



RESPUESTAS AL CUESTIONARIO

Carlos Alonso, de ALME Correduría de Seguros.

→ “Hay una reducción de la producción de nuevas pólizas y a lo largo del año se producirán anulaciones de cartera por cierres de actividad. Los clientes nos van a exigir más atención y más cercana y una justificación más comprobable de nuestro valor añadido”.

→ “Pido una consideración proporcional a nuestra aportación cuando ocurren estas catástrofes. Somos imprescindibles. Esenciales, según el Decreto 10/2020. Así que espero que nos traten como tales. Pero eso sí, que no incluyan a los bancos en nuestra labor. A ellos les han facilitado avales para que otorguen préstamos y cobren intereses. ¿A nosotros qué?”.

Javier González, agente exclusivo de Pelayo Seguros

→ “Muchos clientes, que no trabajan y tienen tiempo, están consultado en Internet, sin pasar por el mediador. Por precio y problemas económicos se van a producir bajas de pólizas mediadas a favor de la contratación *online*, aunque el producto sea peor”.

→ “El teletrabajo ha demostrado que se puede evitar la visita presencial. Pero hay algunas tareas que requieren de un mediador como, por ejemplo, la firma de pólizas no digitales. Veo la parte positiva del teletrabajo y la conciliación familiar. Es una prueba de fuego, que se va a tomar como una lección aprendida”.

Álvaro Jaime, agente exclusivo de Mapfre.

→ “Temas como el teletrabajo, impulso digital y conciliación familiar son secundarios si la economía en general se ve afectada de manera grave”.

→ “Pido agilidad en la toma de decisiones y que acierten con las mismas. Al mismo tiempo, si nos va a hacer falta ayuda europea, que busquen las máximas alianzas posibles para presionar y conseguir cuanto antes esa respuesta conjunta a nivel europeo”.

Rafa Martincorena, de GAECOR Correduría de Seguros.

→ “Puede que cambien aspectos importantes en la adquisición de seguros ya que el confinamiento de la población, el teletrabajo, etc. están haciendo que la venta *online* siga adquiriendo volumen, por lo menos en cuanto aspectos materiales. No

sé si tanto en los servicios, pero es posible que así sea. No obstante, pienso que el consumidor va a seguir valorando el asesoramiento y el consejo profesional, por lo que puede ser un buen momento para acercarnos más al cliente y reforzar nuestra posición”.

→ “Ha habido una transformación forzosa, pero a la vez fulgurante, hacia el teletrabajo. La digitalización de los procesos ha avanzado más en un mes que en el último año. Y todo esto nos fuerza como mediadores a seguir el impulso de la sociedad, por lo que en este aspecto creo que puede valorarse positivamente”.

Laura Peligros, de Asesoranz, Abogados y Consultores S.L.

→ “En cuanto al teletrabajo, es una opción buena, para salir del paso, pero al final tiene que ser algo puntual ya que la oficina es un lugar donde el cliente siempre te encontrará, en tu casa, es inviable siendo incluso como una invasión de la privacidad”.

→ “La industria va a sufrir un duro golpe. Tendrán que cerrar o reducir su dimensión un alto número y esto nos afectará directamente con una fuerte caída de cartera y menos posibilidades de crecer. Si a esto le añadimos que, desde el punto de vista empresarial, el seguro es un coste, nos encontraremos ante la situación de que las empresas centrarán los seguros que la ley les exija”.

Saioa Romano, de Romano Correduría de Seguros.

→ “Mi experiencia es que, debido a la situación, los recibos impagados aumentan y hay que gestionarlos de forma más delicada, porque no sabes en qué situación se encuentra la persona. Pienso que las carteras de las corredurías bajarán, bien por bajadas de precio además de lo habitual, recibos impagados y pólizas anuladas bien porque los negocios cierran o no se llega a final de mes”.

→ “Tanto como positiva no sé. Sí que es cierto que somos un sector, que gran parte del trabajo lo podemos realizar desde casa a través de los medios digitales ya sea el tema administrativo como también estar con los clientes que ya tienes en contacto. Por contra, hacer nuevos clientes me parece complicado, porque no se puede estar con nadie”.

Jesús Sarasa, de la Agencia de Seguros Zubeldia.

→ “Esta paralización de la actividad provocará que empresas, por carencia de liquidez, soliciten préstamos avalados y otras directamente cierren como causa objetiva. El escenario: problemas en las renovaciones de cartera porque no puedan asumir las primas, otros deseen su demora y la mayoría su revisión”.

→ “Demando a UNESPA (si es posible con presión del Consejo General) que gestione frente a la D.G.S.F.P. y al Consorcio de Compensación de Seguros que asuman a través del Consorcio como hecho de fuerza mayor o calamidad nacional la pandemia Covid-19, y que los recursos económicos propuestos por el presidente

del Gobierno en relación con las paralizaciones en las Pymes y autónomos lo sean a través del citado Consorcio”.

Vicente Santesteban, de Nasabi C.S.S.L.

→ “Si las compañías toman medidas de no incrementar precios, ajustes por inactividad, facilidades de pago, etc., nuestros clientes lo tendrán en cuenta y se producirán menos anulaciones; y, si no es así, las anulaciones e impagos aumentarán. Por nuestra parte tenemos que revisar las carteras, e intentar ajustarlas todo lo posible, pero vamos a depender de las decisiones de las aseguradoras”.

→ “Es complicado hacer una lectura positiva, aunque sí es cierto que los clientes nos están llamando y agradecen nuestras explicaciones y nuestro servicio”.

Antonio Sota, agente exclusivo de Allianz.

→ “Creo que habrá más trabajo administrativo en cuanto a revisión de precios y dar facilidades a nuestros asegurados para el pago. Dedicaremos más tiempo al asesoramiento de clientes y habrá menos tiempo para nueva producción”.

→ “Se está demostrado que, mediante el teletrabajo, se puede dar un servicio al cliente muy bueno. Asimismo, creo que los clientes afianzarán la confianza con el agente o el corredor porque pienso que se les está brindando una atención y asesoramiento personalizado y humano excelente, por lo que no se sienten abandonados”.

Felix Suescun, corredor de seguros.

→ “La banca, en la situación de poder que tienen frente a nosotros por la concesión de préstamos, aprovechará de nuevo la situación”.

→ “Espero que las administraciones supervisen y actúen contra la mala praxis de todos los actores de la mediación”.

Juana Vizcaino, de CPL Servigest Aranguren SL.

→ “Como pequeños autónomos que somos nos va a afectar mucho. Además, no vamos a poder acogernos a ninguna de las medidas de este gobierno. A pesar de trabajar desde casa, seamos realistas: ¿qué producción nueva vamos a hacer si no salimos a la calle?”.

→ “Pido un mayor apoyo a nuestro sector. Para empezar, la condonación del pago de autónomos. Y muy importante cuando esto pase, poniendo veto a la banca, por ejemplo, en su papel de ‘aseguradores’. Espero que la figura del mediador de seguros sea reconocida públicamente”.