



MEDIA DORES

DE SEGUROS

SEMANA MUNDIAL DE ALICANTE

El evento culmina el 75 aniversario | Páginas 6-11

CONGRESO MUNDIAL 2020

Valencia será la capital mundial del sector | Página 22

Y ADEMÁS...

Especial Hogar y Comunidades | Página 12



#ConfianzaMutua


SeguroHogar

965 549 724 · www.mutualevante.com

SUMARIO

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
NOVIEMBRE-DICIEMBRE 2019

Nº 98

 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
colegio@valenciaseguros.com

CONSEJO DE REDACCIÓN

Presidenta
Mónica Herrera del Río

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

15

FORMACIÓN

Elche acoge una jornada sobre seguros de salud del Colegio de Alicante

Los colegiados de Valencia se interesan por la RC

Xenasegur ofrece una jornada sobre seguros en el Colegio de Valencia

Salus presenta sus productos de salud en el Colegio de Valencia

Arranca el Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros

Elena Guardiola, premio Piniés

Jornada de digitalización de Arag en Alicante

22

ACTIVIDAD COLEGIAL

Valencia acogerá la cita mundial de los mediadores de seguros

Eusebio Climent y Mónica Herrera participan en la #CMMSV celebrada en Alicante

Tercer encuentro de corredores de Valencia

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales

Entrevista a Jorge Moreno. Dir. comercial de Xenasegur

AXA y el Colegio de Alicante sellan su colaboración

Acuerdo entre Mapfre y el Colegio de Castellón

5

EDITORIAL

20

ASESORÍA

La obligación en la comunidad valenciana del seguro de daños e incendios en las comunidades de propietarios, por Juan Manuel Gracia Tonda, de Mompó Despacho Jurídico

38

ENTIDADES ASEGURADORAS

Allianz Fondovida Plus

Entrevista: Jorge Enrique Rico. Consejero Delegado de Unión Alcoyana

Entrevista: Ana García. Directora de zona Valencia de Sanitas

Entrevista: M^a Isabel Martínez Torre-Enciso
Castellón: convenio con Allianz

Entrevista: Agustín Ripollés. Director Territorial Este de Das Seguros

Jornada de CGPA Europe sobre RC profesional en Castellón

Entrevista: Francisco Moreno. Director territorial zona Este Santalucía VP

Liberty seguirá colaborando con el Colegio de Valencia

Entrevista: Rafael A. Pastor Vidal, director territorial Este de Asisa

6

TEMA DE PORTADA

Semana mundial del Colegio de Alicante



ESPECIAL Hogar y Comunidades

Diez claves para gerenciar riesgos de hogar, por Sergio Villar (Risk Consulting)

Mutua de Propietarios: riesgos en arrendamientos

39

NOTICIAS DEL SECTOR

135.000 vehículos asegurados sufrieron un robo el pasado año

40

PROFESIONALES, DE CERCA

Fernando Tortajada. Agente de Plus Ultra. Burjassot
Gerardo Fortuño. Centeco Correduría. Vila-real

42

RECOMENDACIONES DIRECTORIO

Cuestiones controvertidas en materia de Derecho de seguros

➤ INSTALACIONES

Despachos y salas de reuniones con teléfono, internet, fotocopiadora y posibilidad de call working 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", premio "Rotllo", Semana del Seguro, Semana Mundial, Forinvest, 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
colegio@valenciaseguros.com
www.valenciaseguros.com



MÓNICA HERRERA

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

POR UN 2020 DE GRANDES CITAS PARA LA MEDIACIÓN

Es tradición que el final de ciclo de las celebraciones colegiales lo marque el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y su Semana Mundial, que en esta ocasión se celebró el pasado 29 de noviembre con un ingrediente muy especial: el final del

inolvidable año del 75 aniversario del Colegio, que ha sido el hilo conductor de todas las actividades que Eusebio Climent y su junta de gobierno han llevado a cabo brillantemente durante los últimos doce meses. Recordamos como un hito la celebración oficial de estos 75 años, que tuvo lugar en el Auditorio de la Diputación de Alicante en febrero, con un masivo evento que expuso claramente la vigencia y la importancia de los mediadores de seguros en la economía de la provincia de Alicante y de toda la Comunidad Valenciana.

El epílogo a este 75 aniversario tuvo momentos muy relevantes, como la entrega de orlas a los alumnos del Curso Superior de Seguros, el homenaje a Juan Antonio del Olmo y Manuel Berna por sus 25 años o la bienvenida a los nuevos colegiados, que son el mejor termómetro de lo bien que se están haciendo las cosas en el Colegio de Alicante. Pero, por encima de todo, quiero destacar el que se pusiera en valor el triunfo de nuestra compañera colegiada Elena Guardiola en la convocatoria del premio Piniés de este año, que ha ganado con su trabajo dedicado a la digitalización del sector. Pocos reconocimientos en el sector pueden decir más del buen hacer del claustro del Curso que este premio, que año tras año galardona a los mejores alumnos de toda España. Vaya desde estas páginas mi enhorabuena a Elena, como muestra de la importancia de la

formación para el progreso de la mediación profesional. En este sentido quiero subrayar igualmente la celebración en las nuevas instalaciones colegiales de Valencia, inauguradas en octubre, de la segunda edición del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros. Se trata de una iniciativa formativa fruto de la colaboración entre el Colegio, APROCOSE, AGERS y la Universidad CEU Cardenal Herrera de Valencia, y que supone una oportunidad única para el perfeccionamiento profesional, que tenemos la suerte de acoger en nuestra casa.

Con el nuevo año nos esperan a los mediadores de la Comunidad Valenciana enormes retos. El primero, por orden cronológico, es el Foro Internacional del Seguro de Forinvest, de cuyos contenidos informaremos en el próximo número de esta revista. Convertido en un puntal del certamen, el sector asegurador se ha posicionado como la referencia imprescindible dentro de Forinvest, que ya es una cita imprescindible en el calendario asegurador y pone a la Comunidad Valenciana en el mapa del sector.

Pero si algo va a poner a Valencia en el mapa internacional del seguro será el Congreso Mundial de la Mediación que acogeremos en junio del año entrante. Tras haber sido designada por el Consejo General la candidatura presentada por el Colegio de Valencia como sede del Congreso Nacional, este último trimestre hemos visto cómo esta cita crecía en su importancia al unirse la celebración del 28 Congreso Panamericano de COPAPROSE, configurando así un escaparate mundial que, tal como dijo Elena Jiménez de Andrade en la presentación del evento, será una llamada de acción para que cambiemos el chip.

Son muchos, pues, los retos a los que nos enfrentamos los mediadores de la Comunidad Valenciana en 2020. Qué mejor manera, pues, de desearos a todos una feliz Navidad y una entrada al nuevo año con energías cargadas e ilusiones renovadas para seguir posicionando a la mediación profesional de seguros en el lugar que le corresponde.

LA SEMANA MUNDIAL CULMINA LOS ACTOS DEL 75 ANIVERSARIO DEL COLEGIO DE ALICANTE



Ha sido un año intenso, cargado de trabajo y de indescriptibles emociones. El 2019 lo recordaremos como el año que celebramos el 75 aniversario del Colegio profesional de Mediadores de Seguros de Alicante.

Iniciamos tan importante fecha con una gala en el ADDA de Alicante y la cerramos coincidiendo con la XLV Semana mundial de Agentes y Corredores de Seguros y en todo momento lo hemos hecho junto a compañeros y amigos.

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante está cada día más fuerte, sus lazos con los colegiados, colaboradores y patrocinadores son sólidos tal y como hemos podido comprobar en esta maravillosa velada. Los Salones Juan XXIII de Alicante han vuelto a ser el escenario perfecto de esta nueva gala organizada por el Colegio y conducida por Araceli Calvo, responsable comunicación.

Hemos contado con personalidades destacadas del sector como Miquel Lorente, director general de Economía Sostenible; Jesús Valero, jefe de la Unidad de Mediación de Seguros Privados de la Dirección General de Economía de la Comunidad Valenciana; Pablo Molina, presidente de la Asociación de Peritos y Comisarios de Averías APCAS; Cecilio Nieto, presidente de Unión de Consumidores de Alicante y de la Comunidad Valenciana; Mónica

Herrera, presidenta del Consejo Autonómico valenciano y presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia; Antonio Fabregat, vicepresidente del Consejo Autonómico valenciano y presidente del Colegio de Castellón; Eva Bayarri, secretario del consejo autonómico valenciano y del Colegio de Valencia junto a Antonio Serna, tesorero del consejo autonómico valenciano y del Colegio de Alicante y Eusebio Climent, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y vicepresidente del consejo autonómico valenciano.

Fotografías, sonrisas y momentos emotivos que nos recuerdan el por que estamos colegiados en un colegio profesional que crece día a día. Araceli Calvo nos recordó la importancia de poner el valor el orgullo de pertenencia a una institución que trabaja para ofrecernos la mejor formación, que nos defiende ante las instituciones y que pone a nuestra disposición todos sus recursos para que podamos ser cada vez más profesionales y esta profesionalidad supone a su vez un plus fundamental en el desempeño de nuestro trabajo.

BIENVENIDA A LOS NUEVOS COLEGIADOS

Y con el pensamiento de las palabras de Araceli Calvo en nuestras cabezas, Felipe Garrido, secretario del Colegio de Alicante, dio la bienvenida a los nuevos colegiados, el futuro del sector, personas que comienzan con una ilusión desbordante y se unen a la fuerza de nuestro Colegio Profesional para entre todos ser cada día más fuertes: Alejandro Gómez, José Rafael Saez, Miguel Ángel Tovar, Alfonso Ferrando, Matías Campillo, Joaquina García y Karen Sogorb representan hoy lo que este colegio será mañana.



Alejandro Gómez



José Rafael Saez



Miguel Ángel Tovar



Alfonso Ferrando



Matías Campillo



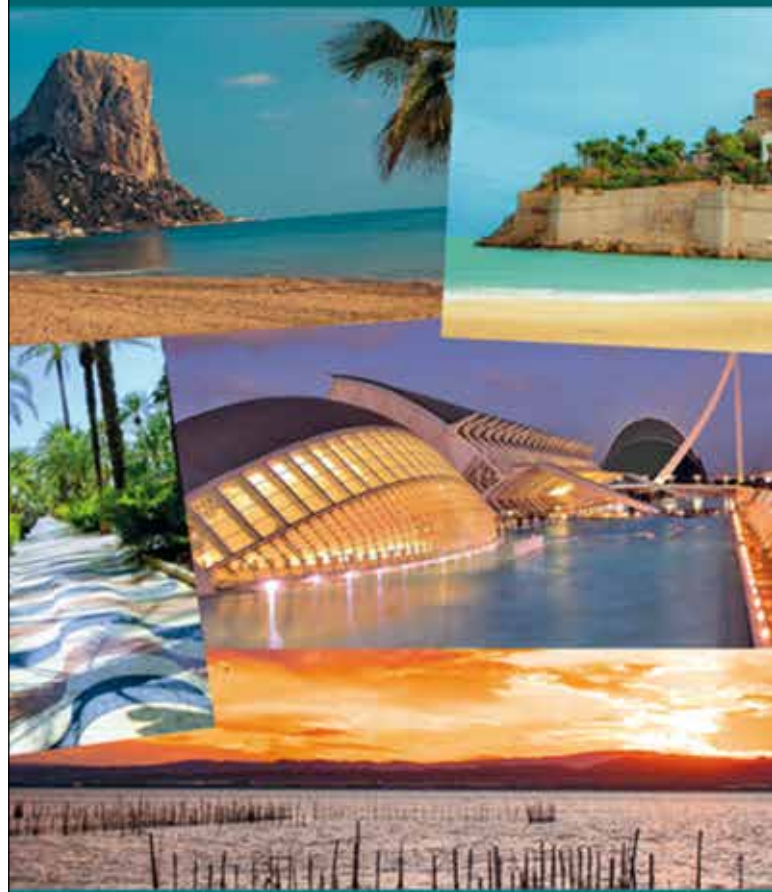
Joaquina García



Karen Sogorb



Araceli Calvo, presentadora



Lo importante de lo nuestro,
De todo lo que nos une,
De la cercanía, ...

Ven y descubre las ventajas de estar asegurado
con NOSOTROS.

Musepan, tu Mutua

www.musepan.com

Tel. 96 391 81 75



EL FUTURO DE LA MEDIACIÓN ALICANTINA, EN EL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS DEL COLEGIO



Los nuevos colegiados dieron paso a la entrega de orlas de la vigésimo novena edición del Curso Superior por parte del profesorado, unos profesores que demuestran año tras año su buen hacer para formar nuevos mediadores profesionales. Ellos son Manri San-salvador, Arturo Muñoz, José Manuel Diago, José Luis Aragón, Sergio Ponce, Enya Serna y Jesús Valero, que con mucha emoción y cargados de responsabilidad hicieron entrega de las orlas a los 22 alumnos de los 24 inscritos que han conseguido superar el Curso Superior de Seguros. Por su parte ellos son: Arturo Albadalejo, Bartolomé Calleja, Encarni Calleja, Pedro Carratalá, Alejandro Gómez, David Hernán-

dez, Bartolomé Lloret, Ana Morante, José Manuel Ortega, Lucía Ortiz, Nicolás Ripoll, José Rafael Sáez, Alexander Santiago, Begoña Serrano, Pablo Suárez y Miquel Vidal.

Begoña Serrano puso voz a todos los alumnos para recordarnos que sólo con trabajo, esfuerzo y dedicación se pueden lograr grandes metas. Con alumnos así el futuro del sector está asegurado.

La calidad del Curso Superior que se imparte en el Colegio de Alicante ha venido refrendada de nuevo por el reconocimiento del CECAS en su XVII FÓRUM celebrado este año en Toledo en el que Elena Guardiola, mediadora profesional del Colegio de Alicante,

ha obtenido el Premio Piniés 2018-2019 por su trabajo “La digitalización del sector asegurador” abordando con seriedad y rigor el futuro del sector ligado a las nuevas tecnologías. Fue un momento especialmente emotivo en el que nuestro vicepresidente y responsable de formación, Mariano Hernanz, recibió a la galardonada en el escenario y nos dejó claro que el futuro está perfectamente asegurado gracias a los nuevos valores que se están incorporando. Para el Colegio es un motivo de orgullo y satisfacción contar ya con 2 alumnos premios Piniés de los cursos 2004-2005 y 2017-2018 y con 3 Accésit de los cursos 2006-2007, 2012-2013 y 2016-2017.

CURSO SUPERIOR DE SEGUROS GALERÍA DE IMÁGENES



Arturo Albadalejo



Bartolomé Calleja



Encarnación Calleja



**CURSO SUPERIOR DE SEGUROS
GALERÍA DE IMÁGENES
(CONTINUACIÓN)**



Pedro Carratalá



Alejandro Gómez



David Hernández



Bartolomé Lloret



Ana Morante



José Manuel Ortega



Lucía Ortiz



Nicolás Ripoll



José Rafael Sáez



Alexander Santiago



Begoña Serrano



Pablo Suárez



Miquel Vidal

HOMENAJE A JUAN ANTONIO DEL OLMO Y MANUEL BERNA

Las nuevas generaciones venideras dieron paso a la voz de la experiencia; Juan Antonio del Olmo y Manuel Berna recibieron de mano de Mariano Hernanz el reconocimiento a 25 años colegiados en Alicante, 25 años de profesionalidad y buen hacer.



CLIMENT PONE EN VALOR EL TRABAJO DE TODOS POR HACER UN COLEGIO “A LA ALTURA DE LOS RETOS”



Tras estos intensos y sentidos reconocimientos llegó el turno de Miquel Lorente, director general de Economía Sostenible, quien nos recordó la importancia de estar unidos y de trabajar codo con codo con las administraciones para mejorar la calidad del sector y garantizar un futuro lleno de buenas perspectivas.

Llegó el momento también de reconocer y agradecer a todas las personas que hacen posible que podamos celebrar este tipo de eventos y en especial a los patrocinadores y colaboradores que han hecho posible que este 2019 haya sido un año muy especial con nuestro 75 aniversario.

Axa, Sanitas, Unión Alcoyana y Zurich han sido nuestros patrocinadores del 75 Aniversario y recibieron un sentido reconocimiento por su apoyo junto a Active, Arag, Asisa, Catalana Occidente, DKV, Fiatc, Mapfre, Meridiano, Mutua Madrileña, Mutua de Levante, Reale, Allianz y Preventiva como colaboradores. Este reconocimiento se hizo extensivo a todos los miembros de la Junta de Gobierno del Colegio de Ali-

cante en palabras de Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante.

Eusebio Climent visiblemente emocionado puso en valor el trabajo y esfuerzo de todos para poder ofrecer un Colegio Profesional a la altura de los nuevos retos que plantea el sector. Fueron momentos intensos que dejaron patente que contamos con los mejores profesionales y que el futuro depende de nosotros mismos.

Y con las palabras de Eusebio Climent dieron por finalizados los actos oficiales y llegó el momento de disfrutar de la música de jazz de Vera Lu & Smart Set mientras disfrutábamos de un magnífico cóctel y pudimos departir entre sonrisas y risas con compañeros y amigos. Viejos reencuentros y nuevas amistades. Momentos relajados tras un año intenso de trabajo.

Fue una gala cargada de emoción que vuelve a poner el listón muy alto para futuras ediciones. Esperamos que todos los presentes la hayan disfrutado y los que no han podido asistir están desde este momento invitados para la próxima.



AGRADECIMIENTOS A LAS ENTIDADES PATROCINADORAS DEL COLEGIO DE ALICANTE



Axa



Sanitas



Unión Alcoyana



Zurich



AGRADECIMIENTOS A LAS ENTIDADES COLABORADORAS DEL COLEGIO DE ALICANTE



Active



Allianz



Arag



Catalana Occidente



DKV



Fiatc



Mapfre



Meridiano



Mutua Levante



Mutua Madrileña



Preventiva



Reale

HOGAR Y COMUNIDADES DESDE LA ÓPTICA DE LA GESTIÓN DE RIESGOS

DIEZ CLAVES PARA GERENCIAR CORRECTAMENTE Y ESTUDIAR LA PÓLIZA DE HOGAR DE TU CLIENTE

Sergio Villar
CEO SV Risk Consulting



Más de seis millones de viviendas no están aseguradas en España, a pesar de que el 15% de los hogares sufre algún accidente doméstico durante el último año, siendo el coste medio del siniestro indemnizado de unos 400 euros.

Si analizamos los tipos de siniestros que sufren los hogares españoles, según datos de ICEA, el 32,9% de los siniestros son daños por agua, seguidos por la rotura de cristales (19,3%), los daños causados por fenómenos atmosféricos (6,9%) y los robos o daños por robo o tentativa (6,7%).

Para gerenciar un riesgo de hogar y conseguir una correcta contratación, de manera fácil voy a aportar diez claves sencillas para que tengas en cuenta a la hora de estudiar la póliza de hogar de tu cliente.

1. Tu proyecto de póliza no puede ser un “copia y pega” de la póliza anterior. No des por sentado que la póliza que tenía tu cliente estaba bien hecha. Estudia desde cero los riesgos.

2. Comprueba que la información que te traslada el asegurado es la correcta. Hoy en día realizar una comprobación es sencillo con las nuevas tecnologías. Características de la vivienda y su uso son esenciales. Puedes utilizar la sede virtual del catastro para comprobar superficies, así como Google Earth para verificar su ubicación y ver imágenes de fachada principal, terrazas, etc... para más o menos orientarte de la calidad constructiva del exterior, protecciones, estado de conservación, contexto urbano, etc...

3. Acostumbra a tus clientes a realizar un inventario de su contenido. Hacer una lista sobre los bienes que se encuentran en la vivienda ayuda a tomar conciencia de la realidad sobre los bienes que llegamos a tener dentro de casa y esto nos ayudará a determinar el valor de los mismos con mayor exactitud. Es muy probable que no todos nos faciliten esta información, y para evitar asegurarlos de forma incorrecta, debes tener en cuenta que 6.000 euros es el contenido mínimo por ocupante de una vivienda de calidad media. Esta referencia te puede ayudar a orientarte y obtener el contenido mínimo según el número de personas que forman el conjunto familiar de la vivienda, pero es necesario facilitar cuantos más

datos a la compañía, para que así se tenga en cuenta el verdadero valor de los bienes asegurables y que se adapte el contrato a ello. Tan importante es fijar con exactitud una cifra del contenido como actualizarlo anualmente. La importancia de esto radica en que si se hace una reforma de la vivienda o se van sumando bienes al mismo, su valor aumenta por uno u otro motivo, y la aseguradora no lo tendrá en cuenta si no se actualiza la información. La tecnología nos puede ayudar a que de manera automática tus clientes reciban por tu parte una notificación anual para revisar los capitales y ajustarlos a la realidad.

4. Analiza cómo evitar la aplicación de regla proporcional si en caso de siniestro te encuentras ante una situación de infraseguro, ya que esta busca compensar la diferencia que existe entre la prima pagada en base a los bienes asegurados y la que debía pagarse respecto al valor asegurable, es decir, asegurar la vivienda de forma correcta.

La ley recoge algunos derechos renunciados por parte de las aseguradoras, entre los que se encuentran estas cláusulas para evitar que los asegurados se vean perjudicados con este tipo de ajustes; estas pueden estar incluidas de forma opcional o por defecto (varía con cada compañía). Entre las cláusulas que suelen tener los contratos para evitar el infraseguro se encuentran:

- **El margen de error** es un tipo de cláusula que deroga la aplicación de la regla proporcional, siempre que el margen de infraseguro sea

inferior al 10-15%. Destacar que algunas aseguradoras ofrecen un margen mayor.

- **El capital mínimo asegurado o sugerido** es cuando la aseguradora se compromete a no aplicar la *regla proporcional*, si se asegura un capital mínimo o sugerido por ella en la póliza o si los metros cuadrados de la misma se corresponden con la realidad pero lo que ha variado a sido la repercusión económica sobre la superficie.
- **La compensación de capitales** está prevista para compensar el exceso con el defecto, es decir, permite compensar el sobreseguro con el infraseguro, y si bien en otros ramos en algo más complejo, en hogar es sencilla la compensación del capital asegurado entre el continente y el contenido.

5. Controla cómo define cada compañía en póliza el concepto “joyas” y “objetos de valor especial”. Siguiendo con el punto anterior y el establecimiento de capitales, este punto puede dar lugar a que en caso de siniestro no haya cobertura por desconocimiento o mala interpretación de lo que cada aseguradora considera estos objetos tan codiciados por los cacos en caso de robo. Aunque puede ser una obviedad, hay una disparidad de criterios en este sentido en los condicionados actuales del mercado asegurador.

6. Se le llama rey del siniestro a los daños por agua porque son de mayor siniestralidad, más de un 30% en hogar y comunidades. Este aspecto es de suma importancia y debemos controlarlo a la hora de estudiar un riesgo de este tipo, ya que su frecuencia o probabilidad de ocurrencia es alta y también su severidad es elevada. No solo el incendio es capaz de producir grandes daños y destruir totalmente una vivienda o edificio, también el agua es devastadora y por eso debemos profundizar en esta materia. Tenemos que saber que el agua puede ser conducida o no, de manera que hablamos del agua limpia o no que discurre por tuberías; y la de lluvia que se precipita desde la atmosfera y es recogida por cubiertas, terrazas, fachadas, etc... Dentro de las conducidas, es decir, las que van por tubería, diferenciamos las que fluyen por gravedad o por presión, es decir, desagüe o distribución, siendo las últimas las



más peligrosas porque son capaces de expulsar gran cantidad de agua en caso de rotura y porque en la mayoría de las ocasiones se encuentran enterradas u ocultas, hecho que puede dificultar su localización y así mismo su reparación. Lo más importante, localizar de quién es la tubería o instalación que está causando el daño. El responsable de la misma será el que asuma los costes de reparar así como todos los daños y perjuicios derivados de la fuga o rotura. Otra forma en la que el agua puede manifestarse y hacer daño, es por inclemencias meteorológicas. En ese caso habría que ver por dónde está entrando el agua al interior de la vivienda o comunidad. Si es por una terraza, cubierta, fachada, etc... Habrá que tener muy claro si se cumplen las condiciones mínimas para cubrir los posibles daños por la lluvia; que salvo una flagrante falta de mantenimiento o negligencia grave, los daños causados a un tercero, se cubrirían por la garantía de Responsabilidad Civil.

7. Tan importante o más es el daño propio como los daños a terceros. Ojo con la RC, ya que muchas veces, el mayor riesgo lo tenemos en los daños que podemos ocasionar a otros como por el ejemplo por el agua. Está claro que no podemos conocer el valor del contenido que hay en cada casa, pero el consejo es que siempre exista una cobertura mínima de RC y RC de daños por agua de 300.000 euros, teniendo en cuenta los sublímites existentes que nos pueden dar una sorpresa en caso de siniestro.

8. Contratar dos seguros para cubrir un mismo objeto no suele implicar una doble

protección ya que no da derecho a cobrar una doble indemnización. Por eso es importante tener muy en cuenta el concepto de concurrencia de seguros, una situación muy común en el ramo hogar y comunidad. La concurrencia de seguros es una situación en la que un mismo objeto está cubierto por diferentes seguros del mismo tipo y durante el mismo periodo de tiempo, de manera que si este sufre un siniestro, cada compañía de seguros abonará una parte de la indemnización, en proporción a la propia suma asegurada, sin que se supere la cuantía del daño.

9. Utiliza los detalles de las garantías para ofrecer un valor añadido, es ahí donde se encuentran las diferencias, porque casi todas las pólizas de hogar y comunidad del mercado son muy similares en cuanto a coberturas y las principales diferencias las podemos encontrar en la garantía de atraco fuera del hogar, los daños estéticos (unos cubren al continente y contenido, y otras sólo al continente), los daños eléctricos, atascos, control de plagas y multitud de garantías complementarias innovadoras como bricolaje, asistencia informática, etc...

10. Asesora y nunca dejes de formarte. Por un lado resaltar que es de suma importancia la formación continua y reciclaje del conocimiento para la puesta en práctica en el asesoramiento al cliente. Los que asesoramos sabemos que estar al lado del cliente es ofrecerle lo que verdaderamente necesita y ayudarlo cuando tiene una contingencia, por eso seremos valiosos para ellos, por aportar valor.



NUEVO NEGOCIO CON MUTUA DE PROPIETARIOS: MITIGACIÓN DE RIESGOS EN ARRENDAMIENTOS

**José Joaquín
Sánchez Olivares**

Delegado de Levante de Mutua de Propietarios.



La mitigación de riesgos de las operaciones de arrendamiento inmobiliario es una gran oportunidad de negocio y en crecimiento para los mediadores de seguros.

Para aprovecharla, Mutua de Propietarios pone a disposición de los mediadores su experiencia en diseño de productos especializados y en procesos operativos para ser actualmente la más ágil de la industria en la respuesta.

No cabe duda que todas las cuestiones relacionadas con la vivienda tienen una gran notoriedad y crean gran inquietud.

En el mercado de la vivienda hay muchos partícipes con necesidades específicas, por eso Mutua Propietarios apuesta por soluciones diferentes para diferentes mercados.

El objetivo principal de Mutua de Propietarios es dar seguridad a todos los intervinientes para que el mercado de alquiler funcione a pleno rendimiento. Para conseguirlo es fundamental dar seguridad y eliminar los miedos o reparos que puedan tener tanto los propietarios como los inquilinos.

Hay riesgos muy distintos que se deben abordar. Tradicionalmente dichos riesgos se mitigaban de forma parcial y actualmente se han diseñado productos aseguradores que aportan seguridad total tanto a propietarios como inquilinos.

El propietario se enfrenta a varios peligros:

- Dificultad de seleccionar al inquilino óptimo.
- Impago de la renta de alquiler.
- Gastos jurídicos para recuperación de la vivienda.
- Actos vandálicos que pueda ocasionar a la vivienda el inquilino.
- Daños que el inquilino pueda ocasionar a terceros y de los que el

propietario puede tener que responder.

El inquilino también enfrenta riesgos de daños a sus pertenencias, y los que pueda ocasionar a otras personas.

Los seguros de hogar tradicionales se centraban especialmente en estas casuísticas, hemos tenido que desarrollar herramientas que den respuesta a todas estas necesidades y que ponemos a disposición de la mediación para que siga aportando valor y servicio a la sociedad.

Cualquier modificación legislativa sobre el mercado inmobiliario tiene una especial trascendencia por el hecho de que los españoles tenemos el 80% de nuestro ahorro en activos inmobiliarios, frente al 49% que hay en Europa.

Con la nueva legislación, el riesgo de impago y los desahucios no dejan de crecer y los tiempos necesarios para recuperar la vivienda también han crecido considerablemente.

En resumen, el riesgo económico para el propietario de viviendas en alquiler está creciendo, y el mediador profesional de seguros tiene una oportunidad de oro para ser útil a este segmento de la sociedad en concreto y, siéndolo al mercado del alquiler, serlo también al conjunto de la sociedad. Las herramientas y el asesoramiento están a su disposición en Mutua de Propietarios.

ELCHE ACOGE UNA JORNADA SOBRE SEGUROS DE SALUD DEL COLEGIO DE ALICANTE



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante estuvo en Elche en una interesantísima jornada de Seguros de Salud acercando, además, la labor que realiza el colegio a profesionales por toda la provincia dentro de los actos del 75 aniversario.

La jornada fue inaugurada por el presidente del colegio, Eusebio Climent, y contó con Pedro Orbe, director general de DKV; Juan Luis Rodríguez, director de ASISA en Alicante, y Álvaro Bernabéu, director de Sanitas de Alicante y Murcia. El debate fue moderado por Araceli Calvo y Luis Carlos Mena miembros de la junta de gobierno del Colegio.

Se pudo debatir y aprender sobre los nuevos retos de los seguros de Salud ya que, aunque la población española es una de las más saludables del mundo, y las encuestas han mostrado de forma consistente altos niveles de satisfacción pública con el sistema sanitario, (en torno al 70%), la proporción de la población cubierta por un seguro de sanidad privado aumenta año a año. Según datos de ICEA el ramo de salud ha sido el que

más ha crecido de todos, por encima del 5,5%. En los últimos años, como consecuencia de la fuerte competitividad en el ramo y las ventajas fiscales de la retribución flexible, estamos asistiendo al traslado de pólizas particulares a colectivos, algo que sin duda está contribuyendo en el crecimiento en número de asegurados.

La potenciación de la digitalización: ventajas y riesgos

Es cuestión de tiempo que nuestra forma de entender la salud y el sistema sanitario cambie sustancialmente en los próximos años. Existe una clara tendencia a la digitalización de los servicios de salud que sigue la línea existente de otros servicios como la banca; con ello, las aseguradoras pueden ofrecer asistencia directa y rápida cuando el cliente lo requiera, indiferentemente de donde se encuentre, lo que supone agilizar el proceso médico y llegar a una mayor satisfacción en el usuario. Con el tratamiento de volúmenes ingentes de datos, una de las grandes preocupaciones es la privacidad de los mismos. La regulación sobre la priva-

cidad en el campo de la salud es muy estricta, sin embargo, no hay normativa en torno a los datos sociales, que sin duda pueden decir mucho más de nuestra privacidad que los clínicos. A la mediación profesional nos preocupa mucho la protección y la seguridad de los datos e información de nuestros clientes, y la irrupción de manera muy agresiva, de la banca y de los gigantes de la información digital en el campo de la salud hace que esta preocupación sea aún mayor.

La mediación profesional en la distribución de seguros de salud

La asistencia a través de dispositivos móviles es una visión de futuro que todas las compañías están teniendo en cuenta, aunque en la contratación online el cliente se lo piensa mucho antes de contratar, porque se generan dudas sobre las coberturas. La propia dificultad que conlleva el léxico de este ramo, unido a la escasa transparencia de las proposiciones de seguro, contribuye a que en este ramo todavía prime la contratación asistida por teléfono o asesorada por profesionales.



LOS COLEGIADOS DE VALENCIA SE INTERESAN POR LOS SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL

Los seguros de responsabilidad civil están concitando un creciente interés entre la mediación por su indudable potencial comercial. Por este motivo el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia celebró el martes 12 de noviembre un curso de responsabilidad civil. Esta acción formativa ofreció a los profesionales de la provincia de Valencia una visión completa y práctica de la responsabilidad civil, teniendo como objetivo introducir, corregir y afianzar los conceptos esenciales del seguro de responsabilidad civil.

El curso tuvo un carácter “muy práctico y participativo”, y se trataron nociones y conceptos tanto en el área jurídica como aseguradora que sirvieron para conocer, afianzar y en su caso corregir nociones y conceptos de esta materia. Ángel Somalo, profesor del curso, estructuró su intervención en tres pilares básicos: aspectos jurídicos de la RC, la RC en la Ley de Contrato del Seguro y el estudio y análisis de las principales coberturas de RC.

En su opinión, el seguro de responsa-

bilidad civil “afecta al día a día profesional de la mediación”, es fundamental dar respuesta – aseguradora- a la responsabilidad que jurídicamente se nos pueda exigir; todos cometemos errores (en el ámbito personal y profesional) y estamos expuestos a que estos errores causen daños a terceros. En clave de humor, Somalo asimiló que “el seguro de RC con el fútbol: todo el mundo opina, pero pocos saben y menos aportan”. Esta materia y sus cursos siempre suscita, según su experiencia, “mucho interés por parte de los profesionales, y la asistencia y participación en los mismos aclara, afianza conocimientos y elimina muchas de las lagunas con las que nos enfrentamos en el día a día”. Debido al éxito de la convocatoria - el curso completó sus plazas disponibles a las 24 horas de su anuncio-, el Colegio de Valencia convocó una segunda edición que se llevó a cabo también en las nuevas instalaciones colegiales el pasado 10 de diciembre. Dado el éxito de la convocatoria el Colegio ha programado una nueva sesión para la que ya se ha abierto la inscripción.

Somalo: “el seguro de RC es como el fútbol, que todo el mundo opina, pero pocos saben y menos aportan”

XENASEGUR CELEBRA UNA JORNADA SOBRE SEGUROS PARA MOTOCICLISTAS EN VALENCIA



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia acogió una jornada de formación organizada por Xenasegur. Con el título “Comprometidos con la mediación y el sector de las motos”, la entidad informó a los profesionales valencianos sobre su línea de productos para motociclistas.

El director comercial de Xenasegur, Jorge Moreno Durán, fue el encargado de dirigir la jornada, que finalizó con una sorpresa muy especial: el sorteo entre los asistentes de una entrada doble para el Gran Premio de la Comunidad Valenciana de Moto GP, cuyo ganador fue el mediador Francisco Javier Andújar, que recibió el obsequio de manos del campeón del mundo de motociclismo Àlex Crivillé.

Previamente Moreno informó sobre las modalidades y coberturas de los seguros de coche y moto ofrecidos por la entidad, así como del sistema de remuneración y comisiones. También presentó el nuevo producto para un sector en alza como el de vehículos clásicos, y explicó el funcionamiento de la página web para mediadores de Xenasegur, www.xenasegur.es, “una potente herramienta de venta y gestión para el corredor”, tal como apuntó Moreno. A continuación, José

La jornada contó con el epílogo del sorteo de dos entradas para el Gran Premio de la Comunidad Valenciana que fueron entregadas por el campeón Àlex Crivillé

Ramón Valbuena, formador y consultor de Critería, impartió un taller sobre actitud comercial.

Se trata del quinto año consecutivo que la entidad presenta las novedades de sus productos en el Colegio de Valencia, “cada vez con una mayor afluencia”, según destacó la presidenta del Colegio, Mónica Herrera, en la presentación del evento. Además, Herrera presentó a los asistentes las nuevas instalaciones, y aprovechó para comunicarles que el Colegio “es la casa de todos”, animándolos a utilizarlas y a hacer uso de los servicios que la institución ofrece a los profesionales. La jornada finalizó con un cóctel ofrecido por la entidad.

SALUS PRESENTA SUS PRODUCTOS DE SALUD EN EL COLEGIO DE VALENCIA



La entidad llevó a cabo esta acción el pasado 28 de noviembre

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia acogió el pasado 28 de noviembre la presentación de Salus Seguros de Salud. Rafael Perales, gerente del Colegio de Valencia, fue el encargado de dar la bienvenida tanto a los profesionales de Salus Seguros de Salud como a todos los colegiados y mediadores asistentes.

Por su parte, Adolfo Lagunas, director Territorial Zona Este hizo un breve recorrido por la historia de la compañía, mientras que Nacho Úrbez Lagunas, responsable Comercial Zona presentó a los mediadores presentes los diferentes productos que incluye Salus Seguros de Salud: Esencial, Premium y Excellent.

Durante el acto, Ramón Martínez Bodí, director médico Zona Este profundizó en el modelo de gestión asistencial de la dirección médica.

Por último, la directora de Marketing de Salus Seguros de Salud, Natalia Martínez Falcó explicó como ha sido planteada la campaña de promoción 2019/2020 de estos nuevos productos.

ARRANCA EN VALENCIA LA SEGUNDA EDICIÓN DEL CURSO SUPERIOR EN GESTIÓN DE RIESGOS Y SEGUROS



Con el impulso de APROCOSE, la segunda edición del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros impartido por AGERS y certificado por la Universidad CEU Cardenal Herrera, arrancó el pasado viernes 15 de noviembre en las nuevas instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, que acogerán el Curso durante todo el año.

En el acto de apertura de esta segunda edición del curso participaron el presidente de APROCOSE, Martín Julián Rojo, así como el responsable de formación de APROCOSE Juan José Gómez. Por parte de AGERS asistió su gerente, Alicia Soler, y Javier Álvarez, miembro de la comisión de formación de AGERS y responsable del programa de riesgos del curso. Pedro Caja, director del Departamento de Economía y Empresa de la CEU UCH y coordinador del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros, representó a la institución universitaria, y Jorge Benítez hizo lo propio en su doble condición de vicepresidente del Colegio de Valencia y de alumno del curso.

Rojo agradeció la confianza de los alumnos en el Curso, “del que saldréis muy reforzados, ya que se os abrirá un espectro muy amplio en la profesión”.

“Doy por hecho de que tendréis una visión profesional mucho más amplia, tal como hemos visto con los alumnos de la primera edición, algunos de los cuales han accedido a una oportunidad laboral mejor”. El presidente de APROCOSE entiende que “Valencia era merecedora de tener un curso como el que hemos impulsado desde la Asociación por segundo año consecutivo”.

Para AGERS el Curso “enriquecerá la visión profesional” de los alumnos, tal como subrayó Alicia Soler, que además expuso algunas cuestiones logísticas de la acción formativa.

Juan José Gómez señaló que este curso “marca un antes y un después en la Comunidad Valenciana en lo que respecta a un cambio de visión en la gerencia de riesgos y seguros, ya que la diferencia en nuestra profesión es el conocimiento y la aportación de valor”. Según apuntó “desde APROCOSE teníamos muy clara esa necesidad, que no fue fácil llevarla a la realidad, pero hemos conseguido llegar a la segunda edición, con un profesorado que van a hablar a los alumnos de conceptos muy avanzados”.

Desde la CEU UCH Pedro Caja valoró el hecho de que el Curso afronte su segunda edición “con mucha ilusión”,

Como gran novedad, el curso impartido por AGERS se desarrollará este año en el Colegio de Valencia

destacando su impartición en el Colegio de Valencia. Caja explicó el proceso de matrícula, así como el funcionamiento de la intranet para los alumnos, en los que se alojará toda la documentación necesaria así como los vídeos de las clases, grabados gracias al servicio audiovisual del Colegio de Valencia, para su posterior consulta.

El vicepresidente del Colegio de Valencia, Jorge Benítez, subrayó el hecho de que el Colegio aporte “su pequeño grano de arena” con el hecho de acoger el Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros en sus nuevas instalaciones.

Tras el acto de apertura se impartió la primera clase del Curso, sobre Empresa, Valor y Riesgo, impartida por Javier Álvarez.

LA ALICANTINA ELENA GUARDIOLA RECOGE EL PREMIO PINIÉS



Toledo fue la ciudad escogida para celebrar el XVII Forum CECAS, que contó con una amplia representación del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante encabezada por su presidente, Eusebio Climent; el vicepresidente, Mariano Hernanz, y la directora del Curso Superior, Enya Serna, que acompañaron a Elena Guardiola ganadora del Premio Piniés, Curso Superior 2017/2018. El XVII Forum CECAS versó este año sobre los efectos del cambio climático en el seguro, los cambios de comportamiento de los consumidores y el impacto de la longevidad en el sector. La tesina «La digitalización del sector asegurador» realizada por Elena Guardiola en el marco del Curso Superior 2017-2018 impartido en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, ahonda en la importancia de conocer

y adaptarse a los nuevos medios comercializadores ya sea por parte de las compañías como para la venta directa de los mediadores profesionales y ha sido galardonada con el Premio Piniés. Elena Guardiola, tras recibir el galardón, destacó la importancia de «ser más digital y especializada» y «concienciar no solo de lo obligatorio, sino de lo necesario» como piedra de toque de todos los mediadores ante el mundo cada vez más digitalizado.

Para el Colegio es un motivo de orgullo y satisfacción contar ya con dos alumnos premios Piniés de los cursos 2004-2005 y 2017-2018 y con tres accésits de los cursos 2006-2007, 2012-2013 y 2016-2017. Este hecho viene a refrendar el gran trabajo y la calidad del Curso Superior que se imparte en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante.

LOS MEDIADORES DE ALICANTE SE DIGITALIZAN EN UNA JORNADA DE FORMACIÓN DE ARAG



La entidad expuso, entre otras cuestiones, los beneficios de las nuevas Landing Page de asistencia en viaje

Arag continúa demostrando su apoyo a la mediación profesional con una apuesta clara de formación. En este caso, con una charla sobre digitalización en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante que presentó el vicepresidente del Colegio y responsable de Formación, Mariano Hernanz.

Elisenda Granero, responsable de consultoría digital y redes sociales de ARAG, abrió la charla explicando a los asistentes los beneficios de digitalizar sus corredurías y recomendado herramientas concretas que ayudan al desempeño de sus tareas digitales de una forma más ágil y eficiente. Christian Peña, responsable de comunicación online de la aseguradora, siguió la presentación explicando qué herramientas ofrece ARAG a la mediación para ayudarles en su digitalización y en la divulgación y venta de sus productos. Finalmente, Juan Dueñas, director territorial zona Este, cerró la sesión explicando los beneficios de las Landing Pages de Asistencia en Viaje, una de las herramientas de venta más potentes y que suscita más éxito entre los mediadores.

La jornada fue organizada por el equipo comercial de Levante, Esther Ruiz y Jaime Molla.



LA OBLIGACION EN LA COMUNIDAD VALENCIANA DEL SEGURO DE DAÑOS E INCENDIOS EN LAS COMUNIDADES DE PROPIETARIOS

Juan Manuel Gracia Tonda
Abogado. Mompó Despacho Jurídico



¿Cuáles son las obligaciones que, según la legislación autonómica, tienen las comunidades de propietarios en cuanto a cobertura de riesgos? Juan Manuel Gracia Tonda, abogado de Mompó Despacho Jurídico, responde a dichos interrogantes en este artículo.

En un edificio de vecinos es bastante habitual que surjan situaciones comprometidas como consecuencia de la ocurrencia de diferentes sucesos, en los que puede no quedar muy claro quién es el responsable que debe asumir los costes de la reparación o bien otro tipo de siniestros que den lugar a una cuantiosa derrama para todos los propietarios. Para evitar este tipo de circunstancias que pueden dar lugar a enfrentamientos entre vecinos y al mismo tiempo mantener el bloque en perfectas condiciones, siempre es recomendable contratar un seguro de comunidad con las coberturas que los vecinos estimen oportunas.

Aunque la Ley de Propiedad Horizontal no especifica de forma expresa que los edificios de pisos deban contar con un seguro que cubra los daños causados en el inmueble, en determinadas comunidades autónomas sí es obligatoria la suscripción de una póliza de este tipo, en concreto para cubrir los daños a terceros y los daños por incendio.

En la Comunidad Valenciana es **obligatorio en la Comunidades de Propietarios el seguro de daños e incendios, en virtud de la ley 8/2004 de 20 de octubre de la Generalitat (ART. 30 de la citada Ley)**, cumpliéndose la disposición transitoria de suspensión de la obligación con la publicación del Decreto 1/2015, de 9 de enero, del Consell, por el que se aprueba el

Reglamento de Gestión de la Calidad en Obras de Edificación

Señalamos a los efectos de la aplicabilidad del seguro de daños e incendios que el día 23/3/2011 se publicó en el DOGV el Decreto 25/2011, de 18 de marzo, del Consell, por el que se aprueba el libro del edificio para los edificios de vivienda.

El objeto de tal Decreto es establecer, para los edificios de vivienda o alojamiento, la documentación de la obra ejecutada, que constituirá el libro del edificio, conforme a la vigente legislación de ordenación y la de fomento de la calidad de la edificación.

Dicho Decreto entró en vigor a los 3 meses de su publicación, es decir el día 22/6/2011.

Además, en dicho Decreto se indicaba que hasta que no se aprobase el libro de gestión de calidad de la obra, debería entregarse el libro de control de calidad en obras de edificación de viviendas vigente por ley de Edificación, pero en fecha 12 de enero de 2015 se publicó en el DOGV el Decreto 1/2015, de 9 de enero, del Consell, por el que se aprueba el Reglamento de Gestión de la Calidad en Obras de Edificación, entrando en vigor en fecha 11.4/2015 con lo queda cerrado el círculo.

Con ello se aclara que la obligación transitoria cumple su obligación y se aplica a partir de la fecha señalada de



entrada en vigor del **Decreto 1/2015** que establece la exigibilidad del libro de la edificación.

Respecto a las coberturas obligatorias de un seguro de comunidad de vecinos son:

- **Incendio:** el artículo 45 de la Ley 50/1980 establece que por el seguro contra incendios el asegurador se obliga dentro de los límites establecidos en la Ley y en el contrato a indemnizar los daños producidos por incendio en el objeto asegurado, considerándose incendio la combustión y el abrasamiento con llama, capaz de propagarse, de un objeto u objetos que no estaban destinados a ser quemados en el lugar y momento en que se produce.
- **Responsabilidad civil:** dado que los imprevistos de cualquier inmueble pueden provocar daños a terceras personas, este seguro se hace cargo del pago de las indemnizaciones y fianzas que la comunidad tenga que abonar.

Y con respecto al objeto a asegurar son las zonas comunes de todo el inmueble, entendiéndose por tales:

- **Suelo,** vuelo, cimentaciones y cubiertas.
- **Elementos estructurales** y entre ellos los pilares, vigas, forjados y muros de carga.
- **Las fachadas,** con los revestimien-

tos exteriores de terrazas, balcones y ventanas, incluyendo su imagen o configuración, los elementos de cierre que las conforman y sus revestimientos exteriores.

- **El portal,** las escaleras, porterías, corredores, pasos, muros, fosos, patios, pozos y los recintos destinados a ascensores, depósitos, contadores, telefonías o a otros servicios o instalaciones comunes, incluso aquellos que sean de uso privativo.
- **Los ascensores** y las instalaciones, conducciones y canalizaciones para el desagüe y para el suministro de agua, gas o electricidad, incluso las de aprovechamiento de energía solar.
- **Las instalaciones de agua caliente** sanitaria, calefacción, aire acondicionado, ventilación o evacuación de humos.
- **Las instalaciones de detección** y prevención de incendios.
- **Las de portero electrónico** y otras de seguridad del edificio, así como las de antenas colectivas y demás instalaciones para los servicios audiovisuales o de telecomunicación, todas ellas hasta la entrada al espacio privativo.
- **Las servidumbres** y cualesquiera otros elementos materiales o jurídicos que por su naturaleza o destino resulten indivisibles.

“La obligación transitoria cumple su obligación y se aplica a partir de la fecha señalada de entrada en vigor del Decreto 1/2015 que establece la exigibilidad del libro de la edificación”



VALENCIA ACOGERÁ LA CITA MUNDIAL DE LOS MEDIADORES



La transformación digital de la mediación es el objetivo del Congreso Mundial Mediadores 2020 que se celebrará en el Palacio de Congresos de Valencia los días 18 y 19 de junio.

El Consejo General de Mediadores de Seguros ha presentado la que será su cita internacional más importante, un evento que congregará a 900 profesionales, agentes, corredores y directivos de aseguradoras de más de 50 países. A lo largo de dos días, los mediadores analizarán el mayor desafío cultural y de gestión que tiene en estos momentos el sector: su transformación digital. El carácter internacional de esta gran cita de la Mediación quedará reforzado por el 28 Congreso Panamericano COPAPROSE (Confederación Panamericana de Productores de Seguros), que celebrará de forma paralela su asamblea general y la elección de su nuevo presidente dentro del marco de este congreso. Otro hito que coincidirá con la celebración de Valencia 2020 es que por primera vez en la historia de la organización una española, la actual presidenta del Consejo de Mediadores, Elena Jiménez de Andrade, estará también al frente de WFII, la Federación Mundial de Intermediarios de Seguros. La presidenta del Colegio de Valencia Mónica Herrera, como anfitriona del congreso, resaltó durante la presentación que “la Comunidad Valenciana es uno de los tres mercados aseguradores más importantes de España y donde más pólizas se suscriben por internet. Razones que se unen a otras grandes ventajas que ofrece Valencia como infraestructuras, ser un referente en la organización de grandes eventos y con un Palacio de Congresos que ha sido reconocido como el Mejor Palacio de Congresos del Mundo en 2018”. Durante el acto de presentación

Elena Jiménez de Andrade explicó que el lema “Change the Game” elegido para este congreso, quiere ser “una llamada a la acción para que cambiemos el chip. Tener una página web, redes sociales y responder a un cliente por correo electrónico, no es transformación digital, es algo mucho más complejo que exige un gran esfuerzo. La tecnología nos ofrece contactar con un cliente que está las 24 horas conectado y que ahora se relaciona de otra manera”.

Programa

El programa del Congreso está diseñado para tratar los principales temas que afectan a la transformación digital. Desde las tres tecnologías clave: inteligencia artificial, blockchain e internet de las cosas a cuestiones como la ciberseguridad o cómo afrontan la transformación las aseguradoras; pasando por la experiencia de las insurtechs, empresas nacidas al abrigo de la tecnología. Sin olvidar el factor humano, la gran baza de la mediación y el punto de máxima ventaja para el sector. Tampoco faltará el espacio para la experiencia del cliente, el campo de batalla donde cada negocio se la juega cada día, y que marca la diferencia a la hora de mantener la competitividad.

Los 25 ponentes que acudirán a Valencia 2020 han sido seleccionados por su amplia experiencia profesional, dimensión internacional y una aportación destacada a las empresas y negocios donde han trabajado: Google, Coca-Cola, Real Madrid, Izo, Grant Thornton o Telefónica, entre otras.

En Caser, queremos comunicarnos contigo.

Es el momento de emprender y somos tu mejor opción.

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

¿ACEPTAS?



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

902 011 111 | CASER.ES

 **caser**

AGENTES Y CORREDORES

EUSEBIO CLIMENT Y MÓNICA HERRERA PARTICIPAN EN LA CUMBRE MEDITERRÁNEA MEDIACIÓN Y SEGUROS DE VIDA CELEBRADA EN ALICANTE



La cuarta edición de la Cumbre Mediterránea Mediación y Seguro de Vida se celebró el 8 de noviembre en Alicante con 250 profesionales del sector y con la participación de los presidentes de los Colegios de Alicante y Valencia, Eusebio Climent y Mónica Herrera.

Los mediadores de seguros, en especial los corredores, tienen una gran oportunidad de negocio en el asesoramiento integral de los riesgos de las familias, especialmente en los seguros personales: Vida, Salud y Decesos. Esta fue una de las conclusiones de la cuarta edición de la Cumbre Mediterránea de Mediación y Seguros de Vida celebrada el 8 de noviembre en Alicante.

La jornada, presentada por Susana Ollero, comenzó con la bienvenida institucional de Ramón Albiol, director general de Marketing Site y editor de Seguros Tv, y la inauguración oficial de Julia Llopis, concejal de Acción Social y Familia, Educación y Sanidad del Ayuntamiento de Alicante. Raúl Casado, subdirector general de autorizaciones, conductas de mercado y distribución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, destacó en su intervención la importancia del asesoramiento que la mediación aseguradora es capaz de ofrecer a sus clientes.

El futuro de las pensiones y las alternativa que ofrece el mercado financiero para complementar la pensión pública de jubilación fue analizado en la primera mesa de debate, en la que intervinieron Ángel Gavilán, jefe de la División de Análisis Financiero de la Dirección General de Economía y Estadística del Banco de España, Luis Sáez

de Jaúregui, vicepresidente de la Fundación AXA, y Gregorio Gil de Rozas, presidente del Instituto de Actuarios Españoles. Moderó el debate Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia y del Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana.

Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante, participó como moderador, en el primer Panel de Expertos de la Cumbre centrado en los unit linked como alternativa al ahorro a largo plazo. Climent moderó el coloquio entre Andrea Vignaga, director de Desarrollo de Negocio de Santalucía Vida y Pensiones, Fernando Mora, subdirector general de Santalucía Vida y Pensiones, y José Ramón Mena, responsable de gestión Comercial de Líneas Financieras de Mena Asesores.

La Cumbre Mediterránea de Mediación y Seguros de Vida contó con la intervención de Fernando Ibáñez, vicepresidente de la Asociación española de Empresas de Asesoramiento Financiero (Aseafi) y director general de Ética, quien impartió la ponencia Asesor financiero y corredor de seguros ¿Utopía o realidad? La jornada culminó con el segundo panel de expertos, centrado en el papel que juegan las personas y las relaciones personales en la venta de seguros.



LA MEJORA EMPRESARIAL, EJE DEL TERCER ENCUENTRO DE CORREDORES DE VALENCIA



Más de un centenar de profesionales llenaron el salón de actos de las nuevas instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia para asistir este jueves 7 de noviembre al III Encuentro de Corredores con el título “La transición del corredor profesional a empresario”.

Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, aprovechó la presentación del evento para “poner a disposición de todos los colegiados” las nuevas instalaciones, al tiempo que presentó el nuevo dossier de servicios editado por la institución.

Philippe Marugán, de la comisión de Corredores del Colegio, hizo un llamamiento a corredores y agentes a destacar “el valor añadido de nuestra profesión, de la que no solemos sacar pecho”. En este sentido señaló que “somos mentores y transmisores de la cultura financiera” que se echa de menos en la sociedad. También tuvo unas palabras de agradecimiento para la comisión encargada de la reforma del Colegio, destacando que el objetivo ha sido “generar valor a nuestra profesión, por lo que ahora debemos potenciarlo con más contenidos y servicios”. El también integrante de la comisión de Corredores, César Barrón, reflexionó sobre la posición de la profesión con un completo análisis del momento actual de sector. Barrón destacó como principales debilidades del colectivo de corredores el exceso regulativo, la posición del canal bancaseguros “que pese a la nueva Ley Hipotecaria no ha variado en sus prácticas”, la falta de corporativismo y la falta de dimensión. Por contra, las “buenas noticias” para los corredores son, en su opinión, el aumento de la cuota de mercado, paralelo a la pérdida, por primera vez, de bancaseguros y a la “alta valoración de la mediación a pesar del

entorno”. Centrándose en el Colegio de Valencia se felicitó por ser “el segundo colegio de España”,

Barrón desgranó como “las grandes amenazas” para los corredores la distribución a través de otros sectores o la digitalización, mientras que las oportunidades son, bajo su punto de vista, el repliegue de otros canales, la formación continua, la profesionalización y, sobre todo “la mejora como empresarios”.

Precisamente ese punto fue en el que profundizó Floren González, socio directivo de Delta Asesores, que fue presentado por el socio fundador de la firma, Francisco Valero. González señaló cuatro vectores para la mejora empresarial de las corredurías de seguros: avanzar hacia una estructura adecuada, planificar, determinar los objetivos de la empresa y establecer un decálogo empresarial como guía de su actuación. Y todo ello, bajo su punto de vista, debe ir de la mano de una adecuada estructura fiscal, “preparando la empresa para todos los escenarios que se puedan plantear en el futuro”.

El socio directivo de Delta Asesores profundizó en cada uno de los puntos aportando ejemplos prácticos desde la experiencia de más de 50 años de la firma, algo que le permitió ampliar la explicación sobre los diferentes tipos de sucesiones desde el punto de vista fiscal, haciendo especial mención al carácter de empresa familiar de una buena parte de las corredurías de seguros.

“TENEMOS UNA COLABORACIÓN BASADA EN EL TRABAJO Y LA CONFIANZA”

Jorge Moreno

Director comercial de Xenasegur



Jorge Moreno, director comercial de Xenasegur, renovó el protocolo de colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia el pasado 14 de noviembre, en un acto en el que, por parte de la institución colegial, estampó su firma Mónica Herrera, presidenta del Colegio.

¿Cómo valora las relaciones con el Colegio de Valencia?

Tras cinco años, podemos hablar de una colaboración basada en el trabajo y la confianza que ofrece un servicio real a los mediadores de Valencia.

Como entidad especialista, ¿qué ventajas ofrece Xenasegur a los mediadores con sus productos?

Un producto completo, con coberturas novedosas que permite al corredor a través de nuestras herramientas informáticas, poder adaptarse a las necesidades de sus clientes.

Han lanzado recientemente el nuevo producto para vehículos clásicos. ¿Qué recibimiento ha tenido en el mercado?

Un producto que ha creado mucho interés en el sector, debido a las novedosas coberturas que integramos pese a tratarse de vehículos clásicos.

Por quinto año consecutivo han celebrado su jornada formativa en el Colegio, y en este caso en las nuevas instalaciones. ¿Qué impresión se llevan de ellas?

Son unas instalaciones estupendas, creo que se trata de la base para poder fomentar la colaboración, la formación y el asesoramiento de todos los colegiados de Valencia. La parte tecnológica una pasada, con las pantallas táctiles que ayudan mucho en la formación y sus aulas formativas modulables que permiten ajustarse al foro de las jornadas.

AXA Y EL COLEGIO DE ALICANTE SELLAN UN ACUERDO DE COLABORACIÓN



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y AXA han sellado su compromiso de acuerdo colaboración en un momento tan especial como es su 75 aniversario de la entidad colegiada. Fernando Calvín, director territorial Levante Baleares de AXA, firmó el documento en nombre de la aseguradora, mientras que Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante, hizo lo propio en representación de la institución colegial.

Durante la reunión, Calvín valoró el protocolo “de forma muy positiva”, en tanto que “AXA es una compañía con una fuerte apuesta por la mediación profesional lo que hace que nuestra forma de entender el asesoramiento y la protección sea común”.

Para el director territorial de la entidad “estamos en perfecta sintonía para trabajar por la mediación profesional con la simplicidad y servicio como ejes principales, que nos van a permitir seguir en la senda de la estabilidad y competitividad.

Por otra parte, desde el Colegio su presidente,

La simplicidad y el servicio, ejes de la aseguradora para afianzar la estabilidad y competitividad

Eusebio Climent, destacó la importancia de contar con una compañía como AXA que valora la profesionalidad de este Colegio que trabaja a diario para que la mediación profesional sea todo un referente.

Climent agradece la confianza depositada en el Colegio de Alicante para trabajar conjuntamente y alcanzar nuevos retos.

Al acto, que tuvo lugar en la delegación Alicante de la entidad, acudieron, además, Mariano Hernanz, vicepresidente del Colegio. Por parte de la dirección territorial de AXA en Levante- Baleares de Sergi Cardeñas, como director de Agentes; Eduardo García Cuerva, director de Operaciones y Servicios, y Daniel Xifré como director de Desarrollo de Negocio y Marketing.

A close-up photograph of two business professionals in suits shaking hands. One person is holding a blue folder. The background is blurred, showing an office environment.

NO IMPORTA

LA REUNIÓN

LOS OBJETIVOS

LA CONVENCIÓN

**LO IMPORTANTE ES SABER
LO QUE ES IMPORTANTE**

**43.000 ESPECIALISTAS
CERCA DE TI.**

Adeslas



MAPFRE Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN FIRMAN UN ACUERDO DE COLABORACIÓN

MAPFRE y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón han firmado un acuerdo de colaboración por el que la entidad aseguradora apuesta por la formación y el apoyo y fomento de las actividades que favorezcan el desarrollo de los mediadores colegiados.

La firma del acuerdo fue protagonizada por Antonio Fabregat, presidente del Colegio, y Luis Carlos Tortajada, director territorial Castellón-Valencia, y contó con la presencia de Francesc Xavier Belenguer, director de la oficina de Mapfre Castellón, y Fernando Solsona, secretario del Colegio, y Ximo Gil, vocal de la junta de gobierno.

Antonio Fabregat destacó la importancia de este acuerdo por lo que significa la integración entre los patrocinadores del Colegio de una de las compañías más importantes del mundo y que ya demuestra su implicación con la mediación con su posición de patrocinio principal en Forinvest y aseguradora oficial. Por su parte Luis Carlos Tortajada quiso dejar constancia de que MAPFRE dispone de un programa de actividades de todo tipo que próximamente ofrece poner a disposición del Colegio para poder desarrollar conjuntamente.

“PARA SANITAS LA MEDIACIÓN PROFESIONAL ES FUNDAMENTAL”

Ana García

Directora de zona Valencia de Sanitas



Sanitas y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia seguirán colaborando un año más en virtud de la renovación del protocolo que formalizaron recientemente Ana García, directora de zona Valencia de Sanitas, y Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia. Al acto también asistieron Roberto Sáiz, jefe de ventas canal corredurías y grandes brokers de Sanitas y Rafael Perales, gerente del Colegio de Valencia.

¿La renovación del protocolo implica que las relaciones entre ambas partes son óptimas?

Para Sanitas la mediación profesional se trata de un canal fundamental y el Colegio es un elemento esencial en nuestra relación. La confianza de la profesionalidad de los mediadores debido a su especialización lo convierten en un partner idóneo para un producto tan sensible como el de salud.

¿Qué novedades presenta Sanitas en sus servicios para este ejercicio?

Tenemos muy buenas noticias en relación con el canal de mediación y continuamos con el foco y la excelencia en relación a nuestros clientes.

En relación al medidor, tal vez la novedad con mayor impacto es el lanzamiento de EIAC en la práctica totalidad de las plataformas, eso posibilita el traspaso de la información entre nuestra compañía y los sistemas ERP y CRM de los mediadores,

suponiendo un ahorro en tiempo y también una reducción de los posibles errores administrativos, lo que redundará en mayor eficiencia y efectividad.

Además, hemos actualizado nuestro portal de Mediadores con más funcionalidades e incrementando el acceso a la información y su facilidad de uso, así como una nueva interfaz que es más intuitiva.

¿Qué va a suponer el nuevo centro médico Milenium en Valencia para la entidad?

El nuevo centro médico Milenium en Valencia es un edificio independiente de 3.500 m² en la zona de la Ciudad de las Ciencias con parking exclusivo para clientes. Contará con prácticamente todas las especialidades médicas, a destacar la unidad de Salud de la Mujer y Pediatría, con el mayor abanico de especialidades médico-pediátricas. Además contará con urgencias no hospitalarias y cirugía mayor ambulatoria con una sala de endoscopias y un quirófano.

Todas las especialidades contarán con médicos Blua para que nuestros clientes digitales puedan contactar con sus médicos a través de la videoconsulta.

¿Cómo califica el posicionamiento de la entidad en Valencia?

Se trata de uno de los pilares fundamentales. Contamos con una trayectoria de buena relación y de éxito en la que vemos un futuro muy positivo a través de un mediador colegiado que aporta un valor diferencial.



Mª Isabel Martínez Torre-Enciso
Board Member of FERMA

“ES IMPORTANTE ORDENAR, HOMOGENEIZAR Y PROFUNDIZAR EN LA GERENCIA DE RIESGOS”

Mª Isabel Martínez Torre-Enciso es Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la UCM, master en Mercados Financieros por el IES –FUSP CEU y diplomada en Crisis Management por la Universidad de Berkeley USA. Actualmente es Profesora Titular de Finanzas de Empresa y Vicedecana de Profesorado de la UAM, board member de FERMA, consejera en diversas empresas (NED, CNR, ESG, RM), miembro del Consejo Asesor de AGERS y docente del Curso Superior de Riesgos y Seguros, sobre el que hablamos en esta entrevista.

¿Cuáles son los contenidos de la sección de Riesgos del Curso Superior?

Los contenidos de esta sección son amplios y variados e introducen al alumno en todas las materias relacionadas con la gestión de riesgos desde los estándares en gerencia de riesgos como COSO e ISO, pasando por el proceso de identificación, evaluación, control y financiación de los riesgos, hasta aspectos relacionados con el gobierno corporativo, indicadores o responsabilidades. **¿Llega el alumnado con un conocimiento previo de estas materias?**

Los alumnos del curso son personas experimentadas en el mundo de la mediación, buenos profesionales, por lo que tienen conocimientos de riesgos, fundamentalmente de los riesgos asegurables. El curso se centra en todo tipo de riesgos, asegurables y no asegurables, y en esta primera parte se profundiza en los conocimientos sobre

gerencia de riesgos. Es importante ordenar, homogeneizar y profundizar en estos conocimientos, aportando a los alumnos nuevas capacidades y habilidades en materia de gerencia de riesgos de forma que puedan incorporarlos en su práctica habitual de trabajo aportando valor a sus clientes.

¿Por qué es tan importante la gestión de riesgos tanto para las personas como para las empresas?

En el mundo en que vivimos y en nuestro día a día nos enfrentamos de forma permanente a situaciones de riesgo que afrontamos intuitivamente y sin una preparación especial. En el mundo de la empresa sucede lo mismo si bien la forma de responder a los riesgos ya no puede ser intuitiva sino pensada, ordenada y planificada de manera que nosotros manejemos los riesgos para minimizar sus efectos y consecuencias e incluso obtener ventajas competitivas.

¿Hasta qué punto es importante una formación como este Curso Superior para los profesionales del sector?

Los profesionales del sector son un importante eslabón en la cadena de creación de valor en las empresas y tienen una importante misión que desarrollar en este campo al estar muy cerca de las pequeñas, medianas y grandes empresas aportando soluciones sobre los riesgos asegurables. Con formación específica sobre cómo gestionar riesgos asegurables y no asegurables, los mediadores se convierten en asesores imprescindibles de sus clientes sobre el conjunto de sus riesgos, lo que les permite ampliar su cartera y dar una

cobertura y asesoramiento más completo y global.

¿La gestión de riesgos es solo cosa de los profesionales del seguro o deberían formarse otros perfiles?

En gerencia de riesgos decimos que cada miembro de la empresa es responsable de su generación de beneficio y también responsables de su parte de riesgos. Todos los integrantes de una empresa deben entender y saber gestionar sus riesgos cotidianos. Pero también los no cotidianos. Toda profesión debería estar preparada y formada para hacer frente a sus propios riesgos, desde un médico a un economista.

Además existen profesiones o perfiles laborales que realizan labores transversales o especializadas en relación con los riesgos, desde ingenieros a abogados que actúan como peritos, auditores, etc., si bien los profesionales del sector asegurador aportan un valor diferencial en todo este proceso.

¿Cómo valora la colaboración entre AGERS, APROCOSE, el Colegio de Valencia y la Universidad CEU UCH?

Se trata de una iniciativa pionera y muy necesaria en el mundo del seguro. La formación desde la Universidad CEU UCH con grandes profesionales de la enseñanza y la investigación, se ve respaldada por el conjunto de la profesión a través de AGERS, APROCOSE y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, lo que confiere a este programa rigor académico y practicidad profesional, una combinación idónea para el éxito del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros.

ALLIANZ Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN RENUEVAN SU COLABORACIÓN



El pasado día 17 de octubre el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y Allianz renovaron su acuerdo de colaboración.

En el acto estuvieron presentes Javier Salaverria, director de desarrollo comercial de la entidad, y Antonio Fabregat, presidente del Colegio. También asistieron Raimundo Bades, director de la sucursal de Castellón y los vocales del Colegio Joaquín Gil y Fernando Solsona.

Ambas partes manifestaron su intención de continuar promocionando

intereses comunes para la entidad y los mediadores. En ese sentido, ya está previsto el desarrollo de nuevas jornadas formativas próximamente en el Colegio.

Antonio Fabregat informó a Javier Salaverria de los eventos protagonizados por el Colegio, como la última fiesta de la patrona del seguro o el Foro Internacional del Seguro de Forinvest, así como la evolución de la institución colegial castellonense y del consejo autonómico.

También se comentó la buena gestión

que Allianz ha realizado de la crisis de las adaptaciones de los contratos de sus agentes y corredores, así como el reciente posicionamiento de Allianz como primera compañía de seguros a nivel mundial.

Por último se expusieron las opciones que ofrece el Colegio para garantizar la responsabilidad civil de los agentes, así como el apoyo de Allianz al agente profesional, razón por la que la entidad fomenta la fusión de pequeños agentes con otros de mayor tamaño.

“LA MEDIACIÓN ES EL PRINCIPAL CANAL DE DISTRIBUCIÓN DE DAS”

Agustín Ripollés

Director territorial Este de Das Seguros



Agustín Ripollés, director territorial Este de Das Seguros, y Mónica Herrera, presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, firmaron la renovación del protocolo de colaboración,

¿Cómo afronta DAS la renovación de su protocolo con el Colegio de Valencia?

Con mucha ilusión. Nos sentimos muy bien atendidos e identificados con el Colegio. Esperamos colaborar activamente y que nuestra aportación sea provechosa para la mediación.

¿Han programado alguna actividad con mediadores a desarrollar en el Colegio durante los próximos meses?

Precisamente el martes 6 de noviembre empezamos con una presentación sobre las novedades legales del mundo inmobiliario, las problemáticas con el mercado de alquiler, etc. Esperamos seguir aprovechando las magníficas instalaciones del Colegio para estar con la mediación y ayudar en la formación.

¿Qué supone la mediación para DAS?

La mediación es fundamental para DAS, hasta el punto de ser nuestro principal canal de distribución.

Como representante de una entidad, ¿cómo valora la reforma del Colegio que se ha culminado en el mes de octubre?

Reitero lo dicho en la anterior pregunta. Me parecen unas instalaciones modélicas. Modernas y operativas. Un placer poder utilizarlas.



CASTELLÓN: LA IMPORTANCIA DE LA COBERTURA DEL RIESGO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL PARA LOS MEDIADORES DE SEGUROS

CGPA Europe, compañía especialista en RC para la mediación y líder en el mercado europeo, presentó en Castellón su nueva agencia de suscripción con la que ofrecerá a los agentes y corredores españoles esta garantía obligatoria para los corredores y que los agentes tienen pocas opciones de contratar.

Carlos Montesinos CEO y socio director de la nueva compañía fue presentado por el presidente Antonio Fabregat y expuso a los numerosos asistentes la labor de la Compañía en el mercado europeo, su relación con el Bipar, las alternativas de competencia y las peculiaridades de su producto, así como ejemplos de riesgos y sentencias que anualmente publican en su Observatorio.

El Colegio de Castellón organizó esta interesante y práctica jornada con el objetivo de evidenciar los riesgos que asumen los mediadores de seguros profesionales -agentes y corredores- en el desarrollo de su actividad profesional. En esta jor-

CGPA Europe es líder en la cobertura de este riesgo en Europa con 90 años de experiencia

nada se dio respuesta a cuestiones tan importantes como el límite máximo de suma asegurada a contratar o el aseguramiento dentro de una misma póliza actividades complementarias al cometido profesional.

Otras de las cuestiones respondidas fueron la cobertura de la póliza de responsabilidad civil en caso de colaboración con otro mediador o lo que ocurre con este riesgo en caso de jubilación o fallecimiento del mediador.

CGPA Europe es líder en la cobertura de este riesgo en Europa con 90 años de experiencia y asegurando únicamente este riesgo lo que garantiza tanto la especialización como la ausencia de conflicto.

“EN SANTALUCIA VP TENEMOS MUCHA CONFIANZA EN EL TRABAJO DE LOS MEDIADORES”

Francisco Moreno

Director territorial zona Este Santalucía VP



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha consolidado su relación con la aseguradora Santalucía Vida y Pensiones gracias a la renovación del protocolo de colaboración que mantienen desde hace varios ejercicios en un acto en el que participaron Francisco Moreno, director territorial zona este de la entidad, y Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia.

¿Qué valoración realizan de la renovación del protocolo con el Colegio de Valencia?

Muy contentos con la renovación del protocolo y poder apoyar a la mediación de Valencia a través del Colegio que los representa de manera continua desde hace años.

¿Qué tipo de actividades desarrollará Santalucía VP en el Colegio tras la firma de la renovación?

Toda nuestra parte forma-

tiva la desarrollaremos en las instalaciones del Colegio así como cualquier otra actividad grupal que las instalaciones nos puedan dar servicio.

¿Esta renovación demuestra la apuesta de la entidad por la mediación?

Claramente, en Santalucía VP tenemos mucha confianza en el trabajo de los mediadores y en los Colegios como parte muy importante en el desarrollo de la mediación.

¿Ha podido visitar las nuevas instalaciones del Colegio? ¿Cree que contribuirán a la mejora de los servicios colegiales?

Estuve en la firma pero todavía no habían acabado las obras, estoy deseando verlo acabado. Aunque estoy seguro que quedarán muy bien hechas y funcionales. En respuesta a la segunda pregunta estoy seguro que ayudarán a desarrollar mejor las actividades necesarias para los mediadores.



LIBERTY SEGUIRÁ COLABORANDO CON EL COLEGIO DE VALENCIA

Liberty y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia renovaron su acuerdo anual de colaboración, reafirmando así el compromiso que la entidad aseguradora tiene con la formación de estos profesionales como figura clave para el futuro del sector.

Mónica Herrera, presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, y Carmelo Cámara, director regional de Levante y Baleares de Liberty, fueron los encargados de firmar el convenio de carácter anual.

“Nuestro compromiso con la mediación es acompañar a estos profesionales, ayudándoles a crecer a través de la formación y las herramientas necesarias para que puedan dedicarse a lo que mejor saben: asesorar de forma especializada y personalizada a cada cliente”, explicó en su intervención Carmelo Cámara, director regional de Levante y Baleares de Liberty.

Por su parte, Mónica Herrera, presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, calificó esta renovación como “muy positiva”, en tanto que confirma el óptimo estado de las rela-

ciones entre la institución y Liberty, “que demuestra de esta manera su compromiso con la mediación valenciana”.

Otro de los hechos que hace efectivo este compromiso es, en su opinión, la jornada celebrada el mismo día en las nuevas instalaciones colegiales en la que se han tratado temas como los resultados de la Territorial Levante, la transformación tecnológica del sector y las novedades en el Producto de Auto de Liberty, “que cumplen así el objetivo de ser una herramienta al servicio no solo de los colegiados, sino también de las entidades aseguradoras”.

Así, este acuerdo es un ejemplo más de la apuesta que Liberty hace por la figura del mediador como promotor del negocio asegurador e intermediario estratégico en los planes de crecimiento de la compañía.

En el encuentro, además de Mónica Herrera y Carmelo Cámara, participaron Iciar Cuesta, agente de Liberty Seguros y miembro de la comisión de Agentes del Colegio de Valencia, y José Ramón Arce, director comercial de Levante y Baleares de Liberty Seguros.

ASISA: “LA CELEBRACIÓN DEL CONGRESO MUNDIAL DEMUESTRA EL LIDERAZGO DEL COLEGIO”

Rafael A. Pastor Vidal

Director Territorial Este de Asisa



¿Cómo valora las relaciones entre ASISA y el Colegio de Valencia?

La relación entre ASISA y el Colegio es muy positiva. Hemos encontrado un socio estratégico para fortalecer nuestra relación con los mediadores, reforzar nuestro posicionamiento en el mercado y perfeccionar nuestra oferta.

¿Qué actividades tienen programadas para los próximos meses?

Para ASISA tiene una gran importancia la formación y en ella centraremos nuestra actividad. Tenemos una gran experiencia en el cuidado de las personas y en garantizar la tranquilidad de los asegurados y creemos que podemos compartir ese conocimiento y avanzar en la personalización de los productos para atender las necesidades concretas de cada cliente.

¿Qué papel tiene la mediación en la estrategia comercial de ASISA?

La mediación tiene cada vez más peso como canal de comercialización de los productos de ASISA. Los media-

dores tienen y deben seguir teniendo un papel protagonista y predominante en el sector asegurador: su figura es básica por la profesionalidad y calidad en el servicio al cliente.

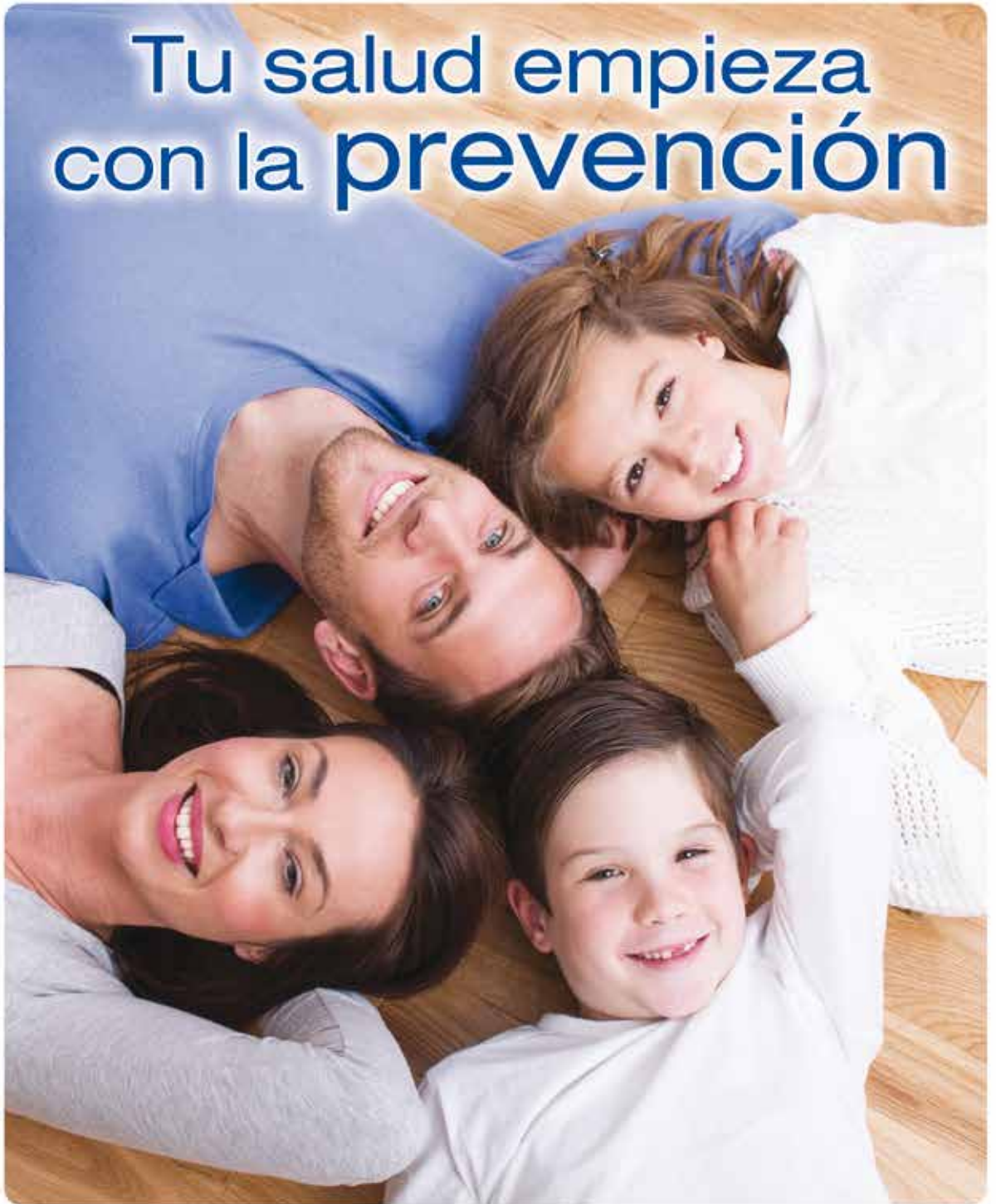
¿Han podido conocer las nuevas instalaciones colegiales?

Las nuevas instalaciones son una magnífica metáfora del papel que debe jugar el Colegio en el sector asegurador como motor de modernización, apertura y liderazgo. Esta nueva sede es una herramienta para seguir fomentando la formación, la apertura del Colegio a la sociedad y el trabajo conjunto entre corredores, agentes y las compañías.

¿Cómo valoran el hecho de que Valencia acoja el Congreso Mundial de la Mediación?

La celebración del Congreso en Valencia demuestra la pujanza y el liderazgo del Colegio y es una oportunidad para poner en valor la aportación del seguro a nuestra sociedad y avanzar en el análisis de los grandes desafíos del sector.

Tu salud empieza con la **prevención**



- ✚ Extensa cobertura en **medicina preventiva** para la detección precoz de enfermedades oncológicas (especialidades de ginecología y urología, entre otras) y para el diagnóstico del riesgo coronario
- ✚ Amplio programa de **planificación familiar** incluyendo, entre otros:
 - ✓ Implantación del DIU, vasectomía, ligadura de trompas y pruebas diagnósticas de esterilidad
- ✚ Programa de control para recién nacidos, revisión médica para adultos y revisiones oftalmológicas
- ✚ Cobertura dental, incluyendo una limpieza anual gratuita

91 781 22 23

www.asefasalud.es

asefa
salud

ALLIANZ FONDOVIDA PLUS MÁS EXPECTATIVAS PARA TU INVERSIÓN



Allianz FondoVida Plus es un seguro de vida ligado a Fondos de Inversión, unos productos conocidos con la denominación de Unit Linked.

Allianz FondoVida Plus ofrece una amplia gama de fondos de inversión para invertir de forma diversificada según el perfil adecuado a cada persona, así como de sus expectativas de rentabilidad. Se trata de un nuevo concepto de producto digital muy orientado a satisfacer las necesidades de los clientes de forma ágil, con más y mejores herramientas de información y asesoramiento.

¿Por qué un Unit Linked?

Ahora es un buen momento para con-

tratar un Unit Linked e invertir en Fondos de Inversión. En un entorno de bajos tipos de interés en los productos tradicionales (depósitos bancarios, renta fija, etc) los Unit Linked se presentan como una solución de inversión para obtener rentabilidades atractivas, que variarán en función del riesgo que quieras asumir.

Allianz FondoVida Plus es un seguro Unit Linked dirigido a ahorradores e inversores que buscan mejorar la rentabilidad de su dinero invirtiendo en Fondos de Inversión. Una alternativa para acceder a rentabilidades atractivas, que variarán en función del riesgo que se quiera asumir y de las expectativas de rentabilidad.

Allianz FondoVida Plus es un producto flexible que permite escalar en la inversión realizando aportaciones únicas y periódicas, así como aportaciones extraordinarias en cualquier momento. Allianz FondoVida Plus cuenta con una amplia gama de fondos para disponer de más opciones de inversión.

Además, Allianz FondoVida Plus dispone de muchas herramientas de soporte en la gestión, para facilitar la mejor información durante todo el período de inversión y un asesoramiento previo en el proceso de contratación de la póliza para que conozcas al detalle el producto y, por supuesto, herramientas para un asesoramiento continuado; como la definición de alar-

mas de beneficio y pérdida, la generación de informes del valor actualizado de la póliza...

Para que el inversor consiga sus objetivos, Allianz Seguros invierte sus aportaciones (primas) en una cartera de Fondos de Inversión seleccionado por el cliente que será tramitada por el grupo Allianz, la cuarta gestora a nivel mundial y primera de Europa.

Campaña Unit Linked Day

Con el objetivo de dar a conocer a los mediadores profesionales de seguros este producto, Allianz ha llevado a cabo la campaña Unit Linked Day, que en el caso de la Dirección Comercial Levante de Allianz se ha realizado en las 17 sucursales y las dos delegaciones de la entidad, así como en la propia Dirección Comercial, con el objetivo de “dar el impulso final a nuestra campaña”.

Según la Dirección Comercial “cada oficina lo ha preparado a su manera, como si de una jornada de puertas abiertas se tratara, invitando a mediadores y clientes con la finalidad de generar un ambiente dirigido a la venta de este producto en concreto”.

El resultado de esta campaña “ha superado ampliamente nuestras expectativas, tanto en número de pólizas emitidas como en primas, por lo que, por nuestra parte ha sido un completo éxito”.

SALUD

DENTAL

VIDA

DECESOS

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

En Asisa queremos cuidarte más y mejor. Por eso, además de salud, tenemos seguros dentales, vida y decesos.

Porque, pase lo que pase, en Asisa sabemos cómo cuidarte. Por eso, ahora puedes **ahorrar un 30% en Salud y Dental** en 2019 y 2020.

Llama e infórmate en:

900 10 10 21
asisa.es



hasta **30%** descuento en Salud y Dental en 2019 y 2020⁽¹⁾

CONTRÁTALOS antes del 31 de enero

Empresa Colaboradora:

R 200 AÑOS

Asisa Valencia
Carrer de l'Ambaixador Vich, 3

ASISA

Sabemos cómo cuidarte

⁽¹⁾ Promoción válida hasta el 31 de enero de 2020. Descuentos aplicables en productos de asistencia sanitaria (salud y dental) desde su contratación y hasta el 31 de diciembre de 2020. Productos implicados en la promoción: Asisa Próxima, Asisa Próxima Plus, Asisa Momento, Asisa Activa, Asisa Activa Plus, Asisa Integral 100.000, Asisa Integral 180.000, Asisa Integral 250.000, Asisa Estrella, Asisa Integral Pymes, Asisa Salud Pymes, Asisa Salud Pymes Plus, Asisa Dental, Asisa Dental Familiar, Asisa Dental Pymes, Asisa Dental Funcionarios, Asisa Dental Familiar Funcionarios, Asisa Vida Tranquilidad, Asisa Vida Tranquilidad Plus, Asisa Vida Mujer y Asisa Decesos. Promoción no válida para Ibiza y Menorca. Más información en asisa.es



Enrique Jorge Rico
Consejero delegado de Unión
Alcoyana Seguros



Unión Alcoyana culmina un plan estratégico que puso el foco en los retos de la digitalización, además de vivir el relevo de Enrique Rico como consejero delegado en la persona de Enrique Jorge Rico, que nos recibe en la sede social de la entidad para hablar de estos y otros temas de interés.

“DEBEMOS SER CAPACES DE SEGUIR APORTANDO A LA SOCIEDAD TRANQUILIDAD”

Este año finaliza el Plan Estratégico 2017/2019 de Unión Alcoyana. ¿Cuáles son las principales conclusiones que extrae?

Estamos en pleno proceso de valoración. En 2016 intentamos prever la evolución de los tres siguientes años y cómo nos debíamos adaptar a los cambios que, de algún modo, anticipábamos. Al respecto, podemos decir que hubo un razonable nivel de acierto. En la evolución del ciclo económico, nuestra previsión también se cumplió. Es el caso de la introducción del elemento geopolítico, con variables tan potentes como el Brexit o las políticas de Donald Trump. También hicimos una previsión de cómo íbamos a adaptarnos a los cambios tecnológicos y diseñamos un camino que, en gran parte, se ha conseguido.

Nos marcamos crecer de manera sostenible, con una rentabilidad que nos permitiera reforzar la estructura, retribuir de manera adecuada a nuestros accionistas y, sobre todo, seguir consolidando las condiciones de nuestra plantilla y nuestra red de mediación. Los cambios han sido numerosos en estos tres años, y hemos cumplido mayoritariamente los objetivos. En general, el

plan ha sido completado en un 90%, aunque no podemos ser complacientes: nos hubiera gustado hacer más y mejor. Unión Alcoyana es una entidad que trata de renovar y mejorar constantemente su cartera de productos, respondiendo a las necesidades de sus clientes. Uno de los más novedosos es Unión Ciber. ¿Cómo se está desarrollando su comercialización?

Debemos estar preparados para el mundo que nos viene. El producto ciber fue una petición que surgió desde dentro de la organización, que asumimos como un reto para probar nuestra capacidad de evolución. Nos obligamos a configurar un producto que no conociamos con el objetivo de entenderlo y aprender, para poner a disposición de nuestros clientes un producto con un gran potencial en el futuro. Actualmente la sociedad no es consciente de los riesgos cibernéticos a los que se expone, lo que obliga a ser muy didácticos. Cuando se haya producido esta sensibilización, el propio seguro de ciber debe actuar como facilitador para la venta del mismo. Ciertamente el mercado en ciber, en España y en el momento actual, es muy pequeño, pero tenemos claro que la implantación de

este producto es gradual, y que nuestra organización ya está preparada.

También en otros ramos más maduros Unión Alcoyana trata de innovar, como es el caso de Decesos. ¿Cuáles son las principales novedades al respecto?

La comercialización del producto decesos, gracias al acuerdo con Expertia, del Grupo Preventiva, está funcionando muy bien. Para nosotros era muy importante complementar la cartera de nuestros mediadores, ya que debemos ofrecer al cliente las máximas coberturas. Este ramo está en manos de expertos y cuando surgió la oportunidad, ha resultado un gran acierto contar con uno de ellos. Como resultado, tenemos un producto que ya se está consolidando en la cartera de nuestros mediadores.

En los colegios profesionales se están llevando a cabo, en los últimos meses, diferentes jornadas para formar al mediador en una cuestión tan importante, como los seguros de responsabilidad civil. ¿Unión Alcoyana tiene una respuesta para ellos?

Unión Alcoyana siempre ha sido aseguradora de RC. Es un ramo en crecimiento. Entre otras cosas, porque

avanzamos hacia una sociedad cada vez más proteccionista, lo que nos lleva a un mayor desarrollo de este producto. Por otra parte, y cada vez en mayor medida, aumentan los seguros obligatorios. Pero hace falta un planteamiento adecuado para poder asumir determinados riesgos, sobre todo cuando desarrollas actividades comerciales o empresariales. Por lo que, tanto el diseño de las coberturas, como la propia suscripción, se deben hacer con gran rigor.

El mercado asegurador se enfrenta a un cliente que, cada vez en mayor medida, es digital. ¿La entidad está haciendo los deberes en cuanto a su relación con sus asegurados aplicando las tecnologías de la información y la comunicación?

La digitalización, desde el punto de vista operativo, es una gran ventaja. La parte más complicada es el modelo de relación con el cliente, pero todo lo que se pueda digitalizar se hará. No es el qué, sino el cómo se hace.

Nosotros somos una compañía de mediadores, y la digitalización debe tener como objetivo simplificar los procesos de relación interna y externa. Estamos en un mundo hibridado, en el que los estados puros no existen, y las herramientas digitales han llegado para quedarse. Lo que hagamos con ellas es nuestra responsabilidad. En nuestro caso la importancia de la mediación es creciente: todos somos, sobre el papel, unos expertos para comprar por Internet, pero necesitamos un soporte real detrás. En definitiva, la mediación es fundamental para acompañar al cliente, sobre todo cuando hay riesgos cada vez más complejos, en los que se requiere la colaboración de un experto para asesorar y acompañar al cliente, con un producto bien diseñado desde el origen. Por eso, Unión Alcoyana cuenta y debe contar con los mediadores profesionales, en este camino.

La entidad tiene a gala destacar la importancia de la mediación profesional en su estrategia y de poner al cliente, en el centro de su acción. ¿Cómo se potencian estos aspectos desde Unión Alcoyana?

Tratando de ser como hemos sido siempre. Si Unión Alcoyana Seguros tiene algo bueno es que intentamos hablar con todo el mundo, ayudando a la gente que está con nosotros, dialogando y comprendiendo sus temores y necesidades. Para ello debemos tener

muy claras las líneas de actuación, que en nuestro caso son los valores sobre los que se sustenta la compañía, a lo que no podemos renunciar. Es cierto que debemos redefinir qué podemos hacer cada uno en la cadena de valor. Por nuestra parte, la compañía puede analizar datos y aportar capacidades y soluciones que beneficien a los mediadores, como por ejemplo los algoritmos que estamos aplicando para prevenir



riesgos de fuga en las carteras. **Una de las preocupaciones de los mediadores profesionales es el reto de la continuidad de sus despachos. ¿Unión Alcoyana orienta de algún modo a su red de mediadores para aclarar este camino?**

En nuestro caso ya contamos con mediadores de cuarta generación, lo que significa que algo habremos hecho bien, en estos 142 años de historia. Hay que tener una gran sensibilidad en estos procesos, en los que casi siempre se trata de empresas familiares. En Unión Alcoyana Seguros siempre hemos estado abiertos a acompañar y a asesorar en los procesos de sucesión de nuestros mediadores, tratando de entender sus necesidades y respetando el camino elegido. No hay más secreto que escuchar y dialogar, y partir de la base de que casi todo tiene solución.

Una cuestión que preocupa profundamente a todo el sector es el retraso en la tramitación de la nueva Ley de Distribución. ¿Qué supone esta demora para las aseguradoras? Durante los últimos meses he revisado

los dos últimos planes estratégicos que hemos redactado, y en ellos quedaba escrito como uno de los objetivos principales la adaptación a la directiva europea. Y partiendo de lo previsto en el último anteproyecto de Ley de Distribución, hoy por hoy, estamos adaptados completamente a este texto, tanto la compañía como nuestra red de mediación, invirtiendo muchos recursos para estar preparados.

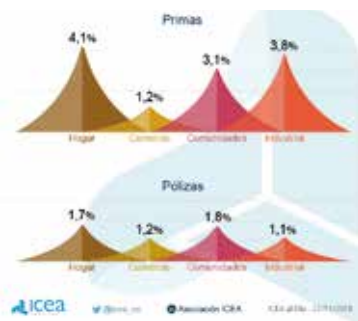
Este año Unión Alcoyana ha vivido el relevo de Enrique Rico como consejero delegado. ¿Qué supone para usted asumir esta responsabilidad?

No soy objetivo ni puedo serlo. Ha marcado una época dentro de la compañía y lo continuará haciendo, porque se sigue haciendo notar en el día a día. Desde que asumí la dirección general en 1972, es una parte importantísima de nuestra historia, con todos los cambios que ha promovido y que nos han hecho llegar hasta aquí. En definitiva, si la compañía es lo que es, lo es gracias a él y a su equipo.

¿Cuál es el posicionamiento de Unión Alcoyana para el futuro?

El próximo plan estratégico se aprueba en el consejo de administración de diciembre, y tendrá un carácter continuista con respecto a los anteriores. El 2013-2016 se hizo en un momento en que vislumbrábamos el final de la crisis, con el reto añadido de la adaptación a Solvencia II y al nuevo baremo. En el de 2016-2019 fue la digitalización, y ahora los ejes principales serán cerrar todas las cuestiones pendientes.

LAS PÓLIZAS DE HOGAR, CON UN 4,05% DE CRECIMIENTO EN PRIMAS, IMPULSAN UN TRIMESTRE MÁS LOS SEGUROS DE MULTIRRIESGOS



Los ingresos de las aseguradoras por la venta de pólizas a cierre del pasado septiembre ascendieron a 48.327 millones de euros, un 0,23% más que un año atrás. De este importe, 27.360 millones de euros correspondieron al ramo de no vida y los 20.967 millones restantes al de vida, según muestran los datos provisionales recabados por Investigación Cooperativa de Entidades Aseguradoras (ICEA). La facturación del ramo de no vida aumentó un 2,90% en términos interanuales. La mejora de esta actividad se fundamenta en el tirón de todas las líneas de negocio, con mención especial de las pólizas de salud y las de multirriesgo. La partida de seguros de salud repuntó un 4,12%, hasta los 6.677 millones. Mientras, los seguros que protegen inmuebles (ya sean viviendas, comercios, industrias o comunidades de vecinos) crecieron un 3,64%, hasta los 5.556 millones.

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales Noviembre-Diciembre

VALENCIA



DAS Seguros llevó a cabo el pasado miércoles 6 de noviembre la jornada “Defensa jurídica en el ámbito inmobiliario”, que desde el pasado mes de junio ha visitado un gran número de colegios profesionales de toda España. El evento formativo fue presentado por Agustín Ripollés, director territorial este de Das Seguros y Francisco Sebastián, delegado Zona de Levante de la entidad.

CASTELLÓN



Liberty llevó a cabo el 28 de noviembre una jornada formativa en el Colegio de Castellón sobre la transformación digital y el lanzamiento del nuevo producto de autos de la entidad. José Ramón Arce, director comercial de zona, y Bruno Canals, responsable de desarrollo de líneas comerciales, fueron los encargados de desarrollar los contenidos de la jornada.



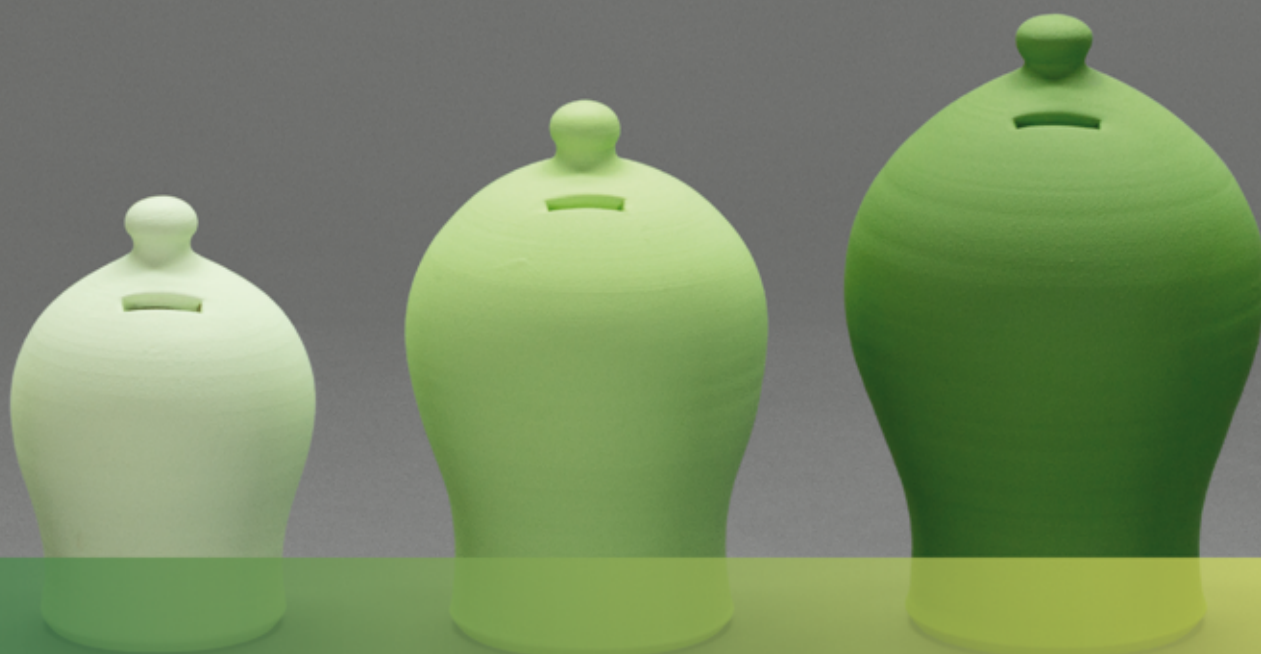
Previsora General celebró el 13 de noviembre su X Encuentro Anual de Mediadores en el Colegio de Valencia. Participaron el director Territorial Madrid-Centro, Andalucía y Levante-Baleares de Previsora General, Sergio Alonso Carbó; los responsables de cuentas Levante Previsora General, Fernando Heine y Miguel Marchante y el formador Jousé Gadea. El evento se pudo seguir por streaming.



International SOS presentó en el Colegio de Castellón su producto de asistencia en viaje a empresas el pasado 26 de noviembre. En el acto, presentado por Antonio Fabregat, presidente del Colegio, intervinieron Carlos Nadal, director comercial y de negocio de la entidad; Pedro Ortiz, director médico, y Enrique Dalmau, dirección comercial Mediación Levante y Baleares de International SOS.



El viernes 13 de diciembre AXA celebró en el Colegio de Valencia una reunión comercial interna del equipo comercial del canal agentes. La reunión tuvo como objetivo impulsar y respaldar la ejecución llevada a cabo por todo el equipo comercial durante el año 2019. El encargado de dirigir la reunión fue Sergi Cardeñas, director de canal Agentes de la entidad.



Construyendo tu futuro desde ahora

Ahorros y jubilación



El día de mañana querrás disfrutar de tu vida al máximo, pero, para hacerlo, debes contar desde hoy con una ayuda que te permita maximizar tus beneficios, de modo que puedas mantener tu nivel de bienestar en el futuro o cumplir los sueños y desarrollar los proyectos que siempre deseaste.



Fernando Tortajada
Agente de Plus Ultra. Burjassot

“VAMOS EN EL MISMO BARCO Y TODOS DEBEMOS DE REMAR EN LA MISMA DIRECCIÓN”

En su familia el seguro es una opción laboral más que habitual. ¿Cuándo empezó la saga?

Realmente fue mi padre, quien desde siempre había trabajado en el sector asegurador, empezando allá por los años 50, que más tarde se incorporó a la compañía Caja de Previsión y Socorro, de inspector comercial, siendo los últimos 20 años director y por las tardes, cuando le quedaba tiempo, haciendo su propia cartera.

Tras la experiencia en una aseguradora de su padre, ¿por qué decidió establecerse como agente?

Me llamaba mucho la atención la satisfacción del cliente con la resolución de siniestros, el trato con la gente, y la entrega en el servicio, en aquella época existía mucho vínculo entre aseguradora, agente, y asegurado.

Con su experiencia familiar, ¿hay muchas diferencias de visión del seguro desde las entidades y desde la mediación?

El sector ha cambiado mucho, las aseguradoras son más grandes, y muchos más actores en escena, líneas directas, bancos, internet... aunque todos perseguimos los mismos objetivos. Es cierto que parece cada vez más impersonal la relación entre ambos, pero ahí es donde debemos incidir, ya que a mi modo de ver vamos en el mismo barco, y todos debemos de remar en la misma dirección.

Comentábamos antes que en su familia está muy presente, tanto que dos de sus tres hijos están vin-

culados al sector. ¿Era un camino casi inevitable?

Realmente, no había nada pensado, todo fue surgiendo. Mi hija mayor acabó su carrera de derecho, y venía por la agencia, ya que el derecho y los seguros forman un buen tándem, y ahora compagina muy bien ambas tareas. En cuanto al segundo, lo suyo es el mundo del motor, vinculado al seguro. Terminó sus estudios, estuvo un tiempo peritando en el extranjero, y ahora tiene su gabinete en Alicante. **¿Sus clientes lo son desde hace muchos años?**

Sí, y estamos orgullosos de ello, aunque los tiempos han cambiado mucho, y les llueven ofertas por todas partes, teniendo un buen apoyo de Plus Ultra, dándote herramientas para poder atender las necesidades de los clientes, podemos decir que sí que tenemos muchos clientes de muchos años, incluso con cambios generacionales.

¿Qué estrategia emplea para seguir ampliando su cartera?

Tenemos una cartera actualmente con un mix muy compensado, aunque fundamentalmente de particulares. Yo creo que la profesionalidad, la entrega, el servicio, y ese valor añadido, tan importante, que ofrecemos los mediadores, es lo que nos hace estar siempre ahí, creciendo como profesionales y como personas.

¿Cuándo decidió colegiarse? ¿Qué motivos le llevaron a ello?

Realmente acababa de aterrizar en este mundo del seguro, pero fue mi padre el que me motivó a ello, a pesar

de que él no estuvo colegiado, por su condición de empleado de compañía, aunque era un incondicional del colegio. Llevo colegiado 30 años y tengo claro que los grandes viajes requieren buena compañía, y si de un lado tienes una gran aseguradora y, del otro, un gran colegio profesional, con las mismas inquietudes, problemas, objetivos... todo se hace más fácil.

Como agente, ¿cuáles son los servicios colegiales que más emplea?

Llevo tiempo que mis ocupaciones profesionales me tienen un poco absorbido, pero siempre me han interesado todo lo relacionado con charlas, cursos, consultas jurídicas, noticias... Creo que en esta profesión tenemos que ir reciclándonos todos los días, y el colegio eso lo sabe hacer bien.

Pese a que no sea un servicio propiamente dicho, usted es una de las caras habituales en el torneo anual de pádel del Colegio. ¿Actos como este promueven también el sentimiento de unión del colectivo?

Soy un enamorado de todo lo referido a eventos lúdicos-deportivos y culturales, dentro de un marco corporativo. Estar con la gente de tu sector, conocidos de siempre, en un entorno distendido, totalmente distinto al de todos los días, es algo que se debería fomentar más, aunque irremediablemente siempre acabamos hablando de lo mismo, porque entre otras cosas creo que nuestra profesión es vocacional. Así es que SÍ seguiré acudiendo a la cita anual de pádel.

Gerardo Fortuño

Centeco Correduría de Seguros. Vila-real

“EL TRABAJO EN VILA-REAL ES ENRIQUECEDOR, DE PROXIMIDAD Y MUY PERSONAL”



¿Cuándo comenzó su vinculación con el sector asegurador?

El día que comencé a trabajar en Centeco. Desde ese momento supe que este sería mi futuro.

¿En que momento decidió sacarse el título de mediador de seguros?

Cuando adquirí la experiencia suficiente para ello y decidí dar el paso definitivo para ejercer la profesión que me gustaba, en el año 2000.

¿Cómo es el trabajo de un corredor de seguros en una localidad como Vila-real?

Un trabajo enriquecedor, de proximidad, muy personal. Al ser una localidad pequeña es clave para nuestro trabajo el trato directo con la gente.

¿El pasado agrícola de la ciudad se deja notar o pesa más su presente industrial?

En la actualidad, y por desgracia, el sector agrícola ha perdido gran parte de su importancia en Vila-real, pasando a ser el industrial el que tiene mayor presente. No obstante y por suerte siguen existiendo personas, instituciones y empresas que junto con las cooperativas agrícolas mantienen el sector.

¿Cuándo se inicia la trayectoria de Centeco?

En el año 1944 en la localidad de Burriana, lo formaron un grupo de empresarios vinculados familiarmente entre ellos y con la denominación de Técnicos Mercantiles Reunidos, a partir de ese momento se fueron abriendo centros de trabajo en Burriana, Valencia, Castellón, Vila-real, Alcora, Alquerías, Benicàssim y Onda.

¿Qué supone integrar una correduría con ocho oficinas en toda la Comunitat Valenciana?

Una gran responsabilidad y un reto muy ilusionante.

¿Cuándo y por qué se colegió?

Me di de alta como colegiado el 13 de abril de 2018, debido a la sucesión por jubilación de mi compañero Vicente Negre Badenas.

¿Por qué motivos se implicó en la junta de gobierno del Colegio de Castellón?

Surgió esta oportunidad al jubilarse mi compañero Vicente Negre y no dudé en coger el relevo para formar parte de la misma, al tratarse de un reto profesional para mí.

¿Qué es lo que más le satisface como integrante de la junta?

Lo que más me satisface de pertenecer a la junta de gobierno del Colegio de Castellón es poder aportar mi granito de arena para mejorar y profesionalizar el sector.

¿Cuáles son los servicios que más demandan los colegiados?

Fundamentalmente Formación, es lo que más demandan los Colegiados. También suelen demandar información de la evolución del sector, convenios con profesionales, noticias de la actualidad aseguradora y contratos con las compañías.

¿Y cuáles son los que más emplea usted como corredor?

Formación, ya que es la base para profesionalizarnos en este sector y que siempre tengamos relevo generacional y se ejerza esta profesión.

“Lo que más me satisface de pertenecer a la junta de gobierno del Colegio de Castellón es poder aportar mi granito de arena para mejorar y profesionalizar el sector”

“CUESTIONES CONTROVERTIDAS EN MATERIA DE DERECHO DE SEGUROS”

FICHA:

Título: “Cuestiones controvertidas en materia de Derecho de seguros”

Autor: Javier López y García de la Serrana

Edita: Editorial Dykinson

Año: 2019

ISBN: 9788413242439

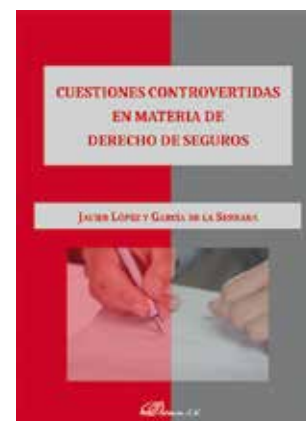
Páginas: 273

Precio: 26 € (ebook 19,50 €)

Cuestiones controvertidas en materia de Derecho de seguros, escrito por Javier López y García de la Serrana y publicado por Editorial Dykinson en octubre de 2019, nace de la necesidad de mejorar la transparencia en los seguros, observando lo ocurrido con la jurisprudencia referida a esta materia en los últimos años para descubrir cuáles son las cuestiones controvertidas en materia de seguros que convendría analizar y solventar. Siendo este el objetivo del libro, que no pretende ser un exhaustivo compendio de derecho de seguros, sino que quiere ser una simple aportación o visión de por donde deambula el derecho de seguros a través de las interpretaciones

jurisprudenciales de los últimos cinco años, analizando y comentando para ello aquellas sentencias –la mayor parte de la Sala Primera del Tribunal Supremo– que más han influido o llamado la atención en esta materia y que puede ayudar a tener una visión global de lo que haría falta mejorar en este sector.

Tal como señala el autor en la introducción de la obra, pese al gran papel que tiene el seguro en la economía española, “somos conscientes de la necesidad de mejorar la transparencia en los contratos de seguro, que es la senda hacia donde el sector debe avanzar con la adopción de las mejores prácticas empresariales”.



SOLUCIONES PARA EL SECTOR ASEGURADOR

CLICK!

soluciones empresariales
EUROSEGUROS
Programa para Agencia y Corredurías de Seguros

Gestione su cartera
Multitarificador
Integración con las compañías
Multiagencia

902 99 50 53 - 96 666 24 01

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

DIRECTORIO

Insurance@evolution

www.exponent.es

Exponente Colaborador IA Innovación Asesora aimfri

GANE TIEMPO Sims Soluciones Informáticas

GESTIBROK

SOFTWARE DE GESTIÓN DE ÚLTIMA GENERACIÓN

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

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.mediadoresseguros.com
facebook.com/mediadoresseguros
@mediadores2
www.mediadoresseguros.com

Publicadas y suscripciones
Ediciones: Mensual, Trimestral, Semestral, Anual
Tel: 904 34 42 76
prensa@mediadores.com



MUTUA DE PROPIETARIOS

SEGUROS INMOBILIARIOS DESDE 1835

#comonoquererte #portaldeledificio

#negocioeficiente #todoeledificioenunlick #lasuperherramienta

Un portal que te permite un fácil acceso a la información global del edificio asegurado, completamente visual, lo que te ayuda a gestionar mejor las necesidades de tus clientes.



Consulta a tu Asesor de Negocio o infórmate por teléfono 93 487 30 20 / 91 826 40 04

Feliz Navidad y próspero Año Nuevo

Dicen que el deseo que se le pide a una estrella fugaz debe pedirse antes de que desaparezca. Si no se hace así, el deseo no se cumplirá nunca.

Precisamente por eso, este año, hemos querido inmortalizar una de ellas en una fotografía. Así tendrás todo el tiempo que necesites para pensar en tu deseo.