

Iñaki Durán, presidente del Cecas

Cercanía, formación, publicidad de la marca y visión internacional, elementos fundamentales a desarrollar en la nueva etapa del Cecas

Iñaki Durán llega a la presidencia del Cecas con la intención de continuar la labor ya iniciada y potenciar el centro. Sus palancas de desarrollo se centrarán en cercanía, formación, publicidad del centro y visión internacional. Pide tiempo porque está recién aterrizado, pero señala que la idea es hacer crecer el centro, convertirlo en referencia y potenciar la parte comercial. El presupuesto está en proceso pero la idea es que aumente, aunque todo dependerá del próximo Pleno del Consejo General. El camino por recorrer es amplio, no en vano por Cecas han pasado 36.000 personas, y el objetivo es llegar a más. Destaca una buena relación con el presidente saliente y con el equipo que le ha recibido en Barcelona. Sobre esta ciudad es rotundo: Cecas no se mueve de allí.

¿Qué centro de estudios se ha encontrado una vez que ha hecho su presentación oficial?

Más que un centro de estudios al uso es un auténtico laboratorio de proyectos de formación y científico.

El equipo que me he encontrado en Barcelona es un equipo profesionalmente espectacular. No conocía Cecas por dentro, aún siendo profesor e impartiendo el Curso Superior en el Colegio de Guipúzcoa desde hace muchos años, pero, insisto, me he encontrado con un laboratorio en marcha, con bastantes proyectos en cartera y los que se están ejecutando con un desarrollo y penetración realmente importante.



Sí es cierto, para mí que tengo un perfil eminentemente comercial y me muevo mucho a nivel relacional, que tenemos un gran desarrollo comercial todavía por hacer. Tenemos que conseguir vender, vender y vender Cecas.

¿En qué sentido lo dice?

Vender la marca como tal, que se sepa realmente qué es lo que hacemos en Cecas. Es algo que yo como presidente del Colegio de Guipúzcoa, e incluso como alumno primero y profesor después, no tengo el concepto de Cecas que tengo ahora que estoy empezando a conocerlo y me queda bastante por conocer.

“Me he encontrado con un laboratorio en marcha, con bastantes proyectos en cartera”

¿Se ha ayudado del antiguo presidente para conocer la realidad y situación actual del Cecas; el traslado de ‘poderes’ ha sido bueno?

Hemos mantenido conversaciones. El mismo día de las elecciones me felicitó y mi relación con José Luis Mañero ha sido una relación muy cordial tanto en el tema institucional como en temas personales en los que hemos coincidido fuera del consejo.

Por supuesto que se ha puesto a mi entera disposición. De hecho, hablamos por teléfono hace poco y estamos buscando el hueco para vernos. Hay una predisposición total y absoluta por su parte.

Hacía dónde va el Cecas

¿En líneas generales, con qué objetivos llega usted al centro de estudios?

Fundamentalmente las 4 patas que consideramos que tenemos campo para desarrollar son:

- Cercanía de Cecas y distribución mayoritaria del producto entre nuestros colegios y colegiados. Tenemos previsto realizar una visita por todos los colegios con la asistencia, además, de los presidentes de los Consejos Autonómicos para presentarles realmente qué es el Cecas, lo que hace, en lo que podemos colaborar con los colegios. Pienso que esta es la 'pata' fundamental: Cecas es Consejo General y el Consejo General está para dar servicio y formación. Es una de las funciones fundamentales del consejo.

- Formación en las entidades aseguradoras. Pretendemos llegar a más acuerdos y penetrar; es decir, ser el centro de referencia de estudios también para las compañías de seguros y sus líneas de distribución. Queremos hacerlo con diferentes formas de colaboración que en estos momentos estamos diseñando y que en breve empezaremos a tratarlas y os las daremos a conocer.

- La tercera pata es dar a conocer el Cecas, y buscar vías de colaboración con el resto de actores del sector asegurador, asociaciones de corredores, asociaciones de consumidores, empresas editoriales y de formación, Administración local y autonómica, etc.

- La cuarta pata es la internacional a través de Copaprose.

Estamos aterrizando el nuevo equipo, estoy conociendo los entresijos de Cecas pero considero que la primera pata es fundamental: colegios y más colegios; la segunda pata nos ayudaría a ser el centro de estudios de referencia en el sector asegurador, la tercera reforzaría nuestra posición, y el tema internacional, dentro de nuestras posibilidades consideramos que es un mercado que a medio y largo plazo puede tener un importante crecimiento.

¿Hay algún objetivo concreto en cuanto a números, porcentaje de personas que se favorezcan de los cursos...?

En estos momentos hay una base de datos en Cecas que ronda unas 36.000 personas que han pasado en diferentes momentos por los cursos de formación. Es una base de datos que tenemos que depurar y completar. Queremos llegar a ser el centro de formación del colegiado y su referencia, y a partir de ahí más que crecimiento en número de alumnos que pasen por nuestras aulas, el objetivo es diseñar el plan de formación específico para los colegiados en general y para eso necesitaremos la colaboración de los colegios con sus bases de datos.

Y en cuanto al presupuesto, ¿con cuál contarán?

En base a esta estrategia, nos encontramos ahora en la fase de elaboración del presupuesto, que presentaremos, para su aprobación, en el próximo Pleno.

¿Pero sabrá ya si será mayor o menor que hasta ahora?

La idea lógicamente es que Cecas crezca, pero insisto, nos encontramos trabajando en el desarrollo de una nueva estrategia y su correspondiente presupuesto que hemos de someter, como Comisión Permanente, al Pleno para su aprobación.

Compaginar austeridad y desarrollo

¿Qué política de inversión va a seguir el centro de estudios bajo su presidencia; cómo van a compaginar la contención del gasto al que se han referido en la campaña con la idea de esta previsión al alza en las inversiones que comenta?

En primer lugar, aclarar que mi presidencia de Cecas tiene que ser propuesta por la Comisión Permanente al Pleno, y este órgano, en su caso, ratificarla. Por una parte, insisto, es pronto porque acabamos de aterrizar. Repito, Cecas es Consejo General y lo que vamos a buscar es la optimización de los recursos y esto pasa por muchas fases: a lo mejor nos encontramos con talentos dormidos dentro de la propia estructura de Cecas y tenemos posibilidad de desarrollarlos más. Queremos realizar en Cecas una organización que esté estructurada por una parte a la elaboración de productos del centro de estudios, al laboratorio del que hablo y, por otra parte, a la distribución de esos productos conmigo a la cabeza y apoyado por Jordi Parrilla y el resto del equipo.

En estos momentos estamos creando esa reestructuración con objetivos de crecimiento en venta.

¿Piensa que la IDD con sus nuevos requerimientos de información y demás podrá significar una demanda de formación para el Cecas?

Entiendo que sí. Yo soy de la opinión de que la formación en nuestra actividad es la base de la eficiencia.

Venimos de una época en el que todo el mundo hacia seguros con o sin formación y con el paso de los años y afortunadamente a través del Plan Estratégico de la Mediación (PEM), la mediación, agentes y corredores se han concienciado de que la formación es necesaria y fundamental.

Los tiempos cambian, la vida va cambiando, la tecnología cambia y cada vez el mediador y sus estructuras van a tener que tener una mayor formación y profesionalización si quiere seguir manteniéndose en el sector.

El PEM ha sido el producto estrella de Cecas de los últimos años y ha permitido a muchos mediadores sensibilizarse con la necesidad de su profesionalización. En algunos casos no ha sido el propio mediador quien ha realizado el curso, pero si alguien de su estructura.

Lo comparo con los productos tecnológicos del sector donde algunos mediadores, ya sea por su edad -la edad media del colegiado ronda los 55 años- o porque no quieren, no les apetece o no tienen esa capacitación para desenvolverse con las nuevas tecnologías y que a través del PEM han visto que la utilización de un programa de gestión, de nuevas tecnologías, es un síntoma y un símbolo de profesionalización y han animado a sus estructuras a realizar esta formación.

En cuanto a formación, en temáticas, ¿qué tiene previsto; va a potenciar algún ramo o línea de negocio específica?

En estos momentos se está desarrollando un Curso Experto que estamos terminando y que se dará a conocer a principios de junio. Consideramos que es la línea por la que tiene que seguir Cecas, aparte de seguir innovando en las necesidades de formación que vayan surgiendo.

¿Cuáles son las necesidades más imperiosas de la mediación en tema de formación?

Al margen de la formación aseguradora para mí la gerencia de su propia oficina de mediación. El PEM ha ayudado mucho pero creo que todavía tiene que haber un salto más cualitativo en la mediación orientado a ver su oficina de mediación como una empresa. Ahí el Cecas va a estar al 100% al lado de los colegios y de sus colegiados.

Tienen la intención de fundar una fundación, ¿el Cecas quedará dentro de la fundación en un futuro?

Cecas es Consejo General y va a seguir siendo Consejo General. Cecas ha sido siempre parte del Consejo desde que se creó en Barcelona en 1974. No tenemos previsto que Cecas dependa de ninguna fundación y seguirá ligado a la estructura del Consejo de forma directa.

El Cecas se orienta principalmente en 2 líneas; por un lado toda la formación a mediadores y por otra todo lo referente a corporativos, a compañías de seguros, ¿qué líneas de negocio quiere desarrollar más?

El plan de negocio que queremos desarrollar orienta a las 4 patas que hablaba antes. Nos debemos a colegios y colegiados, es fundamental, pero lógicamente tenemos que ser referencia en la industria aseguradora y tenemos que ser capaces de potenciar Latinoamérica dentro de nuestras posibilidades. Prioritario son los cuatro, por lo tanto nos planteamos crecimiento en todas las líneas de negocio.

Termine la frase...usted se daría por satisfecho si dentro de 4 años...

Cecas es el centro de estudios y negocio de referencia nacional para todo el sector asegurador y también para todos los mediadores de seguros colegiados.

Se ha escuchado que ha podido haber un pensamiento de trasladar Cecas a Madrid, ¿hay algo de esto?

En mi primera visita al Cecas, mi primer mensaje al personal y a mi equipo fue que esta Comisión Permanente en ningún momento de la creación, formación y trabajo en la candidatura, insisto en que en ningún momento y lo repetí en varias ocasiones durante mi visita, se nos ha pasado por la cabeza que Cecas no siga en Barcelona. Para nosotros sería un error estratégico puesto que tenemos presencia en Madrid y Barcelona y queremos seguir teniéndola: Cecas no se mueve de Barcelona.

