

Actualidad Aseguradora

by INESE

ENTREVISTA

JUAN ANTONIO MATA (AMESGRA)

BRUNCH &

VIRGINIA TUSELL
(ARAG)



En Portada

Factores que impactarán al
sector en 2023

Especial Formación: en constante transformación

Juan Antonio Mata

Presidente de AMESGRA Andalucía

“No puede haber unanimidad en el rechazo de determinados riesgos”



Elena Benito

Juan Antonio Mata ha asumido la Presidencia de Amesgra Andalucía con ilusión y optimismo, pues confía tanto en el futuro de la asociación como en el de los mediadores siempre que “sepan adaptarse a los nuevos formatos, consigan su identidad y se especialicen”. Sobre el momento actual considera que es “transcendental para el futuro de nuestro sector, ya que se está transformando el escenario en el que se han movido hasta ahora las empresas de Mediación”. Sobre las dificultades que existen en el mercado para asegurar algunos riesgos, afirma que “es una situación insólita”. Y asevera echamos de menos que “las aseguradoras no hayan sido hábiles en su adaptación a la nueva situación económica mediante la adaptación y/o reconversión de sus productos o la creación de otros nuevos que sean más acordes a estos tiempos”. En este sentido, añade, “no puede haber unanimidad, por parte de todas las aseguradoras, en el rechazo de determinados riesgos, predominantes y fundamentales en el tejido empresarial y profesional de nuestro país”.

'ACTUALIDAD ASEGURADORA' (EN ADELANTE, 'A.A.').
¿Cómo definiría Amesgra Andalucía?

JUAN ANTONIO MATA. Es una asociación no mercantil e independiente que persigue motivar a los empresarios, y a sus organizaciones, mostrándoles diferentes formas de obtener beneficios y éxitos. Nos enfocamos en fomentar la faceta empresarial en la Mediación Aseguradora, para lo que promovemos reuniones y eventos, creando así un espacio de interés profesional para que

los asociados compartan tanto inquietudes como experiencias. Acompañamos a la Mediación en estos momentos de incertidumbre, fortaleciendo nuestra profesionalidad en cada una de nuestras jornadas de negocios y formativas.

Buscamos ampliar la visión de negocio de nuestros asociados mediante la formación, el diálogo y la conversación, compartir experiencias para aunar conocimientos con el fin de aprovechar los recursos y las oportunidades disponibles en nuestro entorno de mercado.

ocasiones, es mejor perder una venta que suscribir una cobertura deficiente. Esto es indiscutible para cualquier profesional.

'A.A.:' ¿Qué tipo de objeciones son las comunes?

JUAN ANTONIO MATA.- El precio, obviamente, es uno de los principales puntos. El mal asesoramiento de algunos de los actores intervinientes que confunde claramente al cliente y limita las posibilidades de una correcta colocación del riesgo. La combinación de estos dos puntos hace que día a día sea más exigente para nosotros.

INTERÉS DE LOS INVERSORES

'A.A.:' ¿Cómo valora las compras y fusiones que se están produciendo en el ámbito de la Mediación?

JUAN ANTONIO MATA.- Creo que estamos viviendo un momento trascendental para el futuro de nuestro sector, que va a suponer una transformación del escenario en el que se han movido hasta ahora las empresas de Mediación.

Hay dos razones de peso que están contribuyendo a ello. En primer lugar, el hecho de que en España no se hubiese producido hasta ahora un proceso de concentración de corredores, como ha tenido ya lugar en otros países de nuestro entorno. Y, en segundo lugar, aunque quizás más importante aún, el gran interés que nuestro sector ha despertado entre inversores que tradicionalmente no habían estado muy activos en el ámbito de la Mediación. Esto no es más que una muestra del reconocimiento que está teniendo, incluso fuera de nuestras fronteras, el buen hacer y la profesionalidad que han venido demostrando durante muchos años, los corredores de seguros a lo largo y ancho de toda nuestra geografía. Hemos demostrado ser un sector, que además de competitivo y con vocación de servicio al cliente, como ya sabíamos, tenemos una enorme capacidad de resistencia y adaptación en momentos de crisis económicas, combinado con una gran sostenibilidad y crecimiento continuo de los ingresos.

Es cierto que este reciente interés, conlleva aspectos negativos para quienes hasta el momento habían sido más activos en el ámbito de las fusiones y adquisiciones en España, al encontrarse con una competencia mayor y un incremento en los precios de compra, pero en mi opinión representa una enorme oportunidad para que

MAYOR CONCIENCIA DEL RIESGO

"En España, el cambio climático está contribuyendo a que los ciudadanos tengan una mayor conciencia en la necesidad del aseguramiento. La siniestralidad se está mediatizando y esto pone en evidencia la necesidad del buen aseguramiento; también despierta responsabilidades de prevención. Aunque, como sabemos, en nuestro país esta circunstancia repercute menos en la siniestralidad imputable a las aseguradoras, ya que contamos con el Consorcio de Compensación de Seguros, que otorga cobertura mediante el cobro de sus primas en las pólizas contratadas."





AMESGRA ANDALUCÍA

“ Mantenemos una excelente relación con ACSA y no descartamos ningún escenario que pueda favorecer a los socios de ambas asociaciones”

JUAN ANTONIO MATA.- Despertar la ilusión de los mediadores profesionales por el corporativismo y trasladar al consumidor la importancia y diferenciación que nuestro valor añadido presta a la sociedad, son las dificultades más importantes a superar.

'A.A.- ¿Han valorado la posibilidad de fusionarse con ACSA?

JUAN ANTONIO MATA.- Mantenemos una excelente relación y no descartamos ningún escenario que pueda favorecer a los socios de ambas asociaciones.

ALTA DIFICULTAD DE ASEGURAMIENTO

'A.A.- ¿Qué sectores han tenido problemas para asegurar sus riesgos para 2023?

JUAN ANTONIO MATA.- Hoy tenemos muchos riesgos sin posibilidad o con alta dificultad para su aseguramiento: Industria química y farmacéutica; plantas de cogeneración; almacenes de madera; etc. Ni siquiera con programas de coaseguros somos capaces de conseguir una solución para asegurarlas. Cada anulación que le anunciamos a un asegurado es un disgusto para las dos partes y entendemos que no es agradable la situación de inseguridad y desamparo en la que se encuentran estos asegurados; ni la incapacidad que sentimos nosotros al no poder proporcionar a nuestros clientes y amigos las soluciones que necesitan. No recuerdo una época tan difícil como la actual, en la que muchos asegurados manifiestan que están dispuestos a pagar lo que sea con tal de estar asegurados y, aun así, no les encontramos soluciones. Actualmente, hay muchos riesgos sin asegurar y es una situación insólita.

'A.A.- ¿Qué les pediría en este sentido a las aseguradoras?

JUAN ANTONIO MATA.- Tenemos que estar al lado de nuestros asegurados, sin perder de vista la estabilidad y solvencia de las aseguradoras, que debemos trabajar entre todos. Son momentos difíciles para todos nuestros asegurados: profesionales, empresarios y particulares y el seguro no puede ser un "producto más" que tiene que seguir la senda de subida de precios, al igual que lo ha sufrido casi todo. No soy contrario a las subidas justificadas, pero por desgracia no todas lo son. Echamos de menos que las aseguradoras no hayan sido hábiles en su adaptación a la nueva situación económica mediante la adaptación y/o re-

EFFECTOS DE LA EVOLUCIÓN DE LOS SECTORES EN SU ASEGURAMIENTO

"Amesgra Andalucía, es una organización de empresarios y para empresarios de la Mediación y queremos que perdure en el tiempo. Por eso, una de las metas de la nueva Junta Directiva es el relevo generacional en su estructura organizativa; trabajamos para que el cambio en las empresas de nuestros asociados sea fluido y para ello nos adiestraremos. Nuestros objetivos para lograr esta meta pasan por Convenios de Colaboración para preparar a nuestros socios y tender puentes a todos los actores, incluidos los mediadores que no formen parte de nuestra Asociación. A través de esos convenios analizaremos, por ejemplo, cómo está evolucionado el sector de la construcción o el impacto de las nuevas energías en la sociedad y cómo afectará a nuestras empresas. Esto nos permite estudiar otras alternativas de aseguramiento. En definitiva, apostaremos por una forma más práctica, si me lo permiten, de enseñar".

conversión de sus productos o la creación de otros nuevos que sean más acordes a estos tiempos. Por último, y no menos importante, en mi opinión, no puede haber unanimidad -por parte de todas las aseguradoras- en el rechazo de determinados riesgos, predominantes y fundamentales en el tejido empresarial y profesional de nuestro país. Si hay insuficiencia de prima, la solución no puede ser salirse del mercado, sino cobrar las pólizas a su precio.

'A.A.- ¿Cómo está afectando el entorno económico en el que nos encontramos a la contratación de seguros?



Amesgra Andalucía es diálogo, es formación, es ilusión por un futuro profesional satisfactorio a todos los niveles. Por todo ello, invito a nuestros compañeros a unirse a la asociación (amesgra@amesgra.com)

'A.A.:' ¿Cómo ha evolucionado desde su constitución?

JUAN ANTONIO MATA.- Durante los últimos veinte años, la asociación ha mantenido e impulsado el mismo objetivo: intercambio de experiencias entre sus socios para avanzar en el conocimiento de la profesión; si bien, en este momento, estamos reforzando el desarrollo de la faceta empresarial del mediador de seguros, contando cada vez con mayores recursos propios y buscando una formación orientada al desarrollo del mediador como empresa.

'A.A.:' ¿Por qué optó a la Presidencia de Amesgra Andalucía?

JUAN ANTONIO MATA.- El presidente anterior, Jesús González de Lara, me llamó este pasado verano para informarme que tenía intención de dejar la Presidencia y que estaba buscando un posible candidato a las próximas elec-

ciones. En la conversación me dijo que varios socios y él habían pensado en mí para que me presentara a los comicios; le agradecí la propuesta y le comenté que lo pensaría. Transcurrido un tiempo, me volvió a llamar y, tras una larga conversación, le dije, sí. La verdad es que ninguno de los dos dábamos crédito a mi decisión.

Es conveniente recordar que, en 1989, fundé una de las primeras asociaciones de corredores de seguros de España "Séneca". Ahora, a mis allegados, les ha resultado extraño que pasados 33 años entre de nuevo en el ámbito de las asociaciones y, además, lo haga como presidente. Algunos han afirmado no entenderlo y me han llegado a comentar que si era un lunático, un chalado o chiflado; estas son solo pequeñas muestras de las expresiones más cariñosas que me dedicaron. Si he dicho "sí", es porque la vida se compone de momentos, de chispas, situaciones... y, sinceramente, les he manifestado que le debo mucho a la Mediación Profesional y por eso he tomado la firme determinación de seguir luchando por esta maravillosa profesión, con todas las consecuencias que ello implique.

'A.A.:' ¿Cuáles son las dificultades a las que se enfrenta actualmente la asociación?

JUAN ANTONIO MATA.- Por parte de proveedores de seguro y reaseguro, endurecimiento de las exclusiones, alza en las tarifas y limitaciones importantes en la suscripción de riesgos. Esta circunstancia, unida a la bajada de ingresos en muchos sectores, con motivo de la caída de sus ventas, conforma el principal escollo para la contratación.

'A.A.': ¿Y a los clientes?

JUAN ANTONIO MATA.- Realmente, la pérdida del poder adquisitivo afecta a su capacidad de consumo, pero la necesidad de seguridad, fruto de la inseguridad que perciben, es mayor en este momento. Pero, algunos clientes empiezan a reducir o eliminar alguna cobertura para ajustar la prima, la labor de asesoramiento del mediador en este entorno es fundamental.

'A.A.': ¿Qué es lo más complicado en la relación con los clientes?

JUAN ANTONIO MATA.- Precisamente trasladar la importancia de una cobertura adecuada a sus intereses. No todo es el precio, hay que encontrar un equilibrio entre cobertura y prima, lo cual no es fácil en estos momentos.

'A.A.': ¿Qué hacen para fortalecer la relación con ellos?

JUAN ANTONIO MATA.- Trabajar de forma continua en la excelencia de la calidad y diferenciación de nuestro servicio. Ser proactivos tanto en la oferta como en la atención de las prestaciones, anticiparnos a sus necesidades y fomentando cultura aseguradora.

'A.A.': ¿Cómo actúan ante las objeciones que perciben de los clientes?

JUAN ANTONIO MATA.- Con transparencia y profesionalidad, buscando soluciones adecuadas al interés del cliente; aunque todo tiene un límite y, en no pocas

DUREZA DE LAS ASEGURADORAS EN LAS RENOVACIONES

"Es difícil hablar de lo más complicado en las renovaciones cuando ha sido casi todo. Hemos tenido un año muy difícil en el que se han sumado varios factores, tanto por parte de los asegurados como las aseguradoras, de los cuales podría resaltar algunos:

** La situación económica ha mermado los bolsillos de nuestros asegurados, y obviamente este escenario no propicia las mejores condiciones de negociación.*

** Las aseguradoras están actuando con mucha dureza en las renovaciones en determinados sectores, proponiendo unas subidas muy elevadas o incluso llegando a la cancelación de algunos programas de seguros en ámbitos como la Alimentación, la Restauración, Plásticos, Farmacéutico, etc. En un sector tan importante y estratégico como la alimentación, máxime si tienes que renovar alguna cuenta con siniestralidad, las condiciones de renovación han sido severas y sin poder conseguir alternativas de garantía. Hay que imaginar nuestra situación con todo lo que se mueve en este sector (Fabricas, Almacenes, Plantas Hortofrutícolas, Cámaras Frigoríficas, ...).*

** En la Responsabilidad Civil Profesional, pasa lo mismo. Hay menos aseguradoras interesadas en este negocio y quizás esto contribuya, sumado al alto índice de reclamaciones, a que las renovaciones sean cada vez más exigentes con incrementos de primas, franquicias y, en algunas ocasiones, con la implantación de otras medidas correctoras más duras.*

** Notamos también un notable encarecimiento generalizado de las pólizas, poco defendible en algunas ocasiones; debido a la revalorización de capitales y/o los ajustes actuariales de cada aseguradora".*



la Mediación adquiera un papel más relevante dentro del mundo empresarial de nuestro país. La llegada de nuevo capital e inversión a nuestras empresas, debe ser aprovechada para expandir, modernizar, especializar, internacionalizar y colocar a nuestras empresas en el lugar que les corresponde, como han sabido ya hacer muchas otras entidades españolas en diferentes sectores.

'AA.' ¿Qué considera que será lo más complicado en 2023?

JUAN ANTONIO MATA. La estabilización del negocio es un reto difícil para este año y el crecimiento aún más; no obstante, con esfuerzo e ilusión lo conseguiremos. Se espera una subida importante de las primas, a pesar de la competencia que hay en el sector, y la restricción por parte de las compañías de determinados riesgos.

'AA.' ¿Cuáles son los principales retos que tienen en este momento los mediadores de seguros?

JUAN ANTONIO MATA. El principal es que la sociedad perciba el valor añadido que damos, con nuestro asesoramiento, conocimiento y experiencia. Y que confíe sus se-

guros en los mediadores, de la misma manera que elige a su asesor fiscal, laboral o abogado.

'AA.' ¿Cómo prevé el futuro de los mediadores en nuestro país?

JUAN ANTONIO MATA. Con espíritu optimista. Los mediadores que sepan adaptarse a los nuevos formatos, que consigan su identidad y que se especialicen lograrán seguir cercanos a sus clientes y estos serán fieles a sus mediadores.

'AA.' ¿Qué papel debe jugar el mediador en la difusión social de los compromisos ESG?

JUAN ANTONIO MATA. El papel que juega el mediador en los compromisos de ESG va más allá de la rentabilidad que aporte a las empresas, juega un rol de aportar bienestar social. Al estar cerca de los asegurados y empleados, puede garantizar a las corporaciones las prácticas éticas y sociales establecidas en los compromisos ESG. Como por ejemplo la independencia, la transparencia o la accesibilidad a la información a todos los niveles de la sociedad.