadores, agentes y corredores, estén o no colegiados.

## **'A.A.:** ¿Qué grandes retos tiene planteados?

**JAVIER BARBERÁ.-** Estabilizar definitivamente el Consejo e introducir todo el contenido posible para que los Colegios puedan aprovecharse al máximo de



“

Seguimos teniendo demasiadas tareas burocráticas, rutinas y trabajos, que hemos asumido y que no nos corresponden



## CONGRESO DE MEDIADORES 2022: GESTIONANDO LA INCERTIDUMBRE

*El Congreso Nacional 2022 ofrecerá “una nueva oportunidad para encontrarnos los mediadores presencialmente tras dos aplazamientos por razones de salud. Bajo los principios de austeridad, practicidad y profesionalidad, vamos a tocar muchos de los temas que preocupan a nuestra profesión: el futuro de la retribución variable; el dilema de la sucesión o venta del negocio; el riesgo real de un ciberataque y cómo protegernos; los nuevos sistemas de pago; las actividades que encuentran dificultades para tener una cobertura; o la importancia de que el cliente tenga la seguridad de que seguimos unos valores éticos. Estos son algunos de los temas que centrarán las intervenciones que se presentarán en Valencia los días 19 y 20 de mayo.*

*‘Gestionando la incertidumbre’ es el eslogan sobre el que girará el Congreso de Mediadores 2022. ¿Qué queremos decir? Que ya no podemos hablar de cambio, de futuro, sino de cómo deslizarnos sobre la ola constante de la incertidumbre para avanzar en el desarrollo de nuestra profesión ganando clientes y mejorando nuestros servicios”.*

la corporación que han creado y de la que forman parte, con especial atención a aquellos Colegios que pueden tener más necesidad de apoyo del Consejo.

También estamos acometiendo muchas de las reformas que, a lo largo de los años, van quedando pendientes en este tipo de instituciones, donde lo urgente muchas veces orilla lo importante y que, al final, o se acometen o acaban ralentizando a la organización. Ya hemos recuperado una sede propia para el Consejo; estamos reorganizando nuestra área jurídica para ganar en capacidad de respuesta y, sobre todo, en profundidad. Una prueba son las respuestas que estamos dando a problemas reales de la Mediación actual y que van desde la digitalización al cumplimiento normativo, tributación o sucesión familiar

**‘A.A.’-** ¿Qué servicios prestan a los Colegios?

**JAVIER BARBERÁ-** El Consejo es un espacio de todos donde tenemos muy claro que nuestro público son los Colegios, no sus colegiados, aunque la mayoría de nuestras acciones repercutan directamente en ellos. Defendemos la autonomía de cada Colegio y son ellos los que mejor conocen las necesidades de los mediadores de su circunscripción, por eso, nuestra obligación es conseguir los mejores acuerdos y entornos para que los Colegios sirvan con eficacia a sus miembros.

**'A.A.:'** ¿Cuántos colegiados suman el conjunto de Colegios?

**JAVIER BARBERÁ.-** El censo se mantiene estable, a pesar de las fusiones y adquisiciones de negocios. Seguimos siendo la organización de mediadores de seguros más numerosa de España y de Europa, así como la única que incluye a agentes y corredores. Quedarnos en el aspecto numérico creo que limita la visión de nuestra propia naturaleza. Yo he sostenido desde siempre que lo más importante no es tanto el número de miembros, como el número de mediadores que participan en nuestras actividades, estén o no colegiados. La clave pasa por ser capaces de atraer la atención de todos los profesionales de cada provincia. A partir de ahí cada cual decidirá colegiarse o no. El colegiado, *per se*, denota un compromiso y una participación en favor de toda la profesión que es envidiable y admirable. Pero, no creo que haya que centrarse en el número sino en que el no colegiado tenga a su Colegio en el radar de su actividad y acuda a él cuando necesite formación, asesoría, resolver dudas o participar en un foro, algo que ya disfrutaban miles de colegiados.

## MUTUALIZAR RECURSOS

**'A.A.:'** ¿Es viable la continuidad de todos los Colegios? ¿Se crean más Consejos Autonómicos?

**JAVIER BARBERÁ.-** Todas las provincias deben tener la presencia de un Colegio. Otra cosa es la forma en que se realice esa presencia, que dependerá mucho del nivel de negocio mediador de cada demarcación. La creación de Colegios Autonómicos no es una decisión del Consejo, sino la respuesta de varios Colegios que deciden mutualizar sus recursos en una determinada Comunidad. Yo no creo en la inviabilidad de un Colegio, sino en circunstancias concretas y en personas. No hay que olvidar que los Colegios exigen mucho tiempo y dedicación a sus responsables, a cambio de ninguna retribución. Por eso, en ocasiones las fórmulas colaborativas que se están desarrollando en An-

## ACTIVIDAD DEL CG EN BIPAR

*“En Bruselas se juega la partida europea que afecta a cada país. Fíjese, por ejemplo, lo que está suponiendo la IDD; por eso es tan importante para los Colegios estar presentes en BIPAR a través del Consejo General. Para hacerse una idea de la importancia de la labor que se hace en BIPAR, donde por cierto nuestro país tiene un gran peso, es haber evitado, hace unos meses, que se aplicara a los mediadores, en su mayoría, pequeñas y medianas empresas, los mismos baremos de exigencia normativa que se pide a las grandes corporaciones bancarias y de seguros en materia de seguridad y protección de datos. De no haberlo logrado, hoy estaríamos sufriendo la norma DORA con la obligatoriedad de cumplir casi un centenar de requisitos administrativos más. ¿Se imagina lo que se supondría esa carga para un negocio mediador de 4 ó 5 personas?”*

dalucía, Galicia o en Castilla y La Mancha, por ejemplo, son una buena opción para seguir dando servicio a nuestros colegiados. Creo que es una elección que va por buen camino, pero que no necesariamente se tiene que imponer en detrimento de Colegios, sino como mecanismo de suma.

**'A.A.:'** ¿Cuál es el perfil de los mediadores colegiados? ¿Varía en función de las CCAA?

**JAVIER BARBERÁ.-** Aunque no podemos hablar de tipología concreta, mucho menos por Comunidades Autónomas, creo que el colegiado tiene una característica común: amor por la profesión. Se trata de personas que, más allá de las



## 3 GRANDES OBJETIVOS PARA 2022

Los objetivos del Consejo General para este año se concentran en tres apartados:

1.- Desde el punto de vista corporativo, “acabar la reorganización del Consejo, incluyendo la elaboración de unos nuevos Estatutos adaptados al cambio experimentado en la empresa, negocio e institución; fijar un modelo de jornadas anuales que trasladen nuestra forma de entender la profesión a partir del Congreso que celebraremos en Valencia, el 19 y 20 de mayo; y, por último, aprovechando la nueva normativa de formación, abrir nuestra escuela de negocios CECAS al máximo para llegar mejor a empresas y profesionales”.

2.- Poner en marcha un nuevo paquete de iniciativas sectoriales, “en colaboración con empresas tecnológicas, aseguradoras y Administración en áreas como digitalización, sucesión de negocio, apoyo a la creación de entornos colaborativos entre mediadores o fomento y apoyo a la transición de profesionales a empresarios, entre otros asuntos”.

3.- En el área institucional, “vamos a continuar fortaleciendo nuestra función como Corporación de Derecho Público y la labor consultiva. Combatir la mala praxis sigue siendo una prioridad; representar los intereses de la Mediación ante las compañías desde la colaboración, pero sin renunciar un ápice a nuestra posición y evitar al máximo, o al menos paliar, los efectos del tsunami normativo que ahoga a la Mediación bajo una montaña innecesaria de trámites a cumplimentar”.



cuestiones técnicas buscan un espacio común donde se encuentran a gusto compartiendo su actividad y participando de la vida corporativa. En muchos casos proviene de una cierta tradición profesional e incluso familiar, pero también es muy numerosa la incorporación de profesionales que empiezan su actividad y necesitan un lugar de referencia al que vincularse en medio de tantas incertidumbres.

**‘A.A.’-** ¿Cuáles son los ‘problemas’ a los que se están enfrentado actualmente los Colegios?

**JAVIER BARBERÁ-** Los Colegios no se enfrentan a problemas, sino a necesidades. Seguramente la actividad más importante, a la que se dedica más recursos, es a la de adaptación de la profesión a los cambios constantes de un mundo empresarial muy digitalizado y caracterizado por la incertidumbre, la multiplicidad de puntos de contacto, así como la necesidad de tomar cada vez más decisiones. Nuestra labor es unir representatividad, experiencias y ne-

gocio para contribuir a desarrollar empresas de Mediación más conectados con sus procesos, usuarios y entorno.

**'A.A.:'** ¿Cómo definiría la relación del Consejo General con el resto de las asociaciones que representan a los corredores?

**JAVIER BARBERÁ.-** Respetuosa, cordial y absolutamente colaborativa. Nuestras puertas están siempre abiertas y nos gustaría que considerasen al Consejo siempre como la casa común de todos. Entendemos perfectamente su labor y el papel que juega cada asociación. Nosotros, como representantes de toda la Mediación, estamos más centrados en los servicios, la representación ante las instituciones, la defensa del sector o la formación, entre otras cuestiones; sin que eso signifique rivalidad, sino todo lo contrario.

## MUY BUENA SALUD

**'A.A.:'** ¿Cómo definiría la situación profesional en la que se encuentran actual los mediadores de seguros? ¿Y a nivel empresarial?

**JAVIER BARBERÁ.-** La Mediación goza de muy buena salud. Hay un termómetro que es claro: el último año se han batido record de altas en la DGSFP; las entidades aseguradoras siguen ampliando sus redes de mediadores. Los negocios mediadores se han convertido en un objetivo de fondos de inversión, que cada vez están más presentes. Todo esto indica que hay interés en nuestra actividad por su capacidad de generar crecimiento y beneficios.

Desde el punto de vista empresarial, dada la complejidad del mercado en general y las exigencias normativas, comerciales, de marketing o tecnológicas, creo que ganar tamaño va a ser muy importante. Ello no tiene que significar vender el negocio, sino incorporarse a entornos de colaboración donde obtener recursos, manteniendo la propiedad y el contacto con la cartera de clientes.

**'A.A.:'** ¿Cuáles son las principales dificultades a las que tienen que hacer frente los mediadores en este momento?

**JAVIER BARBERÁ.-** Seguimos teniendo demasiadas tareas burocráticas, rutinas y trabajos, que hemos asumido voluntariamente, pero que no nos correspondería a nosotros, como por ejemplo, la emisión de pólizas o muchos elementos de tramitación de siniestros.

Por otro lado, el tsunami normativo que padecemos se ha convertido en una inmensa bola de nieve que cada año crece y exige que dediquemos más recursos a cumplir requisitos administrativos que al propio negocio. Nos queda también mucho camino por recorrer en confluencia tecnológica y digitalización, tanto con las compañías como en los propios negocios donde el proceso va algo despacio.

Los márgenes son otro tema complejo. Han bajado porque las primas medias en determinados ramos de volumen han descendido año tras año; sin embargo, los costes del negocio no han hecho más que subir. Mención aparte requiere la actual situación inflacionaria, que, no siendo sectorial, me parece que merece una reflexión profunda por parte de los legisladores, ya que para muchos puede suponer una losa imposible de levantar.

**'A.A.:'** ¿Cómo valora las últimas renovaciones? ¿Cuáles han sido los cambios más destacados? ¿Y la reacción de los clientes?

**JAVIER BARBERÁ.-** La reacción de los clientes está siendo de asombro. Clientes que durante muchos años han pagado religiosamente sus seguros y no han declarado siniestros se encuentran ahora con que, por políticas de suscripción, por falta de capacidad de las aseguradoras o porque en algunos casos son riesgos excluidos, no pueden tener la cobertura de un seguro.

Los mediadores estamos encontrando dificultad en contratación, dificultad en renovación y un mercado que se ha endurecido mucho en las renovaciones de según qué ramo.

**'A.A.:'** ¿Qué riesgos son ahora más difíciles de asegurar?

**JAVIER BARBERÁ.-** Todo el sector de alimentación está complicadísimo; el de reciclaje, imposible; maderas mal; y en ciberriesgos las subidas son espectaculares. Aumento de siniestralidad y no saber a qué nos enfrentamos son algunas causas de esta situación; no deja de ser paradójico la cantidad de actividad empresarial que en estos momentos tiene dificultades para conseguir una cobertura. Para los mediadores esta realidad añade dificultad a nuestro trabajo. Al cliente le cuesta entender que la prima que se le pide, o la parte de descubierto que se le exige, es la única opción que acepta el mercado, lo que es inasumible para él en muchas ocasiones.

**'A.A.:'** ¿Qué efectos está teniendo para las empresas de Mediación la actual situación económica?

**JAVIER BARBERÁ.-** Inflación disparada; gasto energético en las oficinas que, como mínimo se ha doblado y triplicado respecto a hace un año, gastos de desplazamiento o laborales al alza y reducción de márgenes. Son todos los elementos para una tormenta perfecta, que no sólo nos afecta a nosotros. O cambian pronto de rumbo de las cosas o se va a llevar por delante el trabajo de muchos años. Da la sensación de que a nadie le importan las pymes, las mayores generadoras de trabajo y estabilidad en el país.

**'A.A.:'** ¿Cómo vaticina 2022 para los distintos canales de distribución?

**JAVIER BARBERÁ.-** Confío en que la pandemia nos respete y vuelva la estabilidad después de dos años en que unos ramos han crecido mucho y otros han caído bruscamente. Honestamente, no me atrevo a hacer un vaticinio porque el margen de incertidumbre es elevadísimo. Creíamos que la Navidad iba a devolvernos a la normalidad total y a partir de la primera semana de diciembre entramos en una espiral cada vez más veloz que ha provocado que cualquier plan saltara por los aires.

