

FUSIONAR-SE PER SUBSISTIR

Fa ben pocs dies es va celebrar a Lleida la tercera jornada organitzada pel Consell de Col·legis de Mediadors d'Assegurances de Catalunya, amb una assistència de més de dues-centes persones.

Voldria referir-me en concret a una de les ponències que vàrem poder escoltar amb atenció i el cor petit, com va ser la del reconegut economista Santiago Niño-Becerra, predictor d'aquesta crisi que estem vivint.

Ell, a banda de pronosticar una encara molt llarga durada de la crisi, a banda d'assegurar un atur estructural indefinit quan la crisi remeti de prop d'un 14% de la població, a banda de moltes altres calamitats, va assegurar taxativament que el temps de l'individualisme havia passat i era caduc.

Si tres empreses competeixen per un mateix objectiu, només una en serà la guanyadora i se n'emportarà l'èxit. Però l'energia i sovint el capital que les dues perdedores hauran esmerçat en el camí és massa valuós com per anar-lo dilapidant massa sovint. Si les tres haguessin concorregut juntes, l'èxit hauria estat de les tres.

Aquest és un dels molts missatges que ens va deixar Niño-Becerra per a la meditació.

Des de moltes tribunes se'ns està donant per activa i per passiva un missatge semblant, al qual sembla que els mediadors d'assegurances en concret, però també moltes empreses de tots els sectors en general ens resistim encara. És cert que hi ha empreses que ja han fet passes en aquest sentit i estic segur que no els ha pas anat malament, però ens queda encara molt camí per recórrer des de la globalitat del teixit empresarial.

Crec fermament que hem de ser valents i unir-nos. No ens quedarà altra solució que les fusions per créixer i gestionar molta més facturació, però d'una forma més tecnificada i amb menys equip humà, que és un dels costos més grans que tenim les empreses, sobre tot les de serveis.

Perdrem –això sí- una bona part d'aquest factor humà que fins ara ha estat el pal de paller de tot empresari, però segurament serà el preu que haurem de pagar per subsistir.

I esperem que en el nostre cas concret, el client segueixi adonant-se del valor afegit que significa la tasca del seu mediador d'assegurances, professional i col·legiat.

Antoni Godoy Tomàs
President del Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Girona