

## PAÍS VASCO

# “Bancos y mediadores deben operar en seguros con iguales condiciones”

**ENTREVISTA IÑAKI DURÁN** Presidente del Consejo de Mediadores de Seguros del País Vasco / Los seguros personales son los que cuentan con un mayor recorrido de crecimiento y los que menos fraude soportan.

M. Vargas, San Sebastián

El Consejo de Mediadores del País Vasco está formado por los colegios profesionales de los tres territorios y agrupa a 700 miembros, la mayoría agentes y el resto corredores. Aunque la principal función es la formación continua y el acompañamiento a los colegiados, la agrupación profesional se marca como objetivo aumentar su visibilidad social y hacer una labor divulgativa del sector. Por ello, el presidente del consejo vasco, Iñaki Durán, insiste en la profesionalización y en exigir que todos los actores implicados cumplan los mismos requisitos, como los operadores de banca seguros.

– ¿Es obligatorio estar colegiado para ejercer como mediador de seguros?

No, la colegiación dejó de ser obligatoria en 1992, pero existe un registro de la Dirección General de Seguros. Las comunidades que tienen transferidas las competencias, como el caso de Euskadi, tienen un registro propio. Los agentes exclusivos están obligados a inscribirse en el registro nacional, pero los corredores pueden hacerlo en cualquiera de los dos, si bien los riesgos asegurados deben estar dentro del marco autonómico que gestiona la autorización.

– ¿Cuáles son las figuras que existen para desempeñar la actividad?

Existen los agentes exclusivos o sociedad de agencia exclusiva, que únicamente están autorizados para operar con la entidad con la cual tienen suscrito el contrato. Tras la ley de mediación de 2006 se creó otra figura que es la de agente vinculado, en la que la compañía da autorización para suscribir contratos con otras aseguradoras. Esto suele suceder cuando la compañía principal no cubre algún ramo. Y la tercera figura es la del corredor, que también puede ser persona física o jurídica, cuya vinculación con la compañía es un contrato mercantil, pero el fondo de comercio es propiedad del mediador.

– En el I Foro de Mediación de Seguros de Euskadi, celebrado hace unos meses alertaron del actual período de crisis. ¿Se refieren al sector



Según Durán, “una normativa europea recomienda no vincular a las operaciones crediticias otro tipo de productos, como los seguros”.

“ La bajada de la actividad industrial ha tenido su reflejo en el consumo del seguro ”

seguros en general o a la mediación en particular?

A las dos cosas. Es sabido que la crisis llegó más tarde a Euskadi, y la bajada de la actividad industrial ha tenido su reflejo en el consumo del seguro. A pesar de ser un error porque el bien más preciado es el patrimonio y la persona y se deja de gastar dinero en la propia seguridad de cada uno. Pero si a eso añadimos que hay más actores en esta película la tarta toca a menos.

– ¿Por ejemplo, el hecho de que las entidades financieras distribuyan seguros?

Ahí no podemos hacer nada porque la ley de mediación les abrió la puerta para operar. No estamos en contra, pero sí solicitamos que se opere de una manera profesional y en igualdad de condiciones.

– ¿En qué sentido un operador de banca seguros tiene más ventaja que un agente o un corredor?

“ Euskadi tiene un porcentaje de contratación mucho más elevado que en otras partes de España ”

Desde hace dos años, hay una normativa europea que recomienda a todos los estados miembros que no se vincule a las operaciones crediticias otro tipo de productos, como pueden ser los seguros. Y es conocido que si hoy se acude a una entidad bancaria a solicitar una financiación, aparte de unas condiciones propias, se incluyen otras añadidas. Para mí es no es jugar en igualdad de condiciones. Entendemos que estén buscando otras líneas de negocio ante la caída del tema financiero, pero nos gustaría que se hiciera de una forma profesional.

– ¿Puede faltar cultura financiera y aseguradora?

Sí. Y a pesar de que Euskadi tiene un porcentaje de contratación mucho más elevado que en otras partes de España, pero desgraciadamente solo de habla de precio. Nos olvidamos de que un contrato de seguros tiene muchos dere-

sitan su confianza al cien por cien en un corredor y otras que están obnubiladas por la prima. Por eso es importantísimo el asesoramiento de un mediador, porque es quien cuida de su patrimonio.

– ¿Qué segmentos tienen mayor proyección y cuáles se han estacando?

Hay mucho desarrollo en producto de vida y salud, es decir lo que mayoritariamente son seguros personales. Sin embargo hay ramos como el del automóvil que, hoy en día, es un *commodity*, porque el cliente solo busca precio.

– ¿Cuánto tiene que ver la coyuntura actual con el crecimiento de seguros de salud y vida?

No es que me guste hablar de que a río revuelto ganancia de pescadores, pero el del salud es un ramo que tiene recorrido, desgraciadamente por la precarización de la sanidad pública. Hay estudios que indican que la sanidad pública tendría un ahorro de más del 20% si se incentivara por determinadas vías las pólizas de seguro privadas. Es decir, que si se permitiera deducir en renta una partida correspondiente, como hubo en su momento, las personas que pudieran hacer frente a ese coste suplementario, ayudarían a descargar el sistema público de gasto. Es el principio del seguro: poner entre muchos para minimizar el riesgo en caso de siniestro.

– ¿Ha aumentado el fraude a las aseguradoras?

Sí, el fraude existe siempre y en tiempos de crisis se ha incrementado. El ramo que más fraude soporta es del automóvil que ronda el 78%, luego está hogar y comercio con un 22% y escasamente con un 4% están los seguros personales y salud.

– ¿Y el intrusismo?

Lamentablemente ha habido compañías que por distribuir a cualquier precio, les valía cualquiera. Y también vemos que hay productos que lo mismo se compran en el súper, que te lo regalán al comprar un coche o que te lo tramita una persona en una ventanilla sin tener ninguna referencia personal. Por eso, insistimos en que el usuario debe buscar la profesionalización.

Wattio, en el proyecto para reducir el consumo energético

Expansión. Bilbao

Wattio, compañía donostiarra especializada en el desarrollo y comercialización de sistemas de hogar inteligente, participa en el proyecto *Argitu*, impulsado por la Diputación de Gipuzkoa con el objetivo de reducir hasta en un 18% el consumo energético doméstico de los participantes en la campaña.

Wattio suministra un dispositivo que se instala en el cuadro eléctrico de la vivienda para la medición del consumo de electricidad en tiempo real, así como una centralita que se conecta a Internet y sirve como pasarela de comunicaciones. La información que recoge con este sistema se vuelca en una página web para que el usuario pueda consultar su consumo desde su ordenador o teléfono móvil inteligente. De esta forma, los usuarios visualizan el histórico de consumos, las previsiones para el mes, así como el consumo de energía desglosado: el gasto energético por el uso de electrodomésticos, de la cocina, por equipos audiovisuales o en iluminación. Además, conocen el consumo instantáneo del hogar, de modo que puedan valorar si la potencia contratada es la adecuada.

Jornada sobre operaciones internacionales

AFM AFM organiza el 30 de abril una jornada sobre protección en operaciones individuales (*single risk*) en la que se analizarán las soluciones aseguradoras para mitigar o evitar los principales riesgos financieros asociados a la firma de contratos individuales en el suministro o prestación de bienes o servicios de alto valor añadido.

37 empresas buscan negocio en la feria de Hannover

ESTA SEMANA Un total de 37 empresas vascas presentarán sus productos esta semana en la Feria Industrial de Hannover. Las firmas que conforman la misión son de mecanización, corte y trabajo de chapa y tubo, forja y transformación de caucho y plástico, fundición, tornillería, calderería y soldadura.