



CONSEJO DE COLEGIOS PROFESIONALES
DE MEDIADORES DE SEGUROS
DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

MEDIA DORES

DE SEGUROS



75 ANIVERSARIO DEL COLEGIO DE ALICANTE

Más de 700 personas llenaron el ADDA en un evento para recordar

FORINVEST 2019

Cuenta atrás para el Foro Internacional del Seguro

Y ADEMÁS...

El peritaje, imprescindible en la cadena de valor del seguro

ENERO-FEBRERO 2019

JUNTO A REALE TENGO LA *CONFIANZA* PARA DISFRUTAR DE LA VIDA

Más de un millón y medio de personas ya tienen la confianza necesaria para alcanzar cualquier objetivo gracias a nuestra amplia variedad de coberturas.



902 400 900 / www.reale.es

REALE GROUP


 **REALE
SEGUROS**

TOGETHER MORE

SUMARIO

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
ENERO-FEBRERO 2019

Nº 93

 CONSEJO DE COLEGIOS PROFESIONALES
DE MEDIADORES DE SEGUROS
DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

EDITA

Consejo de Colegios
Profesionales de Mediadores
de Seguros de la Comunidad
Valenciana

C/Micer Mascó, 27 46010 Valencia

Tel. 96 360 07 69

Fax- 96 362 66 12

colegio@valenciaseguros.com

CONSEJO DE REDACCIÓN

Presidente

Antonio Fabregat Fabregat

COORDINADOR

Rafael Perales Bellver

PUBLICIDAD

Franquicia Número Siete

Laura Jiménez Selva

Tel. 608 34 42 29

jimenez@fnsiete.com

PRODUCCIÓN GRÁFICA

Maquetación:

Franquicia Número Siete

IMPRESIÓN

PROCESOS Y SOLUCIONES

GRÁFICAS, S.L.U.

Polígono Tisneres

Avda. Dret de Manifestació, s/n.

Nave 16

46600 ALZIRA

DEPÓSITO LEGAL

V-3728-2003

DIFUSIÓN
GRATUITA

4

SERVICIOS COLEGIALES

16

LEGISLACIÓN

Nuevas competencias
macroprudenciales

Tipo máximo aplicable para
Vida

26

ACTIVIDAD COLEGIAL

Todo preparado para
Forinvest 2019

Convenio entre Asepeyo y el
Colegio de Alicante

Encuentro del Colegio de
Castellón con patrocinadores

Murimar Seguros: nuevo
convenio en Alicante

Entrevista: José A. Gutiérrez,
Dir. Levante de MM Globalis

Alicante: Mutua Levante
renueva su confianza

El Colegio de Valencia y
Musepan firman un acuerdo

Entrevista: Joaquim Miró,
dir. territorial de MAPFRE

MM Globalis se suma al
Colegio de Alicante

Acuerdo de Unión Alcoyana
y el Colegio de Alicante

Salus se incorpora a los
protocolos de Alicante

Entrevista: Juan Dueñas, dir.
territorial Este de ARAG

Alicante: Nueva Junta
Directiva en UPA

Jubilación de José Veiga

El Colegio de Alicante
colabora con Zurich Seguros

Colaboración entre Asisa y el
Colegio de Alicante

Visita del Consejo
autonómico a Allianz

5

EDITORIAL

18

FORMACIÓN

Primer examen del año del
Curso Superior de Seguros

Curso básico de gestión de
riesgos en castellón

Valencia: curso sobre gestión
del tiempo

Jornada sobre la nueva IDD
en alicante

Entrevista: José Javier Ivars
Mailchimp, herramienta
imprescindible para el
mediador

Debate sobre el futuro de la
mediación en Alicante

Jornada sobre comunicación
en el sector en Valencia



36

NOTICIAS DEL SECTOR

Ranking de presencia de
entidades aseguradoras en
Internet

38

PROFESIONALES, DE CERCA

José Antonio Pastor (Aspe)

Alberto Cerdá (Castellón de la
Plana)

6

TEMA DE PORTADA

75 aniversario del Colegio de
Alicante



Especial autos: el valor de la
peritación

Entrevista a Mónica Galera,
directora de Xenasegur

24

ASESORÍA

Patinetes eléctricos y su
regulación, por Alfredo
Barber, Abogado. Beneyto

36

ENTIDADES ASEGURADORAS

Planes de expansión de Asisa
en Portugal

El consejero delegado de
Unión Alcoyana se jubila

40

RUTAS POR LA COMUNITAT VALENCIANA

Castellfort (Els Ports)

42

RECOMENDACIONES DIRECTORIO

El deber de declaración del
riesgo en el seguro

➤ INSTALACIONES

Despachos y salas de reuniones con fax, teléfono, correo electrónico, fotocopiadora para uso profesional de usuarios con sus clientes.

➤ FORMACIÓN

Curso Superior de Seguros, Cursos de Formación, monográficos, seminarios.

➤ ASESORÍAS

Fiscal, Jurídica, Laboral, Informática y Técnica.

➤ CONVENIOS DE COLABORACIÓN

Convenios de colaboración entre el Colegio y diferentes entidades para conseguir unas condiciones más ventajosas para los colegiados, como riesgos laborales, financieros, puntos de registro (firma digital), mensajería, informática, protección de datos bancarios, correos certificados, viajes...

➤ ATENCIÓN AL CLIENTE

Departamento o servicio de atención al cliente o del defensor del cliente para atender las quejas y reclamaciones formuladas por los clientes de las Sociedades de Correduría de Seguros según establece la orden ECO/734/2004.

➤ TARJETA DE COLEGIADO

Identificación colegial y ventajas significativas en empresas asociadas.

➤ BIBLIOTECA

Biblioteca profesional, informes técnicos y revistas del sector.

➤ INFORMACIÓN

Gerencia, secretaria administrativa, consultas, circulares informativas, legislación, certificados, contratos de agencia, cartas de condiciones, contrato colaboradores externos, asesoramiento en los expedientes de solicitud de autorización administrativa de corredores.

➤ SEGUROS COLECTIVOS

Seguros de protección jurídica, seguro de salud y seguro de subsidio por enfermedad y accidente. Seguro RC Profesional.

➤ RELACIONES PÚBLICAS

Festividad de la Patrona, Premio "Casco", Premio "l'Estimat", premios "Rotllo", Semana del Seguro, Semana Mundial, colaboración con ONGs, relaciones con instituciones y otras asociaciones profesionales y campañas publicitarias institucionales.

➤ PUBLICACIONES

Mediadores de Seguros, Revista del Consejo Autonómico (bimestral) y Aseguradores, Revista del Consejo General (mensual).

➤ CÓDIGO DEONTOLÓGICO

Código Deontológico de la Mediación de Seguros.



➤ ALICANTE

C/Segura 13-1ª 03004 Alicante
Tel. 965 212 158 Fax. 965 209 888
alicante@mediaseguros.es
www.mediaseguros.com

➤ CASTELLÓN

Av. Capuchinos, 14 12004 Castellón
Tel. 964 220 387
csc@mediadorescastellon.com
www.mediadorescastellon.com

➤ VALENCIA

C/ Micer Mascó, 27 46010 Valencia
Tel. 96 360 07 69 Fax. 96 362 66 12
colegio@valenciaseguros.com
www.valenciaseguros.com



ANTONIO FABREGAT

Presidente del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana

UNA CELEBRACIÓN PARA RECORDAR

El año 2019 lo hemos iniciado de la mejor manera posible: celebrando el 75 aniversario de la fundación del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante en un acto celebrado en el auditorio provincial ADDA de la Diputación de

Alicante. Durante el acto, del que tienen toda la información en la página siguiente, se recordó la historia del Colegio a través de las palabras de sus expresidentes y de otros colegiados relevantes que tuvieron un más que merecido homenaje. Además, los actuales colegiados hablaron del futuro de la institución en positivo, con una sucesión de ideas que sitúan al Colegio a la conquista de su centenario.

Desde estas páginas quiero reiterar mis más sinceras felicitaciones tanto a Eusebio Climent y a toda su junta de gobierno por la excelente organización del acto como a toda la mediación de Alicante y su provincia, por todo lo que este 75 aniversario ha significado. En primer lugar, la reivindicación de la historia del Colegio y de todo lo que ha hecho por los mediadores de seguros a lo largo de la historia, en sus diferentes denominaciones históricas. No hace falta extenderse en ello: simplemente con repasar la lista de colegiados y de todos los que han cursado estudios para habilitarse como mediador ya tenemos argumentos más que suficientes para sustentar esta afirmación.

Pero además el acto supuso una demostración de fortaleza y pujanza. El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante es el cuarto en número de colegiados de toda España, y sus altas siguen una curva ascendente que puede hacerle conquistar nuevos logros en un futuro no

muy lejano. La capacidad de convocatoria que demostró la institución fue otra de las pruebas de su ascendencia sobre la mediación alicantina, pero también sobre la de la Comunidad Valenciana y, más allá aún, sobre la de toda España, así como su posicionamiento en la vida económica y social de la provincia.

La celebración que vivimos el pasado 7 de febrero perdurará en el recuerdo de la mediación de la Comunidad Valenciana por su significado y magnitud, y servirá de acicate para todo el sector, y para los Colegios, la casa de todos los mediadores de seguros. Tenemos muy claro nuestro cometido y día tras día tratamos de cumplirlo con la máxima diligencia, tal como comprobarán en las páginas de este número de MEDIADORES DE SEGUROS, en las que se da cumplida información sobre talleres formativos, acuerdos con entidades aseguradoras y otras acciones como la presencia del Consejo en Forinvest, certamen que se estará celebrando cuando lean estas líneas, y que un año más supondrá un escaparate de incalculable valor para el sector asegurador, que no tiene en España otra feria de la dimensión de la que se celebra en Feria Valencia para mostrarse tanto a la sociedad como para ofrecer al profesional las mejores soluciones para su trabajo diario en todos los ámbitos.

Esta edición del Foro Internacional del Seguro de Forinvest trata, un año más, de dar respuesta a las inquietudes de la mediación profesional de seguros, y de ofrecer respuestas a las cuestiones de más candente actualidad. Nuestra actividad es cambiante desde muchos puntos de vista: cambios legislativos, nuevos usos de los consumidores, innovación en productos y en las formas de comercialización... Y por este motivo eventos como el que celebramos cada mes de marzo en las magníficas instalaciones de Feria Valencia son ahora más necesarios que nunca.

EL COLEGIO DE ALICANTE CELEBRA SU 75 ANIVERSARIO ARROPADO POR MÁS DE 700 PROFESIONALES Y PERSONALIDADES



El Auditorio Provincial de Alicante (ADDA) se convirtió el pasado 7 de febrero en el escenario de tan importante celebración que contó además con la participación del reconocido conferenciante Luis Galindo.

Este año el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante cumple 75 años de vida, y la ocasión merecía ser celebrada con todos los honores. Tal es así, que más de 700 profesionales del sector asegurador llenaron durante la tarde del jueves 7 de febrero el Auditorio Provincial de Alicante.

El acto contó con una amplia representación política, institucional y social que no quisieron perderse un evento repleto de momentos emotivos y que se caracterizó por ser un verdadero reconocimiento a la intermediación y un merecido homenaje para todos los que han hecho posible el logro de esta efeméride.

Colegiados, representantes de las entidades aseguradoras, de la administración, de las organizaciones profesionales y de las empresas pro-

veedoras del sector hicieron posible que la convocatoria fuera masiva. Por ello, Eusebio Climent, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante quiso en primer lugar agradecer la respuesta de todos los presentes y destacar que “el Colegio celebra con orgullo sus 75 años de historia. Un hito que evidencia su fortaleza y el buen trabajo desempeñado por distintas generaciones de mediadores”, según indicaba Climent en su discurso inaugural, que daba paso a una jornada inolvidable.

Además, el presidente quiso resaltar la transformación y adaptación que ha sufrido el Colegio y que ha sido posible gracias al esfuerzo y dedicación de todos los expresidentes y sus correspondientes juntas de gobierno que han dedicado parte de sus vidas al servicio de los colegiados.



HOMENAJE DEL COLEGIO DE ALICANTE A SUS EXPRESIDENTES... Y A SU ACTUAL RESPONSABLE

Tras las palabras de bienvenida del presidente, el acto que fue conducido con gran calidez por la periodista Maribel Vilaplana logró emocionar a los presentes a través de emotivos discursos y audiovisuales que permitió viajar por la historia de un Colegio único en España. De esta forma, el momento más emocionante tuvo lugar durante el homenaje que el Colegio brindó a sus expresidentes que consiguieron poner en pie a todo el auditorio ofreciendo una conmovedora ovación como muestra

de agradecimiento a sus años de trabajo y dedicación por y para la profesión. Concretamente el Colegio quiso homenajear a Juan Francisco Escario, Jaime Cantó y José Ruiz; y a los hijos de los expresidentes José Cartagena, Pedro López Merchán y Antonio Valls. Tras la proyección de un emotivo video todos subieron al escenario para recoger su placa conmemorativa. Sin duda este fue uno de los momentos más especiales de la noche que finalizó con la sorpresa que la actual junta de gobierno del Colegio

quiso ofrecer a su actual presidente al que también quisieron agradecer el gran trabajo y esfuerzo de los últimos años otorgándole un reconocimiento de manos del vicepresidente Mariano Hernanz y de Araceli Calvo.

La Gala tuvo momentos para todo incluida la parte artística gracias a las impresionantes voces del trío UnBelDí que acompañadas por dos magníficos concertistas de chelo y piano llenaron de magia el auditorio con sus personales versiones de grandes éxitos de Elvis Presley o Coldplay entre otros.



RECONOCIMIENTO A LOS REGULADORES DEL SECTOR

La gala del 75 aniversario del Colegio de Alicante también quiso realizar un reconocimiento a los reguladores del sector. Así, la presentadora llamó al escenario a Jesús Valero, jefe de la Unidad de Mediación de la Conselleria de Economía Sostenible; a Raúl Casado, subdirector de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, y a Alejandro Izuzquiza, director de Operaciones del Consorcio de Compensación de Seguros. Los tres agradecieron en sus intervenciones el reconocimiento y el trabajo realizado por el Colegio de Alicante.

LUIS GALINDO: UN COMPROMISO CON LA VIDA



Otro de los momentos álgidos de la velada fue, sin duda, la conferencia con la que Luis Galindo cautivó a todos los allí presentes, ofreciéndoles una importante dosis de motivación y de energía para así lograr “la mejor versión de uno mismo”, como la que durante estos 75 años han venido demostrado este Colegio Profesional.



Su ponencia, titulada “Construyendo un futuro ilusionante”, logró inyectar de optimismo y energía positiva a las 700 personas asistentes a la gala del Colegio de Alicante con una serie de mensajes que calaron hondo en el auditorio que invitaron al público a “soñar a lo grande con una visión inspiradora”. Así, Galindo instó al público a “buscar

la mejor versión de sí mismo”, y señaló que si la vida es un viaje “el cómo vivirlo es cosa nuestra”. En definitiva, a asumir “un compromiso con la vida” con ilusión y pasión, que se debe “contagiar a nuestro entorno”. Y todo ello, para luchar contra la “epidemia de resignación” que, asegura, nos invade. También abogó por el uso del lenguaje en positivo “evitando la contaminación

emocional” que muchas veces contienen las palabras que empleamos. El coach confesó en su intervención que “no se esperaba un evento tan humano y cercano” como el celebrado por el Colegio de Alicante, señalando que “en muchos de estos actos se echa en falta humanidad, que aquí hay mucha, por lo que hay que dar la enhorabuena a la organización por ello”.



LA JUNTA DEL COLEGIO DE ALICANTE HOMENAJEA A EUSEBIO CLIMENT

La gran sorpresa de la gala del 75 aniversario del Colegio de Alicante vino de la mano de su junta de gobierno que, reunida de manera extraordinaria el mismo día del acto tomó la decisión de otorgar un reconocimiento al actual presidente, Eusebio Climent, que no pudo ocultar su sorpresa por el gesto de sus compañeros de junta. El reconocimiento fue entregado por Araceli Calvo y Mariano Hernanz, quien dijo que Climent “se merece esta placa porque, a pesar de tu juventud, ya llevas nueve años al frente del Colegio y has sido el artífice de este 75 aniversario”. Hernanz también señaló que “apostamos por ti y no nos has defraudado, y estamos convencidos de que tienes mucha carrera por delante”.



EUSEBIO CLIMENT: “TENEMOS EL FIRME PROPÓSITO DE SEGUIR CRECIENDO Y DE ADAPTARNOS A LOS CAMBIOS”



El presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, Eusebio Climent, pronunció un discurso de cierre de los actos del 75 aniversario de la institución con un marcado optimismo, en el que trazó algunas de las líneas estratégicas a seguir por el colectivo en el futuro.

El colofón final del acto corrió a cargo del presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, Eusebio Climent que, acompañado en el escenario por todos los miembros de su Junta de Gobierno arengó al resto de sus compañeros de profesión con un discurso lleno de energía positiva en el que marcaba los retos a superar para alcanzar los éxitos futuros. Climent destacó que más de 420 colegiados sienten el apoyo de la institución a su lado, “una institución que tiene muy claro cuáles son los principales retos para el futuro y que se plantea como una prioridad adquirir una mayor visibilidad para que la sociedad entienda la enorme importancia que tiene su trabajo en la seguridad y tranquilidad de la sociedad.”, según incidió Eusebio Climent.

Otra de las ideas fuerza de su discurso fue el objetivo de “encarar el futuro con optimismo y con el firme propósito de seguir creciendo y de lograr la excelencia para adaptarnos a la nueva realidad”. Para ello, el presidente del Colegio de Alicante señaló algunas de las herramientas que la institución está

poniendo en marcha, así como objetivos a medio plazo como la ampliación de las cuotas de representación, sobre todo entre el colectivo de agentes. La especialización y la implantación del uso de las nuevas tecnologías fueron otro de los puntos que destacó Climent, así como la creación del CAFA, el Centro de Alta Formación del Colegio, mediante el cual se vehiculará toda su oferta formativa contando con el apoyo de las entidades aseguradoras.

La creación del Instituto de Mediación (INMESE) es otro de los argumentos presentados por Climent como muestra del trabajo del Colegio, para el que marcó como principal objetivo para el futuro “adquirir una mayor visibilidad” por parte del colectivo, instando a “dar un paso al frente para reivindicar nuestra profesión desde el Colegio, que es único en España”. Climent finalizó su discurso asegurando que “lo mejor está por llegar”.

Tras la gala y para finalizar el evento los asistentes pudieron además disfrutar de un cóctel y brindar por estos 75 años cumplidos y por los todos los que quedan por venir.

GALERÍA DE IMÁGENES 





Si estás tranquilo, estamos tranquilos

Estamos a tu lado para ayudarte
a tomar las mejores decisiones

Unión Alcoyana Seguros
Somos mediación

Tel. 800 888 888
unionalcoyana.com

 **unión
alcoyana**
seguros



PERITAJE

ESLABÓN BÁSICO EN LA CADENA DE VALOR DEL SEGURO



Sin el trabajo de los peritos la cadena del valor del seguro se vería seriamente comprometida: su aportación es básica para una justa resolución de los siniestros.

Los peritos son uno de los puntos de unión entre clientes y empresa que trabajan día a día para conseguir un resultado justo y de calidad para todas las partes implicadas tras un siniestro. La labor de esta figura es de gran importancia y esencial en una compañía de seguros pues sus funciones van desde el análisis de las causas del siniestro hasta el control de calidad y seguimiento del caso.

La labor de peritaje se extiende a todos los ramos del seguros, y aunque la opinión pública relacione su trabajo más con Autos su aportación es generalizada e imprescindible en el resto de sectores. De hecho, no hay duda que el peritaje es uno de los servicios clave en las empresas aseguradoras, como bien explica Sergio Villar, de SV Risk Consulting (www.sergiovillar.com),

empresa dedicada a la consultoría en gestión de riesgos y siniestro y colaboradora del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, en el que ofrecen a los colegiados “servicios gratuitos ilimitados como consultas e intermediaciones”. Para Sergio Villar, el fin de ofrecer estos servicios es cubrir las verdaderas necesidades del colegiado “y no me refiero únicamente a los siniestros de gran magnitud o graves, sino también a los de alta frecuencia, el llamado siniestro masa, es decir, los que forman parte del día a día del mediador. Queremos estar ahí, dar soluciones del día a día para que el departamento de siniestros del mediador sea cada vez más ágil y sólido”.

Por su parte, Rafael Trapiello, director de Grupo 10 (www.grupo10.es), a través de acuerdos y protocolos esta-

blecidos con el Colegio de Valencia también ofrece a los colegiados servicios gratuitos en consultas y ayuda en las valoraciones de la preexistencia en riesgos industriales o solicitud de claves para el acceso a valoraciones on line. Además de otros servicios remunerados para casos importantes de discrepancia pericial como es la realización de informes periciales para atender a casos de discrepancia en causa o cobertura con la perspectiva de dirimir las diferencias por vía judicial o el servicio de intervención pericial en los casos en que se debe de dirimir la cuantía de daños mediante nombramiento de peritos bajo el art. 38 de LCS.

Servicio y colaboraciones

En cuanto a los servicios más demandados por los profesionales colegiados, ambas entidades destacan las consultas puntuales acerca de siniestros rechazados por las compañías de seguros. “En ocasiones se nos solicita la intervención por parte de los Colegiados a fin de defender los intereses de su Asegurado, siendo que la relación se inicia por el Colegio y después se continúa con los Colegiados de una forma más particular y cotidiana”, explica el director de Grupo 10. Tras resolver la consulta “puede que se inicie uno de nuestros servicios estrella que es la intermediación, servicio en el que actuamos entre cliente asegurado y aseguradora para intentar llegar a un acuerdo, ágil y rápido, utilizando los argumentos que consideramos para cada caso concreto y reconducir la resolución de compañía a un término más satisfactorio”, argumenta Sergio Villar.

La relación con el Colegio de Valencia, en el caso de Grupo 10 se remonta al año 2009 en el que se firmó el primer protocolo que nunca se dio por suspendido y permanece vigente. Para Trapiello “la relación es positiva pero quizás no tiene tanto uso como estaba previsto, sobre todo en los servicios que ofrecemos gratuitamente”. Sin embargo, para Sergio Villar su colaboración con el colegio es parte fundamental de su idiosincrasia dado que “trabajamos por y para la mediación”, además “como profesionales, nos hemos sentido en el Colegio de Valencia como en nuestra casa y continuamos con esa estrecha relación”. Su colaboración con el Colegio de Valencia se inició hace tres años, en los que Sergio Villar entiende que “hemos empezado de la mejor manera

posible pues le damos al colegio lo que necesita poniendo todo el corazón que nuestra pasión por la profesión nos permite y el colegio nos da toda la hospitalidad y confianza que necesitamos, porque nuestra relación está basada en el compromiso mutuo para un fin común, ofrecer valor a los colegiados, soluciones a la resolución de sus siniestros y a la gestión de sus riesgos”.

Competencia y comprensión del peritaje

Hoy en día la competencia en los seguros es muy alta a la hora de formalizarlos, los precios se han ido reduciendo con los años y los siniestros se cuestionan cada vez más, ello hace que la propuesta de un peritaje de parte sea algo fundamental, según Sergio Villar “siempre hemos sido conscientes de la dificultad que presenta la nueva producción de pólizas y la captación de nuevos clientes, añadida a la de mantener y cuidar a los actuales, pudiendo perderse fácilmente por el camino durante una gestión de un siniestro, por una intervención pericial inadecuada o una resolución deficiente por parte del departamento de siniestros de la compañía, y por este motivo queremos estar al lado de la mediación, para proteger los intereses del cliente del mediador, que en definitiva también es nuestro cliente, porque el éxito del mediador también es nuestro éxito”.

Dada la importancia del peritaje, en Grupo 10 establecen tres objetivos fundamentales a la hora de ofrecer sus servicios. En primer lugar, apunta Rafael Trapiello, que “el cliente cobre la indemnización que le corresponde optimizando la póliza de seguros contratada”, en segundo lugar que “el cliente cobre la indemnización en los tiempos en los que la ley estipula que debe hacerse” y por último que “el cliente pueda dedicarse plenamente a su negocio mientras sabe que el siniestro está en manos de profesionales”.

En algunas ocasiones, a la hora de desarrollar este trabajo, los clientes no llegan a comprenderlos totalmente, ya que según Sergio Villar, “a veces no son conscientes de la importancia de la intervención de un buen perito a la hora de defender sus intereses o resolver alguna contingencia que surja en el transcurso de la gestión de un siniestro” por otro lado, “en ocasiones los costes



Rafael Trapiello



Sergio Villar

Pasa a la página 14



Viene de la página 13

derivados de nuestros servicios son difíciles de explicar dado que no se llega a ver el trabajo de gestión e investigación que se realiza durante la fase pericial para llegar a concluir con un informe pericial de calidad”.

Aunque con una opinión contraria, Trapiello considera que “en general no es así. Si bien se da este hecho al principio de la intervención por el lógico desconocimiento y falta de confianza, en cuanto puede observar nuestra profesionalidad y la utilidad de nuestra intervención, cambia totalmente y ve muy justificada nuestra labor, ya que le ayuda a encontrar los métodos para poder justificar de forma más precisa las pérdidas o daños”.

Para evitar las dudas o la incompreensión por parte de los clientes, es fundamental, “la labor de difusión del mediador, dado que somos su herra-

mienta técnica para antes y después de un siniestro, herramienta que puede utilizar para encauzar correctamente un siniestro desde sus inicios, defender sus intereses y asimismo los de todos sus clientes”, explica Sergio Villar pues “para dar un servicio de excelencia tiene que existir esa confianza entre mediador y perito”. Por su parte Rafael Trapiello, desde Grupo 10 propone, “dar mayor difusión de estos servicios mediante charlas, reuniones y coloquios que permitan superar ese primer momento de duda y falta de confianza”. Ambos tienen claro que su relación con los mediadores es “inmejorable”. Lo que sí es cierto, argumenta Sergio Villar “es que en estos tiempos que corren en los que vamos fundidos y tan deprisa, no nos permite tener una relación tan estrecha y cercana con la mediación como nos gustaría, aunque ese es nuestro objetivo, que el mediador nos sienta cerca y hacerle fácil y accesible el uso de nuestros servicios”.

Para evitar las dudas o la incompreensión por parte de los clientes, es fundamental, “la labor de difusión del mediador”

EL ESTÁNDAR DE INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN ENTRE ENTIDADES ASEGURADORAS Y PERITOS DE SEGUROS PARA VEHÍCULOS AUTOMÓVILES VE LA LUZ.

El pasado 22 de noviembre se culminó un esfuerzo conjunto entre entidades aseguradoras y organizaciones del mundo de la pericia, en el comité dirigido por Tecnologías de la Información y Redes para las Entidades Aseguradoras (TIREA), para desarrollar el apartado de vehículos automóviles del Estándar de Intercambio de Información entre Entidades Aseguradoras y Peritos de Seguros (EIAP). Este comité formado por la mencionada TIREA, las entidades aseguradoras Allianz, AXA, Caser, Liberty Seguros, Reale y Zurich, las empresas GT Motive, Solera-Auda-

tex y APCAS DATA – XT50, y la Asociación de Peritos de Seguros y Comisarios de Averías (APCAS), han trabajado aportando su experiencia y conocimiento para acordar un idioma común y universal que sirva de guía para la integración digital entre peritos de seguros y entidades aseguradoras, en el traslado de la información que genera en un siniestro de vehículos automóviles. Alcanzar este logro, sin duda significa un gran cambio en la evolución digital de la resolución de los siniestros en el mundo del seguro.



Creado en Burdeos en 1895, el grupo francés Filhet-Allard cuenta con más de 1.400 empleados y en 2018 alcanzó una facturación de 208 millones de euros. En España está representado por Xenasegur, agencia de suscripción especializada en seguros de moto.

“XENASEGUR ES PIONERA EN PRODUCTOS A LA CARTA PARA TODO TIPO DE MOTORISTAS”

Xenasegur es una entidad especializada en seguros de moto. Respecto a otras compañías, ¿qué valor aporta al asegurado?

Sobre todo, experiencia. Desde que inició su actividad en el mercado español en 2010, Xenasegur es pionera en productos a la carta para todo tipo de motoristas y facilita que cada usuario pueda personalizar la póliza contratada en función de sus necesidades. Desde el seguro obligatorio hasta el de todo riesgo, pasando por las garantías de robo e incendio y las coberturas opcionales de accidentes del conductor, asistencia en viaje y equipamiento, nuestra oferta es amplia y variada.

Si a ello le sumamos una probada solvencia en el trámite de siniestros y que trabajamos con mediadores que destacan por su profesionalidad y por conocer al detalle nuestros productos, logramos que los clientes se sientan tranquilos y respaldados.

¿Cómo se estructura la oferta de Xenasegur en el ramo de autos?

En el caso de los seguros de moto, posibilitamos asegurar motocicletas de todos los segmentos (naked, deportivas, touring, maxi-trail, etc.), así

como motos clásicas y eléctricas. Y por supuesto, los cada vez más demandados scooters, protagonistas de los nuevos modelos de movilidad sostenible. Nuestros seguros siempre están evolucionando y, lejos de conformarnos con la oferta actual, estamos trabajando en novedades que anunciaremos en el transcurso de 2019.

Asimismo, comercializamos pólizas para quads y buggies. Y desde 2017 también para coches. Tal y como sucede con el de moto, este nuevo producto puede personalizarse al gusto de cada usuario, incluyendo coberturas opcionales tan interesantes como la de accesorios. Independientemente del contratado, los seguros del ramo de autos de Xenasegur destacan por unos precios realmente competitivos.

¿Qué lugar ocupa la mediación en la estrategia comercial de Xenasegur?

En la agencia de suscripción analizamos continuamente la evolución del mercado y la influencia de la mediación en el mismo. Desde 2015 colaboramos con entidades como el Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia. Y la relación con los profesionales de la mediación es muy estrecha gracias

a la labor de los comerciales de zona, el servicio de atención que ponemos a disposición de nuestros colaboradores y las jornadas de formación que llevamos a cabo. En estas últimas, además de la presentación de producto, nos ocupamos de temas de interés para los mediadores como la ciberseguridad, la protección de datos o el compliance.

En 2019, ¿qué objetivos se ha marcado Xenasegur para el mercado español, en general, y para la Comunidad Valenciana, en particular?

Nuestra intención es consolidar la relación con los colaboradores a nivel nacional. Tenemos una red muy amplia y nos centraremos en la formación. Para ello, la red de comerciales se ajustará a cada zona para brindar todo el apoyo que los mediadores requieran.

En cuanto a la Comunidad Valenciana, en noviembre renovaremos el acuerdo de colaboración con el Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia y celebraremos una nueva jornada de formación en su sede. Confiamos en que, para entonces, podamos presentar los nuevos productos en los que estamos trabajando.

NUEVAS COMPETENCIAS MACROPRUDENCIALES

El Real Decreto-ley 22/2018, de 14 de diciembre, por el que se establecen herramientas macroprudenciales, nace como respuesta a las recomendaciones formuladas a nivel internacional por el Fondo Monetario Internacional, el Consejo de Estabilidad Financiera y la Junta Europea de Riesgo Sistémico relativas a la introducción en el corto plazo de las herramientas macroprudenciales necesarias para hacer frente a posibles vulnerabilidades para el sistema financiero.

Los artículos primero y tercero modifican, respectivamente, la Ley 35/2003 de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva y la Ley 22/2014, de 12 de noviembre, por la que se regulan las entidades de capital-riesgo, otras entidades de inversión colectiva de tipo cerrado y las sociedades gestoras de entidades de inversión colectiva de tipo cerrado, y por la que se modifica la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva, con el fin de otorgar a la CNMV la capacidad de adoptar medidas dirigidas a reforzar la liquidez de las instituciones y entidades de inversión colectiva.

El artículo segundo introduce una serie de modificaciones en la Ley 10/2014, de 26 de junio de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, con objeto de ampliar las



herramientas macroprudenciales a disposición del Banco de España. En concreto, se habilita al Banco de España para incrementar los requerimientos de capital sobre una cartera de exposiciones específica, para limitar las exposiciones de las entidades de crédito a sectores económicos concretos y para establecer límites y condiciones sobre la concesión de préstamos, adquisición de renta fija y derivados por parte de las entidades de crédito. Así, el Banco de España podrá fijar límites a la parte de la renta disponible que un prestatario puede destinar al pago de su deuda (debt service to income) o al endeudamiento máximo que puede obtener dadas las garantías aportadas (loan to value), entre otras medidas.

El artículo cuarto modifica la Ley 20/2015, de 14 julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras,

introduciendo nuevas herramientas macroprudenciales que se asignan a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. En este sentido, se le habilita para establecer limitaciones a la exposición agregada ante un determinado sector económico o categorías de activos por parte de entidades aseguradoras y reaseguradoras, y se le otorga la posibilidad de fijar condiciones a las transferencias de riesgos y carteras de seguros que realicen las citadas entidades. Todo ello, siempre que puedan afectar a la estabilidad del sistema financiero.

El artículo quinto modifica el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, habilitando a la Comisión Nacional del Mercado de Valores para poder establecer limitaciones a determinadas actividades por sus entidades supervisadas que generen un aumento excesivo del riesgo o del endeudamiento de los agentes económicos que pudiera afectar a la estabilidad financiera.

La disposición adicional única prevé la obligación por los supervisores sectoriales de comunicar a la autoridad que se designe como autoridad macroprudencial la adopción de herramientas macroprudenciales antes de que se comuniquen al público y a los afectados.

EL TIPO MÁXIMO PARA EL CÁLCULO DE LA PROVISIÓN DE VIDA, EL 0,98%



La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) hizo pública una resolución el pasado 2 de enero de 2019 en el Boletín Oficial del Estado (BOE), por la que se publica el tipo de interés máximo a utilizar en el cálculo contable de la provisión de seguros de vida, de aplicación al ejercicio 2019, que será del 0,98%.

El Real Decreto 1060/2015, de 20 de noviembre, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras, en su disposición adicional quinta regula el régimen de cálculo de las provisiones técnicas a efectos contables. El apartado segundo de esta disposición señala

que en lo referente al tipo de interés a utilizar en el cálculo de la provisión de seguros de vida para los contratos celebrados antes del 1 de enero de 2016, las entidades aseguradoras y reaseguradoras aplicarán el artículo 33 del Reglamento de Ordenación y Supervisión de Seguros Privados, aprobado por el Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre (ROSSP), sin perjuicio de la opción de adaptación a la estructura temporal pertinente de tipos de interés sin riesgo, para el cálculo de la provisión correspondiente a los contratos que apliquen lo previsto en los apartados 1.a).1.º y 1.b).1.º del artículo 33 del ROSSP.

En Caser, queremos comunicarnos contigo.

Es el momento de emprender y somos tu mejor opción.

El apoyo en las nuevas tecnologías, el servicio global, la presencia en todo el territorio y nuestro apoyo constante, hacen de Caser todo un referente de la Mediación Profesional.

¿ACEPTAS?



TU VIDA | TU SALUD | TU HOGAR | TU AUTO | TUS PENSIONES | TU EMPRESA

902 011 111 | CASER.ES

 **caser**

AGENTES Y CORREDORES



EL PRIMER EXAMEN DEL AÑO DEL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS CONFIRMA EL NIVEL DEL ALUMNADO



El pasado mes de diciembre tuvo lugar en los colegios profesionales de mediadores de seguros de Alicante, Castellón y Valencia el primer examen del ejercicio 2018-2019 del Curso Superior de Seguros. Una convocatoria que se saldó con un alto índice de aprobados, lo que confirma el nivel del alumnado inscrito en los tres cursos.

En los tres Colegios los respectivos responsables de Formación coincidieron en subrayar el interés mostrado por los alumnos, que en muchos casos ya está ejerciendo en diferentes despachos de mediación.

Alicante: sólida formación previa

El pasado 19 de diciembre de 2018 tuvo lugar en la sede del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante el examen del primer trimestre del Curso Superior de Seguros impartido en este Colegio como Sección Delegada del Centro de Estudios del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros (CECAS).

Este año el curso cuenta con más de veinte alumnos, la mayoría de los cuales ya trabajan en el sector asegurador o cuentan con alguna formación previa en la materia. Además, según la organización del curso, “nos enorgullece comprobar que varias prestigiosas corredurías y agencias de la provincia han confiado nuevamente en nosotros para la formación de su segunda, e incluso tercera, generación de mediadores”.

Si bien el primer examen siempre suscita mayores nervios e incertidumbres, confiamos en que el compromiso y esfuerzo que están demostrando los alumnos, unido a la experiencia y dedicación de los profesores, les lleve a superar como cada año las tres evaluaciones sin problema.

Castellón: interés del alumnado

Como todos los años, a finales de diciembre se celebró el examen liberatorio correspondiente al primer trimestre del Curso en el Colegio de Castellón, que se saldó con un 86% de alumnos declarados APTOS en el Grupo A y un 100% en el Grupo B, cifra que es “muy satisfactoria porque supera a la de años anteriores y que esperamos se vea aumentada en los próximos exámenes”, según la organización del curso, que dirige el profesor Carlos Soria.

El grupo de alumnos de este curso lectivo, que es mayor que el del anterior, está demostrando un gran interés en el aprendizaje y con su acción participativa en las clases demuestran día a día que están poniendo todo su



empeño en lograr un buen resultado al final del curso. Esta prueba es el primer peldaño del esfuerzo que los alumnos de este año lectivo están realizando para poder obtener los conocimientos necesarios y así poder desempeñar en el futuro la profesión de Mediador de seguros. Por todo ello el claustro espera “que alcance las mejores calificaciones en los próximos exámenes”.

En este año ya se han superado las dificultades que trajo el nuevo temario, y dado que la mayoría de los profesores han sido redactores y correctores del mismo, se comprueba que la calidad de la docencia ha subido, como se refleja en las encuestas de evaluación de los mismos que realizan los alumnos, con puntuaciones en la mayoría de los casos muy por encima de la media nacional.

La organización del curso “espera y desea a todos unos resultados mucho mejores en las próximas pruebas y en conjunto que el nivel de satisfacción sea el más alto posible”.

Valencia: alumnos en el sector

Los alumnos del Curso Superior de Seguros organizado por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia realizaron, como el resto de colegios, el examen de las materias abordadas en el primer trimestre del año. En esta primera prueba los más de treinta alumnos matriculados probaron su dominio sobre los conocimientos adquiridos en Derecho Mercantil, Estadística, Cálculo, Comunicación o diferentes tipos de productos aseguradores.

El examen fue supervisado por Alejandro Fuster, de la comisión de Formación del Colegio, que puso en valor el esfuerzo de los alumnos para adquirir unos conocimientos que les serán de gran utilidad en su futuro camino profesional. Asimismo, resaltó el hecho de que la mayor parte del alumnado está trabajando ya en el sector, con lo que tanto el nivel del grupo como su esfuerzo se ven incrementados.

CURSO BÁSICO DE GESTIÓN DE RIESGOS EN CASTELLÓN



Con el objetivo de entender los principios de la gestión de riesgos en su sentido práctico, el Colegio Profesional de Mediadores de Castellón organizó los días 11, 12 y 13 de diciembre en jornada vespertina el curso básico de gestión y administración de riesgos. Impartido por Juan Fort, corredor de seguros y director general de Eureka Sociedad del Conocimiento y Riesgo Cero, ha contado con la participación de doce profesionales que han disfrutado de la formación en los tres días de duración que han sabido a poco por las magistrales explicaciones impartidas por el ponente plagadas de ejemplos que han familiarizado a los asistentes con la utilización de la metodología y modelizaciones de Protector.

Riesgocero es una herramienta de gestión de riesgos que permite utilizar modelos de gestión del riesgo y conocimiento en dicha materia con el objetivo de elevar el nivel de servicio a sus clientes. Proporciona a los profesionales una metodología con la que tomar decisiones sobre los riesgos de sus clientes al aportar justificada información técnica de todas sus actuaciones.

Soportado a través de un sistema de gestión informática, contiene el conocimiento necesario para establecer criterios de control sobre los peligros o sucesos a través de su probabilidad y sus consecuencias. Pretende aportar un valor añadido a los consultores y asesores en materia de riesgos, a los que permite diseñar programas de control y asesoramiento en materia de riesgos mucho más exhaustivos, ordenados y precisos.

Protector aporta a la gestión de los consultores, asesores y altos directivos, la información de valor necesaria para la toma de decisiones, destacando la creación de valor, protección en los procesos, ayuda a la toma de decisiones; tratamiento eficaz de la incertidumbre, gestión de la información, adaptación a los riesgos a los contextos internos y externos, anticipación a los cambios, mejora los resultados de la organización, optimización de recursos de protección y prevención, reducción de los costes de aseguramiento, control los sucesos recurrentes que ocasionan pérdidas, etc.

LOS COLEGIADOS VALENCIANOS APRENDEN A GESTIONAR SU TIEMPO



El curso fue impartido por Adolfo Ventura y ofreció a los colegiados interesantes herramientas para optimizar su trabajo

El pasado 13 de diciembre el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia acogió el taller “Herramientas y procesos para optimizar el tiempo”. Adolfo Ventura, CEO y Social Media Strategist en TallerDigital.com, fue el encargado de impartirlo. El curso tiene una base muy práctica y responde a la necesidad de que “en contra del criterio contemporáneo, la procrastinación y la multitarea no son beneficiosos en absoluto y nos restan mucho criterio y capacidad de concentración”, afirma Ventura.

Durante el taller se exploraron una gran variedad de herramientas gratuitas cuyo objetivo es optimizar el trabajo como Google Calendar, Evernote, Trello o la metodología GTD de mejora del rendimiento y empleo del tiempo en el día a día. La finalidad es “unificar todas las fuentes de información entrantes posibles” y de esta forma “poder decidir cómo organizamos esa información para ser eficaces, del modo más simple posible”.

Para Ventura, la optimización del tiempo “rebaja el estrés a la hora de trabajar” por ello, “el objetivo no es tener una aplicación muy ordenada y estéticamente visual y agradable para trabajar, sino que esa herramienta nos ayude a ser más productivos”. “El curso se centró en explorar diferentes herramientas que podrían ayudar a los asistentes en algunas partes de su trabajo diario”, concluyó Ventura.



GRAN PARTICIPACIÓN EN LA JORNADA FORMATIVA SOBRE LA NUEVA IDD IMPARTIDA EN ALICANTE

Tras la aprobación de la IDD han surgido muchas dudas sobre su aplicación y puesta en marcha. Desde el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante se han ofrecido diversas jornadas formativas en esta materia. La última fue gracias a ARAG, una jornada en la que de nuevo se volvió a llenar el salón de actos del Colegio. Una muestra más del interés de los colegiados de Alicante de profesionalizar al máximo su trabajo y aprovechar las ventajas de esta nueva directiva.

M^a Belén Pose, abogada y directora de la Asesoría Jurídica Corporativa de ARAG fue la encargada de dirigir esta jornada formativa en la que la participación de todos los presentes y las aplicaciones reales con ejemplos concretos han hecho de esta jornada todo un éxito para estar más y mejor preparados ante esta IDD.

Mientras el sector sigue ajustándose a las nuevas normativas los mediadores profesionales siguen trabajando día a día para estar mejor preparados. Los colegiados de Alicante cuentan

con un colegio profesional para seguir creciendo.

Con la transposición de la Directiva a la normativa española llegaron novedades en materia de información previa a la contratación de los seguros. En este aspecto, ARAG también ha querido ir más allá y elaboró ya sus IPID, los documentos de información precontractual para los productos de No Vida que las compañías deberán ofrecer a los consumidores que quieran contratar un seguro con ellos como paso previo a la formalización del contrato.

El tipo de seguro contratado, los principales riesgos asegurados y los excluidos, así como la información sobre la suma asegurada y la duración del contrato son algunas de las informaciones que deben aparecer en este documento informativo. La compañía de Defensa Jurídica ya tiene los IPID de sus principales productos accesibles en su web, así como a disposición de sus mediadores para que los puedan ofrecer a sus clientes, convirtiéndose además en la primera entidad que presenta estos documentos.

José Javier Ivars

CEO de Ivarstec

“LOS MEDIADORES ESTÁN CONCIENCIADOS SOBRE LA PROTECCIÓN DE DATOS”



Todo lo relacionado con el nuevo reglamento de Protección de Datos, en vigor desde el pasado año, sigue generando un gran interés entre los profesionales, como quedó demostrado el pasado 31 de enero en el taller práctico organizado en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. El taller fue impartido por José Javier Ivars, CEO de Ivarstec, con quien ha conversado MEDIADORES DE SEGUROS.

¿Qué balance realiza como experto en la materia de la entrada en vigor del RGPD?

Muy positivo. Empresas y profesionales han acogido muy bien la norma y se están poniendo al día muy rápidamente, si bien es cierto que falta mucho recorrido aún. Debemos ir adaptándonos a los nuevos procedimientos y protocolos tanto legales como técnicos y organizativos que ya no solo nos marca el Reglamento Europeo de Protección de Datos, sino también la Ley de Protección de Datos aprobada el pasado mes de diciembre.

¿Qué aceptación ha tenido esta nueva acción formativa?

Muy buena. Tanto es así, que comenzamos con un par de talleres y ya estamos a punto de poner el cartel de aforo completo en el cuarto. En los próximos meses seguramente haremos alguno más. Esto es algo que me alegra muchísimo, pues es un gran indicador que

es un tema que preocupa dentro de la mediación.

¿La mediación se preocupa del tratamiento de los datos de sus clientes?

Rotundamente sí. Existe una gran concienciación en la práctica totalidad del sector y he podido observar durante todos estos años, que si bien es cierto que es una norma que muchos han tratado como “es algo que hay que cumplir y ya” muchos otros e incluso muchos de los que afirman esto, se han dado cuenta de los beneficios del correcto cumplimiento de la protección de datos. Hay que tener en cuenta que no solo es un gran valor añadido de cara a sus clientes (a quién no le gusta saber que sus datos e información la están tratando y protegiendo de forma segura y que no se va a hacer un uso ilícito con ellos), sino que hay que pensar que dentro de esta actividad como en muchas otras la información que manejamos es nuestro activo más importante.

¿Está siendo utilizado el servicio de protección de datos del Colegio?

Sí. Estamos ya en un porcentaje altísimo de colegiados que están utilizando este servicio, y lo más importante es que desde que empezamos, siempre y mes a mes vemos como crece el número de colegiados que se adhieren a este convenio que tenemos con el Colegio. Esto es gracias al esfuerzo que todos estamos poniendo en ofrecer este servicio gratuito.



MAILCHIMP, UNA HERRAMIENTA IMPRESCINDIBLE EN EL EMAIL MARKETING

El pasado 16 de enero se celebró en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia un curso sobre email marketing aplicado a la mediación de seguros. Adolfo Ventura, CEO y Social Media Strategist en TallerDigital.com, fue el encargado de dirigir el taller y subrayó que “es una herramienta fundamental, ya que ayuda a desarrollar una vía de comunicación a nivel comercial que de otro modo estamos infrutilizando”.

El objetivo principal fue analizar la importancia de Mailchimp, una herramienta muy sencilla de usar que ayuda a organizar el mail marketing. Ventura recalcó la importancia de la aplicación porque “está muy trabajada, en el momento que empiezas a sumergirte en todas las posibilidades que ofrece, te das cuenta que lo básico es sencillo, pero puedes enriquecerlo tanto como necesites”.

Cerca de veinte asistentes aprendieron a usar todas las ventajas y aplicaciones de Mailchimp, para transmitir las cualidades y gestionar la información de una forma práctica. El éxito de la convocatoria ha provocado que se solicite la realización de un segundo curso que profundice en más posibilidades de la herramienta.

DEBATE SOBRE EL FUTURO DE LA MEDIACIÓN Y LOS NUEVOS MODELOS DE TRABAJO EN ALICANTE



Gracias a Liberty hemos podido celebrar una gran jornada formativa sobre el futuro de la mediación y la creación de nuevos modelos de trabajo. Poniendo en valor los elementos positivos que sitúan a los mediadores como figuras clave, como el valor añadido en el sector de los seguros.

Una jornada gratuita para colegiados y agentes de Liberty, que se enmarca en el compromiso del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante con la formación de calidad y la profesionalización del sector.

Antonio Piñero, director de Agentes de Liberty Seguros fue el encargado de impartir esta interesantísima jornada “Creación de una propuesta de oferta de valor” ante un aforo casi completo.

En el acto se reflexionó sobre el futuro del sector y las grandes posibilidades que ofrece para los mediadores profesionales, un elemento diferenciador y de calidad en el mercado, y debemos conocer nuestras

fortalezas para armar una oferta atractiva para los potenciales clientes.

En definitiva, una jornada formativa que nos ha aportado una nueva visión del papel importantísimo que juegan los mediadores profesionales, en un sector tan fuerte y competitivo como el nuestro, y que propició una reflexión profunda para después descubrir qué hacer para crear una oferta de valor atractiva para los clientes, los actuales y los potenciales en el futuro.

En la jornada se reflexionó sobre el futuro de nuestro sector y las grandes posibilidades que ofrece para los mediadores profesionales



EL COLEGIO DE VALENCIA ACOGE UNA JORNADA SOBRE COMUNICACIÓN EN EL SECTOR

Unespa, Grupo Aseguranza y Correduidea organizaron el pasado 23 de enero la jornada “Nueva Comunicación en Seguros”, celebrada en las instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. El acto contó con la asistencia de medio centenar de profesionales con el objetivo de ampliar su formación en el ámbito de la comunicación.

Jorge Benítez, vicepresidente del Colegio, fue el encargado de dar la bienvenida en nombre de la institución y agradeció la asistencia tanto de los ponentes como de los profesionales que asistieron al acto.

Leticia Poveda, técnico de Comunicación y Estudios en Unespa, fue la encargada de ofrecer las pautas esenciales para mejorar la estrategia comunicativa de las empresas mediante las redes sociales. Algunas de las recomendaciones de Poveda fueron la necesidad de planificar las acciones en redes sociales e invertir en publicidad para lograr un mayor impacto. Durante el curso se tomó como referencia la experiencia de Leticia Poveda en la iniciativa “Estamos seguros”.

Guillermo Piernavieja, director del Grupo Aseguranza, comenzó su intervención destacando la necesidad de las empresas de comunicar de manera eficaz, “el que no comunica está muerto”. Recalcó algunos consejos en la redacción de notas de prensa y para establecer las relaciones con los medios de comunicación. Piernavieja resaltó la importancia de usar mensajes claros y concretos, para lo que usó ejemplos prácticos que ayudaron a los asistentes a visualizar las técnicas descritas.

Alfonso Linares, responsable de Innovación y Desarrollo de Correduidea, se encargó de la comunicación personal. Por un lado, ofreció ciertos patrones para realizar una presentación en público de una manera atractiva y efectiva mediante herramientas como PowerPoint, destacando la claridad como elemento indispensable. Otro de los puntos que se abordó fue la comunicación personal cara a cara, en la que se insistió en la relevancia de la comunicación no verbal.

SALUD

DENTAL

VIDA

DECESOS

Cuidar de las personas es mucho más que cuidar de su salud

En Asisa queremos cuidarte más y mejor. Por eso, además de salud, tenemos seguros dentales, vida y decesos. Porque, pase lo que pase, en Asisa sabemos cómo cuidarte.

Por eso, ahora puedes **ahorrar un 30% en Salud y Dental** en 2018 y 2019.

Llama e infórmate en:

900 10 10 21
asisa.es



CONTRÁTALOS
antes del
28 de Febrero

hasta

30%

descuento en
Salud y Dental
en 2018 y 2019*

Empresa Colaboradora:

R 200
AÑOS

Asisa Valencia
Carrer de l'Ambaixador Vich, 3
963 533 584

asisa ➔

Sabemos cómo cuidarte

*Promoción válida hasta el 28 de Febrero de 2019. Promoción no aplicable a todos los productos de la compañía. Consultar los productos implicados en la promoción y bases legales en asisa.es. Descuento del 30% en 2018 y 2019, del 15% en 2020 y del 10% en 2021. Descuento aplicable en los seguros de salud y dental por la contratación de los 4 seguros que entran en la promoción: salud, dental, vida y decesos. Promoción no válida en Ibiza y Menorca.



PATINETES ELÉCTRICOS Y SU REGULACIÓN

Alfredo Barber

Abogado. Beneyto Despacho Jurídico



En la actualidad no cabe más que pasearse por nuestras ciudades para ser testigos de la proliferación de dispositivos propulsados por motores eléctricos de diferentes dimensiones y potencia, tales como el Segway, el monociclo eléctrico o el conocido como patinete eléctrico. Estos aparatos se conocen como Vehículos de Movilidad Personal (en adelante VMP).

Factores como la sostenibilidad, el uso de las nuevas tecnologías o el ahorro económico ha aumentado la adquisición de este tipo de vehículos. Además la pasada festividad posicionó a estos aparatos eléctricos como uno los productos estrella entre las compras navideñas.

En ciudades como Valencia, el tamaño, el buen clima de la ciudad, el perfil plano de la mayoría de sus calzadas y, especialmente, el aumento de carriles bici y ciclocalles (los cuales conectan gran parte de la ciudad) han multiplicado aún más si cabe el uso de estos VMP, siendo a día de hoy los protagonistas absolutos de la movilidad de nuestras ciudades.

No obstante **sería imprudente obviar el riesgo y peligro real que implica la utilización de estos dispositivos en nuestras calles**, principalmente con respecto a los peatones pero también sobre la integridad física del usuario que lo conduce. Sin ir más lejos; el pasado mes de agosto de 2018 se produjo el primer atropello con resultado fatídico, en el que una anciana fue arrollada por dos jóvenes que circulaban con un patinete eléctrico a poco más de 30 km/h (en Esplugues de Llobregat -Barcelona-), siendo éste un ejemplo claro del riesgo real existente.

Esta nueva situación ha puesto en alerta a las autoridades pero a día de hoy aún **no tenemos una norma a nivel estatal que unifique su regulación en todo el territorio, si bien se**

ha encomendado a la Administración local (a los ayuntamientos) la facultad de establecer sus propias normas en esta materia.

La Dirección General de Tráfico y el Ministerio del Interior, aprovechando la reforma de la futura Ley de Seguridad Vial, están trabajando para homogeneizar las normativas municipales en este aspecto. Además, según la última información que tenemos (por comparecencias públicas de representantes de la DGT y del actual ministro del interior), **desde el gobierno se está estudiando la posibilidad de implantar la obligatoriedad de tener contratado un seguro** para todos los propietarios de patinetes eléctricos.

La DGT elaboró en el año 2016 una circular informativa sin efecto normativo (**Instrucción n.º 16.V-124**), la cual establece los criterios a seguir en esta clase de vehículos (especialmente su tipología por pesos y velocidades).

La referida Instrucción de 2016, en cuanto al aseguramiento de los VMP no establece la obligación de tener suscrito un seguro, al no tener esta clase de dispositivos la consideración de vehículos de motor (en atención al RD 1507/2008 de 12 de septiembre). Esta propuesta no obstante, alentando a los usuarios y propietarios a tener asegurado estos aparatos, refiere en su criterio Cuarto a la posibilidad de contratar de manera voluntaria una póliza en los términos establecidos en la legislación general de seguros.



Las pautas contenidas en la citada Instrucción han servido de apoyo para la normativa municipal que está hoy vigente en ciudades como Madrid (Ordenanza de Movilidad Sostenible, que denomina a estos dispositivos “Vehículos de Movilidad Urbana”) o Barcelona (Ordenanza de Circulación de Peatones y Vehículos, siendo ésta una de las pioneras en regular el uso de los VMP).

Estas ciudades requieren, a través de su normativa de movilidad y circulación, que las empresas cuya actividad sea la explotación económica de los VMP (empresas de alquiler) cuenten con un seguro de responsabilidad civil obligatoria que cubra posibles daños a terceros y daños al patrimonio municipal.

En el caso de **Valencia**, el pasado mes de octubre de 2018 el ayuntamiento presentó el borrador de la nueva ordenanza municipal (actualmente todavía está en periodo de alegaciones) la cual regula su circulación y medidas de seguridad (por dónde circular, a qué velocidad, distancias de seguridad, uso de chaleco y casco, edad, luces, timbre, etc.) en función de la potencia del dispositivo. Por otro lado este proyecto de momento no establece la obligación de contratar un seguro, aunque recomendará su contratación para bicicletas y patinetes.

Según los datos que tenemos a fecha de hoy, observamos que Valencia será menos restrictiva en este sentido que

Madrid o Barcelona, e incluso más flexible que ciudades de la propia Comunidad, como es el caso de Gandía o Denia. Llegados a este punto debemos resaltar **la importancia de tener asegurado este tipo de dispositivos de motor eléctrico**. Desde un punto de vista jurídico nuestro Código Civil (al tenor de su art. 1.902) establece que cualquier ciudadano debe responder por los daños que pueda ocasionar. Por tanto tendríamos un punto de partida para recomendar la contratación de un **seguro de Responsabilidad Civil personal**; si el propietario o usuario del patinete eléctrico no tiene suscrito un seguro de RC, en caso de tener un accidente y ser él el responsable, deberá acarrear con los daños causados (ya sea contra un peatón, contra otro vehículo, etc.).

Alguno de estos dispositivos pueden alcanzar incluso los 30km/h, siendo ésta una velocidad más que considerable para provocar lesiones importantes en caso de impactar contra un peatón. Si el conductor de un patinete atropella a una persona puede responder con su patrimonio tanto por los daños materiales (que pudiera causar sobre las cosas del perjudicado) como por las lesiones sufridas por éste y las posibles secuelas generadas, además de tener que indemnizar por el lucro cesante o daño patrimonial que le hubiera provocado (por ejemplo, la pérdida económica que le ha supuesto a un autónomo

no poder ir a su trabajo en un periodo de tiempo determinado a consecuencia del siniestro).

Por otro lado una alternativa interesante sería **incluir una cláusula de Responsabilidad Civil familiar en el seguro de Hogar**, la cual garantice los daños ocasionados a terceros, en caso de que el responsable sea una persona que conviva dentro del domicilio familiar y dependa económicamente del asegurado.

Por último también sería recomendable la contratación de una **cobertura de Asistencia Médica** que garantice la integridad física del propio usuario para el caso de que sufra un accidente circulando con el patinete.

En definitiva, siendo una realidad que los VMP han llegado para quedarse e integrarse en la movilidad de nuestras ciudades y que nuestro ordenamiento jurídico todavía no regula al unísono la circulación de estos vehículos; en primer lugar se deberá analizar la ordenanza municipal que regule su circulación y, en caso de no requerirse la suscripción de un seguro para estos vehículos, deberá concienciarse a los propietarios y usuarios del riesgo real que implica su conducción, recomendando la contratación de una póliza de Responsabilidad Civil que, al menos, garantice los daños personales y materiales que pudiera ocasionarse a terceros.

TODO PREPARADO PARA FORINVEST 2019



Forinvest, el mayor foro de networking financiero-empresarial del país, contará con una ponencia inaugural de lujo: José Ignacio Goirigolzarri, presidente de Bankia, y será clausurado por José María Gay de Liébana. Además, la ponencia de la Noche de las Finanzas será pronunciada por Nuria Oliver.

La ponencia de Goirigolzarri será el 5 de marzo a las 10 horas, y dará el pistoletazo de salida a Forinvest 2019, que se celebra los días 5 y 6 de marzo. Con una extensa carrera a sus espaldas, Goirigolzarri es actualmente presidente de Bankia y de BFA, vicepresidente de CECA, presidente de Garum Fundatio, presidente de Deusto Business School y presidente del Consejo Asesor del Instituto Franklin.

Por su parte, el encargado de clausurar este foro empresarial y financiero será otro gran experto en economía y finanzas: José María Gay de Liébana, economista, escritor, conferenciante y profesor de economía financiera y contabilidad en la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Barcelona.

Además, la Noche de las Finanzas contará con una ponente de excepción: Nuria Oliver, experta internacional en inteligencia artificial y primera persona

española en ganar el premio Innovadores por MIT, que dará una ponencia magistral y recibirá, además, uno de los premios que otorga Forinvest a empresarios, financieros y emprendedores de éxito.

Oliver, nacida en Alicante en 1970, es doctora por el prestigioso Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), ingeniera de Telecomunicaciones y una de las mujeres investigadoras en informática más citadas en España. Durante dos días este certamen acogerá a empresarios, economistas de prestigio, gurús de las finanzas, la banca y el mundo de los seguros, que analizarán los temas de máxima actualidad sectorial en los distintos foros de debate del certamen: el Forum Forinvest, el Foro Internacional del Seguro, el Foro de Finanzas Personales, el Foro del Asesor y el Innovation & Fintech Forum, que contará con Richard Vaughan, fundador y actual presidente de Grupo Vaughan.

PROGRAMA DEL FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO DE FORINVEST 2019



El Foro Internacional del Seguro de Forinvest, que se celebra los días 5 y 6 de marzo en Feria Valencia y que se sitúa como el principal punto de encuentro del sector asegurador, contará con un ambicioso programa para 2019 que pueden consultar en la imagen lateral de esta página.

En esta duodécima edición, el Foro del Seguro abordará la actualidad y las novedades del sector con argumentos tan potentes como la digitalización de la empresa en mediación y los casos de éxito que la avalan, así como de la importancia de la unión en el sector para crear fortalezas en el colectivo. Además, también se reflexionará sobre los cambios legislativos y formativos y la manera en que afectarán al mundo del seguro.

Esta es una cita ineludible para todos los profesionales que quieran estar a la última en las tendencias del sector asegurador. No en vano el certamen ha reunido a los dirigentes de entidades como Mapfre, Reale, Liberty, Allianz, Generali, Axa, Unión Alcoyana, Plus

Ultra, Zurich, Fiat o Catalana Occidente, además de representantes de la Administración, de los colegios de mediadores de seguros y de asociaciones representativas en este ámbito como Copapro, ACS-CV o Aprocose.

Y es que Forinvest, presidido por el Conseller d'Hisenda i Model Econòmic de la Generalitat València, Vicent Soler, se ha consolidado como el mayor foro de networking financiero-empresarial del país que permanece fiel a sus principios fundacionales: la difusión de la cultura financiera, el apoyo al ecosistema emprendedor y la conexión entre empresa y finanzas.

Además de las distintas conferencias, mesas redondas y almuerzos de trabajo, en las que van a participar cerca de 200 ponentes, Forinvest contará un año más con una amplia zona de exposición comercial con la mejor oferta de entidades financieras, brokers, sociedades de valores, aseguradoras, instituciones sectoriales, universidades, aceleradoras y proveedores de soluciones tecnológicas.

5-6 | marzo
2019

forinvest.es
#forinvest19



FORINVEST



CONSEJO DE COLEGIOS PROFESIONALES DE MEDIADORES DE SEGUROS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

Aseguradora oficial:



FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO PROGRAMA (Sujeto a cambios)

MARTES 5 DE MARZO DE 2019

12:00 h. INAUGURACIÓN
Vicent Soler i Marco
Conseller d'Hisenda i Model Econòmic

12:00 h. **Cambios legislativos y formativos**
14:00 h. Modera: **Maribel Vilaplana**. Periodista

Ponentes:
José Luis Ferré. CEO Seguros Allianz
Luis Sáez de Jauregui. CEO Presidente Axa Pensiones
Enrique Jorge Rico. CEO Unión Alcoyana
Vicente Cancio. CEO Zurich Seguros

14:15 h. PREMIO A LA MEDIACIÓN
Jose Luis Mañero. Presidente del Colegio de Mediadores Seguros de Zaragoza. Expresidente CECAS

16:30 h. **Digitalización de la empresa de mediación. Casos de éxito**
18:30 h. Modera: **Román Mestre**. Director General Adiplus

Ponentes:
Philippe Marugán. Corredor de Seguros
David Bueso. Corredor de Seguros
Alejandro Mocholí. Corredor de Seguros
Enrique Balzaull. Corredor de Seguros
Jorge Benítez. Corredor de Seguros
Juan David Ruiz. Corredor de Seguros

MIÉRCOLES 6 DE MARZO DE 2019

12:00 h. **Actualidad de la mediación, hacia dónde vamos.**
14:00 h.

Modera: **Maribel Vilaplana**. Periodista

Ponentes:
Francisco Muñoz. Profesor Titular de la Facultat d'Economia de la Universitat de València.

Unión del colectivo, fortaleza del canal, colegios profesionales VS asociaciones profesionales, la voz de la mediación profesional.

Ponentes:
Elena Jiménez de Andrade. Presidenta Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros
Maciste Argente. Presidente Fecor
Martín Navaz. Presidente Adecese
Santiago Macho. Directivo Aunna
Álvaro Olmos. Presidente ACS-CV
Ana Muñoz. Relaciones Institucionales Cojebro
Silvino Abella. Presidente Espabrok
Martín Julián Rojo. Presidente Aprocose

16:30 h. **Charla Motivacional "YES, YOU CAN!".**
17:30 h. **Sr. Corrales**

17:30 h. CLAUSURA
EL BREXIT EN EL ACTUAL CONTEXTO ECONÓMICO. Incidencia en la economía española

José M^o Gay de Liébana y Saludas. Académico Numerario de la Real Academia Europea de Doctores. Profesor de la Universidad de BARCELONA, Doctor en Ciencias Económicas. Doctor en Derecho.

Hotel colaborador:

Sercotel Sorolla Palace
Tel: 96 186 87 00
www.hotelsorollapalace.com

"El mejor evento profesional para Mediadores de Seguros en VALÈNCIA"



FERIA VALENCIA

FIRMADO EL NUEVO CONVENIO DE COLABORACIÓN ENTRE ASEPEYO Y EL COLEGIO DE ALICANTE



La Mutua Asepeyo se ha convertido en un nuevo colaborador del Colegio Profesional de Seguros de Alicante con un nuevo convenio de colaboración encaminado a mejorar sustancialmente la orientación, formación y el conocimiento de la normativa y las actividades que han de observarse en materia de afiliación, cotización, acciones protectora, prestaciones y/o prevención de riesgos laborales. Para ello la Mutua Asepeyo se suma a los trabajos que ofrece ya el Colegio en materia de formación de calidad y ofrecerá charlas, cursos, conferencias y jornadas formativas e informativas.

Esta colaboración se ha plasmado en un nuevo convenio firmado por Gerson Morales en calidad de director del centro asistencial Asepeyo y el presidente del Colegio de Alicante, Eusebio Climent. A este acto asistieron también Mariano Hernanz, vicepresidente del Colegio y Antonio Serna, tesorero del mismo.

Desde el Colegio su presidente, Eusebio Climent considera que se trata de “una gran oportunidad para seguir mejorando la formación que ofrece el colegio en aras de lograr la mejor calidad de servicio y profesionalidad de los mediadores”. Climent ha agradecido a Mutua Asepeyo la confianza que deposita en el Colegio y cree que “esta colaboración va a ofrecer a nuestros colegiados nuevas perspectivas profesionales”



ENCUENTRO DEL COLEGIO DE CASTELLÓN CON SUS PATROCINADORES

Un año más el Colegio de Mediadores de Castellón organizó una reunión con las entidades patrocinadoras en los salones del Casino Antiguo y a su finalización los asistentes celebraron una comida de trabajo.

Antonio Fabregat agradeció la asistencia a los presentes y valora su colaboración con el Colegio gracias a la cual puede desarrollarse una completa actividad formativa, especial mención hace de las empresas auxiliares que contribuyen a prestar un mejor servicio a los clientes. También cada uno de los asistentes realizó una pequeña intervención o presentación en el caso de las nuevas incorporaciones de este año. Se estuvo comentando las novedades que se esperan con la aprobación definitiva de la nueva Directiva de Distribución que acarreará nuevas condiciones de trabajo y obligaciones.

Se mencionó también la importancia de la formación específica sobre todo en productos de mayor valor, así como la elaboración de formatos formativos que puedan abrir otras vías que los colegiados encuentren más cómodas y accesibles. Tam-

bién sería deseable que con el tiempo el seguro estuviera presente en los temarios de la formación en las escuelas.

Otros asuntos comentados han sido la bolsa de trabajo, la sucesión en los negocios de mediación y como siempre la voluntad de colaboración de compañías y mediación para dar a conocer como se merece la imagen profesional de nuestro canal y el trabajo y servicios del Colegio para fomentar la colegiación de los verdaderos profesionales.

Asistieron a este encuentro los representantes de Adeslas, Lidón y José Luis Heredia; Axa, Arturo Moral y Julio Monjo; DKV, Iñaki Ortiz; Fiatc, Francisco García Pagan; Llum Fred y Aigua, Valentín Martínez y Samuel Méndez; Peryser, Rocio Mota; Plus Ultra Mónica Gimeno; Reale, Daniel Izquierdo; Sanitas, Rubén Rodríguez; Unión Alcoyana, Carlos Mirón y José Miguel Cava, y Zúrich, José Manuel Puig. Por parte del Colegio asistieron el Presidente Antonio Fabregat, el secretario, Fernando Solsona y los vocales Inmaculada Fabregat, Victoria Amat y Joaquín Gil.



SEGUIMOS AVANZANDO JUNTOS

**MÁS DE 50 AÑOS ASEGURANDO AUTOMÓVILES
Y ACCIDENTES INDIVIDUALES**

Musepan, la Mutua de seguros de la Panadería de Valencia, te ofrece el seguro hecho a tu medida. Siempre con ofertas actualizadas y adaptadas a las necesidades del momento.

www.musepan.com 902 903 950

OF. CENTRALES VALENCIA

Guillem de Castro 46. 46001
T 963 918 175 F 963 918 175
Dpto. Att. al Cliente 902 903 950
Dpto. de Siniestros 902 903 000

ALICANTE

Asociación Prov. de Panadería
y Pastelería
Capitán Dema 30. Izq. 03007
T 965 110 380 F 965 284 391





MURIMAR SEGUROS: NUEVO CONVENIO DE COLABORACIÓN DEL COLEGIO DE ALICANTE

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante sigue sumando apoyos de las principales compañías del sector. Murimar Seguros, Mutua de Seguros a Prima fija firmó un nuevo protocolo de colaboración con el Colegio de Alicante. Un protocolo que afianza el trabajo que viene realizando el Colegio de profesionalizar el sector a través de una formación de calidad con un apoyo claro y bien definido hacia los más de 400 colegiados que conforman el Colegio Profesional de Alicante.

Es el primer convenio de colaboración que firma el Colegio con Murimar pero a buen seguro no será el último. Javier Ascó, responsable comercial de la zona Levante de Murimar junto a Eusebio Climent, presidente del Colegio y Mariano Hernanz, vicepresidente han comenzado a trabajar las líneas básicas de colaboración entre ambas entidades.

Eusebio Climent destacó la importancia de contar con nuevas compañías que creen en los mediadores profesionales como un pilar fundamental para fortalecer el sector de los seguros tan competitivo y fuerte. Por su parte desde Murimar, Javier Ascó consideró que es un buen punto de partida para estrechar lazos con los mediadores profesionales y apoyar su formación y puesta en valor de la profesión.

José Antonio Gutiérrez

Director Del. Levante de MM Globalis

“EL COLEGIO ES EL INTERLOCUTOR PARA TODAS NUESTRAS INICIATIVAS”



MM Globalis y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia firmaron el pasado 1 de febrero la renovación del protocolo de colaboración, en un acto realizado en las instalaciones colegiales con la presencia de la presidenta Mónica Herrera y el Director de la Delegación Levante de la entidad, José Antonio Gutiérrez.

¿Desde cuándo mantiene MM Globalis su acuerdo con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia?

Mutua Madrileña lleva colaborando ininterrumpidamente con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia desde hace seis años.

¿Qué valoración realiza MM Globalis de este acuerdo?

La valoración que hacemos desde Mutua es extremadamente positiva. Con este acuerdo, nos situamos cerca

de la mediación profesional Valenciana, entendiendo sus necesidades y usando el Colegio Profesional como interlocutor natural para todas nuestras iniciativas y propuestas.

¿Qué actividades llevará a cabo la entidad en virtud de este acuerdo?

Mutua seguirá participando de forma activa en aquellos eventos que mejor representan la mediación en Valencia: El día de la patrona y, sobre todo, Forinvest volverán a ser fechas señaladas en nuestro calendario.

¿Cuál es el posicionamiento de MM Globalis en el mercado asegurador valenciano?

De crecimiento continuo. Somos una compañía muy joven en el mercado asegurador Valenciano y todavía más con la mediación. El objetivo inmediato es utilizar nuestra enorme experiencia aseguradora en mercados muy complejos y seguir creciendo en la Comunidad Valenciana.



MUTUA LEVANTE RENUEVA SU CONFIANZA EN EL COLEGIO DE ALICANTE

La entidad vuelve a mostrar su apoyo a la mediación de la provincia

El Colegio Profesional de mediadores de Seguros de Alicante continúa sumando compañías a través de nuevos acuerdos de colaboración. Mutua de Levante es la última compañía en confiar en el trabajo que se realiza desde el colegio al tiempo que se convierte en una de las compañías que patrocinan el 75 aniversario del Colegio cuya gala de celebración fue el pasado 7 de febrero en el Auditorio Provincial ADDA.

El director comercial de Mutua de Levante, Jorge Tomás, y Eusebio Climent, presidente del Colegio han firmado este convenio en presencia de Mariano Hernández, vicepresidente del Colegio y Felipe Garrido, secretario del mismo. Mutua de Levante muestra así su apoyo a los mediadores colegiados y al trabajo que desde el Colegio se lleva a cabo para profesionalizar al máximo el sector a través

de interesantes jornadas formativas. Del mismo modo Mutua de Levante se suma de manera activa a la celebración del 75 aniversario del Colegio de Alicante.

Eusebio Climent ha agradecido a Mutua de Levante su apoyo a todos los mediadores profesionales colegiados y al trabajo que día a día desarrolla el Colegio en su objetivo de ser cada día más fuertes y estar mejor preparados. Climent además ha hecho una mención especial a la celebración del 75 aniversario que contará activamente con Mutua de Levante, una celebración de la que ha asegurado “con el apoyo de grandes compañías como Mutua de Levante trabajamos para ofrecer una conmemoración digna de todos y cada uno de los colegiados que desde hace 75 años han hecho de este Colegio Profesional uno de los más fuertes y activos de España”.

EL COLEGIO DE VALENCIA Y MUSEPAN FIRMAN UN ACUERDO DE COLABORACIÓN



El pasado 22 de noviembre el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y la aseguradora Musepan firmaron un protocolo de colaboración, el primero que concierne a ambas entidades. Al acto acudieron Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia y Andrea Ares, nueva directora comercial y de marketing de Musepan.

Ares destacó que la entidad tiene como objetivo “mantener una relación sólida, próxima, estable y transparente con todos los Mediadores, ya que nuestro compromiso es ofrecerles apoyo y escucharles, con el único propósito de seguir avanzando juntos”.

El propósito de la colaboración de Musepan con el Colegio de Valencia pretende, según Ares, “continuar con el crecimiento en materia de seguros y por otro lado, preservar la profesionalización de la mediación que el Colegio desarrolla en esta zona”.

La reincorporación de Andrea Ares a Musepan como directora Comercial y de Marketing fue, según Mónica Herrera, “muy esperada, ya que había trabajado anteriormente con ellos”. Así, la presidenta del Colegio de Valencia subraya el acierto de la elección de Ares en su vuelta a la compañía.

Joaquim Miró

Director territorial de MAPFRE

“LOS COLEGIOS APORTAN UN GRAN VALOR AÑADIDO A LOS MEDIADORES”



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia recibió el 29 de enero la visita institucional de MAPFRE, con el objetivo principal de establecer un primer contacto con el nuevo director territorial de la aseguradora en Valencia, Joaquim Miró. Asistieron a la reunión Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, Jorge Benítez, vicepresidente; Ángel Gómez de la comisión de Agentes, y el gerente de la institución, Rafael Perales. También asistieron por parte de MAPFRE Andrés Marín, director comercial Empresas y Antonio Bernárdez, director comercial Particulares.

¿Con que objetivos asume la dirección territorial de MAPFRE?

El gran objetivo es el crecimiento con rentabilidad, poniendo el foco en las familias. Sin duda un gran reto

que vamos a afrontar con la máxima ilusión para poder dar continuidad a los excelentes resultados cosechados hasta la fecha por MAPFRE en la DGT Este.

¿Conocía el trabajo de los Colegios de la Comunidad Valenciana y en particular el de Valencia?

Por mi responsabilidad anterior como director general territorial de Mapfre en la zona Sur tengo referencias de los colegios de Mediadores en Andalucía y se que aportan un gran valor añadido a los mediadores y que desarrollan una labor fundamental en la mediación.

¿Qué supone la mediación para la estrategia de MAPFRE?

Una gran oportunidad, para poder seguir colaborando y desarrollando iniciativas que nos ayude a las entidades. Conocer las necesidades de los mediadores nos ayuda a nuestro objetivo de seguir mejorando.



MM GLOBALIS SE SUMA AL 75 ANIVERSARIO DEL COLEGIO DE ALICANTE

La entidad aseguradora estrecha sus relaciones con la institución colegial alicantina

Cuando una nueva compañía se suma a colaborar con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante es siempre una gran noticia. En este caso además Mutua Madrileña se convierte en uno de los patrocinadores de la celebración del 75 aniversario del Colegio de Alicante.

MM Globalis apuesta con fortaleza y convicción por el Colegio de Alicante a la hora de trabajar en la defensa de los colegiados profesionales y en una formación de calidad que permite hacer cada

día un sector más y más fuerte. Además MM Globalis se suma a la celebración del 75 aniversario del Colegio de Alicante de manera activa. Una celebración muy especial para todos los colegiados que tuvo visibilidad el pasado 7 de febrero en el ADDA con la Gala del 75 aniversario.

Desde el Colegio su presidente, Eusebio Climent ha agradecido a MM Globalis representada por Carmen Moreno, responsable comercial, y en presencia también del vicepresidente del Colegio, Mariano Hernanz, la confianza que han depositado en el trabajo que se realiza desde el Colegio y muy especialmente en su apoyo a la celebración del 75 aniversario, una fecha tan señalada y especial para todos los colegiados. Climent considera que el apoyo y colaboración de MM Globalis significa que estamos trabajando bien y que cada día compañías tan solventes y fuertes como Mutua Madrileña creen en el trabajo profesional tan importante que realizan los mediadores y en la puesta en valor que hace el Colegio del mismo.

RENOVACIÓN DEL ACUERDO ENTRE UNIÓN ALCOYANA Y EL COLEGIO DE ALICANTE



Tanto desde Unión Alcoyana como desde el Colegio de Alicante han realizado un balance muy positivo del convenio

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y Unión Alcoyana continúan trabajando juntos para mejorar los servicios a los mediadores colegiados. Tras un balance más que positivo del convenio anterior los responsables de ambas entidades consideran que acuerdos de este tipo son muy beneficiosos para fortalecer la profesionalización del sector.

Enrique Jorge Rico, director general de la entidad y Eusebio Climent, presidente del Colegio rubricaron el acuerdo

que también contó con la presencia de Rafael Martínez, director de la sucursal Alicante de Unión Alcoyana, Carlos Mirón, director comercial y Mariano Hernanz, vicepresidente del Colegio. Con esta firma el Colegio de Alicante continúa sumando apoyos y refrendando el trabajo que se realiza desde el Colegio para lograr un sector más fuerte y con mejores perspectivas de futuro.

Tanto desde Unión Alcoyana como desde el Colegio se realizó un balance

muy positivo del convenio que une a las dos entidades y que ha dado pie a esta renovación. Eusebio Climent agradeció el apoyo de Unión Alcoyana a todos y cada uno de los colegiados de Alicante a través del propio Colegio en el fomento de la formación y la colegiación como los mejores instrumentos para crecer día a día. Por su parte desde Unión Alcoyana se destacó la importancia de apoyar a los colegios profesionales que son uno de los mejores garantes de la fortaleza del sector.

SALUS SE INCORPORA A LOS PROTOCOLOS DEL COLEGIO DE ALICANTE



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante sigue sumando apoyos y colaboraciones. La última compañía en formar parte del trabajo del Colegio es SALUS Seguros de Salud, una compañía emergente que quiere consolidar su crecimiento y apuesta por los mediadores profesionales.

A la firma de este primer protocolo de colaboración asistieron el director territorial de la Zona Este, Adolfo Lagunas y Miriam Muñoz, directora comercial Este de SALUS. Por parte del colegio participaron el presidente Eusebio Climent y el vicepresidente Mariano Hernanz. Una firma que supone un respaldo muy importante a la labor que se lleva a cabo desde el Colegio para ofrecer un servicio de calidad a los colegiados.

Eusebio Climent aseguró que contar con SALUS supone contar con una compañía que cree en la profesionalidad de los mediadores y que estamos ante una colaboración que a buen seguro se va a prolongar durante mucho tiempo. Climent ha agradecido a SALUS su apuesta por el Colegio de Alicante y considera muy positivo que cada día seamos más y más fuertes. Por su parte desde SALUS Seguros de Salud, consideraron que trabajar con el Colegio es una gran oportunidad para seguir mejorando la calidad y profesionalidad de nuestro sector.

Juan Dueñas

Director territorial Este de ARAG

“NUESTRA RELACIÓN CON EL COLEGIO ES ACTIVA”



ARAG y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia prolongan su colaboración durante un ejercicio más, en virtud del protocolo firmado el pasado 13 de diciembre por Juan Dueñas, director de la territorial Este de la entidad, y por la presidenta del Colegio, Mónica Herrera.

¿Cómo valora ARAG la relación con el Colegio de Valencia?

Tenemos una relación activa, que nos ofrece la oportunidad de colaborar con temas de formación cada vez que lo hemos necesitado y teniendo una respuesta siempre positiva y colaborativa.

¿Cuáles son los objetivos de esta renovación?

Desde ARAG seguimos apostando por estar lo más cerca posible de la mediación. Una manera muy efectiva de hacerlo posible es precisamente siendo activos en los Colegios de Mediadores de Seguros, como es el caso del Colegio de Valencia. Un Colegio donde se valora mucho la formación a la mediación en todos los ámbitos necesarios y donde

ARAG se siente cómoda con ese mensaje que compartimos plenamente.

¿Van a llevar a cabo algún tipo de acto en el Colegio en los próximos meses?

En breve pasaremos un nuevo calendario de actos formativos programados, pero también, como cada año y por nuevos cambios legales, adaptamos nuevas ponencias en función de los intereses que esos cambios puedan suponer a la mediación.

¿Qué significa el canal de mediación para ARAG?

Es nuestra razón de ser y donde se encuentra el principal volumen de negocio de la compañía. A veces nos hacemos la pregunta al revés: ¿qué podemos significar para la mediación? Nos esforzamos día a día para estar cerca de ellos. No solamente les ofrecemos soluciones aseguradoras, también apostamos por la ayuda continua al mediador a través de nuestros equipos comerciales, dándoles formación, asesoramiento, productos adaptados, ayudas tecnológicas y digitales que faciliten la importante y difícil labor de la mediación.



ALICANTE: NUEVA JUNTA DIRECTIVA EN UPA

La Unión de Colegios Profesionales de Alicante estrena nueva junta directiva encabezada por Fernando Candela, Decano del Colegio de Abogados de Alicante tras la celebración de la asamblea general ordinaria. Una junta que guiará los pasos de la UPA hasta el 2022.

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante forma parte activa de la UPA en la figura de Mariano Hernanz, quien quiso en nombre de todo el Colegio felicitar a Fer-

nando Candela por su nombramiento y desearle todos los éxitos posibles en su nueva labor al frente de la UPA. Mariano Hernanz, vicepresidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante ha destacado la importancia de trabajar todos juntos, unidos en un proyecto común que defienda la profesionalidad y el buen hacer de todas aquellas personas que apuestan por estar colegiadas en su colegio profesional.



JUBILACIÓN.- Antonio Veiga, director comercial de Allianz hasta el pasado 31 de diciembre, se ha jubilado tras una dilatada y exitosa trayectoria profesional. Desde MEDIADORES DE SEGUROS le deseamos toda la felicidad para su nueva etapa vital.

EL COLEGIO DE ALICANTE SEGUIRÁ COLABORANDO CON ZURICH



Zurich Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante han renovado su confianza tras analizar la estrecha colaboración que se ha realizado el 2018 en una reunión en la que han participado Vicente Segrelles, director comercial de la territorial Levante, y Eusebio Climent y Mariano Hernanz por parte del Colegio.

Se mantienen los lazos de colaboración y se plantean nuevos retos de cara al 2019 con una de las compañías más solventes y con mayor proyección del sector.

Desde el Colegio su presidente, Eusebio Climent valoró muy positivamente la colaboración que se está llevando a cabo con el objetivo de profesionalizar nuestro

sector y dar mejores servicios a nuestros colegiados. Cuando dos entidades de la talla de Zurich y el Colegio trabajan juntos los resultados son siempre satisfactorios ha apuntado Climent que ha añadido que “la fuerza de nuestro sector radica en la estrecha colaboración entre entidades que apuestan por la profesionalización de los mediadores como la mejor herramienta posible para garantizar el futuro”.

Por su parte, desde Zurich, Vicente Segrelles consideró que “trabajar y colaborar con el Colegio de Alicante es siempre muy positivo y forma parte de nuestra visión de un sector fuerte que cuente con los mejores profesionales posibles”.



COLABORACIÓN CON ASISA: UN TRABAJO POSITIVO

Reunión más que positiva entre el Colegio y ASISA que estrena gerente de la oficina de Alicante, Juan Luis Rodríguez en la que se ha valorado la estrecha colaboración que lleva a cabo el Colegio y la Compañía en la formación de calidad y la defensa de los mediadores profesionales como garantes de un sector fuerte y con una amplia proyección de mercado.

Eusebio Climent, presidente del Colegio, agradeció el apoyo de ASISA al renovar el acuerdo de colaboración entre las dos entidades y puso en valor la importancia de contar con las compañías más solventes del sector para entre todos seguir creciendo en un sector cada día más y más competitivo.

Desde ASISA, su nuevo Gerente de Alicante, Juan Luis Rodríguez destacó la importancia que tiene para la compañía trabajar con un Colegio Profesional que defiende a ultranza a sus colegiados y al mismo tiempo trabaja para ofrecer los mejores servicios.

VISITA DEL CONSEJO AUTONÓMICO A ALLIANZ

El Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana realizó una visita institucional a la delegación de Allianz en Valencia, para establecer el primer contacto con el nuevo director comercial de Levante de la entidad, Ignacio Ripol.

Ripol, que ejerce de manera efectiva su nueva responsabilidad desde el 1 de enero, es ingeniero industrial y se unió al Área Pericial de la entidad en 2004, incorporándose posteriormente al equipo de Siniestros, que dirigía hasta el momento. Sustituirá en el cargo a Antonio Veiga, que se ha jubilado. El encuentro tuvo lugar en las instalaciones de la dirección comercial de Levante de Allianz en Valencia, y en él participó, además de Ripol y Veiga, Javier Salaverría, responsable de la oficina de Desarrollo Comercial Levante y José Moncho, responsable de la delegación Valencia. Por parte del Consejo asistieron su presidente, Antonio Fabregat, los vicepresidentes Eusebio Climent y Mónica Herrera, y el gerente del Colegio de Valencia, Rafael Perales.





ASISA PRESENTA EN LISBOA SUS PLANES DE EXPANSIÓN EN PORTUGAL

ASISA presentó en un acto celebrado en Lisboa su entrada en el mercado asegurador y sanitario portugués y sus planes de expansión en Portugal, donde la compañía tiene autorización para operar en los ramos de Vida y No Vida, comercializa seguros dentales a los que se añadirán seguros de salud, y tiene previsto abrir su primera clínica dental propia en la capital lusa en el primer semestre de este año.

En el acto, celebrado en el Hotel Pestana Palace, el presidente de ASISA, Dr. Francisco Ivorra, acompañado por el administrador ejecutivo, Óscar Villoslada, y la responsable para Portugal, Sandra Moás, presentaron los ejes de la estrategia de la compañía para crecer en el mercado portugués. Esta estrategia tiene como objetivo impulsar un ecosistema ibérico de prestación de servicios para el cuidado de la salud que permita que los asegurados españoles y portugueses puedan ser atendidos libremente en el universo de las unidades prestadoras

de servicios de salud a nivel ibérico y que será una realidad en el plazo de un año.

Para ello, ASISA tratará de reproducir en Portugal el modelo de prestación de servicios integrados de salud que ha desarrollado en el mercado español y se ha fijado como objetivo lograr, en el plazo de 5 a 10 años, una cuota de mercado en Portugal semejante a la que la compañía tiene en España.

El presidente de ASISA, Dr. Francisco Ivorra, destacó que: “hoy es un gran día para la familia del Grupo ASISA. Portugal es la salida natural en nuestro proceso de internacionalización. Nos unen infinidad de lazos culturales, una historia común y una dinámica relación comercial, desde el más profundo respeto. Nos avalan 40 años de experiencia y somos el primer grupo privado de salud en España con aseguramiento y servicios asistenciales. Ahora, queremos crear una unidad de atención a la salud en el ámbito Ibérico para ambos países”.

ENRIQUE RICO, CONSEJERO DELEGADO DE UNIÓN ALCOYANA SEGUROS, SE JUBILA

Enrique Rico abandonó su puesto como consejero delegado de Unión Alcoyana Seguros el pasado día 1 de enero, permaneciendo como miembro del Consejo de Administración de la entidad. Inicia así una nueva etapa después de una trayectoria laboral vinculada a la compañía desde el 14 de abril de 1959 fecha en que se incorporó a la misma siendo nombrado director general en 1972, consejero en 1975 y consejero delegado en 2002.

Rico, profesor mercantil desde 1955, censor jurado de Cuentas y auditor, ha ocupado asimismo diversos cargos y responsabilidades tanto a nivel sectorial como a nivel empresarial. Ejerció como vocal del comité directivo

de UNESPA, presidió URVEA (Unión Valenciana de Entidades Aseguradoras) y ha sido vocal de la Junta Consultiva de Seguros.

Formó parte del pleno de la Corporación Municipal del Ayuntamiento de Alcoy como teniente de alcalde de Hacienda en los años 70. Desde 1976 fue elegido como vocal del pleno de la Cámara de Comercio e Industria de Alcoy, institución de la que fue Vicepresidente entre 1978 y 1991 y a la que ha presidido entre 1991 y 2018.

Asimismo, Enrique Jorge Rico ha sido nombrado miembro del Consejo de Administración por cooptación ocupando el puesto de Mónica Pascual Bernabéu.



MÁXIMA IGUALDAD EN EL RANKING DE PRESENCIA ONLINE DE ENTIDADES DE INNOVACIÓN ASEGURADORA

Igualdad máxima en la nueva edición del ranking de presencia online que comprende el periodo julio-diciembre de 2018 de Innovación Aseguradora, que cuenta con el patrocinio de RGA re International Ibérica. En tres de las clasificaciones sectoriales se han registrado empates múltiples en la primera posición, con hasta seis entidades que han logrado la máxima puntuación, algo que indica que el trabajo de posicionamiento online del sector asegurador español va por buen camino.

Por lo que respecta a la clasificación general, Arag ha logrado una puntuación de 93,96 puntos que la mantiene en la primera posición de ranking por cuarta ocasión consecutiva. Generali se alza con el segundo puesto tras mejorar sus cifras hasta lograr 91,85 puntos, desplazando a la tercera posición a Mapfre, con 87,82 puntos. El top 10 del ranking de Innovación Aseguradora del segundo semestre de 2018 se completa con Mutua Madrileña, Fiatc, Helvetia, Catalana Occidente, Línea Directa, Caser y Fénix Directo, que logra una notable mejora de seis posiciones.

Clasificaciones sectoriales

Esta nueva edición contempla cambios que afectan en el área web y en el área de venta online. Respecto a la primera, se ha dejado de valorar la ubicación de los iconos de las RRSS, pasando solo a valorar el hecho de que estén presentes en la página de inicio. Respecto a la venta, los métodos de pago se han unificado para valorar solamente que se pueda pagar de cualquier forma. En el apartado relativo a la página web, Previsora General es la entidad que mejor servicio presta a través de su web con una valoración de 96,5 pun-

tos, seguida por un triple empate a 88,5 puntos, logrados por Generali, Asisa y DAS. El estudio de Innovación Aseguradora señala que el 42% de las aseguradoras (30) ofrece un sistema de call me back en su página web de inicio, con un aumento de siete respecto al semestre anterior. Las APP es el área más valorada del ranking, junto a venta online y redes sociales. En esta clasificación se produce un quintuple empate en cabeza, con una excelente valoración de 100 puntos, cosechados por AMA, Línea Directa, Mutua Madrileña, Fiatc y MGS. Cabe señalar que el 43% de las aseguradoras (31) vinculan sus aplicaciones en la página web de inicio, dos menos que en la edición anterior. De nuevo se produce un empate múltiple en la primera posición de una de las clasificaciones sectoriales, en este caso la que estudia los blogs corporativos. Han obtenido la máxima puntuación Mapfre, Catalana Occidente, Mutua de Propietarios, DAS, Surne y Plus Ultra

Seguros, que comparten el primer lugar. En este ámbito el 61% de las aseguradoras (44) vinculan sus blog en la página web de inicio. Respecto a la edición anterior, el número de aseguradoras se ha incrementado en una. Arag, Generali, Fiatc, Liberty Seguros, Línea Directa, Lagun Aro, Caser, Génesis, Zurich y Europ Assistance comparten el primer lugar de la clasificación temática de venta online también con 100 puntos, la máxima puntuación. El estudio pone de manifiesto que sólo el 54% de las aseguradoras (39) permite la contratación online de alguno de sus productos, aunque son tres las entidades que lo han implementado en los últimos seis meses.

En el apartado de redes sociales el 12% de las aseguradoras (9) quedan sin puntuar al no ofrecer ningún vínculo de sus redes sociales en la página web de inicio. El 80,6% de las aseguradoras, en concreto 55 de las 72 incluidas en el estudio, tienen presencia en Facebook, la red de referencia en el sector. A continuación, la segunda red más usada es Twitter, en la que están presentes el 76,3% de las entidades incluidas en el estudio, y a poca distancia se sitúa YouTube, dado que el 70,8% de las compañías cuentan con un canal corporativo. El 62,5% de las entidades tienen presencia en LinkedIn, mientras que tan solo el 33,3% cuentan con un perfil en Instagram. Cabe señalar que las puntuaciones del presente apartado son muy dinámicas pues pueden variar en función de la frecuencia de publicación en el momento del análisis o de la información publicada en cada una de las redes sociales. Las tres primeras posiciones de este apartado las ocupan ARAG, con 100 puntos, seguida de DKV y Santalucía.

RANKING DE PRESENCIA EN INTERNET DE ENTIDADES ASEGURADORAS II SEMESTRE 2018





José Antonio Pastor

Aspe

“LOS RETOS SE PUEDEN ALCANZAR CUANDO SE FORMA PARTE DE UN BUEN EQUIPO”

Desde Aspe, en la comarca alicantina del Vinalopó Medio, José Antonio Pastor trabaja como corredor de seguros desde hace 13 años, aunque su vinculación con el sector asegurador viene de mucho antes, como nos ha explicado en esta entrevista con **MEDIADORES DE SEGUROS**.

¿Qué le llevó a ejercer como corredor de seguros?

Tras los inicios como agente afecto con Mutua Ilicitana de Seguros, se decide en 2006 continuar la trayectoria como correduría, la misma nos facultaba para poder ampliar las opciones de contratación y contar con esa situación de independencia ante las Aseguradoras.

¿Qué es lo que más valora de su día a día como asesor en seguros de sus clientes?

Como toda profesión, tiene su parte compleja y considero que existe una satisfacción compartida entre el colectivo y los asegurados cuando asesoras, solucionas entuertos de siniestros o simplemente aclaras dudas.

¿Los clientes siguen valorando el asesoramiento personalizado que se les presta?

Al margen de lo que demuestre cada cliente por su idiosincrasia, entiendo que lo valoran siempre.

¿Se ha encontrado con casos de difícil solución, o con situaciones anecdóticas?

Sí, lo triste es que la prepotencia del

fuerte a veces nos da situaciones complicadas y perjudica a quien no tiene culpa, como es el asegurado.

Hace nada menos que 36 años que está colegiado. ¿Qué decisión le llevó a unirse al Colegio de Alicante? Cumplimos con los requisitos para ejercer con la actividad, entre ellos la colegiación pero ante la complejidad de la profesión se hace necesario su apoyo.

¿Cuáles son los servicios colegiales que más valora?

Todos son necesarios y nos los recuerdan en las publicaciones constantemente, personalmente hemos necesitado y obtenido siempre una respuesta de calidad en temas de formación, asesoramiento general o jurídico.

En su caso participa activamente en las diferentes acciones que plantea el Colegio de Alicante. ¿Qué le diría a los compañeros y compañeras que no lo hacen para que se sumen a estas iniciativas?

El colegio al que pertenezco lleva un ritmo frenético, no descansa en su actividad e intentamos asistir a parte de las innumerables charlas, cursos, presentaciones, etc,etc,etc pero nuestro trabajo nos absorbe. Cualquier colegiado va a poder mejorar sus condiciones de trabajo utilizando las herramientas que nos brinda

Comparte despacho con su hermano ¿Cómo es el día a día de trabajar codo con codo con él?

Los retos se pueden alcanzar cuando se forma parte de un buen equipo en

“Todos los servicios que ofrece el Colegio de Alicante son necesarios”

cualquier fase de la vida. En la profesión, el equipo lo formo con mi hermano Telesforo compartiendo tareas de administración, contratación, siniestros y demás quehaceres.

Si por algo se caracteriza la mediación de seguros es por la transmisión familiar de la profesión. ¿En su caso también se da?

Calculo serían los años 50 cuando mi tío Manuel Penalva Fons se inició en la profesión como agente afecto en la compañía Mutua Ilicitana de seguros. Gratos recuerdos, pero el tiempo imparabable casi todo lo transforma y sufrimos primero su inevitable pérdida y posteriormente también la de la Mutua. La vida sigue y hemos tenido la suerte de encontrarnos en el camino con otra mutualidad que ha llenado parte del vacío.

Alberto Cerdá
Castellón de la Plana

“EL CLIENTE CONFÍA EN NOSOTROS PARA QUE LE ASESOREMOS EN TODO MOMENTO”

Alberto Cerdá es mediador experto en Gerencia de Riesgos y Seguros, así como en Salud y Vida. Inició su carrera profesional hace cerca de 15 años en Generali siguiendo los pasos de su padre, quién también trabajó para la compañía como agente exclusivo.

¿Desde cuándo está ligado al sector asegurador?

Toda la vida. Soy la segunda generación de agentes de seguros en mi familia y desde que tengo uso de razón recuerdo escuchar a mi padre asesorando a los clientes sobre los seguros que mejor cubren sus necesidades.

Además de agente, está titulado como corredor de seguros. ¿Qué cuestiones le hicieron decantarse hacia su situación actual?

Me titulé como corredor de seguros para complementar mi formación. No obstante, siempre he ejercido como agente exclusivo de Generali porque, desde que empecé a trabajar con mi padre, la compañía se ha volcado con nosotros, dándonos apoyo y ofreciéndonos una oferta de productos muy completa. Por ello, ha sido fácil poder continuar como agente.

¿Qué supone haber sido elegido mejor agente del Club Generali de 2017?

Recibir este premio supone un gran orgullo, ya que Generali cuenta con una de las redes más importantes de nuestro país con más de 8.000 mediadores y han reconocido mi labor y la de mi agencia entre todos ellos.

Quiero destacar que este reconocimiento no hubiera sido posible sin el esfuerzo de todo mi equipo y de la sucursal de Generali en Castellón. Todos han mostrado un gran compro-

miso y profesionalidad durante todos estos años.

Un agente, por definición, tiene una mayor identificación con la entidad que otras figuras de la mediación. Además, en su caso, forma parte del Consejo Asesor de Generali. ¿Cuáles son sus funciones?

Formar parte del Consejo Asesor de la dirección general de Generali me permite poder intercambiar información y experiencias con el resto de miembros, asesorar a la dirección de la compañía sobre el mercado, la situación de la compañía frente a otras empresas, así como las expectativas de la red comercial y de los clientes.

En este sentido, podemos transmitir necesidades y tendencias y de este modo, adelantarnos a lo que la sociedad reclama.

¿Qué importancia tiene la formación para un agente y por extensión, para cualquier mediador?

La formación es fundamental para un mediador, ya que supone una garantía adicional para elevar aún más el carácter profesional y de asesoramiento a los clientes.

En un sector altamente competitivo como el nuestro, contar con una base de conocimiento técnico excelente es absolutamente indispensable para ofrecer al cliente aquello que necesita en cada momento y, de este modo, fidelizarlo.

En su caso también ha cursado el curso experto en +Salud +Vida del CECAS. ¿Es este un campo de crecimiento para la mediación?

Por supuesto. Somos asesores y debemos cuidar a nuestros clientes y qué mejor manera de hacerlo que cuidando de su patrimonio, su futuro y el de su familia a través de planes para su jubi-



lación. Un tercio de mi negocio corresponde al ramo de Vida, por lo que no entiendo el concepto de profesional de la mediación, si no eres experto en el ramo que, tal vez, es el más importante.

Otra de las formaciones que ha completado es la de gerencia de riesgos y seguros. ¿El cliente debe ver al mediador como un asesor no solo en venta de seguros sino también en la evaluación de sus potenciales riesgos?

El cliente nos ve como su profesional de la mediación y confía en nosotros para que le asesoremos en todo momento, lo que incluye también la evaluación de los posibles riesgos. Por ello, además de identificar el seguro, las prestaciones y las coberturas que precisa, también debemos identificar posibles riesgos en base a sus circunstancias personales.

¿Desde cuándo está ligado al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón?

Desde siempre. Mi padre se colegió cuando comenzó a ejercer la profesión y cuando él se retiró, continué yo.

Qué argumentos se le puede dar a un agente para que se colegie?

El colegio es un órgano que trabaja para nosotros defendiendo la mediación frente a intrusismos y malas prácticas, nos ayuda a estar unidos y fomentar el compañerismo. Por tanto, nos ayuda a ser mejores profesionales ofreciéndonos sesiones formativas tanto del sector asegurador como de otros temas de interés, lo cual complementa la formación que recibimos a lo largo del año por parte de Generali .



Castellfort

ENTRE MONTAÑAS

En lo alto de un espolón rocoso se encuentra ubicado Castellfort. Su relieve está formado por bancales que rodean las laderas y que conforman unas paredes naturales de piedra en seco que delimitan su territorio. Otro de los factores naturales que ha marcado la tendencia de este pueblo son las ramblas de La Canà y Celumbres que rodean y cruzan su término municipal.

Por su localización, a más de 1.180 metros sobre el nivel del mar, se considera la zona más fría de la Comunidad Valenciana ya que llega a temperaturas de -10°C durante el invierno y que corresponde con las temperaturas mínimas de la comunidad. El pequeño municipio, que está ubicado en la comarca de Els Ports de Morella, cuenta apenas con 200 habitantes, aunque su atractivo turístico aumenta el interés de los visitantes por conocer el patrimonio histórico y natural. Los primeros asentamientos datan de la época romana, aunque no se ha con-

servado ninguna muestra de su presencia. Más tarde, sería ocupado por los árabes que fortificaron el castillo. La fortificación fue la última zona de la reconquista de Blasco de Alagón en el Maestrazgo. El municipio fue escenario de diversas batallas que caracterizan su patrimonio, como la fortificación de las murallas y el castillo durante los siglos XIV y XV, por su difícil acceso y su orografía se convirtió en la zona más segura del territorio durante la época. En 1691 alcanzó su independencia del municipio de Morella, ya que era considerada una aldea dependiente de esta población.

Dentro del casco urbano se encuentra la iglesia parroquial (1725-1734) de portada barroca e interior neorrenacentista. Esta se construyó sobre la anterior iglesia de estilo gótico, pero de menores dimensiones y de la que se puede disfrutar de los restos de un retablo en una de las paredes exteriores. Conocida como la iglesia parroquial de la Asunción de María, destaca





por su imaginería tallada en el pórtico y por su torre del campanario.

La ventana del mirador también se encuentra en la plaza del ayuntamiento y permite divisar todo el paraje que rodea al espolón. La Cofradía de Sant Antoni Abad, del siglo XVI, y los porches, de los siglos XVII y XVIII que antiguamente servían como lonja comercial, también se ubican en esta plaza.

La ermita de Sant Pere es una iglesia de grandes dimensiones, situada en el punto más alto de la población (1.282 metros). Se trata de una construcción que data de entre los siglos XIII y XIV, aunque posee una hospedería del siglo XVII. La iglesia es de estilo románico de transición y gótico y es una de las más antiguas de la provincia de Castellón. Destaca su importancia como destino de peregrinación que comenzaba en Catí, municipio castellonense, y que comenzó en los tiempos de dominación musulmana, más tarde el cristianismo mantendría esta tradición.

Otro de los edificios religiosos más importantes del municipio es la ermita de Santa Lucía. Esta masía está formada por un conjunto de edificios. En el interior se conserva un laberinto de doce calles que serviría como un ritual de las peregrinaciones. La iglesia se encuentra a cuatro kilómetros del núcleo de Castellfort, aunque hay habilitada una ruta que permite acceder tanto a la ermita de Santa Lucía como a la de Sant Pere con una duración del recorrido de tres horas.

A cinco kilómetros de la población y en dirección a Ares del Maestrazgo se encuentra el santuario La Mare de Deu

de la Font, formado por la iglesia, la hospedería, las caballerizas y la Sala Pintada que alberga unas pinturas en blanco y negro de gran valor. A pesar de que data del siglo XVII, en el siglo XV ya existía una capilla con una imagen de la virgen.

Castellfort posee diferentes rutas que permiten disfrutar de su patrimonio natural, como aquellas que pasan por la rambla Celumbres y que posibilitan el paso por el cauce y la contemplación de las formaciones rocosas. Otras rutas permiten el acceso a los edificios de interés del municipio, aunque integran el valor de la naturaleza en los recorridos. Además, se adaptan a diferentes niveles de dificultad y duración para facilitar el acceso a todos los visitantes. El terreno ha permitido la conservación del paraje natural en buen estado, aunque algunas especies se encuentran actualmente amenazadas. A lo largo de las laderas del municipio se puede disfrutar de grandes extensiones de pinos y carrascas. Además, destacan las especies de flora endémica como la boca de dragón blanca, el rabo de gato o el tomillo borde. En cuanto a la fauna, la mayor parte de las especies son aves, destaca la presencia del águila real o el chotacabras europeo. Otras especies comunes en la zona son el tejón, la ardilla roja, la cabra pirenaica o el gato salvaje.

La gastronomía de Castellfort es propia de las localidades de montaña, por lo que la carne es un elemento indispensable. Destacan las morcillas, chorizos, longanizas y los tradicionales “bolos”. Los postres típicos son los pastelitos de calabaza y las coquetes.

FICHA:

Localidad: Castellfort

Comarca: Els Ports

Distancias: Castellón, 84 km.
Valencia, 153 km. Alicante, 314 km

Como llegar: A través de CV-15 y CV-124 hasta Carrer Font Figuera.

Qué visitar: Ermita de Sant Pere, Ermita de Santa Lucía, La Mare de Deu de la Font y la iglesia parroquial de la Asunción de María.

EL DEBER DE DECLARACIÓN DEL RIESGO EN EL SEGURO

FICHA:

Título: El deber de declaración del riesgo en el seguro

Autora: María Luisa Muñoz Paredes

Edita: Aranzadi

Año: 2018

Precio: 39 euros (papel+ebook)

Páginas: 336

ISBN: 9788490992074

El tomador del seguro tiene el deber, antes de la conclusión del contrato, de declarar al asegurador, de acuerdo con el cuestionario que éste le someta, todas las circunstancias por él conocidas que puedan influir en la valoración del riesgo (artículo 10 de la Ley de Contrato de Seguro). Buena parte de la litigiosidad en materia de seguros tiene aquí su origen, pues el incumplimiento del deber de declarar riesgo es uno de los motivos aducidos con más frecuencia por las compañías aseguradoras para rechazar un siniestro. Esta obra estudia de forma exhaustiva y sistemática el deber de declarar el riesgo, identificando ordenadamente los distintos problemas que se presentan en la práctica, partiendo del modo

en que se lleva a cabo la declaración en la fase precontractual (cuestionarios, exámenes médicos), para examinar a continuación los múltiples conflictos que pueden surgir, con un análisis detallado -muy útil para el profesional- de las soluciones de la jurisprudencia. Se analizan igualmente múltiples problemas que aún no han llegado a los tribunales, como la relevancia jurídica de tests genéticos que puedan haberse realizado voluntariamente por el tomador del seguro antes de contratar. La obra aúna, pues, el rigor académico y la atención a las necesidades de la práctica, dando respuesta a los posibles problemas que se plantean en la práctica en el cumplimiento del deber de declaración del riesgo.



SOLUCIONES PARA EL SECTOR ASEGURADOR

CLICK!

soluciones empresariales
EUROSEGUROS
Programa para Agencia y Corredurías de Seguros

Gestione su cartera
Multitarificador
Integración con las compañías
Multiagencia

902 99 50 53 - 96 666 24 01

www.click.es Email: info@click.es

DIRECTORIO

Insurance@evolution

www.exponent.es

Exponente
IA Innovación
aimfri

GANE TIEMPO Sims Soluciones Informáticas

Trabajo desde la Nube o Escritorio
Multidispositivo y Conectividad
Multitarificador Avant2 integrado
Automatización de las tareas
Correo y SMS integrados

GESTIBROK
SOFTWARE DE GESTIÓN DE ÚLTIMA GENERACIÓN

Plaza Alquería de la Culla, nº4 - Despacho 901
46910 - Alfafar (Valencia)
96 122 52 03 - 96 122 52 04

sat@simsval.com
http://www.simsval.com

MEDIA DORES

DE SEGUROS

Toda la información de la mediación y el sector asegurador valenciano a tu alcance

www.mediaadoresseguros.com
facebook.com/mediaadoresseguros
@mediaadores2
www.mediaadoresseguros.com

PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES
Estrada de Miravet, 24
tel. 966 34 42 76
public@meda.com

**Escápate
y disfruta**

**5-6 | marzo
2019**

forinvest.es
#forinvest19



FORINVEST

“El mejor evento
profesional para
Mediadores de
Seguros en VALÈNCIA”



CONSEJO DE COLEGIOS PROFESIONALES
DE MEDIADORES DE SEGUROS
DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

Aseguradora oficial:



MAPFRE



FERIA VALENCIA