

Entrevista Martín Navaz, presidente de Adecose

“Banca seguros está machacando a los corredores con una competencia feroz”

Maite López

MADRID. Socio fundador y consejero delegado del Grupo Confide, Martín Navaz es también quien se encuentra al timón de la Asociación Española de Corredurías de Seguros (Adecose), una institución que, desde 1977, trata de velar por los intereses de las corredurías de seguros, y bajo la que se cobijan más de 100 empresas líderes del sector de la mediación de seguros.

¿Qué parte de responsabilidad le toca al seguro en esta crisis?

R El seguro no tiene la culpa de lo que está sucediendo, al margen de un hecho casi anecdótico en el mundo como ha sido el de AIG. Pero lo sucedido fue por no dedicarse al negocio de los seguros, sino a otro tipo de actividad. El resto del sector ha demostrado, contrariamente al sector financiero, que es muy solvente y que ofrece confianza. Todo ello, salvando una especificidad, que son los seguros de crédito, los cuales se parecen más a un producto financiero. Éstos sí han sufrido, de hecho, empresas muy significativas como Crédito y Caución, Cesce o Mapfre han sufrido de forma similar a como lo han hecho las entidades financieras.

¿Cómo ha cambiado el perfil del cliente a raíz de la crisis? ¿Qué demanda éste ahora?

R Hay una tendencia hacia mirar más los precios. Hay mucha gente que está rebajando garantías, renunciando a algunas coberturas. En este sentido, en el seguro se está intentando hacer trajes a medida de las nuevas necesidades de los consumidores. El cliente está consiguiendo unas condiciones atractivas, fruto de la guerra de precios que hay en el sector. Una de nuestras soluciones es que el cliente pague menos sin tener que renunciar a sus coberturas.

¿Confirma entonces que hay una guerra abierta de precios entre aseguradoras?

R Hay una guerra evidente de precios. No hay nuevo mercado, el parque automovilístico es menor y las compañías no quieren perder cuota de mercado. Son muy fuertes, solventes y multinacionales, y eso está provocando esa batalla que incluso a veces no tiene excesivo rigor técnico. En este momento, se están haciendo ofertas por debajo de lo que podría ser el mantenimiento normal de la siniestralidad. Esto tiene un peligro, porque trabajar el bajo coste puede hacer que se cuestione la solvencia.



NACHO MARTÍN

Sobre el sector:

“Hay una guerra evidente de precios. Nuestra solución es que el cliente pague menos sin tener que renunciar a sus coberturas”

Sobre las operaciones de banca seguros:

“He visto operaciones absolutamente desorbitadas a nivel económico y tengo mis dudas acerca de este tipo de acuerdos”

¿Cree que la crisis ha revelado que las primas que se exigían, sobre todo en Auto, eran demasiado elevadas, al demostrarse que había tal margen de caída?

R Yo no diría eso. Lo que sucede es que la caída de la siniestralidad ha acompañado a la bajada de precios, a lo que también ha contribuido en gran medida el carné por puntos.

¿Qué opinión le merece la oleada de acuerdos de banca seguros que se están firmando en los últimos meses?

R Me ha parecido una exageración. Es una decisión que, en algunos casos, no creo que haya sido muy meditada. Es posible que esos productos de banca acaben machacando a la propia red. He visto operaciones absolutamente desorbitadas a nivel económico y tengo mis dudas acerca de este tipo de acuerdos: las entidades financieras han hecho muchas operaciones porque las conllevaba la propia actividad bancaria -hipotecas, préstamos...-, pero eso se ha terminado. Ahora, las entidades van a tener que salir a buscar seguros porque por su propia operativa no creo que cumplan las expectativas. Por otro lado, son una gran competencia, ya que tienen una red de venta impresionante por

todo el país. A mis compañeros corredores les están machacando vivos con una competencia tremenda. Para ellos, lo importante es hacer negocio, mientras que para nosotros el *leit motiv* es hacer seguros.

¿Se ha incrementado el fraude a raíz de la crisis?

R El fraude siempre ha existido y existe ahora también. No son grandes fraudes, sino pequeños, pero quizás más numerosos. Una garantía de que se produzcan menos es tener un profesional, corredor de seguros en este caso, que de alguna manera filtre toda la información.

¿Cómo les está afectando la Ley de Mediación y cómo calificaría la actuación de la Administración y de la DGS?

R La Ley se aprobó hace tres años. Lo que provoca que, por un lado, sea una ley muy conocida, muy inquebrantable... pero en otros aspectos, como sucede con cualquiera otra ley, hay que darle más tiempo. Somos 5.000 corredurías y unos 97.000 agentes. Y, aparte de que la tramitación parlamentaria fue dura en su momento, en estos momentos la relación con la Administración es muy buena, es muy

dialogante. Estamos trabajando con ellos los puntos calientes que tenemos encima de la mesa, pero de forma muy colaboradora. En este sentido, vamos por buen camino.

¿Cuáles son esos puntos?

R Hay un tema muy específico de nuestro sector, que es el que respecta a los auxiliares. Se trata de personas que hacen funciones de venta y asesoramiento al cliente, pero la ley española no permite a estos auxiliares asesorar. No sucede así en Europa, donde sí se puede. Hablamos de unas 35.000 personas que están distribuyendo en torno al 30 por ciento de las primas intervenidas por corredores y corredurías. Otro de los puntos es nuestro compromiso con la Administración de una mayor transparencia. Hasta ahora remitíamos información anual y lo que haremos es ofrecerla semestralmente.

Como presidente de Adecose, ¿qué le pide a la Administración?

R Que ayude a presionar el negocio de corredor de seguros y que el asegurado acabe conociendo la diferencia que existe entre las distintas figuras del seguro. Necesitaríamos tener una cierta visibilidad por parte del sector.