



MEDIA DORES

DE SEGUROS

FORINVEST 2019

Las sesiones del Foro Internacional del Seguro lograron una asistencia histórica

CURSO SUPERIOR DE SEGUROS

El compromiso del alumnado caracteriza el segundo trimestre del CSS

Y ADEMÁS...

El seguro de viaje, una oportunidad de negocio para los mediadores



A la medida de tu hogar

Seguros de hogar



Construye tu hogar a tu medida; nosotros crearemos el seguro que más se adapte a tus necesidades, con coberturas adecuadas a cada tipo de vivienda para lograr tu tranquilidad, tanto fuera como dentro de casa.

www.plusultra.es

SUMARIO

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
MARZO-ABRIL 2019

Nº 94

 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

20

LEGISLACIÓN

Sergio Álvarez se incorpora
al consejo de EIOPA

Primera reunión de la
autoridad macroprudencial

30

ACTIVIDAD COLEGIAL

El Colegio de Castellón
ofrece una sesión sobre la
nueva Ley de Distribución

El consejo autonómico
estuvo presente en la
despedida de Jean-Paul
Rignault del mercado
asegurador

Actividades de las entidades

El Colegio de Castellón
renueva su convenio con
Llum, Fred i Aigua

Se jubila Carmen Gómez en
el Colegio de Valencia

Nuevas incorporaciones en
el Colegio de Alicante

El Colegio de Castellón visita
a los medios en Magdalena

El Colegio de Alicante
y UEPAL suman para
colaborar

Entrevista: Adolfo Lagunas y
Murciano. Director territorial
zona Este de SALUS

Plus Ultra Seguros y el
Colegio de Alicante firman
un convenio de colaboración

Entrevista: Alejandro Pérez
de Lucía. Director de la
territorial Levante de Reale

5

EDITORIAL

22

FORMACIÓN

El compromiso del alumnado
caracteriza el segundo
examen del CSS

El Colegio de Valencia, en los
foros de empleo organizados
en la Universitat de València

Jornada formativa sobre el
baremos de accidentes en
Alicante

El Colegio de Valencia
interviene en una jornada
sobre riesgos ambientales

El Colegio de Alicante forma
a sus colegiados en Seguros
Personales

El Colegio de Valencia ofrece
una jornada sobre las ventajas
del seguro de transporte
terrestre

Taller sobre la Ley de
Protección de Datos

Jornada sobre la DEC 2018

Taller sobre perspectivas
personales en Valencia.

37

NOTICIAS DEL SECTOR

Valencia, una de las ciudades
con el entierro más caro

38

PROFESIONALES, DE CERCA

Noelia Mora López
(Benidorm)

Francisco Javier Sanchis
Chalver (Alberic)

6

TEMA DE PORTADA

Forinvest 2019



28

ASESORÍA

El seguro de viaje, una
oportunidad de negocio para
los mediadores de seguros,
por Juan Manuel Gracia,
Mompó Abogados.

36

ENTIDADES ASEGURADORAS

AXA imparte en el Colegio de
Valencia una jornada sobre
RC

El Colegio de Alicante acoge
una jornada de ASISA sobre
seguros personales

40

RUTAS POR LA COMUNITAT VALENCIANA

Orba (la Marina Alta)

42

RECOMENDACIONES DIRECTORIO

IV cuaderno temático de
FECOR

▶ 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

LA CITA INELUDIBLE DEL SECTOR ASEGURADOR

Un año más el Foro Internacional del Seguro de Forinvest ha vuelto a suponer un rotundo éxito. La totalidad de las sesiones celebradas contaron con una afluencia por encima de la media registrada en las anteriores ediciones, lo que define tanto el poder

de convocatoria del certamen y del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana como del interés de agentes y corredores por formarse e informarse, por participar, escuchar e intercambiar experiencias con sus compañeros. Debemos estar muy satisfechos por ello, y es algo que nos enseña que, juntos, contamos con una enorme fuerza para encarar los retos que se nos presenten con optimismo.

Para Forinvest el sector asegurador es capital, y así lo vimos en la antesala que supone la Noche de las Finanzas, en la que una de las personas premiadas fue la presidenta de Unespa, Pilar González de Frutos. Un reconocimiento a su prolongada trayectoria, pero también al papel del sector asegurador en la economía española y en el certamen, que en esta ocasión tuvo el acierto de premiar a cuatro grandes mujeres, en lo que fue una reivindicación de la posición de la mujer en la economía y en la sociedad.

Tanto los temas abordados como los ponentes que nos visitaron durante los dos días de celebración del certamen nos dieron la oportunidad de disponer de una visión de conjunto de cuestiones como el panorama legislativo o la digitalización, que tanto nos preocupa como mediadores. Gracias a los casos de éxito expuestos durante la mesa dedicada a los retos de la digitalización comprobamos que éstos son, en rea-

lidad, oportunidades que se nos presentan para hacer crecer nuestro negocio, siempre poniendo al cliente en el centro de nuestro trabajo. Porque ese es, precisamente, nuestro hecho diferencial, algo que quedó muy claro en todas las mesas, como la dedicada al asociacionismo.

Quiero destacar dos de los momentos más emotivos de los que vivimos durante Forinvest. En primer lugar, el premio a la Mediación que el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana entregó a José Luis Mañero, presidente del Colegio de Zaragoza y expresidente del CECAS, el responsable de haber colocado al Centro de Estudios en la posición de excelencia que ocupa actualmente. El premio es un reconocimiento al trabajo bien hecho y, por tanto, es más que merecido. Es un orgullo para los colegios valencianos distinguir con nuestro galardón anual al que consideramos un compañero ejemplar y también un amigo.

El otro gran momento vivido en Forinvest vino de la mano de nuestros compañeros y amigos de Aprocose, que tuvieron a bien otorgar a Rafael Perales, gerente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, su premio a la Excelencia Profesional. Rafa es un puntal imprescindible tanto del Colegio de Valencia como del Consejo, y actividades como el Foro del Seguro no se entenderían sin su concurso, su experiencia y su excelencia profesional. Un merecido galardón que valoramos sumamente todos los que, día a día, trabajamos con Rafa.

Antes de finalizar este editorial quiero tener unas palabras de reconocimiento para Carmen Gómez, que tras más de quince años de servicio ejemplar en el Colegio de Valencia ha accedido a su jubilación. Me sumo a lo expresado por el Colegio y le deseo toda la felicidad que se ha merecido en esta etapa de su vida, en la que hago votos porque sigamos contando con su amistad.

EL FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO SE CONSOLIDA COMO ESPACIO REFERENTE EN FORINVEST



Forinvest, el mayor foro de networking financiero-empresarial del país, cerró su duodécima edición con un récord de expositores, 143 en total, y con un lleno total en los foros y ponencias.

El certamen logró cumplir todos los objetivos que se había marcado para 2019: destacar la digitalización del sector, internacionalizar el certamen y lograr más presencia empresarial en el pabellón, una meta que ha superado, incluso, las expectativas del certamen. La primera de las metas era poner de manifiesto la digitalización de sector, un objetivo que se cumplió desde el primer momento con la ponencia de Nuria Oliver y que se prolongó durante los dos días de certamen. “Hemos sido unos privilegiados de poder escuchar estos días a Nuria Oliver, Ignacio Goirigolzarri o Josep Oliu, entre otros, quienes han incidido en la importancia de la revolución tecnológica y digital para el sector y nos han mostrado el camino de futuro a seguir”, señaló durante la clausura del certamen el conseller de Hacienda y Modelo Económico y de Forinvest 2019, Vicent Soler. El segundo de los objetivos alcanzados por Forinvest fue la consolidación de su vertiente más internacional al

contar con la presencia de más de 10 ponentes extranjeros, entre otros, el embajador de Alemania, Wolfgang Dold, y el de Reino Unido, Simon Manley, que intervino en una ponencia para hablar del Brexit.

En cuanto a las actividades del Foro Internacional del Seguro se puede hablar, con rotundidad, de un “éxito total”, que contribuye, según señaló Soler, “a que Forinvest se haya convertido en una cita ineludible para empresarios, mediadores de seguros, asesores fiscales, profesionales del sector financiero, inversores, emprendedores o estudiantes”.

Como es tradicional, la antesala a Forinvest fue la Noche de las Finanzas, que incluyó la entrega de los premios Forinvest en sus diferentes categorías. El premio en el ámbito asegurador recayó en Pilar González de Frutos, presidenta de UNESPA, que agradeció el galardón enfatizando que “mi pasión siempre ha estado en el sector asegurador”.

“EL NEGOCIO ASEGURADOR TIENE UNA COMPLEJIDAD QUE REQUIERE DE UN GRAN NIVEL DE FORMACIÓN”



La XII edición del Foro Internacional del Seguro de Forinvest organizado por el Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana vivió una primera jornada de gran éxito, protagonizada en su sesión matinal por la opinión de las entidades aseguradoras en torno al marco legislativo.

Presentada por la periodista Maribel Vilaplana la primera de las sesiones del Foro Internacional del Seguro de Forinvest se centró en los cambios legislativos y formativos que está experimentando el sector. Para ello se dieron cita en la sala del Foro del Seguro José Luis Ferré, CEO de Seguros Allianz; Luis Sáez de Jáuregui, CEO y presidente de Axa Pensiones; Enrique Jorge Rico, CEO de Unión Alcoyana y Vicente Cancio, CEO de Zurich.

Las impresiones de los directivos sobre la incertidumbre legislativa tuvo como expresión desde las quejas por la “falta de seriedad” del legislador, tal como señaló José Luis Ferré, a las llamadas a la prudencia para evitar las premuras de última hora y “hacer las cosas bien”, tal como señaló Rico, quien también dijo que los procesos legislativos “son siempre un gran misterio”.

Sobre la necesidad de formación reflejada en el texto legislativo, Sáez de Jáuregui quiso incidir en el hecho de que el seguro “es un negocio con una gran complejidad, que requiere un gran nivel de formación, por lo que hay que estar preparado y a la altura, conociendo riesgos, minimizándolos y transfiriéndolos a las compañías”.

Por su parte Ferré apuntó que el sector asegurador “está pagando el pato de la crisis financiera”, provocada en buena parte por la banca. No obstante, esto se ha convertido en una oportunidad para el sector, “saneado y con un alto nivel de fidelización”, que se debe complementar con una “formación adecuada en función del perfil del cliente”, concluyó Ferré. En la misma línea, Cancio valoró el trabajo del consejo de cara a la profesionalización del sector que, en todo caso, “sigue siendo un perfecto desconocido entre los estudiantes”, algo que desde su entidad se está tratando de mitigar con la puesta en marcha de un módulo formativo específico.

También desde el punto de vista de la formación el CEO de Unión Alcoyana explicitó la adecuada formación de la red de su compañía, y señaló como principal problema las dificultades del sector para atraer talento, “ya que no somos un sector especialmente *glamouroso*, por lo que debemos vendernos mejor”. Sáez de Jáuregui complementó estas afirmaciones abundando en que “no se necesita tanto una titu-

*Sigue en la **página 8***



*Viene de la **página 7***

lación académica como el hecho de ser profesionales”, a través de la formación continua, sobre todo en productos complejos como los de inversión. En este sentido puso en valor el nivel de formación que siempre ha tenido el sector, que le permitió salir de la crisis “con la cabeza bien alta”.

Como conclusión al bloque legislativo Enrique Jorge Rico enfatizó que el resultante “debe ser muy claro y con posibilidades de cumplimiento, puesto que de lo contrario nos encontraremos en un maremagnum en el que nos podemos perder”.

El de la sucesión en las corredurías es uno de los retos capitales para la mediación, al menos para Vicente Cancio, que lo fijó como una de las prioridades junto con la atracción de talento y la preparación para el reto digital.

Maribel Vilaplana inquirió a los ponentes sobre el tiempo invertido para las gestiones, que se detrae del destinado a la comercialización. Sin embargo, Ferré refutó la afirmación con datos como el que señala que “la mediación

ha crecido en No Vida de manera muy importante”. Para el CEO de Allianz “nos encontramos en un momento dulce en el que estamos trabajando para simplificar el seguro, liberando al mediador de trámites administrativos con herramientas tecnológicas”.

Otro de los temas tratados en la mesa fue el debate sobre la colegiación obligatoria, algo en lo que hubo total unanimidad entre los ponentes. El sentir de todos ellos se resume en una de las frases pronunciadas por el CEO de Axa Pensiones: “hay que fomentar la colegiación, pero por convencimiento, y no por obligación”.

Previamente a la jornada Vicent Soler i Marco, conseller de Hacienda y Modelo Económico y presidente del comité organizador de Forinvest, inauguró el Foro Internacional del Seguro poniendo en valor la aportación del sector a la generación de certezas en la economía. En su opinión “el riesgo puede paralizar, y por ello gestionar el riesgo es clave para poder tomar decisiones empresariales”. Soler también se refirió al reto de la digitalización, para el cual “se requiere formación como la que ofrece este foro”.

JOSÉ LUIS MAÑERO, PREMIO A LA MEDIACIÓN 2019

Tras finalizar la primera conferencia del Foro Internacional del Seguro 2019 José Luis Mañero, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Zaragoza, recibió en el Foro Internacional del Seguro de Forinvest el premio a la Mediación 2019 concedido por el Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana. Este reconocimiento pone en valor tanto su trabajo al frente del Colegio de Zaragoza como el que desarrolló al frente del CECAS, el Centro de Estudios del Consejo General, bajo cuyo mandato se redefinió en escuela de negocios. En su haber también destaca el impulso a la redacción del Plan Estratégico de la Mediación.

En su intervención tras recibir el galardón de manos de Antonio Fabregat, presidente del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros, reconoció sentirse “abrumado por este reconocimiento”.

Tras repasar su trayectoria profesional, Mañero tuvo unas palabras de agradecimiento a quienes han sido sus compañeros a lo largo de estos años, como José María Campabadal, expresidente del Colegio de Tarragona y del Consejo General, así como a Pedro Gasqué, predecesor en el Colegio de Zaragoza, a la junta directiva del Consejo de Zaragoza, a la plantilla de su correduría Engloba, a la prensa, a Claudio Aros y a sus homólogos Eusebio Climent y Reinerio Sarasúa, presidentes de los Colegios de Alicante y Asturias.





LA DIGITALIZACIÓN, ALIADA DE LA EMPRESA DE MEDIACIÓN



Los mediadores de seguros Philippe Marugán, David Bueso, Alejandro Mocholí, Enrique Baixauli, Jorge Benítez y Juan David Ruiz expusieron durante la jornada vespertina del Foro Internacional del Seguro de Forinvest sus respectivos casos de éxito en la digitalización de la empresa de mediación.

Presentado por Román Mestre, director general de Adiplus, las intervenciones fueron de una gran utilidad para los profesionales que volvieron a llenar la sala de Foro. Algunas de las ideas más relevantes giraron en torno a la necesidad no tanto de digitalizar la empresa como de “cambiar la cultura empresarial” tal como comentó Marugán: “la transformación digital es reestructurar la empresa para adaptarla a lo que viene, presupuestando adecuadamente para este cambio”.

En este aspecto Mocholí señaló que “la digitalización conlleva un entorno 360 grados, porque de lo contrario no sirve para nada”. En su opinión “la automatización de las tareas se debe llevar a cabo para aportar valor”, algo en lo que también insistió Baixauli, y que Bueso separó de lo que se consideraba “una simple moda”, incidiendo en que, en su caso, se invirtió en formación y se recabó toda la información posible sobre digitalización. Además, se analizaron todos los procesos internos de la correduría para identificar todo aquello “que no generara valor”. Algo que también hizo Baixauli en su despacho, que gracias a la aplicación de la tecnología logró liberar grandes cargas de trabajo.

Jorge Benítez fue uno de los pioneros, en 2009, en el uso de Internet como herramienta de comercialización. Pese a que la experiencia no fue exitosa, sirvió como base para replantear los pro-

cesos internos y acometer una segunda experiencia que sí que logró consolidarse. Benítez cifró en hasta un 25% la carga de trabajo evitable gracias a la tecnología.

El caso de Juan David Ruiz es paradigmático, ya que ha logrado posicionarse a su correduría, Ruiz Re, con una importante cartera de clientes de toda España desde Lorca (Murcia) y empleando Internet para su comercialización. Un éxito que se cifra en “nuestro equipo, al que implicamos haciéndoles ver que, lejos de ser un peligro para su puesto de trabajo, la tecnología les iba a hacer la vida más fácil”.

Otra de las ideas expuestas fue que el mediador que quiera digitalizar su empresa debe “sentarse a pensar y preguntar mucho”, para llegar a aclarar qué necesidades específicas tiene su despacho, así como “escuchar al equipo”, un concepto en el que insistió especialmente Juan David Ruiz. Y, por supuesto, “empezar por tener un programa de gestión adecuado”, tal como dijo Jorge Benítez.

Marugán introdujo en el debate el interesante concepto de *humanismo digital*, que explicó señalando que la tecnología no es un fin, sino un medio en el que la persona debe estar en el centro de todo, poniendo la profesionalidad como valor diferencial. “Empatía y proactividad” son, en su opinión, las bases para el éxito.

LA UNIDAD DE ACCCIÓN DE LOS MEDIADORES SE PLASMA EN EL FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO



La jornada del miércoles del Foro Internacional del Seguro fue la plasmación gráfica de la unidad de todo el sector de la mediación profesional de seguros en torno a una serie de objetivos comunes, encabezados por la reivindicación social de la actividad.

Previamente al debate, tuvo lugar la ponencia sobre la situación del sector a cargo del profesor de la Universitat de València Francisco Muñoz, que enlazó su análisis con la necesidad de la unión de los mediadores de seguros para garantizar su supervivencia en los años venideros. Una cuestión que fue ampliamente debatida por un extenso panel de representantes de organizaciones de mediadores de seguros, coordinados por la periodista Maribel Vilaplana.

“Unión del colectivo, fortaleza del canal, colegios profesionales vs asociaciones profesionales, la voz de la mediación profesional” fue el título del panel en el que participaron Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros; Maciste Argente, presidente de Fecor; Martín Navaz, presidente de Adeco; Santiago Macho, directivo de Aunna; Álvaro Olmos, presidente de ACS-CV; Ana Muñoz, Relaciones Institucionales de Cojebro; Silvino Abella, presidente de Espabrok; Martín Julián Rojo, presidente de APROCOSE y Cristina Llorens, vicepresidenta de E2K. Algunas de las ideas que se plas-

maron en el debate, y en las que hubo coincidencia entre los ponentes, fue la necesidad de la colegiación obligatoria para ejercer. En este sentido los representantes de las asociaciones señalaron que la convivencia con los Colegios profesionales es necesaria por los diferentes objetivos que persigue con respecto a las asociaciones. Tal como se señaló, “juntos no solo somos más, sino más fuertes”, añadiéndose que “no se entiende que un mediador de seguros no esté asociado” para mejorar su posición mercantil o, simplemente, para aumentar sus conocimientos y aplicarlos a la mejora de sus negocios.

En cuanto a las agrupaciones profesionales, “el asociacionismo no es la única solución, pero permite a cada correduría mantener su identidad”, recordó Abella, algo en lo que también coincidió desde ACS-CV Álvaro Olmos.

Por su parte, Maciste Argente recordó que “nuestra seña de identidad es trabajar de manera muy profesional. En esto asociaciones y colegios tenemos mucho que decir, porque nuestro futuro va en ello” a pesar de que, como se señaló en el debate, sólo un 15% dels sector está asociado.



EL GERENTE DEL COLEGIO DE VALENCIA RECIBE EL PREMIO APROCOSE A LA EXCELENCIA PROFESIONAL

La segunda jornada del Foro Internacional del Seguro de Forinvest tuvo como antesala la concesión del premio a la Excelencia Empresarial de APROCOSE a Rafael Perales, gerente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Visiblemente emocionado, Perales incluyó en sus palabras de agradecimiento a los presidentes y miembros de las diferentes juntas directivas con los que ha trabajado a lo largo de su dilatada trayectoria profesional, tanto del Colegio de Valencia como del consejo autonómico. Perales manifestó “sentirse muy orgulloso de la gran labor social que hacemos los mediadores de seguros, siempre atentos a los problemas que acechan a la sociedad para intentar solventarlos de la mejor manera posible”. El premio le fue entregado por Martín Julián Rojo, presidente de APROCOSE, que también galardonó a la Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros (AGERS), con el Premio Aprocose a la Excelencia Empresarial, y al Santo Hospital de la Beneficencia de Ontinyent con el Premio Aprocose a la Excelencia del Compromiso Social.

MOTIVACIÓN Y ANÁLISIS ECONÓMICO CLAUSURAN EL FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO

Las sesiones del Foro Internacional del Seguro tuvieron como colofón una doble cita, que combinó los mensajes motivacionales con un riguroso análisis de la actualidad y el porvenir económico.

En primer lugar la sala del Foro Internacional del Seguro acogió la charla motivacional “Yes, you can!”, a cargo del Sr. Corrales, profesor de formación profesional para el desarrollo de habilidades comerciales, instructor, consultor creativo, humorista... Un artista polifacético que con su personal forma de actuar logró el interés de los profesionales que asistieron a la sesión de tarde del Foro y que volvieron a llenar, una vez más, el auditorio.

“Un día sin sonrisa es un día perdido”. Así, citando a Charles Chaplin comenzó el Sr. Corrales su intervención, desenfadada, divertida y muy directa, en la que abogó por la emoción como el combustible para guiarnos tanto en lo personal como en lo profesional. Aunque, tal como él dijo, “es más fácil desmotivar que motivar”, Corrales logró plenamente lo segundo,

dejando bien claro que “necesitamos gente optimista a nuestro alrededor”. Por su parte el mediático economista Jose M^a Gay de Liébana fue el encargado de dar la conferencia de clausura de Forinvest. Bajo el título “El Brexit en el actual contexto económico”, Gay de Liébana ha puntualizado que el Brexit es preocupante, sobre todo por la incertidumbre que genera. Para España, según el economista, es importante porque el Reino Unido es el principal destino de la inversión española. “Además, la potencia británica aporta más de 12.000 millones de euros de gasto turístico directo en nuestro país”, ha añadido. Gay de Liébana también ha reflexionado sobre la Unión Europea y ha opinado que se está “quedando dormida” respecto a China y EE.UU. Además ha lamentado que uno de los principales problemas de Europa es que no invierte en I+D ni en talento, y lamentó que España haya desaprovechado una oportunidad histórica para recibir la fuga de empresas de Reino Unido por la incertidumbre política.



GALERÍA DE IMÁGENES 



ACS-CV



Allianz



Axa



Caser



Catalana Occidente



Coinbroker



E2K



FiatC



Generali



Grupo Aseguranza



Ivarstec



Liberty Seguros



Mapfre



MDC



MM Globalis



Mutua Levante



Omnia Medioambiental



Plus Ultra Seguros



Previsora General



Reale



Santalucía



Seguros TV



Soft QS



Unión Alcoyana



Winbroker



Zurich



Entrevista en la Cadena SER



Entrevista en Seguros TV



Premios Forinvest



Noche de las Finanzas

TEMA DE PORTADA · FORINVEST 2019

GALERÍA DE IMÁGENES

NOCHE DE LAS FINANZAS Y VISITAS AL STAND DEL CONSEJO



SALUD

DENTAL

VIDA

ACCIDENTES

DECESOS

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

En Asisa llevamos 40 años cuidando de la salud de las personas y eso nos ha llevado a querer cuidarte más y mejor.

Por eso ahora, además de salud, también tenemos seguros dentales, vida, accidentes y decesos.

Porque cuidar de las personas, es mucho más que cuidar de su salud.

900 10 10 21
asisa.es



Empresa Colaboradora:

**R 200 AÑOS**

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

asisa 

Sabemos cómo cuidarte

Lauren Arauco

Director zona Mediterráneo de Lagun Aro

“PARA LAGUN ARO ES BÁSICO MANTENER RELACIONES CON LOS COLEGIOS”



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y Lagun Aro firmaron la renovación de su protocolo durante la celebración de Forinvest. En el acto estuvieron presentes el director de la zona Mediterráneo de Lagun Aro, Lauren Arauco y la presidenta del Colegio de Valencia, Mónica Herrera.

¿Cómo valora la renovación del protocolo entre Lagun Aro y el Colegio de Valencia?

Muy positiva. Para Seguros Lagun Aro es un pilar básico mantener relaciones institucionales con los distintos colegios de mediadores donde tenemos representación comercial.

¿Qué supone para la estrategia comercial de Lagun Aro el canal de la mediación?

Actualmente, en Valencia el canal de mediación es el único medio de distribución de seguros en la Comunidad

El mantenimiento de relaciones institucionales es básico para Lagun Aro

Autónoma, por tanto, los mediadores son el elemento clave para la comercialización de nuestros productos **¿Van a llevar a cabo algún tipo de acciones formativas en el Colegio de Valencia en los próximos meses?**

Esperamos, al igual que otros años, realizar actividades formativas atractivas para nuestros mediadores dentro de la sede colegial de Valencia, aportando nuestro conocimiento y saber hacer para el aprovechamiento y mejora en la calidad de servicio de todos nuestros mediadores .

RENOVACIÓN DEL ACUERDO DE COLABORACIÓN ENTRE DKV Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN



El pasado día 5 de marzo en el incomparable marco de la Forinvest, el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y DKV renovaron su acuerdo de colaboración. El acto fue protagonizado por Iñaki Ortiz, director de la sucursal de Castellón de la entidad, y por el presidente del Colegio, Antonio Fabregat.

Ambos se propusieron continuar y mejorar la colaboración en el desarrollo de la actividad de mediación.

REALE VUELVE A CONFIAR EN EL COLEGIO DE CASTELLÓN



El pasado día 5 de marzo, con ocasión de la celebración de Forinvest, el Colegio Profesional de Mediadores Seguros de Castellón y Reale renovaron su acuerdo de colaboración. Firmaron el documento Daniel Izquierdo, director de la sucursal de Castellón de Reale, y Antonio Fabregat presidente del Colegio.

Con este acto ambas entidades refrendaron su intención de continuar promocionando intereses comunes para la entidad y los mediadores.



AXA Y EL COLEGIO DE MEDIADORES DE CASTELLÓN SELLAN UN ACUERDO DE COLABORACIÓN

AXA y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón han firmado un acuerdo de colaboración en virtud del cual la aseguradora será patrocinador de los actos y servicios organizados por el Colegio en 2019. Dentro de los términos del acuerdo, el órgano colegial potenciará la imagen de la compañía en los distintos canales de mediación en Castellón, a la vez que posibilitará el acceso de la aseguradora a formación específica adaptada a sus necesidades. Por su parte, AXA colaborará con el Colegio en materia de formación y facilitará a los colegiados un canal de comunicación directo con la entidad. Antonio Fabregat, presidente del órgano colegial, y Fernando Calvín, director de la Territorial Levante-Baleares de AXA, han sido los encargados de suscribir el acuerdo. Para Fernando Calvín ha indicado que "AXA apuesta por la mediación profesio-

El acuerdo fue firmado en el marco de Forinvest 2019

nal y este acuerdo refuerza nuestra estrategia basada en la estabilidad, competitividad y servicio". Por su parte, Antonio Fabregat, "este acuerdo con AXA es motivo de satisfacción para todos los que formamos parte del Colegio de Castellón. La apuesta de AXA por agentes y corredores es firme, algo que valoramos y agradecemos".

UNIÓN ALCOYANA RENUEVA SU PROTOCOLO CON EL COLEGIO DE VALENCIA



La celebración del Foro Internacional del Seguro de Forinvest volvió a ser el marco escogido por Unión Alcoyana Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia para renovar su protocolo de colaboración por un año más.

El acto para rubricar este nuevo acuerdo, que tiene una duración de un año, tuvo como protagonistas a la presidenta del Colegio de Valencia, Mónica Herrera, y al director general de la entidad con sede en Alcoi, Enrique Jorge Rico.

La renovación de este convenio implica un marco para favorecer la organización conjunta de iniciativas que fomenten el desarrollo profesional del mediador. En virtud del documento Unión Alcoyana Seguros tendrá la oportunidad de usar las instalaciones del Colegio de Valencia con el fin de llevar a cabo presentaciones de sus novedades en productos, así como otras acciones formativas de interés para los mediadores de seguros profesionales.

Con esta renovación se favorece la organización conjunta de iniciativas que fomenten el desarrollo profesional del mediador.

Unión Alcoyana cuenta con alrededor de medio millar de mediadores, de los cuales un 55% son agentes y un 45% corredores, y que suponen el 95% de la cartera. La entidad está presente en la Comunidad Valenciana, Región de Murcia, Castilla-La Mancha y Andalucía, con un crecimiento sostenido y controlado para dar respuesta de manera rápida y ágil.



FIATC RENUEVA SU ACUERDO CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN

Fiatc Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón renovaron el acuerdo de colaboración por el que la entidad aseguradora apuesta un año más por la mediación profesional, así como por el patrocinio para apoyar y fomentar las actividades que favorezcan el desarrollo y la formación de los mediadores colegiados. La firma del acuerdo, celebrada el día 5 de marzo en el stand de la compañía en Forinvest, corrió a cargo de Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón y Santiago Gómez, director comercial de Fiatc. También estuvo presente Francisco García, director de la sucursal de Castellón.

MUTUA LEVANTE, DE NUEVO CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN



El pasado día 5 de marzo, con ocasión de la participación de Mutua Levante en Forinvest, el Colegio Profesional de Mediadores Seguros de Castellón y la entidad renovaron su acuerdo de colaboración.

El acto fue protagonizado por parte de Mutua Levante por Jorge Enrique Tomas, director comercial, y el presidente Antonio Fabregat lo hizo por parte del Colegio. La firma tuvo lugar stand de la compañía en la feria. Con este acto ambas entidades refrendan su intención de continuar promocionando intereses comunes para la entidad y los mediadores.

Adolfo Ventura

CEO de TallerDigital.com

“ESTAMOS MUY FELICES DE SEGUIR COLABORANDO CON EL COLEGIO DE VALENCIA”



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia renueva un año más su colaboración con TallerDigital.com con el objetivo de potenciar su presencia en redes sociales. En el acto de la firma, celebrado en Forinvest, participaron Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia y Adolfo Ventura, CEO y Social Media Strategist en Taller Digital.

¿Qué tipo de servicios va a prestar TallerDigital.com en virtud de este acuerdo? TallerDigital.com ha estado trabajando para el Colegio de Valencia desde el año 2014, y los servicios que va a desarrollar durante 2019 como fruto de este acuerdo son los mismos que ha ido desarrollando durante estos años: creación de contenido para las redes sociales y gestión de las mismas, creación de informes y sugerencias de mejora, campañas publicitarias en Facebook para lograr diversos objetivos del Colegio, organización de eventos, trabajos de fotogra-

fía y vídeo, colaborar en la elaboración de vídeos para comunicar los servicios prestados por el Colegio y los mediadores frente a la sociedad y los mediadores, ayuda al mantenimiento de la web, etc. Estamos muy contentos porque el año pasado conseguimos entre otras distinciones el premio Especial del Jurado en los premios de Marketing y Comunicación en el Sector Asegurador, y desarrollamos también el material gráfico de la candidatura de Valencia al XII Congreso Nacional de Agentes y Corredores de Seguros. ¿Cómo valora la firma de este protocolo?

Estamos muy felices de seguir colaborando estrechamente con el Colegio y los miembros de su Junta para desarrollar sus objetivos de comunicación. Desde el primer momento hemos sentido la confianza depositada por su presidenta y miembros de la Junta y del Colegio, y agradecemos muchísimo que la comunicación haya sido siempre muy fluida y sencilla.

RENOVACIÓN DEL CONVENIO ENTRE UNIÓN ALCOYANA Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN



El pasado día 5 de marzo Antonio Fabregat presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y Enrique Jorge Rico, director general de Unión Alcoyana Seguros, firmaron en Forinvest la renovación del convenio de colaboración entre ambas entidades. El acuerdo continúa teniendo por objeto favorecer la organización conjunta de iniciativas, que fomenten el desarrollo profesional del mediador colegiado.



EL COLEGIO DE CASTELLÓN Y LIBERTY SEGUIRÁN COLABORANDO

Liberty Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón renovaron el acuerdo de colaboración por el que la entidad aseguradora apuesta un año más por la mediación profesional, así como por el patrocinio para apoyar y fomentar las actividades que favorezcan el desarrollo y la formación de los mediadores colegiados.

El acto tuvo lugar en el transcurso de Forinvest el pasado día 5 de marzo.

La firma del acuerdo corrió a cargo de Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón y Carmelo Cámara, director territorial de Levante del Grupo Liberty Seguros.



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?

Aseguramos lo que está por venir



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

901 410 707 | agentesy corredores.caser.es

caser
AGENTES Y CORREDORES

EIOPA NOMBRA AL DIRECTOR GENERAL DE SEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES MIEMBRO DE SU CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



La Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación, EIOPA, ha nombrado al director general de Seguros y Fondos de Pensiones, Sergio Álvarez, miembro del Consejo de Administración.

Por primera vez un representante español forma parte del órgano de dirección del supervisor de seguros europeos.

El Consejo de Administración, presidido por el Presidente de EIOPA, Gabriel Bernardino, tiene como misión garantizar que la Autoridad Europea lleve a cabo su misión y realice las tareas que se le asignen de acuerdo con su Reglamento.

Los miembros del Consejo de Administración son elegidos por un período de dos años y medio, que puede prorrogarse una vez.

El Consejo de Administración de EIOPA

está presidido por Gabriel Bernardino, y se compone de Sergio Álvarez, de la DGSFP del Ministerio de Economía y Empresa de España; Frank Grund, Director Ejecutivo de Supervisión de Seguros y Fondos de Pensiones de la Autoridad Federal de Supervisión Financiera (BaFin) de Alemania; Jean Hilgers, miembro de la Junta Directiva del Banco Nacional de Bélgica / Banque Nationale de Belgique (NBB) de Bélgica; Patrick Montagner, Primer Secretario General Adjunto de Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) de Francia; Zuzana Silberová, Directora Ejecutiva del Departamento de Supervisión del Mercado Financiero, Banco Nacional Checo, de la República Checa y Olaf Sleijpen, Director de la División de Política de Supervisión de De Nederlandsche Bank (DNB) de los Países Bajos.

LA PRIMERA REUNIÓN DE LA AUTORIDAD MACROPRUDENCIAL ANALIZA LOS CAMBIOS LEGISLATIVOS

El Consejo de la Autoridad Macropudencial Consejo de Estabilidad Financiera (AMCESFI) se ha reunido hoy por primera vez, tras su creación por Real Decreto el pasado 1 de marzo. La AMCESFI, integrada por el Ministerio de Economía y Empresa, el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), es el organismo responsable de evaluar y prevenir posibles riesgos sistémicos para la economía.

En el ejercicio de sus funciones, en esta primera reunión se ha abordado la coyuntura económica y financiera nacional e internacional, centrándose en la evolución del sector financiero.

En este sentido se han analizado los principales indicadores de crédito y se ha debatido sobre los cambios que introducen en el sistema financiero las últimas normativas aprobadas, que impulsan la solvencia y la eficiencia en el sector. Asimismo, se ha repasado la situación de los mercados financieros, incluida la evolución de las carteras de las Instituciones de Inversión Colectiva españolas. Por

otro lado, también se ha hecho un seguimiento de los test de estrés realizados por la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (EIOPA) a 42 grupos aseguradores europeos, entre ellos dos españoles.

La reunión ha estado presidida por la ministra de Economía y Empresa y en la misma han participado el gobernador del Banco de España, en calidad de vicepresidente, la subgobernadora del Banco de España, el presidente y la vicepresidenta de la CNMV, la secretaria de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa y el director general de Seguros y Fondos de Pensiones.

Esta reunión ha estado precedida del primer encuentro trimestral del Comité Técnico, formado por nueve representantes de los organismos integrantes de la autoridad y presidido por la subgobernadora del Banco de España. Con la creación de la AMCESFI y la dotación de nuevas herramientas a los organismos supervisores, España cuenta con mecanismos de supervisión macroprudenciales similares a los de los principales países europeos.



Gente **segura**, gente **feliz**

Prepárate para nuevos retos



Seguro
**DEPORTISTA
AFICIONADO**

más información en:
965 549 724

www.mutualevante.com

EL COMPROMISO DEL ALUMNADO CARACTERIZA EL SEGUNDO EXAMEN DEL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS



El gran compromiso del alumnado caracterizó el segundo trimestre del Curso Superior de Seguros en los tres colegios de la Comunidad Valenciana.

Alicante: mejora en las clases

Según informa el claustro del Curso en Alicante, “hemos notado una mejora en el desarrollo de las clases, ya que los alumnos están más familiarizados con la terminología aseguradora y con la dinámica de trabajo a través de la plataforma”. Por todo ello, “confiamos en que su esfuerzo se verá reflejado en las calificaciones del examen”, concluyen. Como novedad del trimestre en Alicante se ofreció “una clase distinta y muy especial”, coincidiendo con el 75 aniversario de la institución, por lo que se invitó a todo el alumnado al acto de celebración que tuvo lugar el pasado 7 de febrero, en el que aprendieron un poco de historia sobre los inicios y evolución del seguro en la provincia de Alicante y el acceso a la profesión, y pudieron intercambiar impresiones con los más veteranos del sector, además de recibir una inyección de motivación y energía de la mano de Luis Galindo.

Castellón: alumnos satisfechos

Según resalta el claustro del Curso impartido en Castellón, “aunque las materias impartidas han sido mucho más intensas y profundas que las del anterior, la preparación se ha podido



llevar a cabo con cierta normalidad y ello a pesar de coincidir con días festivos que nos han acertado las horas lectivas”.

En este sentido, el claustro subraya que “nos sentimos satisfechos del resultado de la prueba puesto que se ha repetido el porcentaje de aptos que hubo en el primer trimestre, y esa circunstancia a pesar de que el contenido del examen ha sido de una mayor dureza y con preguntas muy complejas sobre materias

que los alumnos desconocían hasta el momento de inscribirse en el Curso”, como es el caso de la Contabilidad y la Fiscalidad, o la Teoría Empresarial.

Por las evaluaciones el claustro de Castellón sabe que el alumnado “está muy satisfecho con el equipo de profesores y esto nos anima para cerrar el año con el último trimestre, deseando que el final sea igual para ellos.

Valencia: participación presencial

El Curso Superior de Seguros del Colegio Profesional de Mediadores de Seguro de Valencia sigue avanzando en sus objetivos con la realización del examen trimestral que tuvo lugar el pasado 27 de marzo en las instalaciones colegiales, y en el que participaron los más de 30 alumnos inscritos en esta edición. Alejandro Fuster y José Vicente Grau, de la comisión de Formación del Colegio, destacan que “el alumnado está implicado y está mostrándose muy participativo en las clases”. Algo que, según los responsables de Formación, se basa en que “el tándem profesorado-alumnado también está siendo bueno”.

En la misma línea Esther Tolosa, coordinadora del curso, apunta que “el grupo está muy comprometido, y eso se nota tanto en el cumplimiento del programa a través de la plataforma virtual como en la gran participación que tienen en las clases presenciales”.

EL COLEGIO DE VALENCIA PROMOCIONA LA MEDIACIÓN EN LOS FOROS DE EMPLEO ORGANIZADOS EN LA UNIVERSITAT DE VALÈNCIA



Bajo el lema “Mediador de seguros, tu opción laboral”, el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia participó en la XVIII edición del Foro de Empleo y Emprendimiento de la Facultat de Economia de la Universitat de València que finalizó el pasado 21 de febrero. El profesor José Antonio Álvarez y los miembros de la comisión de Formación del Colegio, Alejandro Fuster y José Vicente Grau ofrecieron una ponencia que suscitó la atención de un gran número de estudiantes de las carreras económicas.

El profesor José Antonio Álvarez está vinculado a la mediación profesional de seguros desde hace más de veinte años. Durante su intervención destacó las cifras del sector, en la que enfatizó que a lo largo de la crisis económica “no se destruyó empleo ni rebajó los salarios”, al tiempo que destacó la formación como “herramienta fundamental” para llevar a cabo el desarrollo de la profesión ya que “la economías es muy cambiante y debemos ir adaptándonos”.

Fuster, miembro de la comisión de Formación, garantizó a los estudiantes en nombre del Colegio que “esta profesión os va a dar trabajo”, destacando que es “complementaria a otras actividades, como la asesoría financiera, la contabilidad, entre otras”. Fuster reflejó la realidad del sector asegurador que

“es estable” aunque el mediador debe buscar nuevos clientes día a día. Alejandro Fuster aclaró que “la mediación no es venta de seguros, sino que somos compañeros de viaje de las personas y empresas que desean transferir sus riesgos”. En definitiva, “una profesión que engancha y que resulta muy gratificante”, concluyó.

José Vicente Grau presentó el Curso Superior de Seguros que imparte el Colegio de Valencia, así como las diferentes figuras que intervienen en la mediación profesional. Grau coincidió con Fuster en que la mediación de seguros “engancha y permite conocer todos los sectores económicos”. Grau hizo especial hincapié en la importancia cotidiana que tiene el seguro en la vida de todas las personas y destacó el papel del profesional de la mediación como un “consejero del cliente que analiza los riesgos a los que está expuesto y que le aconseja sobre el producto que mejor se adapta a sus necesidades”.

En total, más de cincuenta empresas, asociaciones e instituciones apostaron por la competitividad que ofrecen los estudiantes universitarios de Economía, y conocieron el perfil que más tarde puede formar parte del equipo así como valorar la demanda de prácticas. El Colegio de Valencia estuvo presente con un stand propio en el que se

presentó a los estudiantes su oferta formativa y los servicios que la institución ofrece a sus colegiados.

Foro de Empleo de la UV

El Foro de Empleo y Emprendimiento de la Universitat de València, celebrado el pasado 3 de abril en las instalaciones de la Facultad de Derecho, se saldó con un balance muy positivo para el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Durante toda la jornada el equipo del Colegio, integrado por Esther Tolosa y por los miembros de la comisión de Formación Alejandro Fuster y José Vicente Grau atendieron al numeroso alumnado que visitó el foro, informando sobre la oferta formativa del Colegio y sobre las opciones laborales que ofrece la mediación profesional de seguros.

Una de las cuestiones que más atrajo la atención del alumnado fue el Curso Superior de Seguros, por lo que el equipo colegial recabó los datos de las personas interesadas en participar en esta acción formativa el próximo año.

El Foro de Empleo y Emprendimiento de la Universitat de València se realizó con el objetivo de facilitar la toma de contacto entre demandantes de empleo y empresas, organismos e instituciones. Se trata de la primera ocasión en la que el Colegio de Valencia participa en este evento.

JORNADA FORMATIVA SOBRE EL BAREMO DE ACCIDENTES ORGANIZADA POR EL COLEGIO DE ALICANTE



Una nueva jornada formativa en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante esta vez en colaboración con Estudio Jurídico de Abogados para mejorar la calidad asistencial en caso de accidentes de circulación. Una jornada formativa que de nuevo ha tenido una gran acogida entre los colegiados que han podido asistir de manera totalmente gratuita. Francisco Garcia, gerente de Estudio Jurídico de Abogados; Emilio Latorre, perito medico valorador y el abogado Raúl Doménech, pusieron toda su experiencia y conocimiento de la materia para que a través de casos prácticos pudiéramos mejorar la calidad asistencial hacia nuestros clientes en el caso de que estuvieran envueltos en un accidente de circulación. Cada caso es diferente porque cada persona es diferente y el trato personal y humano se plantea como fundamental para lograr ofrecer lo mejor y fidelizar a los clientes. Como Mediadores profesionales somos conscientes de que es el trato personal y humano el que nos diferencia de la frialdad de otros competidores, es importante al mismo tiempo conocer de primera mano la propia legislación recogida en el conocido como Baremo de automóvil o Baremo de tráfico que lleva en vigor desde enero de 2016 cosa que gracias a esta jornada formativa hemos podido hacer.



EL COLEGIO DE VALENCIA INTERVIENE EN UNA JORNADA SOBRE RIESGOS AMBIENTALES

El pasado 15 de febrero, se organizó un desayuno formativo sobre los riesgos medioambientales derivados de la actividad empresarial que se celebró en el Campus de Burjassot de la Universidad de Valencia, a cargo de la empresa Eureka Sociedad del Conocimiento y en el que participó el vicepresidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, Jorge Benítez.

A lo largo de la jornada tuvieron lugar diferentes intervenciones bajo el lema “La empresa ante la gestión de riesgos ambientales”, sobre el control y la gerencia de estos riesgos que han constituido una nueva materia de estudio. Para ello, se analizó e identificó los posibles riesgos de este ámbito que afecta a la empresa y su desarrollo.

Por otro lado, se aprovechó el evento para presentar la colaboración entre la institución y el Colegio Profesional de Licenciados / Graduados en Ciencias Ambientales de la Comunidad Valenciana. El presidente de los ambientólogos valencianos, José Toledo, afirmó que “entre el Colegio y CoAmb-CV se está forjando una relación

de colaboración que no se quedará solo en la jornada de hoy, seguiremos construyendo proyectos reales, hay predisposición por ambos colegios para seguir colaborando en futuras iniciativas”. Jorge Benítez destacó la implicación que ha tenido el Colegio de Valencia en unos servicios cuya demanda es ascendente y teniendo en cuenta las consultas legales actuales y la previsión de futuro. Además, aclaró a los ambientólogos el trabajo de los mediadores de seguros respecto a los seguros ambientales y puso en valor la colaboración entre ambos colegios debido a la “estricta legislación existente” en este campo y en la complejidad de los productos ofrecidos por las aseguradoras. Para finalizar su intervención, instó a los ambientólogos que se apoyen en los mediadores para poder realizar un buen trabajo.

El CEO de Eureka Sociedad del Conocimiento, Juan Fort, explicó la importancia de especializarse en la gestión de riesgos, para lo que, además, los participantes recibieron información sobre el único software actual que se dedica a esta disciplina.

EL COLEGIO DE ALICANTE ACOGE UNA JORNADA DE ASISA SOBRE SEGUROS PERSONALES

ASISA ofreció en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante una gran jornada formativa sobre Seguros que contó con la presencia del director nacional de Corredurías de la compañía, Vidal Sanchez y del ponente experto en el ramo de Seguros Personales, Alberto Hoyos.

Gracias a esta acción formativa organizada por ASISA en el Colegio y denominada “Los seguros personales y los beneficios de su comercialización para la correduría”, los profesionales pudieron conocer de primera mano los beneficios de los seguros personales para los clientes potenciales. Desde ASISA los ponentes expusieron las ventajas de trabajar con la Propuesta

de Valor que ofrece la compañía, así como su modelo de venta con métodos, técnicas y herramientas específicas para la correduría que ayuden en la comercialización de estos seguros.

Según el Colegio de Alicante, esta jornada formativa “ha sido un gran éxito de convocatoria en esta presentación de técnicas de venta y de la oferta de Salud, Dental, Vida ,Decesos y Mascotas de ASISA”.

Esta jornada formativa sigue apuntalando la oferta que desde el Colegio Profesional de Mediadores de Alicante ofrece a los colegiados, con la finalidad de mejorar su cartera de clientes y el trabajo como mediadores profesionales.



EL COLEGIO DE VALENCIA OFRECE DOS JORNADAS SOBRE LAS VENTAJAS DEL SEGURO DE TRANSPORTE TERRESTRE



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia organizó los días 7 de marzo y 9 de abril sendas jornadas dedicadas al seguro de transporte terrestre para explicar las oportunidades de negocio que ofrece este sector y las ventajas de su comercialización.

Gonzalo Barreira, de Abogacía de Negocios Despacho Multidisciplinar, fue el encargado de impartir la ponencia en la que se analizaron las características básicas del producto, aplicado en todo momento al transporte terrestre, pero que puede suponer una ampliación hacia el sector del transporte de mercancías.

Alejandro Fuster, de la comisión de Formación del Colegio, inauguró la primera de las jornadas, reconociendo que “es un momento oportuno para ofrecer este curso de un

ramo técnico al que los profesionales tienen cierto reparo en introducirse”.

Barreira, trató de especificar los riesgos que supone la actividad por su propia realidad ya que los siniestros suelen ser recurrentes, lo que genera que se pueda seguir contratando y aumentando la cartera. En el sector del transporte, el daño no equivale necesariamente al daño causado, una singularidad de este ámbito y que no se produce en otras ramas del derecho.

Gonzalo Barreira, abogado especializado en logística multimodal, cuenta con una gran experiencia en el sector asegurador y en asesoramiento a mediadores de seguros y a sus clientes. Ha escrito diferentes libros especializados y ha participado en un gran número de cursos.

EL COLEGIO DE VALENCIA OFRECE UN TALLER SOBRE LA LEY DE PROTECCIÓN DE DATOS



Con el objetivo de guiar a sus colegiados en materia de protección de datos personales, el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia organizó un taller sobre la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales (LOPDGDD) que se realizó el pasado 28 de febrero.

El curso lo impartió Ivarstec para ayudar a los mediadores a gestionar los datos de sus clientes y acercar todos los detalles sobre la nueva ley. El CEO de la firma, José J. Ivars, se encargó de la ponencia y de ofrecer una formación muy minuciosa para resolver las posibles dudas de los colegiados y que puedan cumplir plena-

mente con las novedades incorporadas a la LOPDGDD. Las principales dudas eran cómo adaptarse a la Ley y al Reglamento Europeo de Protección de Datos, así como las diferentes obligaciones legales y técnicas que deberán incorporar los profesionales.

Debido a la importancia del tema tratado durante esta sesión, el Colegio de Valencia ofreció esta iniciativa a los mediadores de forma gratuita ya que les afecta directamente y los cambios son muy relevantes y complejos. Por parte de los profesionales tuvo muy buena acogida, por ello, se convocó otra jornada celebrada el 26 de marzo, para profundizar en los contenidos abordados.



LAS DUDAS SOBRE LA DEC 2018, RESUELTAS EN UNA JORNADA PRÁCTICA

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia impartió un taller formativo en sus instalaciones sobre la Declaración Estadístico-Contable (DEC). El acto tuvo lugar el martes 2 de abril a cargo del jefe de la Unidad de Mediación y de la dirección general de Economía, Emprendimiento y Cooperativismo, Jesús María Valero.

La Declaración Estadístico-Contable es un documento de especial importancia ya que recoge toda la actividad que el mediador lleva a cabo durante el año natural anterior a su presentación relacionada con

la mediación. Los corredores tuvieron la oportunidad de aclarar las dudas que genera su realización y presentación de una forma muy práctica.

Más de 20 mediadores de seguros inscritos en el Registro Especial de Mediadores de Seguros, corredores de Reaseguros y sus Altos Cargos acudieron a las aulas formativas del Colegio en la que se abordaron tanto las exigencias específicas para corredores como para agentes vinculados. Un taller de especial importancia ya que todos ellos deben presentar la DEC de forma telemática antes del 30 de abril.

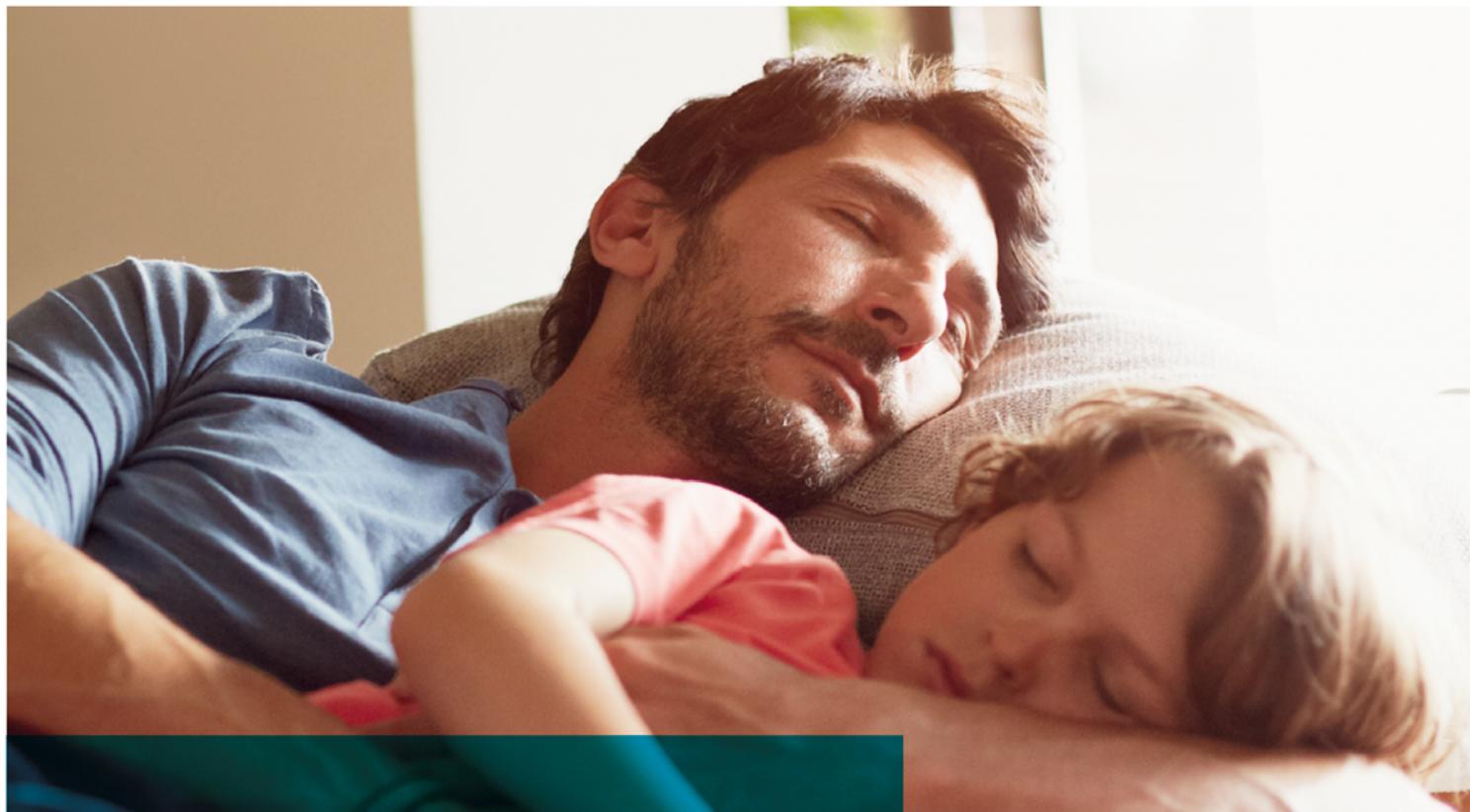


TALLER SOBRE PERSPECTIVAS PERSONALES EN VALENCIA

El curso “Las 6 perspectivas personales” se realizó el 4 de abril en las instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia en el que se ayudó a los profesionales a aprender a gestionar su tiempo.

La encargada de impartir el curso fue la abogada, propietaria y gerente de Keller Williams Cpigestión en Valencia, Piedad Villena, que transformó la visión que los mediadores tenían sobre la administración del tiempo y la eficacia profesional hasta ahora. Durante las 6 horas que duró el taller, los profesionales de la mediación exploraron cuáles eran las claves comunes de la mentalidad de los triunfadores de una forma muy práctica.

Piedad Villena afirma que estas perspectivas “pueden ayudar a los profesionales para impulsarse hacia el éxito de una manera que nunca antes llegaron a pensar que sería posible”, mediante la *accountability* y la eliminación de límites.



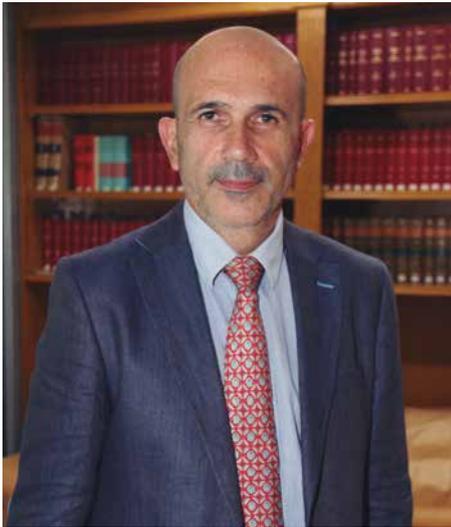
Si estás tranquilo, estamos tranquilos

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



EL SEGURO DE VIAJE, UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO PARA LOS MEDIADORES DE SEGUROS

Juan Manuel Gracia

Abogado, Área Jurídico Procesal de Mompó Abogados.



Los seguros de viaje son para el mediador una cuota de mercado para ampliar cartera y captar nuevas oportunidades de negocio

Cada vez son más frecuentes los desplazamientos por motivos personales o laborales, con lo que los seguros de viaje puede ser una cuota de mercado en el que el profesional de la mediación pueda volcar sus esfuerzos con el objeto de captar nuevas oportunidades de negocio, máxime cuando aproximadamente solo el 20% de los viajeros se protegen frente a cualquier incidencia que pudiera causarle derivado del mismo.

Pero no solo debe ser el objetivo que el cliente contrate el seguro, sino que se debe enfocar a la fidelización del mismo proporcionándole un asesoramiento adecuado y concertando un seguro acorde con sus necesidades, pues señalamos a los efectos oportunos que no todos los seguros de viaje son iguales, ya que dependerá de las coberturas que se contraten, siendo el contenido de póliza de seguro el que determine el riesgo cubierto, tal y como establece en el art. 1 de la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro al indicar que el contrato de seguro es aquel por el que el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura a indemnizar, dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas. Al respecto también se debe comprobar que los siniestros no queden cubiertos por otros seguros que tenga el cliente,

a los efectos de no caer en la figura del denominado sobreseguro y que el cliente realice un gasto no necesario al estar cubierto, con lo que se estaría ante un mal asesoramiento que podría perjudicar al mediador más que crear una oportunidad.

Con el objeto de dar cobertura a las posibles necesidades del cliente, la póliza de seguros a contratar debe tener cuatro coberturas básicas, si bien respecto de ellas se deben realizar algunas precisiones con el objeto de dar un buen asesoramiento:

A) Asistencia sanitaria. La misma da cobertura a una asistencia médica de calidad en caso de ser necesaria. Ahora bien debemos asesorar al tomador que dicha cobertura es necesaria cuando se viaje a países que no están cubiertos por la llamada Tarjeta Sanitaria Europea. Dicha tarjeta es individual y certifica el derecho de su titular a recibir las prestaciones sanitarias que sean necesarias desde un punto de vista médico durante una estancia temporal en cualquiera de los países integrantes de la UE, del Espacio Económico Europeo y Suiza. En consecuencia, debe tener en consideración el destino del tomador y la necesidad de contratar o no la asistencia sanitaria. En consecuencia dicha cobertura será necesaria y útil cuando se viaje a países extranjeros que no pertenezcan a los espacios territoriales señalados anteriormente.

B) Repatriación. Dicha cobertura ha de contratarse cuando el cliente viaje al



extranjero. Cubre la necesidad de repatriación tras una asistencia sanitaria en el extranjero, cubriendo los gastos que impliquen el desplazamiento en fechas diferentes a las previstas, además generalmente cubre el desplazamiento de un familiar. Estos gastos no quedan cubiertos con la tarjeta de la seguridad social, con lo que la contratación de dicha cláusula podría ser conveniente al tomador independientemente de donde se traslade.

C) Cancelación viaje. Conviene asesorar adecuadamente al cliente para que contrate un seguro que cubra las circunstancias excepcionales o peculiares características del viaje, puesto que no es lo mismo viajar en avión que en crucero, o que sea un viaje de relax o de prácticas deportivas como el esquí, que tiene unas características especiales. Por ejemplo en el caso de la cancelación de un vuelo, la cual se produce cuando el avión no sale del aeropuerto inicial o queda interrumpido el mismo durante el trayecto y la compañía incumple su parte del contrato de transporte, se debe indemnizar al cliente de los gastos de manutención o alimento, salvo que demuestre que la incidencia se debió a "circunstancias excepcionales" o si se informa de la cancelación con la antelación suficiente, lo que se debe tener en consideración a la hora de dar cobertura a dichas contingencias. En el caso de realizar un viaje para practicar deportes extremos, se debe cubrir la cir-

cunstancia que se tenga que cancelar el viaje por no poder realizar tales prácticas deportivas.

D) Pérdida de maletas. En el caso de realizar el viaje mediante vuelos, ya sean nacionales o internacionales, se debe dar cobertura a la circunstancia que las maletas no aparezcan en el "baggage claim" del aeropuerto. En caso de pérdida o retraso de entrega del equipaje el perjudicado debe presentar una reclamación por escrito a la que debe adjuntar una copia del PIR (Parte Irregularidad equipaje), señalando que el convenio de Montreal establece límites máximos de responsabilidad con las compensaciones que en cada caso procedan. Función del mediador es buscar la necesidad del cliente en contratar un seguro que le proteja por daños o pérdidas del equipaje, le localice el equipaje el equipaje lo más pronto posible, le proporcione cobertura a los productos de primera necesidad, asegure documentos u otros objetos de valor.

En conclusión el seguro de viaje ha de ser considerado como un nicho de mercado a explotar por el mediador de seguros, ofreciendo un asesoramiento adecuado al cliente/tomador con el objeto de satisfacer sus necesidades tanto en sus desplazamiento por España como al extranjero, y recordando que se puede ofrecer tanto un seguro para un viaje concreto como un seguro para viajes en un determinado periodo de tiempo.

En general la póliza de seguros a contratar debe tener cuatro coberturas básicas: asistencia sanitaria, repatriación, cancelación del viaje y pérdida de equipaje

EL COLEGIO DE CASTELLÓN OFRECE UNA SESIÓN INFORMATIVA SOBRE LA NUEVA LEY DE DISTRIBUCIÓN



El pasado día 13 de febrero se celebró en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón una sesión Informativa sobre el contenido obligatorio del Capítulo VI de la nueva Ley de Distribución de los Seguros y Reaseguros Privados.

Este acto estaba programado para los corredores colegiados y sus empleados, y cumplió las expectativas de asistencia porque se llenó la sala por completo.

Contó con la presencia de Pablo García economista y Juan Manuel Gracia abogado en representación del Bufete Mompó Abogados; Alejandro Solla Coordinador de formación de la dirección territorial de Allianz; Jesús Valero jefe de la Unidad de Mediación de la dirección general de Economía de la Generalitat Valenciana, y Carlos Soria director del Curso Superior de Seguros y coordinador del evento.

Se inició el acto con las palabras de bienvenida del presidente Antonio Fabregat quien cedió la palabra a Carlos Soria que dio comienzo a la sesión agradeciendo la presencia de los colegiados y sus empleados y explicando brevemente el motivo de la misma. La incertidumbre y la ansiedad que las nuevas obligaciones traen a los profesionales, tienen su origen en la transposición de la Directiva IDD que el Gobierno Español ya ha preparado, aunque con un retraso

de casi dos años, esas obligaciones de información y normas de conducta se encuentran en el Capítulo VI del texto legal y por su novedad e interés son el motivo de la sesión.

Soria presentó a los ponentes y abrió el turno de sus intervenciones, en el que Gracia comenzó destacó y puso de manifiesto la gravedad y la importancia de los cambios en las conductas y maneras de informar a los tomadores tanto antes del contrato como después de la vigencia de este.

Seguidamente, Solla basó su intervención en la presentación de los nuevos patrones de conducta que las aseguradoras están ya poniendo en marcha para cumplir con los requisitos que la Ley les va a imponer y avanzó unos muy interesantes criterios en el sentido de que todo el conjunto de actitudes no se debe tomar solamente como una imposición dura, sino que también puede representar un apoyo y camino para volver a nuestras antiguas relaciones con los clientes especialmente del ramo de vida. Valero se extendió de manera muy clara sobre los criterios que podría tomar

la Unidad de Control en relación con el conjunto de las obligaciones, exponiendo en un cuadro sencillo quiénes eran los afectados, sus obligaciones literales y los posibles controles aleatorios o no.

Soria abrió el turno de preguntas de los asistentes que fueron muy numerosas e interesantes y que fueron contestadas por los ponentes de manera individual o en conjunto, y que pusieron de manifiesto el interés que los corredores de Castellón están teniendo por esta Ley, que por el cierre de la legislatura no se ha aprobado antes de las elecciones generales, sí quedó muy claro para todos que en su contenido el nuevo proyecto será prácticamente igual a éste por ser una transcripción literal de la Directiva y su Reglamento.

Por último, el coordinador de la sesión volvió a agradecer a todos su presencia y su interés, indicando que los asistentes tendrían acceso a todos los documentos expuestos en la sesión en los días siguientes a la misma, dando así por finalizado el acto.

EL CONSEJO AUTONÓMICO ESTUVO PRESENTE EN LA DESPEDIDA DE JEAN-PAUL RIGNAULT DEL MERCADO ASEGURADOR

Una representación del Consejo de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, encabezada por su presidente, Antonio Fabregat, asistió a la despedida del mercado asegurador de Jean-Paul Rignault, consejero delegado de AXA hasta el pasado 1 de abril.

En el acto Rignault agradeció las muestras de cariño y afecto que ha estado recibiendo desde que se anunció su jubilación. Recordó que en su vida profesional ha vivido en muchos países, pero cuando llegó a España “me recibisteis con los brazos abiertos, con mucho cariño. Me hicisteis sentir como en casa, como uno más”.

Tuvo palabras de agradecimiento para AXA y la gente con la que ha trabajado, para todo el sector y

en especial para su mujer. “El éxito de AXA ha sido posible gracias a vosotros”, dijo, y concluyó con un “esto no es una despedida, es un hasta luego”

Olga Sánchez, que sustituye en el cargo a Rignault, hizo memoria de los casi 6 años de trabajo que ha compartido con el directivo. “Has sabido ganarte el respeto de todo el sector asegurador español”, subrayó, y “has sido partícipe de la gran transformación de la compañía”. Valoró de Rignault muy especialmente su ejemplo de liderazgo, de capacidad de trabajo y ganas de aprender.

Olga Sánchez asumió el pasado 1 de abril de 2019 la nueva consejera delegada de la compañía en España, tras la jubilación de Jean-Paul Rignault después de 35 años de carrera en el grupo.



Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales

Marzo-Abril

CASTELLÓN



ZURICH presentó el 14 de marzo su producto Hogar Flexible en el Colegio de Castellón, con una respuesta muy positiva en cuanto a participación de los mediadores. La formación corrió a cargo de los ponentes Salvador Tórtola en la ponencia de Hogar y Mónica Blasco en la parte de Comercios.



ALLIANZ organizó en el Colegio de Castellón unas jornadas formativas de productos de Vida e Inversión. Los ponentes fueron Raimundo Badenes, director de la sucursal Castellón, Sonia Llacer y David Blanco, consultores financieros de la Dirección Com. Levante de la entidad.

VALENCIA



SMART DISCOVERY realizó el 19 de febrero en el Colegio de Valencia la presentación de su Simulador de Seguros Personales y Previsión de Pensiones. La presentación, en la que se mostraron numerosos ejemplos prácticos, fue impartida por Julio Castillo, responsable comercial de Smart Discovery.



ZURICH. El 21 de marzo, el Colegio de Valencia acogió la presentación del nuevo seguro Hogar Flexible. Los ponentes fueron Salvador Tórtola y Ángel Ruano, que se encargaron de explicar el producto Hogar, mientras que Rosa Jareño informó sobre las novedades de Comercios.

EL COLEGIO DE CASTELLÓN RENUEVA SU CONVENIO CON LA EMPRESA LLUM, FRED I AIGUA



El pasado día 21 de marzo el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y la empresa Llum, Fred i Aigua renovaron el convenio de colaboración que mantienen desde el pasado ejercicio.

La empresa Llum, Fred i Aigua presta sus servicios como empresa de multiservicios tanto particularmente como para compañías aseguradoras y recientemente ha ampliado sus servicios incluyendo entre ellos el servicio de cubas para desastascos.

El acuerdo fue firmado por Valentín Martínez, gerente de la empresa, y por Antonio Fabregat presidente del Colegio

SE JUBILA CARMEN GÓMEZ EN EL COLEGIO DE VALENCIA

Carmen Gómez, integrante de la plantilla del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, ha accedido a su jubilación tras más de 16 años de servicio a los profesionales de la provincia de Valencia, durante los cuales ha demostrado su capacidad de trabajo así como su valor humano.

Gómez también ha sido coordinadora del Curso Superior de Seguros durante más de una década, guiando a más de 400 alumnos y futuros profesionales en su formación. Durante la celebración de los actos de la Patrona del Seguro celebrados en junio de 2018 el Colegio rindió un merecido homenaje a Gómez por toda su trayectoria profesional. Desde el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia le deseamos en su nueva etapa toda la felicidad que merece, y que todo lo bueno que nos ha entregado durante estos 16 años le sea devuelto con creces.



NUEVAS INCORPORACIONES EN EL COLEGIO DE ALICANTE

La Junta de Gobierno del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante ha aprobado la incorporación de cuatro corredurías, dos agencias exclusivas, un corredor y dos agentes exclusivos. Unas incorporaciones que hacen del Colegio una entidad que cada día sigue creciendo y nos sitúan como uno de los colegios profesionales más fuertes de toda España.

Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante destaca “la confianza recibida tanto de los nuevos agentes como de los corredores”. Desde el Colegio de Alicante “se continúa ayudando a los agentes y corredores a su desarrollo con la cercanía y servicio que caracteriza al Colegio. Además de la importante labor en defensa de los intereses de los mediadores y representación”



EL COLEGIO DE CASTELLÓN VISITA A LOS MEDIOS EN MAGDALENA

El miércoles 27 de marzo, los representantes del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón acudieron a la invitación que los medios de comunicación tienen por costumbre dirigir a los principales sectores de la ciudad para celebrar las fiestas de la Magdalena.

En estos actos como en años anteriores, los medios se interesan por la actividad de nuestro sector y se aprovecha para departir con conocidos y amigos.



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



EL COLEGIO DE ALICANTE Y UEPAL SUMAN PARA COLABORAR



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y la UEPAL (Unión Empresarial de la Provincia de Alicante) mantuvieron una primera reunión para aunar fuerzas y comenzar una colaboración entre ambas entidades.

Son muchos los puntos de encuentro para defender los intereses de la provincia de Alicante en una reunión celebrada el 14 de marzo en la que participaron el presidente del Colegio, Eusebio Climent, y el vicepresidente Mariano Hernanz, así como el vicepresidente y el secretario de la Unión Empresarial de la Provincia de Alicante, César Quintanilla y Antonio Fuster respectivamente.

Para Eusebio Climent, presidente del Colegio, “es importante que sumemos esfuerzos para potenciar el tejido empresarial en la provincia de Alicante”.

Climent considera que el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante es una entidad con 75 años de historia que siempre ha estado defendiendo a sus colegiados e impulsando los avances empresariales y sociales que ha habido en nuestra provincia.

Para Climent “es importante que sumemos esfuerzos para potenciar el tejido empresarial en la provincia de Alicante”

Adolfo Lagunas y Murciano

Director territorial zona Este de SALUS

“PARA SALUS VALENCIA SIEMPRE HA SIDO UNA PLAZA PRIORITARIA”



¿Con qué expectativas firman este protocolo con el Colegio de Valencia?

Para SALUS, Valencia ha sido siempre una plaza prioritaria. La compra de AMEFE (Asociación Médica Ferroviaria) en enero, nos ha posibilitado el instalarnos en la ciudad y la primera acción ha sido contactar con el Colegio de Mediadores para presentarnos a los profesionales de la medicación.

¿Qué actividades tienen previsto llevar a cabo en virtud de este acuerdo?

En primer lugar presentar a SALUS y nuestros productos ante los colegiados. Creemos que tanto nuestras pólizas, con garantías muy actualizadas, un cuadro médico muy completo, con acuerdo con todos los Hospitales privados, así como unas tarifas muy competitivas nos convierten en una opción muy interesante para ofrecer a sus clientes. Por otra parte nuestras condiciones de comercialización estamos seguros que

van a ser del agrado de los mediadores.

¿Qué supone el canal mediado para la estrategia Comercial de Salus?

El mediador de seguros es el puntal en el que se basa la estrategia comercial y en SALUS siempre hemos creído en este canal de distribución. La profesionalización es siempre una garantía en cualquier actividad.

¿Cuál es la posición de la entidad en el mercado?

SALUS, es una compañía especializada en seguros de salud, con más de 60 años de experiencia. Fundada en Oviedo y con múltiples oficinas por España. En la Zona de Levante, concretamente en Alicante, hace cinco años que nos establecimos, también por la compra de una compañía local, donde tenemos una importantísima cartera de extranjeros. Actualmente estamos desarrollando nuestros esfuerzos de expansión en el Mediterráneo con el objetivo de mejorar nuestra posición.

PLUS ULTRA SEGUROS Y EL COLEGIO DE ALICANTE FIRMAN UN CONVENIO DE COLABORACIÓN



Plus Ultra Seguros ha firmado un convenio de colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante con el objetivo de impulsar la mediación y la labor comercial de los mediadores dentro de la provincia, así como respaldar la figura de los mediadores alicantinos.

En este sentido, el acuerdo contempla el apoyo y la presencia de Plus Ultra Seguros en los seminarios y conferencias que el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante organice. Por todo ello, el convenio permite a la aseguradora reforzar el compromiso que mantiene con los distintos colegios y colectivos de mediadores por toda España, apoyando el trabajo de esta figura que es esencial en la distribución y comercialización de seguros.

La firma del convenio tuvo lugar en la sede del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y contó con el director de la sucursal de Alicante de Plus Ultra Seguros, Javier Carratalá; con el presidente del Colegio, Eusebio Climent, y su vicepresidente, Mariano Herranz. Climent destacó la relevancia

El acuerdo busca fortalecer la labor comercial de los mediadores en la provincia

del nuevo acuerdo como un factor clave en el desarrollo profesional de este colectivo en la provincia de Alicante que, además, “incrementará su profesionalidad, algo que repercutirá de manera muy positiva en los servicios que ofrecen a sus clientes”.

Por su parte, Carratalá resaltó que este tipo de acuerdos son muy importantes para Plus Ultra Seguros ya que refuerzan la apuesta y el compromiso que la aseguradora mantiene con los mediadores, “un pilar fundamental en el desarrollo de negocio de la compañía, ya que los mediadores tienen un conocimiento exhaustivo de los productos y, al mismo tiempo, de las necesidades del cliente”.

Alejandro Pérez de Lucía

Director de la territorial Levante de Reale

“REALE ES UNA COMPAÑÍA 95% MEDIACIÓN”



Alejandro Pérez de Lucía, director de la territorial Levante de Reale, y Mónica Herrera, presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, firmaron el pasado 28 de febrero la renovación del protocolo que ambas partes mantienen desde hace varios años. En el acto también estuvieron presentes Juan Martí, director de la sucursal Valencia Sur y José María Tejado, director de la sucursal Valencia Centro de la entidad y Rafael Perales, gerente del Colegio de Valencia.

¿Cómo califica las relaciones de su entidad con el Colegio de Valencia?

Extraordinarias. De colaboración recíproca

¿Qué significa la mediación profesional para su compañía?

Importantísima. Somos Compañía 95% Mediación. Nuestros presente y futuro

está ligado a ella. Sus problemas son los nuestros. Sus oportunidades, también. Debemos seguir trabajando juntos para salir todos reforzados.

¿Cuáles son sus objetivos futuros en el ámbito del canal mediado?

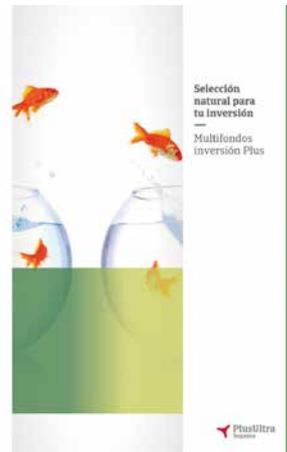
Mayor formación y profesionalización. Por nuestra estructura territorial, buscar juntos oportunidades de comercializar nichos y segmentos adaptadas a cada zona geográfica. Un buen producto no sirve de nada si no hay quién lo comercialice. Aquí sí que no hay dudas de quién es primero si la gallina o el huevo. Queremos estar al lado de los especialistas y ayudarles a conquistar mercado.

¿Qué actividades van a desarrollar en el colegio en los próximos meses?

Nos gustaría fomentar la formación. Tenemos alguna propuesta que en breve trasladaremos y trataremos de concretar.



PLUS ULTRA LANZA UN UNIT LINKED QUE PERMITE INVERTIR HASTA EN 7 FONDOS DISTINTOS



AXA IMPARTE EN EL COLEGIO DE VALENCIA UNA JORNADA SOBRE RC

“La armadura de un profesional” fue el título de la jornada que AXA impartió el pasado 26 de febrero en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. En este acto intervinieron Pilar González, responsable de RC Profesional de AXA España, y por Otto Otegui, Ejecutivo de Cuentas / Unidad de Crédito AXA España, que mostraron la realidad de la Responsabilidad Civil Profesional y la necesidad

de cobertura en las transacciones económicas. La presentación corrió a cargo de Felicidad Manzanares, directora canal corredores DT Levante & Baleares de la entidad. Esta jornada se enmarca en el ciclo de Conferencias AXA dirigidas a la mediación profesional de seguros, con el fin de sensibilizar a los profesionales del sector asegurador de los nuevos riesgos que hoy sufre la empresa.

Plus Ultra Seguros ha lanzado Multifondos inversión Plus, un seguro de vida-ahorro Unit Linked flexible que permite diversificar la inversión hasta en 7 fondos distintos. De esta forma, los clientes pueden optimizar la rentabilidad de su capital a través del fondo o combinación de fondos que mejor se adapten a su perfil de riesgo (corto, medio o largo plazo) considerando a los diferentes sectores y zonas geográficas. Para el subdirector general de Vida de Plus Ultra Seguros, Juan Jesús Domínguez, el nuevo Unit Linked combina los beneficios del seguro de vida con la ren-

tabilidad de los fondos de inversión. “Con el lanzamiento del nuevo Multifondos inversión Plus disponemos de un producto con un claro valor añadido al ofrecer al cliente hasta 7 alternativas de inversión entre las que distribuir su dinero”, destacó Domínguez. Con Multifondos inversión Plus el cliente puede escoger el sistema de aportaciones que mejor se adapte a sus necesidades, así como realizar aportaciones extraordinarias en cualquier momento. Se puede contratar desde 90 euros al mes o con una prima única de 6.000 euros.

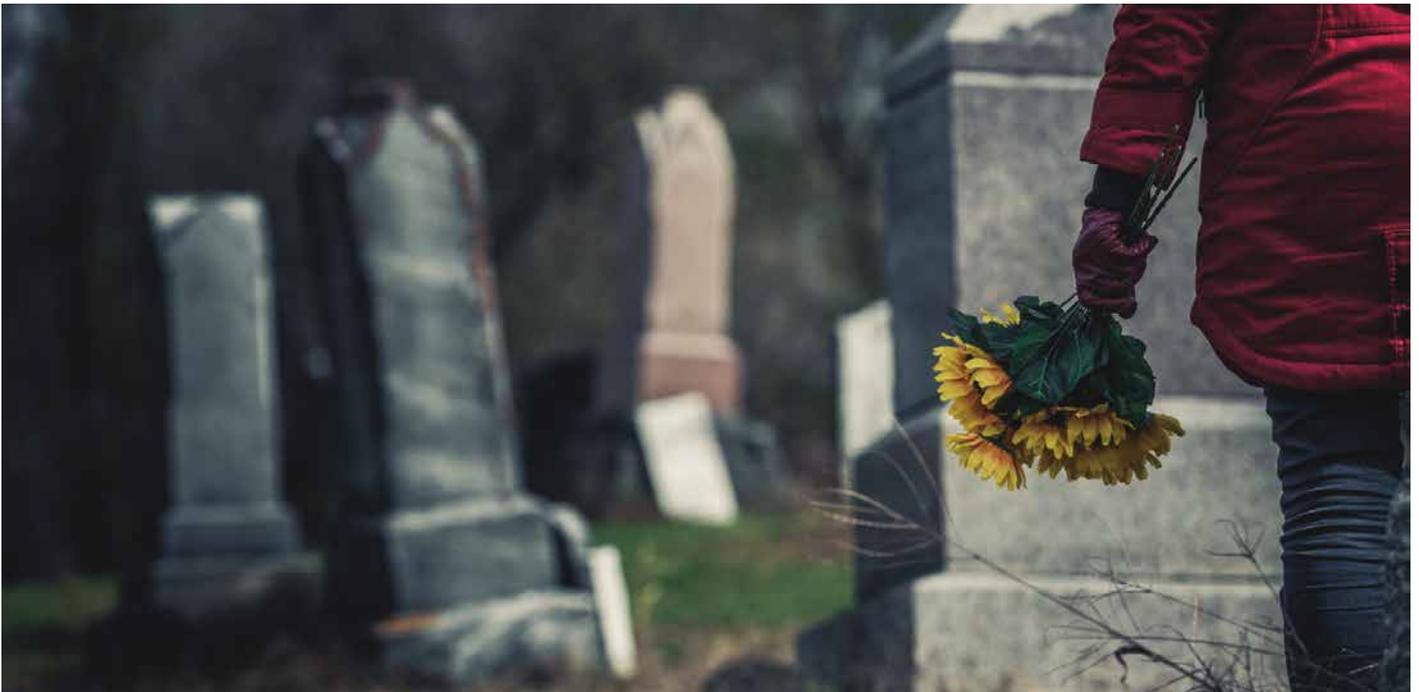


UNIÓN ALCOYANA, PREMIADA POR SU TRAYECTORIA DE 141 AÑOS

El pasado 11 de abril tuvo lugar la I Gala de Empresas Centenarias de la provincia de Alicante, donde se puso en valor a las entidades alicantinas, con más de 100 años de historia. Organizado por la Cámara de Comercio de Alicante y la Asociación de la Empresa Familiar junto con la Diputación de Alicante, se ha querido homenajear a las entidades más veteranas, siendo una de ellas Unión Alcoyana Seguros con nada más que 141 años de historia.

Al evento acudieron, en representación de Unión Alcoyana, Ana María Mataix presidenta del Consejo de Administración; Francisco Matarredona y Rafael Silvestre, secretario y vicesecretario del Consejo Administración; así como Enrique Rico, actual consejero de la entidad y Enrique Jorge Rico, director general de Unión Alcoyana. Ambos fueron los encargados de recibir el reconocimiento de manos de Juan Bautista Riera Sánchez, presidente de la Cámara de Comercio de Alicante.

UN INFORME SEÑALA A VALENCIA COMO UNA DE LAS CIUDADES EN LAS QUE UN ENTIERRO ES MÁS CARO



La muerte es un hecho tan triste como inevitable y supone para los que quedan detrás, además de la pena, un coste. Pero esta cuantía no es la misma en todas partes. En concreto, las provincias donde resulta más caro fallecer son, por este orden, Gerona, Madrid y Barcelona. Esta es una de las conclusiones que arroja el estudio ¿Quién paga más por la muerte en España?, elaborado por Estamos Seguros, la iniciativa de UNESPA para dar a conocer la función social del seguro a la opinión pública.

El trabajo ha analizado 216.404 sepelios ocurridos a lo largo del ejercicio pasado. Esta cantidad representa el 80% de los servicios que atendió el seguro en España durante 2018. La industria aseguradora es un actor de referencia en el sector funerario nacional. En concreto, se hace cargo del 63% de los enterramientos e incineraciones del país cada año.

La información obtenida a partir de esta muestra revela cómo buena parte de las provincias donde morir resulta más caro se encuentran en el Noreste del país. Fallecer en Gerona cuesta, en

concreto, un 29,2% más que en el conjunto de España. Otras provincias con diferenciales destacados son Madrid (27,4%), Barcelona (20,8%), Lérida (19,4%) y Huesca (15,7%).

En el extremo opuesto se sitúan varias provincias castellanas y los cabildos canarios. Los lugares donde fallecer resulta menos oneroso que en el conjunto del país son Zamora (-39,7%), Santa Cruz de Tenerife (-36,2%), Palencia (-29,7%), Soria (-27,1%) y Cuenca (-26%), en ese orden. A estas se suman, además, las dos ciudades autónomas.

Un análisis de los mayores municipios españoles, aquellos que rebasan los 250.000 habitantes, desvela que Madrid, Vigo y Valencia son las ciudades donde fallecer resulta más costoso. Sin embargo, hay media docena de localidades grandes donde un entierro cuesta menos que en el conjunto de país. Son Bilbao, Murcia, Zaragoza, Las Palmas de Gran Canaria, Córdoba y Málaga.

El informe de Estamos Seguros también repasa cuál es el coste de mover al fallecido desde el lugar donde pereció

al sitio donde deseaba pasar el resto de sus días. El traslado de un cadáver dentro del territorio nacional conlleva, habitualmente, el pago de 424 euros. En cambio, repatriar un cuerpo desde el extranjero es sensiblemente más costoso. En concreto, el coste mediano es de 5.987 euros.

Suma asegurada

El estudio también repasa qué supone para las aseguradoras económicamente cada sepelio. La referencia de partida es la suma asegurada. En el seguro de decesos, la suma asegurada se identifica con el coste esperado del sepelio. El seguro, como es bien sabido, es un producto que cobra una cantidad predeterminada por sus servicios y, si incurre en costes superiores a los esperados, no puede ajustar dicho desequilibrio requiriendo más dinero del cliente. Los datos indican que algo menos del 44% de los percances del seguro de decesos se queda por debajo del coste teórico del evento. En estos casos, la aseguradora reembolsa la diferencia a sus clientes hasta alcanzar la suma asegurada.



Noelia Mora López

Benidorm

“NUESTROS CLIENTES VEN EL VALOR AÑADIDO QUE LES OFRECEMOS AL PODER ASESORARLES CORRECTAMENTE”

¿Su trabajo en el sector asegurador le viene de familia?

Sí, mi padre se dedicaba a ello y yo le ayudaba, pero de las cosas más importantes se encargaba él. Tras su repentino fallecimiento, tuve que hacerme cargo de todo lo que él hacía. Fue un gran reto que tuve que asumir, pero he conseguido llevarlo a cabo y, gracias sobre todo al equipo que tenemos, a día de hoy creo que estaría muy orgulloso de nosotros. Espero poder seguir trabajando y creciendo como hasta ahora.

A pesar de su juventud ya cuenta con una notable experiencia en el sector. ¿Ayuda el ambiente asegurador en casa?

Dado que es una empresa familiar, es inevitable tratar el tema en casa, pero para nada nos produce un ambiente negativo, todo lo contrario.

Cuentan con oficina en San Vicente del Raspeig y Benidorm ¿El trabajo de mediación en unas ciudades tan turísticas tiene diferencias con respecto a otros lugares? ¿Cuáles son?

Sí tiene diferencia, tanto en los productos como en los clientes. Al tratarse de una ciudad tan turística, hay productos que deben de adaptarse a ese mercado y en otros lugares no tienen la misma demanda. En cuanto a clientes, el número de extranjeros es mucho mayor y, por ende, las necesidades varían muchas veces en cuanto a productos. También tenemos más necesidad de dominar otros idiomas que en otros sitios.

¿Sus clientes valoran el asesoramiento que les brinda?

Por suerte, tenemos muchos clientes que sí lo valoran y ven el valor añadido que les ofrecemos al poder asesorarle correctamente y no ser todo solo un precio, depositando así su confianza en nosotros.

En 2014 se unió al Colegio Profesional de Mediadores de Alicante. Tras estos cinco años, ¿se siente satisfecha de la decisión?

Sí, me siento satisfecha, ya que tengo un apoyo para cualquier problema que pueda surgirme a nivel profesional y me hace estar más tranquila.

Se da la circunstancia de que su ingreso en el Colegio coincidió con su matriculación en el Curso Superior de Seguros. En su caso, ¿la profesión va ligada a la colegiación?

En mi caso, me dedicaba ya a la profesión con anterioridad, pero no de forma tan completa. Y cuando tuve que dedicarme de forma completa, decidí hacer el Curso y colegiarme, por lo que en cierto modo, en mi caso si ha ido ligado y debo decir que dicho curso me ayudó mucho, en cuanto a ampliación de conocimientos y verme más profesional.

¿Qué tipo de servicios son los que más emplea de los que ofrece el Colegio?

Para mí, lo más interesante son los cursos de formación y las consultas jurídicas.

Usted fue una de las personas que

“En el Colegio tengo un apoyo para cualquier problema que pueda surgirme a nivel profesional”

completó el Curso Experto +Salud +Vida. ¿Qué balance realiza de su participación en esta acción formativa?

El balance es positivo, tenía la necesidad de especializarme en este sector, el curso me ha ayudado, pero bajo mi punto de vista, debería enfocarse un poco más a la práctica.

¿Cree que el futuro de la mediación pasa por especializarse en productos determinados?

Sí, sobre todo el ramo de vida y salud, creo que tendrá mucho futuro.

¿Cuáles son los productos con los que más trabaja?

Trabajamos con todo, pero con lo que más es con productos para particulares, autónomos y comunidades.

Francisco Javier Sanchis Chalver

Alberic

“SIEMPRE TRATO QUE EL CLIENTE SE SIENTA A GUSTO CUANDO REQUIERE DE NUESTROS SERVICIOS”

¿Qué motivación le llevó al sector asegurador como opción laboral?

El motivo de mi incorporación laboral en seguros fue por atender el negocio familiar de mi padre que enfermó y falleció en 1987. Mi padre era agente afecto de la Compañía Mare Nostrum, y Gestor Administrativo.

¿Cuándo puso en marcha Sanchis Gestió? ¿Había tenido experiencia como corredor anteriormente?

Sanchis Gestió nace para unir todas las gestiones que se realizan en el despacho y ofrecer a futuros y actuales clientes un paquete de servicios integrales sin moverse de esta oficina. Y lo hizo con mi experiencia adquirida como agente de seguros exclusivo desde el año 1987 hasta el año 1999, en el que obtuve a través del Colegio de Mediadores de Seguros el título de Mediador. Las circunstancias del mercado y la política de las compañías de seguros me obligaron a dejar de ser agente exclusivo y realizar mi trabajo como corredor de seguros desde el año 2001.

¿Qué valora más del hecho de ser corredor de seguros?

Ser corredor de seguros es haber obtenido una formación específica y más completa de la que se obtenía en el año 1999 para ser agente exclusivo. Esta formación y la titulación que se te otorga para ser corredor de seguros, es una carta de presentación magnífica para tus clientes, a los que puedes asesorar en materia de seguros, tanto de contratación como legislativa.

Lo único que desearía es que esta profesión se valorase al nivel de otras, pues no somos unos simples vendedores de productos, los seguros no son telefonía móvil, no son productos de ahora lo quiero ahora no lo quiero. Los seguros son la garantía de asegurar lo que tanto esfuerzo le costó obtener o como planificar sus ahorros.

Por desgracia, el producto que vendemos se ha transformado en una venta

masa, impersonal, telefónica, y automática, siendo nosotros los profesionales los que debemos dignificar nuestra profesión, y nuestro as en la manga, la atención personalizada.

¿Sus clientes valoran la atención personalizada que les presta?

Mi opinión es que el valor más personal de los mediadores de seguros es la atención personalizada. Atender cara a cara al cliente, contratar un seguro pudiendo tocar a la persona que te atiende, que conversa, a la que puedes consultar hasta a veces temas que no se refieren a seguros. Un tu a tu como antes y como siempre.

La confianza de mí a asesor/gestor en seguros que es mi Mediador.

Sanchis Gestió lleva a cabo un extenso catálogo de asesoría. ¿Estas actividades generan sinergias?

En mi despacho actualmente ofrecemos los servicios de Seguros, Administración de Fincas, Asesoría Fiscal y Laboral, Tramitaciones de vehículos e Inmobiliaria. Todas estas actividades crean sinergias entre ellas, o como yo digo, podemos hacer un paquete de servicios a mis clientes sin moverse de este despacho. En resumen, siempre trato que el cliente se sienta a gusto cuando requiere de nuestros servicios. Para algunos lo hacemos bien, y para otros no, por eso existen más profesionales del sector que les pueden atender.

¿Cuándo se colegió?

En la década de los 80, para ejercer la actividad de agente de seguros era obligatorio colegiarse, y desde entonces he seguido colegiado y son más de 25 años. Al principio el Colegio lo usaba poco y no tenía claro que servicios me podía prestar, pero como era obligatorio... Posteriormente detectas que el colegio se moderniza, comienza a dar cursos de formación para obtener el Diploma de Mediador, y ahí cambia la perspectiva. Llegó un momento en el que ya no era obligatorio colegiarse,



pero seguí con el Colegio de Mediadores de Valencia, pues sus servicios se ampliaban y comenzaba a conocer miembros del mismo.

¿Qué servicios de los ofertados en el Colegio le parecen de más utilidad?

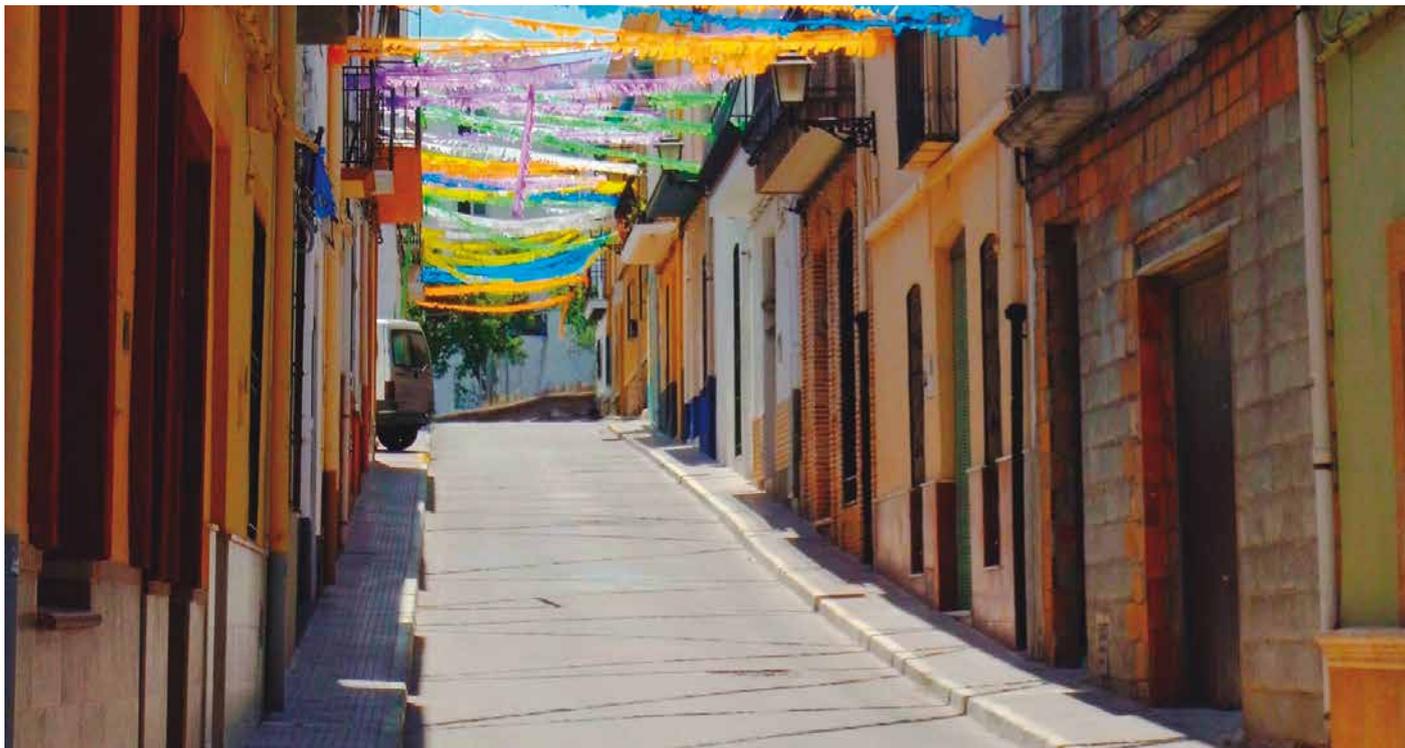
El área más importante en mi modesta opinión es la Formación. No solo para formar a futuros Mediadores de Seguros, sino para darnos cursos de reciclaje a los que ya ejercemos, formación de nuevas tecnologías, formación en todos los aspectos que es lo que está haciendo hoy por hoy el Colegio y su Junta de Gobierno. Existen otros servicios importantes que están a disposición de los Colegiados.

En la mediación de seguros, ¿la unión hace la fuerza?

Siempre se ha dicho que la unión hace la fuerza, y así lo puede demostrar el Colegio de Valencia, que mediante su unión ha conseguido la fuerza necesaria para estar ofreciendo a sus colegiados los servicios que presta.

También es verdad que existen diferencias entre profesionales del sector de mediadores, debiendo limar asperezas y ser cordiales entre nosotros. Cada uno de nosotros presentamos a los clientes y tipo de servicios, y a veces con el mismo precio de póliza prefieren quedarse con el mediador de siempre. Existe campo de trabajo para todos, deberíamos ser una familia.

Desde aquí a los profesionales del Seguro que no están Colegiados decirles que el Colegio está abierto a todos y más vivo que nunca. “La unión hace la fuerza. Colégiate”.



Orba

TRADICIÓN ALFARERA

Inscrita en el interior de la Marina Alta se encuentra Orba, una pequeña localidad alicantina rodeada por los Valles de la Retoría, el Vall de Laguart y el río Girona. A tan solo veinte minutos de la playa, esta población consigue un carácter mediterráneo entre montañas.

Orba cuenta con un gran legado morisco, visible en la distribución del núcleo urbano, especialmente del casco antiguo, pero también en el nombre del pueblo, que proviene del término Ur-obia que significa “lugar donde mana el agua del fondo de la montaña”. De esta época adoptó la tradición alfarera y cerámica llegando a ser considerado como “el pueblo del barro”, que marcó la economía de la localidad durante mucho tiempo. A pesar de encontrarse en peligro de extinción, aún se conserva esta costumbre, presente en la construcción de las viviendas y en el modo de vida de algunas familias. Su situación geográfica a los pies del río Girona permitió

que se desarrollara una extensa tradición agrícola, propia de esta época y que perdura hoy en día.

En lo alto del peñasco Puig d'Orba se encuentra el Castellet, una fortificación que data del siglo XIII, construido después de la reconquista de Jaume I. Se encuentra al suroeste de la localidad y a pesar de encontrarse en un estado de ruinas bastante avanzado merece la pena visitarlo por el paraje natural que lo rodea, a 420 metros de altitud con una fuerte pendiente. Actualmente, la torre mayor aún es visible desde el núcleo urbano y junto con el aljibe son los dos elementos que se encuentran en mejor estado. A los pies del castillo, se encuentra el barranco de Fontilles, en las que se encuentran las ruinas del Cavall Verd, la última fortificación morisca antes de abandonar Orba.

La iglesia parroquial se construyó en el solar de la antigua mezquita y se restauró y amplió en 1917. La decoración y pintura del interior la llevó a





cabo el pintor local Carlos Ruano Llopis del que además destaca el trabajo realizado en el pórtico. Orba también cuenta con una pequeña ermita del Sant Crist que refleja la tradición del pueblo durante las fiestas que se celebran en su honor en el mes de julio.

Gracias al paraje natural en el que se encuentra, Orba ofrece multitud de posibilidades de ocio y senderismo para todos los niveles. Una de las rutas más realizadas es la de la Font Centella, un recorrido de catorce kilómetros con algunos tramos de mayor dificultad pero que permite contemplar el puente de Orba, el polvorín, que es una construcción destinada a guardar explosivos, o la Charca Azul, ubicada en Isbert donde se excavó un hoyo en el que gracias al agua que cae desde el Vall de Laguart se mantiene lleno durante todo el año.

Para visitar el Castellet hay una ruta de senderismo que además permite ver la Font de la Xopera y el camino viejo de Murla. Una ruta fácil y accesible para toda la familia. A lo largo del recorrido se puede disfrutar del paisaje mediterráneo rodeado de pinos y de la flora propia de la Comunidad Valenciana.

La ruta de les Fonts permite ver la font de Dalt y la font de Baix, antiguamente los dos lavaderos del pueblo, en un recorrido fácil y breve. La font de

Baix se construyó en 1904 con diferentes alusiones al estilo gótico y un excelente trabajo de sillería, aunque actualmente ya no se usa, se ha habilitado como una zona de ocio y cuenta con una fuente de agua natural.

Los cítricos y las pinadas caracterizan las proximidades de la población, lo que ofrece un aspecto frondoso en las zonas montañosas y zonas más despejadas en las llanuras cercanas al río Girona. El territorio de Orba, una superficie de gran riqueza paisajística, cuenta con una planta endémica llamada *Linaria orbensis* que florece de marzo a mayo y que crece en suelos pedregosos. Entre su fauna se encuentran aves como la abubilla, el búho real o el águila perdicera y mamíferos como el jabalí o el zorro.

La tradición culinaria está marcada por la influencia mediterránea, que ha predominado gracias a la huella que los moriscos dejaron en su agricultura. Los figatells, un embutido cocinado a base de hígado, magro y papada, el espençat, un plato de pimiento y berenjena, el arroz del senyoret o la coca salada son algunos de los platos típicos que es imprescindible probar en la visita. Los postres más característicos son los buñuelos de calabaza, las empanadillas de aguardiente o la coca María, recetas muy singulares que deleitarán a los más golosos.

FICHA:

Localidad: Orba

Comarca: Marina Alta

Distancias: Castellón, 194 km.
Valencia, 109 km. Alicante, 94 km

Como llegar: A través de AP-7 hacia CV-725 dirección Ondara.

Qué visitar: Font de Dalt, font de Baix, el Castellet, el Toll Blau

FECOR PRESENTA SU CUARTO CUADERNO TEMÁTICO

FICHA:

Título: 'Seguro privado: complemento a un sistema de salud sostenible'

Autora: Manuel Vilches y Vicente Gil Suay

Edita: FECORI

Año: 2019

Precio: Descarga libre en la web de FECOR: www.fecor.es

FECOR presentó el pasado 28 de marzo su cuarto cuaderno temático con el título 'Seguro Privado: complemento a un sistema de salud sostenible'. El texto es obra de Manuel Vilches, director general de la Fundación IDIS, y Vicente Gil Suay, licenciado en Medicina y Cirugía y exdirector de centros hospitalarios valencianos como La Fe o el Hospital de Manises.

En las páginas del cuaderno se plasman cifras que también se puso de manifiesto en la presentación, como el monto total del gasto tanto público como privado en sanidad, que asciende a 101.721 millones de euros. Una cifra total que varía de una autonomía a otra en cuanto a gasto per cápita, con una diferencia de un 33%

entre la que menos gasta, Andalucía, y la que destina mayor importe a este servicio, el País Vasco.

Otro de los argumentos reflejados en el cuaderno es el riesgo de envejecimiento de la población, ya que se vaticina que entre 2011 y 2020 crecerá un 43,7% el gasto público de salud por efecto del envejecimiento y la cronicidad de las enfermedades. El acto de presentación se completó con una nueva edición de 'A debate con corredores', moderada por Silvia Manjón, presidenta de Anacose y vicepresidenta de la Federación, en la que participaron Juan Antonio Marín, presidente de Mediaviana; Alberto Ocarranza, presidente del Grupo HiB; y Vicente Gil. Cerró el acto Maciste Argente.



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

Exponent Consultores IA innovación Aseguradora 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) sat@simsval.com
96 122 52 03 - 96 122 52 04 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
@MediaozCV
linkedin.com/groups/4781408

PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES
Francisca Núñez Solís
Tel. 605 04 42 29
pnumez@fessiste.com

¿Y si el **inquilino**
no paga?

Lo nuestro es
defender lo tuyo



Alquiler Viviendas



Para más información:
Consulta a tu mediador
93 485 89 05 - 91 599 82 87 | www.ARAG.es

CURSO SUPERIOR DE SEGUROS

SEMIPRESENCIAL
"GRUPO A" Y "GRUPO B"

MATRICULA ABIERTA

FECHAS

de octubre de 2019 a julio de 2020

LUGAR, INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

COLEGIO PROFESIONAL
DE MEDIADORES DE
SEGUROS DE ALICANTE

Segura, 13, 1º

03004 ALICANTE

Teléfono 965 212 158

alicante@mediaseguros.es

www.mediaseguros.es

COLEGIO PROFESIONAL
DE MEDIADORES DE
SEGUROS DE CASTELLÓN

Avenida Capuchinos, 14, entlo.

12004 CASTELLÓN

Teléfono 964 220 387

csc@mediadorescastellon.com

www.mediadorescastellon.com

COLEGIO PROFESIONAL
DE MEDIADORES DE
SEGUROS DE VALENCIA

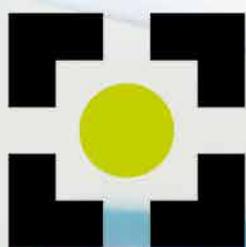
Micer Mascó, 27, entlo.

46010 VALENCIA

Teléfono 963.600.769

colegio@valenciaseguros.com

www.valenciaseguros.com



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