



PALOMA ARENAS

GERENTE DE E2000

# tribuna

## Ante todo, una actitud mucho más empresarial

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, se ha iniciado un proceso de transformación muy grande en el sector asegurador a nivel mundial, fomentado por los procesos de concentración empresarial, los nuevos modelos de gestión y administración, los avances tecnológicos, un cambio en la cultura general y actitudes empresariales, además de la crisis económica. Este último es uno de los factores más importantes que favorece la concentración de corredores, por sus consecuencias sobre el encarecimiento y las dificultades de acceso a la financiación, que está limitando posibilidades de inversión y crecimiento de las empresas, produciéndose una pérdida de oportunidades de negocio y expansión, y en otros casos más graves esa falta de financiación está comprometiendo su continuidad.

**EL CORREDOR DEBE TENER UNA ACTITUD MUCHO MÁS EMPRESARIAL, ABIERTA HACIA LA NECESIDAD DEL CAMBIO, ADMINISTRANDO DE FORMA MÁS EFICIENTE SUS RECURSOS, ESPECIALIZÁNDOSE Y APORTANDO MÁS VALOR AÑADIDO EN SU MEDIACIÓN Y ASESORAMIENTO**

Otro factor es el exceso de cargas administrativas, que están restando eficiencia y capacidad de trabajo casi hasta la estrangulación; algunas cargas, además, en muchos casos son innecesarias y en algún caso, objetivamente hablando, son imposibles de satisfacer.

También afecta al corredor la cantidad de frentes de competencia que antes no existían, una competencia agresiva que no siempre está justificada. Un ejemplo es la facultad de algunos operadores a la hora de condicionar a los clientes de otras operaciones para la contratación de seguros, y de esto no hemos observado ninguna

actuación precisa y eficaz de nuestros poderes públicos. Incluso actualmente está en marcha un Anteproyecto de Ley de Contrato de Crédito al Consumo, en cuyo articulado se recoge el supuesto en que un prestamista pueda "exigir" la contratación de un seguro o servicio accesorio para ofrecer unas condiciones más favorables en la concesión de un crédito al prestatario. No es necesario ser un vidente para saber cuál será el resultado futuro, de continuar adelante esta normativa, para el corredor y la desprotección total del cliente.

### SOBRE LAS FÓRMULAS DE INTEGRACIÓN

Todas estas cuestiones unidas hacen que los corredores busquen fórmulas para compartir estructuras y estrategias a través de distintas formas de integración. Otra cosa es que todas las fórmulas funcionen, que solucionen parte de la problemática actual o que el corredor esté preparado para asumir la pérdida de la individualidad, como ocurre en algunas formas de integración.

Lo que sí es cierto es que el corredor debe tener una actitud mucho más empresarial, abierta hacia la necesidad del cambio, administrando de forma más eficiente sus recursos, especializándose y aportando más valor añadido en su mediación y asesoramiento al cliente para hacer más productiva su labor.

En E2000 llevamos trabajando 17 años para ofrecer a nuestros miembros soluciones ágiles, continuas y eficaces que respondan a las nuevas necesidades de la Mediación; soluciones con las que afrontar los retos inminentes a los que se enfrenta nuestro sector en un contexto de modernidad y productividad, poniendo a su disposición una estructura para que puedan desarrollar su propio negocio, creando estrategias que les permitan aprovechar al máximo las sinergias al servicio de sus empresas y trabajadores. 