

ENTREVISTA con
Miguel Ángel Hortelano Rodríguez
Responsable de Nuevos Proyectos de la Mutualidad de la Abogacía

“La Mutualidad de la Abogacía es una institución concebida por abogados y para abogados”



Nacido en Córdoba en 1959, Miguel Ángel Hortelano Rodríguez es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, Abogado con 25 años de ejercicio profesional continuado en diversas materias, con dedicación preferente en materia mercantil y civil, y experiencia como letrado procesalista en el ámbito del Derecho de Seguros. También es Agente de la Propiedad Inmobiliaria. (A.P.I.).

Miguel Ángel Hortelano compagina su labor en la Mutualidad como Miembro de la Junta de Gobierno desde 2005 y Presidente de la Comisión de Proyectos y Desarrollo con diversos otros cargos como el de Decano del Colegio de Abogados de Antequera y Secretario General del Consejo Andaluz de Colegios de Abogados y Consejero del Consejo General de la Abogacía Española.

Para quien no tenga muy claro que es la Mutualidad de la Abogacía ¿Cuál es su concepto básico?

-Pues le diría esencialmente, que la Mutualidad de la Abogacía es una institución concebida por abogados y para abogados y tiene como objeto ofrecerles ventajosas soluciones financieras de ahorro-previsión y protección social, tanto de presente como para el momento de la jubilación. Naturalmente, después de la experiencia acopiada en su más de medio siglo de trayectoria, la Mutualidad es mucho más que eso. En la actualidad ha ampliado el universo de personas protegidas a todas las relacionadas

con el mundo jurídico y a sus familiares, y ofrece soluciones muy diversas a sus Mutualistas tanto de forma directa como mediante productos concertados.

En los últimos tiempos la Mutualidad ha presentado nuevos productos. ¿En la actualidad cual es su servicio más solicitado por los abogados?

-Naturalmente lo que más aprecia el Mutualista -muy especialmente en tiempos de crisis-, son las diversas formulas de ahorro en que se configura el Plan Universal, en la medida en que su alta rentabilidad, por encima del 5% anual con participación añadida en beneficios, sus exiguos gastos de administración, y el tratamiento fiscal de las aportaciones o prestaciones, lo configura como de muy difícil competencia. Pero siendo el principal, no es el único producto en la medida en que la Mutualidad dispone de una pluralidad de soluciones para la protección de la salud, de aseguramiento de contingencias de riesgo, y múltiples ofertas de productos concertados que canaliza a través de su club PRIVILEGIA.

¿Presentaran novedades en el próximo año?

-Sin duda, a veces las ideas tienen que guardar su turno en la cola de las posibilidades de desarrollo. Vamos a lanzar de inmediato un “Plan Junior” para atender las necesidades del ahorro joven, y de cara al próximo año querríamos tener ultimado un producto que ofrezca soluciones eficaces para el problema de la Dependencia, en el que llevamos tiempo trabajando.

Los abogados tienen opción de elegir la Mutualidad General de la Abogacía como alternativa al Régimen de Autónomos ¿Qué ventajas ofrece sus servicios?

-Pues son evidentes, pero me gustaría poner el acento en una cuestión crucial que a veces pasa desapercibida a la hora de optar entre los sistemas de previsión públicos y privados: Si se opta por el Régimen de Trabajadores Autónomos (R.E.T.A.), los abogados por cuenta propia ya no podrán salir de él, a menos que acrediten el cese en el ejercicio profesional. Si se opta por la Mutualidad al inicio, no existe ese problema pues el ahorro queda siempre consolidado, aunque después se decida causar alta en cualquier sistema publico de previsión, o incluso simultanear ambos como hacen muchos Mutualistas,. En otras palabras, optar al inicio del ejercicio profesional por el RETA, resulta irreversible. Por el contrario, quien opta por la Mutualidad disfruta de su alta rentabilidad y de otras ventajas al tener cuotas bonificadas en el inicio del ejercicio profesional, y otra nada desdeñable en la medida que se puede continuar ejerciendo aún después de haber causado el derecho a percibir el ahorro, esto es, después de haber alcanzado la edad de jubilación, se puede percibir el dinero ahorrado en forma de pensión o capital, y a diferencia de los sistemas públicos, nada obsta a seguir ejerciendo si se desea.

Usted es responsable de nuevos proyectos, ¿se puede innovar en una Mutualidad?

-Es difícil en un mercado tan diversificado, pero se debe, se puede y se hace, y como muestra valga un botón. La Mutualidad ofrece a sus Mutualistas el primer seguro que bajo un solo contrato y una misma prima asegura a los abogados simultáneamente el despacho cuando el mismo constituye a la vez el domicilio particular. Este producto no existía en el mercado.

A veces se comenta que el sector de la abogacía es conservador ¿Cuál es su opinión?

-La Abogacía y sus Instituciones de Gobierno siempre ha tenido los pies en la tierra, pero eso es una virtud que no la hace merecedora, en modo alguno, de ser catalogada de inmovilista. Miremos a nuestro alrededor y hacia atrás y comprobaremos que la abogacía actual, las formas societarias de ejercicio, y la especialización y formación actual que los abogados brindan a la sociedad, poco se asemejan a las de hace tan solo diez o quince años. También ha crecido mucho la cultura del ahorro, hoy los jóvenes son conscientes desde su inicio profesional que tienen que preocuparse del mañana.

¿Cómo se aplican las Nuevas Tecnologías en la Mutualidad?

-La Mutualidad no puede ser ajena al constante desarrollo tecnológico, necesita hacer uso de él, e invierte y renueva tecnología para estar a la vanguardia y llegar eficazmente a un universo creciente de Mutualistas.

Las redes sociales están cambiando las formas de comunicar. ¿Cómo utiliza la Mutualidad éstas herramientas?

-El concepto de red social se me antoja amplio y algo ambiguo; Digamos que la mayoría de los procesos internos se han renovado y el personal técnico está en constante reciclaje para sacar el máximo partido a las nuevas tecnologías que se van implementando continuamente. Por su parte, los Mutualistas, perciben los nuevos canales de comunicación y hacen uso de ellos, con la naturalidad más absoluta. Se ha producido un incremento exponencial en el uso de la Web como forma de interlocución, y para la contratación y aumento de aportaciones.

Lawyerpress somos un medio vinculado al Marketing Jurídico y la Comunicación, por ello nos gustaría conocer ¿como se relacionan en la Mutualidad los Nuevos Proyectos, el Marketing y la comunicación con los medios?

-Efectivamente recuerda el aforismo que es muy difícil vender sin anunciarse, y como le he indicado anteriormente, la Mutualidad aprovecha todos los medios a su alcance para canalizar adecuadamente sus productos, naturalmente existe un Departamento de Comunicación y tenemos constituida permanentemente una Célula de Innovación que aglutina a responsables de todos los departamentos, para hacer prospección de mejora

de los procesos internos, esto ayuda sobremanera a que el desarrollo de sus trabajos sea más eficaz.

¿A través de que actuaciones se difunden los nuevos proyectos de la Mutualidad?

-Fundamentalmente mediante la Web y Revista propias, Boletín electrónico de noticias, Call-center, etc., y la muy estimable colaboración de los Colegios y Consejos de Abogados; no olvide que la Mutualidad se concibió como un instrumento al servicio de los abogados, y que además de los instrumentos propios de cualquier empresa moderna cuenta con la ayuda que supone que los Colegios de Abogados sepan aconsejar a sus colegiados cual es el medio más eficaz de asegurarse una protección integral tanto de presente como futuro para ellos y para sus familias.