

## ¿Qué PIENSAN los agentes exclusivos?

La entrada en vigor de la Ley de Mediación y la adaptación de las distintas figuras de distribución de seguros ponen de relieve el importante peso que tendrán los agentes exclusivos en el mapa de distribución que se va empezando a dibujar. Las sorprendentes cifras que va publicando la DGSFP, con la desaparición masiva de códigos de agente y la nula aceptación de la figura del agente vinculado, confieren a la figura del agente exclusivo todo su peso y relevancia. Tanto las aseguradoras que más énfasis han puesto siempre en este sistema de distribución como las que han mantenido una actitud más utilitarista van a tener que reaccionar para gestionar convenientemente este fenómeno. Los agentes exclusivos van a constituir una pieza básica en la distribución de seguros y conviene, por tanto, saber algo más de este colectivo.

Pues bien, mientras los corredores, a través de su posición de independencia, han ido creando asociaciones y teniendo una participación activa en los distintos colegios de mediadores, los agentes exclusivos, y yo diría que cuanto más exclusivos más se produce este fenómeno, han huido de los sistemas de representatividad que podían canalizar sus opiniones. Es evidente que la posición de reserva de las compañías no ayuda a que estos agentes expresen sus opiniones fuera de su propia entidad a la que entienden, con todo rigor y buen criterio, que pertenecen. No obstante, es interesante desde el punto de vista sectorial conocer sus inquietudes.

¿Cómo conseguir conocer mejor los problemas de este importante colectivo, sin levantar ninguna suspicacia por parte de las compañías y permitiendo que los propios agentes se sientan cómodos? En IMAF hemos tenido una idea que sometemos a los agentes exclusivos para ver su grado de aceptación. Se trata de crear un observatorio de opinión sobre la situación y perspectivas de los agentes profesionales exclusivos.

Entendemos "exclusivos", aquellos que, en todo momento, respetan escrupulosamente la Ley de Mediación y trabajan de forma total y exclusiva con una sola compañía y entendemos "profesionales", aquellos que intermedian al menos una cartera de 600.000 euros de primas. Si usted, querido amigo, se encuentra en esta situación, le proponemos formar parte de este observatorio.

¿En qué consiste? Usted nos facilitaría su dirección de correo electrónico. Con una periodicidad en principio trimestral, le enviaríamos un pequeño cuestionario cuya contestación no debe llevarle más de 10 minutos. IMAF asume el compromiso de velar por la confidencialidad de la identidad de todos los que participen. Para analizar la información obtenida en las distintas encuestas se realizaría una reunión con 10 agentes profesionales, de forma rotativa. Los resultados de estas encuestas, siempre globales, serían publicados en 'Actualidad Aseguradora', ya que INESE apoya el desarrollo de esta iniciativa. En la



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

*Si la idea le parece interesante, no tiene más que enviar un mail a la dirección info@imafmediacion.com indicando su deseo de participar en el Observatorio del Agente Profesional, la compañía a la que pertenece y su lugar de residencia. Recuerde que está limitado para agentes escrupulosamente exclusivos de su entidad y con un volumen de cartera superior a los 600.000 euros*

Semana del Seguro se celebrará una mesa redonda específica para tratar la problemática del agente exclusivo.

Desde IMAF entendemos que esta iniciativa ha de aportar un gran valor al conocimiento general de la situación, problemática y perspectivas de este importante colectivo, y permitirá a las aseguradoras orientar mejor sus esfuerzos para atender las necesidades de este colectivo, que como importante segmento de su distribución deben atender de forma prioritaria. No debemos olvidar que un agente exclusivo es una prolongación de la compañía y que por lo tanto, el buen servicio, la gama completa y la preocupación por el futuro de sus agentes deben formar parte de las prioridades de su estrategia comercial.

Si la idea le parece interesante, no tiene más que enviar un mail a la dirección info@imafmediacion.com indicando su deseo de participar en el Observatorio del Agente Profesional, la compañía a la que pertenece y su lugar de residencia. Recuerde que está limitado para agentes escrupulosamente exclusivos de su entidad y con un volumen de cartera superior a los 600.000 euros.

Confío en que el éxito de esta iniciativa nos permitirá a todos avanzar, no solo en conocer mejor la problemática de los agentes exclusivos en este país, sino además, en que su presencia como grupo ante el sector y ante la sociedad se refuerce de forma muy sólida. Terminó mostrando mi convencimiento de que la opción personal de un agente por permanecer como agente exclusivo de su compañía es una opción estratégica totalmente válida y que seguramente en el futuro no solo mantendrá el lugar preponderante que tiene actualmente, sino que, poco a poco, irá recuperando terreno respecto a otros sistemas de distribución.

## El problema de la INDEPENDENCIA

*Desde el inicio del proceso de adaptación de los estatutos a la Ley 26/2006, de Mediación de Seguros y Reaseguros, ASECORE ha ofrecido a sus miembros encargarse, por delegación de dicha tramitación con la DGSFP. Nuestra asociación está actualmente integrada por 8 miembros, de los cuales 4 han tramitado su adaptación a través de la Asociación; 2 no tuvieron ningún problema y los otros 2 tuvieron problemas relacionados con la póliza de RC.*



**Jean-François Berte**  
Presidente de ASECORE

*Los 4 miembros que no encargaron la tramitación de la adaptación a la asociación, una es una empresa filial de una entidad comunitaria que opera en Libre Prestación de Servicios, por lo que no necesita la inscripción en España. Los tres restantes no nos han facilitado información sobre su*

*adaptación, aunque parece no haber existido ningún problema.*

*A la vista de los dos criterios existentes en materia de corredores de reaseguro, las cuestiones fundamentales son el reconocimiento de una actividad anterior y el problema de la independencia, que afecta sobre todo a los corredores "cautivos"*

*Sobre las peticiones formuladas por corredurías no integradas en ASECORE (según los datos que tenemos son 13), de momento, no disponemos, y supongo que no dispondremos, de ninguna información hasta que la DGSFP resuelva autorizarlas o no.*

*A la vista de los dos criterios existentes en materia de corredores de reaseguro, las cuestiones fundamentales son el reconocimiento de una actividad anterior y el problema de la independencia, que afecta sobre todo a los corredores "cautivos" ya que son representantes de un sólo y único reasegurador.*