



**Francisco J. Betés de Toro**  
 Presidente de IMAF  
 fbetes@imafmediacion.com

## Agentes vinculados..., agentes DESCAFEINADOS o corredores "light"

Uno de los aspectos que mayor controversia y enfrentamiento ha originado en el proyecto de Ley de Mediación ha sido la regulación de la nueva figura del agente vinculado.

La única institución que ha apoyado esta figura, desde el principio, ha sido el Consejo General de Colegios de Mediadores, e incluso dentro de esta institución han podido oírse con claridad voces discrepan-tes. He asistido a más de una reunión en la que presidentes de Colegios han afirmado en público su absoluta disconformidad con esta nueva figura.

FECOR, como representante de un colectivo de corredores de tamaño pequeño y mediano, se ha posicionado claramente en contra aunque, con una habilidad que le honra, ha aceptado el principio de su regulación para conseguir la unanimidad en la presentación de enmiendas a nivel parlamentario. ADECOSE en diversas ocasiones se ha manifestado en contra, si bien sus asociados se ven menos influidos por la regulación o no regulación de este tema. El resto de las organizaciones representativas de la Mediación, en especial las asociaciones de corredores, se han manifestado rotundamente en contra.

Las compañías, dentro de la prudencia que están manifestando en cuanto a la aplicación de la nueva Ley, mantienen posiciones que van desde el rechazo hasta la total indiferencia ante esta nueva figura.

En las jornadas recientemente organizadas por INESE e IMAF, pudimos escuchar al director general de Seguros y Fondos de Pensiones, manifestándose sobre la Ley de Mediación, y en concreto sobre el aspecto controvertido de los agentes vinculados. Ricardo Lozano, que a su disponibilidad une una tremenda claridad de exposición en las ideas y argumentos, manifestó su apoyo a esta figura como fórmula de clarificación del mercado, para hacer frente a la competencia de los mediadores extranjeros o europeos con regulaciones similares. Su desarrollo, dijo, dependerá de la posición que vayan adoptando con el tiempo los distintos protagonistas del mercado. Oyéndole tuve la impresión de que, entre todos, le habíamos tendido una pequeña trampa. Habíamos visto que existía un problema, habíamos in-

cluso reclamado soluciones, pero en el momento en el que se había conseguido una regulación estructurada, no acabamos de estar convencidos y atacamos la figura.

En mayo de 2004, meses antes de iniciarse las conversaciones con los distintos estamentos representativos del sector, en aras a contrastar el primer proyecto de la nueva Ley de Mediación, yo escribí un artículo en estas mismas páginas en las que, después de analizar las posiciones de las distintas partes interesadas, concluía: "Y ahora, ¿qué hacemos? Creo que la transposición de la Directiva da la oportunidad de regular la no-exclusividad. No se trata de la autorización de los agentes multicompañía sino de la regulación de una figura distinta, con sus competencias y sus obligaciones. El sector no ha dado salida a los riesgos no aceptados por las compañías provenientes de sus agentes. Cada vez las políticas técnicas son más estrictas y la rentabilidad se ha convertido, con toda lógica, en el centro de las estrategias del sector. La regulación debe evitar que la competencia desleal siga produciéndose, previendo quién responde por los agentes multicompañía."

Ruego perdón por esta auto-cita, pero creo que es oportuno hacer una llamada de atención sobre las posiciones que se mantenían previamente a la redacción de la Ley de Mediación. El agente vinculado es exactamente la regulación de un problema incomodo y no resuelto. A partir de un determinado nivel de cartera y profesionalidad los agentes no quieren aceptar el hecho de que las políticas técnicas restrictivas de las compañías les limitan la posibilidad de realizar determinadas operaciones. ¿Puede ser la regulación del agente vinculado una solución para este problema? ¿Habrá la imaginación suficiente, por parte de las compañías, para resolverlo de otra forma?

¿Qué harán los agentes? Hay un aspecto que introduce la Ley de Mediación que es fundamental, y que no se ha comentado suficientemente: la creación de un registro central. Este registro va a ser un instrumento decisivo en la ordenación del mercado. Claro que para ello es necesario que, cuando el regis-

tro ponga de manifiesto situaciones no del todo claras, la actuación sea rigurosa e inmediata. Los agentes analizarán los pros y contras de la nueva situación. Si las ofertas de valor que reciben de sus compañías les satisfacen, mantendrán la vinculación y la exclusividad. En caso contrario empezaran a engrosar las nóminas de los agentes vinculados.

¿Qué harán las compañías? ¿Aceptarán que es mejor tener claro quién es quién dentro de su red de distribución y aceptar la existencia transparente de agentes vinculados? o ¿Preferirán mantener a ultranza la idea de que todos sus agentes son exclusivos, aunque la realidad demuestre que algunos son compartidos? ¿Caerán en el posibilismo de pensar que cualquier red que venda es buena, independientemente de que sea compartida o no? ¿Establecerán estrategias claras y diferenciadas por canal de venta? o ¿Mantendrán la idea de que ante una póliza rentable es indiferente de la forma en que llega a la compañía? ¿Conseguirán hacer una oferta de valor que permita a sus mediadores asociarse en la idea de la fidelización del cliente? ¿Permanecerán ancladas en la visión póliza?

Existen compañías que piensan que la nueva situación será similar a la anterior y que no necesitan realizar ninguna modificación de su forma tradicional de gestionar sus redes. Existen otras que se plantean realizar una reflexión a fondo sobre sus distintos sistemas de distribución para intentar aprovechar las ventajas en la nueva situación y eliminar los riesgos. Y, por último, existen las que han visto las oportunidades, han realizado ya un análisis estratégico sobre su sistema de distribución y han diseñado un plan de acción para 2006 que les debe permitir aprovechar todas las ventajas y proteger aquellos aspectos más delicados de su red en la nueva situación. La existencia del agente vinculado pone de manifiesto la importancia que va a tener, a futuro, la protección de las redes de agentes exclusivos. Cada vez más grandes, cada vez más profesionales, necesitarán una asociación con su compañía, que ha de ser cada vez más fuerte y basada en una aportación clara de valor. La oferta de valor de la compañía a sus redes exclusivas es, a mi juicio, no de los grandes retos de cara al futuro, para proteger su red exclusiva, y atraer hacia ella a figuras que inicialmente puedan situarse en posiciones menos próximas, como la de agente vinculado.

¿Qué harán los corredores pequeños? La posible utilización de la figura del agente vinculado como salida para los corredores de menor tamaño no es solo una posibilidad, sino una realidad que se está pro-

duciendo en el mercado. Hace unos meses me vino a ver un corredor que estaba pensando en vender su correduría. Se trataba de un negocio pequeño, con primas inferiores a 1,5 millones de euros, en una localidad satélite de una gran ciudad y que había llegado a la conclusión de que quería vender su negocio. Al cabo de un mes, cuando habíamos hecho los estudios de valoración necesarios, me comentó que había cambiado de opinión, porque había recibido la visita de una gran compañía de seguros que le proponía hacerse agente vinculado en cuanto apareciera la nueva Ley, dándole todo el soporte necesario para evitar los problemas que él había encontrado en su desarrollo como sociedad de correduría. No estamos, por tanto, solo ante una posibilidad, sino ante una realidad que las compañías más avisadas están trabajando activamente para tener ocupado el terreno aún antes de la aprobación definitiva de la Ley de Mediación.

El movimiento que se está produciendo en los últimos meses con los corredores pequeños es incesante. Las aproximaciones, las fusiones, las asociaciones, las ventas... son continuas. Pero, lo que es aún más importante, la inquietud existe y el corredor pequeño sabe que necesita un proyecto de mayor envergadura para poder soportar y cumplir con las condiciones de ser un intermediario financiero al cien por cien desde el punto de vista del legislador. Si las compañías venden un proyecto atractivo de agente vinculado es posible que un número significativo de ellos dé el paso. Si las compañías no toman iniciativas, no creo que los corredores de tipo pequeño se orienten por esta solución y preferirán seguramente ir a procesos de consolidación con sus colegas.

Y, por último, la evolución futura del agente vinculado va a depender de la propia actitud de la Dirección General de Seguros. La Ley define un sistema excesivamente pesado y riguroso para su autorización. Si un agente vinculado, después de meses para obtener su autorización, necesita una nueva autorización para operar un nuevo ramo con una nueva compañía es muy posible que esté tentado en renunciar a una figura que tiene los inconvenientes a efectos administrativos del corredor y ninguna de sus ventajas.

En definitiva, estamos ante una nueva figura que pretende ordenar una situación y dar posibilidades a todo el mundo. No la atacemos pues, aunque sí me atrevería a pedir una modificación fundamental: ¿Por qué en lugar de agente vinculado, no lo llamamos agente no exclusivo?