



LA FORMACIÓN TIENE IDEOLOGÍA

Es cierto, y a nadie debería sorprender esta afirmación

La tiene el regulador, desde el momento en el que fija a través de la normativa sobre formación quiénes y cómo pueden acceder a una profesión.

También desde el momento que establece unos contenidos determinados en detrimento de otros, o desde el momento en el que regula quiénes pueden organizar, impartir y certificar dicha formación.

En todos estos supuestos, se está partiendo no solo de criterios técnicos o de desarrollo de unas normas, se está aplicando también una ideología.

Pero sería injusto afirmar que solamente el legislador tiene ideología, también la tenemos los centros, y por lo tanto cuando el alumno decide matricularse en un curso determinado, no solo está adquiriendo los conocimientos o habilidades propias de esa formación, está recibiendo también la ideología del centro, eso sí, haciendo uso de su libertad de elección.

Vaya por delante que si esto no hubiera sido así, si no hubiesen existido centros como Cecas, los agentes y corredores de seguros no tendrían la cuota de mercado que representan en la actualidad, a pesar de una competencia enorme y no siempre ejercitada en un plano de igualdad.

Y por lo tanto, el mercado asegurador español sería diferente, como sucede en otros países de nuestro entorno.

La razón es que una parte de los profesionales que hace más de cuarenta años distribuían seguros en nuestro país, preocupados por la dificultad para penetrar el seguro en el mercado potencial y por el escaso reconocimiento social de su profesión, decidieron crear unas estructuras corporativas en forma de Colegios profesionales, de los que formaran parte agentes y corredores, y dotarles de la herramienta de la formación.

Sobre la base de esas estructuras, los Colegios provinciales asentados en todo el territorio, se formaron una gran parte de los futuros profesionales ,

Y no fue una tarea fácil. Además de la escasa penetración y relevancia social que mencionábamos anteriormente, en aquel momento (tampoco hoy, por cierto) no había una titulación que amparara la creación de esas estructuras.

No se entendería el seguro en España, su capilaridad, cómo ha superado la reciente crisis económica en contraposición al sector bancario y su diferencia respecto de otros mercados, sin la existencia de este hecho singular y diferencial

Volviendo al marco normativo actual, El Real Decreto y la Resolución sobre formación de los distribuidores de seguros establecen la obligación de que todos los distribuidores tengan una formación de acceso. Esta formación se gradúa en cuanto a materias y número de horas en función de la tipología de distribuidor y cómo ejerce su actividad.

Entre otras cosas, establece que:

Los agentes y corredores tienen una formación de acceso de 200 o 300 horas respectivamente. Al agente vinculado, al no nombrarlo, “de facto” se le incluye en la figura genérica de agente, y ya no se le exige la misma formación que al corredor.

En el caso de los agentes además, por primera vez se permite que exista un agente que solamente informe al cliente, permitiendo que haya agentes de seguros que no asesoren.

Los seguros de daños tienen en su programa 75 horas, al igual prácticamente que vida y productos financieros, aunque estos últimos absorben 50 de las 70 horas destinadas a los seguros de vida.

Sin embargo agentes y corredores distribuyen un total de un 65 % de los seguros de daños de nuestro mercado y un 25% en lo que respecta a los seguros de vida en general, con un peso muy reducido dentro de ese porcentaje en el caso de los productos de vida con componente financiero.

¿Está el legislador recogiendo las características de su mercado o está proyectando una visión del mercado de la distribución diferente?

Y sea cual sea la respuesta a la pregunta anterior, ¿era realmente una necesidad para proteger al consumidor?

Respecto a los centros autorizados a impartir formación.

A diferencia del sector financiero bancario, se sigue manteniendo la capacidad de los centros que imparten formación para certificar también dicha formación.

Al menos en el caso de agentes y corredores, y visto el número de reclamaciones que registra la DGSFP cada año, que es muy pequeño, parece que es una decisión correcta.

En aras de la liberalización de la formación ahora se reconoce la capacidad para impartir dicha formación a cualquier persona, ya sea física o jurídica, que cumpla con unos sencillos requisitos. Y eso incluye a los propios distribuidores, tanto para sus redes propias como para las de otros distribuidores.

¿Se podrá ejercer un control real de dicha formación? Y si no es así, ¿en qué se supone que se beneficia entonces al consumidor?

La única razón que se esgrime es que formalmente se ha aumentado de manera casi exponencial el número de quienes podrán impartir dicha formación.

Poco es pues el rédito, y bastante el riesgo. Cuestión que se verá en los próximos años.

A quienes defendemos la postura contraria, generalmente se nos acusa de defender intereses corporativos o de un negocio lucrativo.

No podemos hablar por otros, pero lo cierto es que los Colegios han soportado muchas veces la crítica de que representaban a prácticamente la única profesión en la que se formaba a quienes después serían competencia directa.

La realidad es que tan mal no se habrá hecho cuando ya son más de tres generaciones de profesionales las que están actuando en el mercado, formadas en muchos casos en nuestros centros de estudios y tanto el sector como la profesión no ha perdido prestigio.

En el futuro, la elección de centro va a tener una gran importancia a la hora de acreditar la valoración que en el sector y en el mercado va a tener una certificación, de igual forma que existe un ranking de las universidades o de las escuelas de negocio.

Hasta ahora ha sido un elemento que ha pasado bastante desapercibido, pero que empieza a tener su trascendencia. La tiene ya entre los profesionales, y es cuestión de tiempo que llegue al consumidor.

No podemos olvidar que el seguro es un intangible cuya contratación, así lo siguen reflejando los estudios, se basa en gran medida en la confianza.

La confianza es el atributo que se asocia en mayor medida a la mediación. La formación en la mediación, aunque sea de contenidos técnicos, debe fomentar la creación de ese vínculo entre el agente o corredor y su cliente, el asegurado.

Solo una formación basada en la cercanía, como la que se propone a través de Cecas y de los Colegios puede tener encaje en la preparación de los profesionales.

Los centros que no inviertan en calidad de profesorado y de contenidos verán como el efecto “cambio de normativa” se irá diluyendo en el tiempo.

Y lo mismo ocurrirá con aquellos centros que no demuestren en el sector y en el mercado su apuesta por iniciativas que no tienen un retorno inmediato, pero que son a su vez fuente de conocimiento.

Jordi Parrilla

Director de Cecas