



MEDIA DORES

DE SEGUROS



ESPECIAL AUTOS

Un ramo con una extensa cadena de valor

FORINVEST 2020

Entrevista a Alejandro Roda, director del certamen

Y ADEMÁS...

Aprobada la transposición de la IDD

Comprometidos con la mediación

y el sector de las dos ruedas

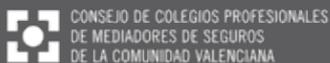


■ ESPECIALISTAS EN SEGUROS DE MOTOS

SUMARIO

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
ENERO-FEBRERO 2020

Nº 99



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

16
FORMACIÓN
Acción formativa de los colegios de la Comunidad Valenciana
El curso sobre responsabilidad civil llena tres veces el Colegio de Valencia
El Colegio de Valencia comienza 2020 apostando por la atención al cliente

22
ACTIVIDAD COLEGIAL
Entrevista a Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia
Devesa&Calvo Abogados, nuevo servicio jurídico del Colegio de Alicante
Entrevista: José Luis Solís profesor del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros
Entrevista: Alejandro Roda director de Forinvest
José Vicente Soler, nuevo director general de Economía
Unión Alcoyana y el Colegio de Alicante renuevan su confianza
Encuentro del Colegio de Castellón con sus patrocinadores
Nuevo premio Mutua Levante al mejor expediente académico del Curso Superior de Seguros del Colegio de Alicante
Valencia: protocolo con ARAG

5
EDITORIAL

20
ASESORÍA
Reclamación del lesionado en los accidentes de tráfico tras la consolidación de la Ley 35/2015, de 22 de septiembre, por Juan Manuel Gracia Tonda.
Mompó Despacho Jurídico

30
ENTIDADES ASEGURADORAS
Alicante acoge un curso sobre nuevas técnicas de venta impartido por FIATC
Jornada de APROCOSE y Plus Ultra en Valencia sobre productos para autónomos

32
NOTICIAS DEL SECTOR
Firmado el Convenio Colectivo 2019-2022 de Mediación de Seguros Privados
MAPFRE se alza con la primera posición del ranking de Innovación Aseguradora
Nuestros campos, seguros, por Gonçal Estanyol.
Ingeniero Técnico Agrícola. Mediador de Seguros Titulado. Especialista en Seguros Agrarios y formador del Colegio de València y Castelló.
Aprobada la transposición del la IDD al ordenamiento jurídico español

6
TEMA DE PORTADA
ESPECIAL AUTOS
2019, el año con menos fallecidos en accidentes de tráfico
135.000 vehículos asegurados sufrieron un robo el pasado año
La importancia de los mediadores de seguros y el valor de los peritos, por Diego Chesa. CEO de Peryser
Entrevista a Pablo Bernabéu, director del área de Siniestros y miembro del Comité Ejecutivo de Mutua Levante



Entrevista a Jorge Moreno, director comercial de Xenasegur

40
PROFESIONALES, DE CERCA
Mari Carmen Bautista Corredora de seguros. Torrent
José Antonio Hernández Agente exclusivo Mapfre. Elche

42
RECOMENDACIONES DIRECTORIO
"El seguro deportivo obligatorio"

➤ 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

FORINVEST, LA PRIMERA CITA DE 2020

Cuando lean este número de Mediadores de Seguros estaremos en puertas de la celebración de la 13ª edición de Forinvest, en la que el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana asume

la responsabilidad

de la coordinación del Foro Internacional del Seguro. Con el paso de los años hemos logrado, gracias al esfuerzo común de los tres Colegios y de la dirección del certamen, establecer el Foro como una cita imprescindible en el calendario asegurador valenciano y español, además de convertir a nuestro sector en uno de los puntales imprescindibles del certamen que preside el conseller Vicent Soler y dirige Alejandro Roda, con quien hemos mantenido una entrevista que pueden consultar en estas mismas páginas.

Como siempre, hemos tratado de establecer unos contenidos del máximo interés para la mediación, con protagonistas del sector que nos puedan aportar luz sobre todas aquellas cuestiones que nos preocupan. En este sentido, uno de los temas que abordaremos en Forinvest será la que, hasta la primera semana del mes de febrero, iba a ser la hipotética aprobación de la transposición de la directiva de distribución de seguros (IDD, por sus siglas en inglés) al ordenamiento jurídico español, y que el pasado 4 de febrero se convirtió en realidad. Una noticia largamente esperada por todo el sector, tanto entidades como mediadores, por cuanto nos mantenía en una espera y un limbo jurídico único en toda Europa. El fin de la prolongada interinidad gubernamental ha traído, por fin, la aprobación de un Real Decreto Ley, el

tercero de la legislatura recientemente iniciada, que pone en orden lo que tenía que haberse establecido hace ya casi dos años. Se trata, pues, de una buena noticia de la que nos tenemos que felicitar, y cuyas consecuencias (el deber de información, por ejemplo) hace tiempo que hemos asumido tanto las entidades como los mediadores. La transposición, pues, no deja de ser la conclusión a un proceso en el que todos teníamos hechos los deberes, y del que se hablará largamente en el Foro Internacional del Seguro.

Pero Forinvest no es más que el primero de una serie de actos que tendrán como protagonista la Comunidad Valenciana, y que la pondrán en el mapa de la mediación de todo el mundo. Así, y tal como se anunció en estas mismas páginas, en junio acogemos en Valencia el Congreso Mundial Mediadores 2020, resultante de la celebración simultánea del Congreso Nacional de Agentes y Corredores convocado por el Consejo General y del Congreso Panamericano impulsado por COPAPROSE. Un evento en el que esperamos la visita de casi un millar de profesionales tanto españoles como iberoamericanos, y que supone una oportunidad única para demostrar lo que somos capaces de hacer y de ofrecer en la Comunidad Valenciana, de sentirnos orgullosos también de nuestra profesión, y de mostrar al mundo cómo estamos haciendo las cosas. No en vano, tenemos a dos de los cuatro colegios más importantes de España, como son los de Alicante y Valencia que, junto con los compañeros de Castellón, estamos llevando a cabo una ingente tarea de promoción, defensa y formación del mediador profesional de seguros.

Por otra parte, quiero aprovechar estas páginas para dar la bienvenida al nuevo director general de Economía Sostenible, José Vicente Soler, nombrado el pasado mes de enero en sustitución de Miquel Lorente, y cuyo desempeño estoy segura de que será muy positivo para nuestro sector.

MENOS FALLECIDOS EN ACCIDENTES DE TRÁFICO IDÉNTICA COBERTURA DEL SEGURO



Los datos referidos a 2019 sobre el número de víctimas en accidentes de tráfico son los mejores de la historia. Sin embargo, no podemos dejar de lado la tragedia cotidiana que supone el goteo constante de víctimas, así como el papel clave que el seguro tiene en la atención de estos siniestros.

La Dirección General de Tráfico cerraba el año 2019 con la cifra más baja de fallecidos en accidentes de tráfico de la historia, 1098 muertos. Un mínimo histórico que se ha conseguido gracias a las medidas aplicadas en los últimos años por la DGT junto con la colaboración y responsabilidad de cada conductor o viandante. En comparación con el año pasado, 2019 finalizaba con 90 personas menos fallecidas, un 7,6% menos.

Dentro de la Comunitat Valenciana el número de fallecidos registrados en accidentes de tráfico ha sido de 90 personas, 33 menos que en 2018.

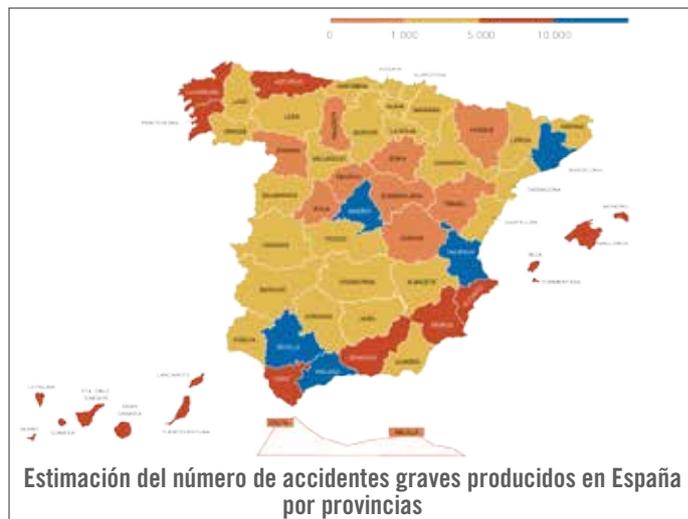
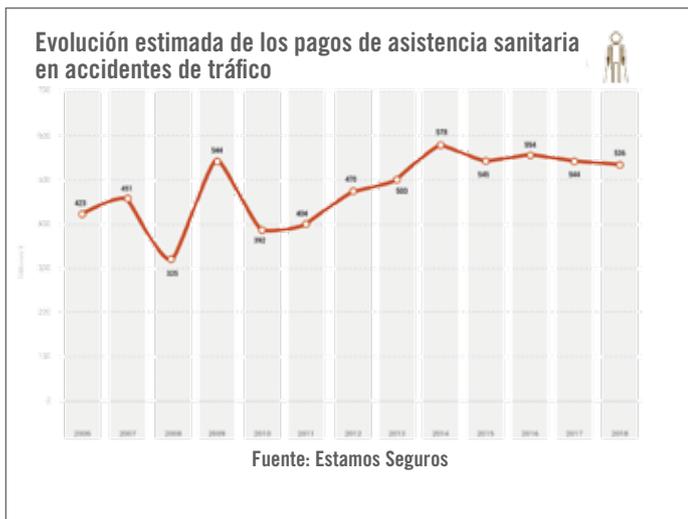
Más desplazamientos, menos fallecidos

Una vez finalizado el año toca hacer balance de la seguridad vial en España. Es cierto, que 2019 ha sido un año en el que se ha conseguido

un mínimo histórico de fallecidos en accidentes mortales en carreteras, pero todavía queda mucho por hacer. Durante este año también han batido varios máximos históricos en lo que se refiere a movilidad, vehículos y conductores.

En comparación con 2018, el número de desplazamientos de largo recorrido ha aumentado en un 2,5% (10,2 millones más), es decir, durante 2019 se produjeron 427 millones de desplazamientos; el parque de vehículos también ha aumentado en un 2,2%, alcanzado la cifra de 34,5 millones de vehículos. Lo mismo ocurre con el censo de conductores que ha crecido un 1,3%, situándose en 27,2 millones de conductores.

A pesar de este crecimiento, en lo que a movilidad se refiere, el número de fallecidos ha sido inferior a los 1188 de 2018.



Si tenemos en cuenta el contexto anterior, durante los 365 días del año la evolución de la accidentalidad ha sido muy variable, como el hecho de que no se haya registrado en 2019 ninguna muerte relacionada con transporte en autocar. Y lo que es más importante: de los 365 días del año, ha habido 37 días con cero fallecidos en las carreteras, algo que hace dos décadas era una rareza que no se daba en años.

Sin embargo, el promedio diario de fallecidos en accidente de tráfico ha sido de tres personas, siendo el día de mayor siniestralidad el domingo 21 de julio con 13 fallecidos.

También han descendido el número de fallecidos en las vías interurbanas: en autopistas y autovías, han descendido en un 2% (298 fallecidos); en carretera convencional, el descenso ha sido mayor 9,5% (800 fallecidos). Cabe destacar que en la mayoría de los casos la velocidad excesiva o inadecuada sigue siendo el factor que más accidentes mortales provoca.

En cuanto a los usuarios vulnerables (peatones, ciclistas y motoristas), durante los últimos doce meses, solo el primer grupo ha reducido el número de fallecidos siendo en total 115 los peatones fallecidos, 22 menos que el año anterior. Por el contrario, el número de ciclistas fallecidos ha alcanzado al cifra de 40, 4 más que en 2018, al igual que de motoristas que ha sumado 47 fallecidos en 2019 (264 motoristas fallecidos).

Un dato muy significativo, a pesar de la multitud de campañas de concienciación sobre usar casco y llevar puesto el cinturón, es que el 20% de los fallecidos en turismo y furgoneta no llevaban puesto el cinturón en el

momento del accidente. En el caso de los fallecidos en motocicleta, 11 no llevan el caso puesto, y en lo que se refiere a los ciclistas de 40 fallecidos, 16 tampoco llevaban casco.

El papel del seguro

Pese a que las cifras de 2019 han sido muy positivas no podemos dejar de lado las trágicas consecuencias que para las víctimas y sus familiares siguen teniendo estas cifras, por cuyo bienestar vela el sector asegurador.

Según el informe “Estamos Seguros” de Unespa, en España se puede estimar que entre golpes de chapa (la mayoría) y accidentes graves (la minoría) pueden producirse en torno a dos millones de accidentes al año. Sin embargo, el número de percances atendidos por el seguro del automóvil es muy superior: más de 11,2 millones de siniestros atendidos durante el último año del que se tienen datos, sobre un total de algo más de 31 millones de asegurados.

Centrémonos en los accidentes graves. La información disponible sobre los fallecidos en accidente de tráfico indemnizados en 2017 indica que su edad tiende a estar sesgada hacia los últimos años de la vida. El componente de personas de 75 años o más de edad fallecidas es el mayor de todos los considerados.

El perfil por edades de los perjudicados, sin embargo, es diferente y lógica consecuencia del anterior. Los niños de hasta 14 años están más representados entre los perjudicados que entre las víctimas, y las cohortes de mediana edad son las que tienden a tener más peso entre los perjudicados. Continuando con los perjudicados, la información sugiere con claridad

que una persona fallecida en un accidente de tráfico en España deja, por lo común, cuatro personas detrás que son consideradas perjudicadas directas por dicho fallecimiento. El elemento más importante en torno a los perjudicados es su relación con el fallecido. El estudio de los datos ha permitido identificar algo más de 200 perfiles familiares diferentes entre los fallecidos en el año 2017. El perfil más frecuente (1 hermano y 2 progenitores) apenas se presenta en un 8% de los casos, lo que deja constancia de la heterogeneidad de situaciones que debe atender el seguro tras un accidente de tráfico.

Se estima que la factura global de las asistencias sanitarias en accidentes de tráfico, tanto hospitalarias como extrahospitalarias, se situó en el año 2018 en el entorno de los 535 millones de euros.

Precio medio

El precio medio del seguro de coche alcanzó en 2019 el precio más alto de los últimos cinco años, con una prima de 658,89 euros, un incremento del 3,78% (24,02 euros más) con respecto al año anterior y del 11,8% en relación a 2015 (69,83 euros más).

Por tipo de seguro, el precio medio de los seguros a todo riesgo fue de 1.720 euros, un 8,5% más (135 euros). El de seguros a terceros ampliado fue de 440,9 euros, un 12,35% más (48,47 euros), mientras que el precio de seguros a terceros fue de 376 euros, un 4,46% más (37 euros). Variaciones siempre registradas entre 2015 y 2019. Con el final de 2019 concluye un año en el que las subidas en el precio de la prima media han sido algo habitual.



135.000 VEHÍCULOS ASEGURADOS SUFRIERON UN ROBO EL PASADO AÑO

Ni uno, ni dos, ni tres. Cerca de 135.000 vehículos asegurados fueron víctimas el año pasado de un robo en España. Ya fuera de la sustracción del vehículo en sí, de alguna de sus piezas o de objetos que se encontraran en su interior. Esta cifra es una de las informaciones que aparecen en el estudio “Los percances de robos en los automóviles en 2018” elaborado por “Estamos Seguros”, la iniciativa a través de la cual UNESPA divulga la función social del seguro. En todos estos casos, los conductores fueron compensados por su aseguradora.

El informe deja patente cómo la cobertura frente a robo es típica de los turismos. Un 63% del parque móvil nacional está protegido frente a esta eventualidad. O lo que es lo mismo, 19,7 millones de vehículos cuentan con protección frente a robo. Pero la realidad es que prácticamente todos estos son coches (92,1%). En el resto de categorías de vehículos, el aseguramiento frente a robo es residual. Un análisis por territorios muestra cómo las provincias donde la gente se protege con más frecuencia son Madrid, Vizcaya, Guadalajara, Álava y La Coruña. En todas estas provincias, entre siete y ocho de cada 10 vehículos cuentan con esta cobertura.

Por norma general, unos seis o siete conductores de cada 10 suelen proteger sus vehículos frente a una sustracción. Pero esta proporción cambia con la edad. Los conductores de menos de 40 años son los más propensos a cubrir su vehículo frente al robo. En contraste, los conductores que superan los 65 años son los que menos lo hacen. ¿La razón? Probablemente porque los

primeros son más propensos a conducir coches nuevos y los segundos llevan vehículos más viejos y se limitan a contratar las protecciones más básicas.

Los robos de vehículos asegurados siguen una senda descendente los últimos años. Si en el año 2010 se producían en torno a 227.000 percances, en 2018 esta cifra se situaba en los 135.000. La inmensa mayoría de los robos sobre vehículos asegurados afecta a turismos (88%). En segundo lugar se sitúan las furgonetas (9,3%).

Grandes municipios con más incidentes

Una comparativa entre los municipios de más 75.000 habitantes de España, identifica como las ciudades más problemáticas del país desde la óptica de los robos de coches a Melilla, Sevilla, Dos Hermanas, Parla y Fuenlabrada. En todas estas localidades es entre dos y tres veces más probable sufrir un robo del vehículo que en el resto de grandes poblaciones de España. Un análisis por provincias evidencia que el robo de vehículos es un fenómeno propio de provincias que albergan grandes ciudades (Madrid, Barcelona, Bilbao, Sevilla...) o zonas de sol y playa, como el litoral mediterráneo y los dos archipiélagos. En este tipo de territorios es más probable sufrir un robo en el vehículo o del vehículo.

Los datos recabados por “Estamos Seguros” gracias a TIREA y Centro Zaragoza muestran cómo el percance de robo afecta principalmente a vehículos de más de 10 años. Esto queda refrendado al efectuar un análisis de los modelos más codiciados por los ladrones. Los rankings están liderados siempre por los vehículos más popu-

lares en el país. Sobre todo, por los superventas de la década pasada. Tras años de rodar de un lado para otro, estos vehículos se deterioran o averían y eso genera una demanda de piezas de repuesto.

En términos absolutos, los modelos que más percances de robo sufrieron en 2018 fueron el SEAT Ibiza, el SEAT León, el Volkswagen Golf, el BMW Serie 3 y el Citroën Xsara. En términos relativos –es decir, si se compara el número de robos padecidos con la cantidad de unidades en circulación de un modelo específico– la lista la encabezan el Citroën C5, el Peugeot 406, el Citroën Saxo, el BMW Serie 3 y el Peugeot 206. Muchos de estos modelos fueron superventas en sus respectivas categorías hace más de una década.

La predilección de los delincuentes por los vehículos con solera invita a analizar en detalle –es decir, por año de fabricación– cuáles fueron los modelos veteranos más codiciados. Al estudiar esta variable se descubre que los coches de más de 10 años que sufrieron más robos en términos absolutos fueron el SEAT León (modelos 2003 y 2004), el SEAT Ibiza (modelo 2005) y el Citroën Xsara (modelos 2002 y 2003). En ediciones anteriores de este estudio de “Estamos Seguros”, el Xsara se encontraba entre los tres más robados en España, pero la progresiva jubilación de este popular modelo por parte de sus propietarios le lleva a abandonar el podio este año. Un análisis de los robos de coches de más de una década en términos relativos identifica como modelos de referencia al Citroën C5 (modelos de 2003, 2002 y 2001), así como al BMW X5 (modelo 2006) y, de nuevo, al SEAT León (modelo de 2003).



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





Opinión

LA IMPORTANCIA DE LOS MEDIADORES DE SEGUROS Y EL VALOR DE LOS PERITOS



Diego Chesa
CEO de Peryser



El peritaje tiene una posición clave en la cadena de valor del seguro. Sus profesionales son aliados de los mediadores de seguros frente a canales directos en los que la tramitación del siniestro no es ni tan ágil ni tan personalizada. Diego Chesa, CEO de la firma de peritación Peryser, nos lo cuenta en este artículo.

Empezamos el año 2020 y la tecnología nos desborda sobre todo a los que pertenecemos a la antigua escuela, y que ha envuelto con una gran cinta de embalar a nuestro sector asegurador.

Cada vez es más frecuente encontrar compañías de seguros telefónicas que vende pólizas a precios muy tentadores para el consumidor a través de un amplio mecanismo de publicidad a nivel nacional, pero en mi opinión es un “aguanta mientras cobro”, ¿qué quiero decir con esto? Aparte de mi opinión personal existen varios hechos contrastados que explico a continuación.

Estas compañías de seguros venden pólizas con unas garantías básicas (fenómenos atmosféricos sin cobertura, límites de valores venales, accesorios no fijados en póliza básica, limitaciones de servicio de grúa, etc.), y su único objetivo es captar clientes sin que el consumidor sea consciente de los que está comprando. En la mayoría de los casos se cumplimentan unas hojas telemáticamente para que sean firmadas y se devuelvan o, en otros casos, se aceptan las cláusulas con un simple correo electrónico.

El problema viene cuando tenemos un siniestro

El primer paso es llamar a la compañía para notificar lo ocurrido, a un número de teléfono 901 902 u 800, y aquí empieza la primera parte de su negocio, ya que nos tienen minutos y minutos al teléfono. En segundo lugar, nos comunican que tenemos que llevar el coche donde ellos han negociado sin pensar en la calidad final (lo tenemos firmado cuando le damos aceptar al

correo). Por otro lado, los peritos que peritan para estas compañías, llevan puesta la gorra de estos promotores “telefónicos” con todo lo que conlleva y se pasan por el arco de triunfo el criterio de objetividad prevista en la ley de enjuiciamiento (art. 335.2 de la L.E.C. 1/2000) y/o sus tachas.

Por nuestra parte, recomendamos no dejarnos intimidar y acudir a los tribunales, esperando sentencias algún día que establezcan jurisprudencia:

- Ejemplo tipo: vehículo con un año y medio de antigüedad y un golpe frontal, después de peritarlo el perito de compañía telefónica, comenta la instalación de material no original de la marca, esto es lo que “voy a pagar” dice el perito (me obliga la compañía). No comento el resultado de la sentencia por su propia lógica...

Y por no extendernos, porque los casos son múltiples, comentaré la última moda en la valoración (y digo valoración porque para mí carece de rango de peritación) en casa del cliente, para posteriormente ingresar el dinero en su cuenta. Tampoco entraré en detalles sobre qué pasa cuando el cliente acude al taller habiendo cerrado su finiquito, y se encuentra con desajuste de precio, además sin cargo del 21 % de IVA.

Además de estas compañías de seguros telefónicos, existen los mediadores de seguros, profesionales a los que nos podemos dirigir por cualquier inquietud, que nos hacen un seguro a medida y nos explican la mejor opción para nosotros, sin obligaciones.

Los mediadores de seguros están a tanto de la trazabilidad del siniestro y



sus alcances siendo el rol central en la póliza y el siniestro.

Un punto clave que debemos tratar es la importancia de los peritos. Estos profesionales son necesarios para la gestión de un siniestro. Los peritos hacen una labor incommensurable e imprescindible si se rigen por el artículo mencionado anteriormente, accesible a mediadores y a talleres, pero esto es otra falla que algún día trataremos con calma.

Como conclusión: ¿qué diferencia existe entre compañías telefónicas y el uso de mediadores de seguros? Es muy simple: unos son meras fábricas de producción, mientras que los otros cuentan con ese valor añadido de ser profesionales al servicio del cliente. Y ahora dime ¿dónde posicionas tu seguro?

Por otra parte, ¿qué podríamos mejorar por parte de los mediadores y los peritos? Intentaré aportar algunos puntos clave.

En el ámbito de los mediadores:

- Tienen que tener conocimientos tanto del producto que van asegurar (vehículo, camión, motocicleta, etc.) como del seguro que le estamos haciendo. Por supuesto deben explicar al cliente todas las garantías y que él sea quien decida lo que más le encaja en precio y coberturas, (siempre con un buen asesoramiento y sin letras pequeñas) esto nos evitará muchos problemas a la hora tramitar un siniestro.
- La mejor opción es la formación continua, pues los productos cambian a pasos agigantados y los tipos de póliza también, no se pue-

den conformar los mediadores con rellenar un cuestionario y ya estas asegurado, eso es lo que hacen las líneas telefónicas.

Pero... ¿y por parte de los peritos?

- Deberían tener más contacto con los mediadores de seguros, es decir, tener la opción de descolgar el teléfono para preguntarles como ha ocurrido el siniestro, o cualquier tipo de duda que les ocurra en el momento de peritar. Desde mi punto de vista, no veo ético decir “no”, si tienen dudas, pues debería ser todo lo contrario.

Por otra parte, las compañías parece que, cada vez en mayor medida, quieren prescindir de la figura del perito, algo que no llego a entender pues realmente no se ven todos los daños en una fotografía. Por esto las compañías hacen que los talleres reparadores hagan de peritos, ahorrándose esta figura.

Una vez aclarado todos estos puntos, me surgen varias preguntas:

1. ¿El taller está ofreciendo un precio justo por la reparación como marca el fabricante del vehículo?
2. ¿Cómo le marca las directrices de la compañía?
3. ¿Sabe el cliente si se están montado en su vehículo los recambios adecuados?
4. ¿Hay algún profesional que revise la reparación durante y después de la reparación?

Estas labores deberían ser revisadas por un perito para garantizar, tanto a mediadores como asegurados, que se está realizando el trabajo como corresponde. Por eso reitero una vez más la importancia de la figura del perito.

“Como conclusión: ¿qué diferencia existe entre compañías telefónicas y el uso de mediadores de seguros? Es muy simple: unos son meras fábricas de producción, mientras que los otros cuentan con ese valor añadido de ser profesionales al servicio del cliente, y ahora dime, ¿dónde te posicionas tu seguro?”



Pablo Bernabeu

Director del Área de Siniestros y miembro del Comité Ejecutivo de Mutua Levante

“UNA DE LAS CUALIDADES DE MUTUA LEVANTE ES LA TRAMITACIÓN DE SINIESTROS ÁGIL Y RESOLUTIVA”



Mutua Levante es una entidad en cuya cartera tiene una importancia capital el ramo de autos. Por ello, lanza nuevos productos y coberturas e investiga sobre nuevas formas de comunicación con sus clientes. De todo ello hablamos con el director del área de siniestros de la entidad, Pablo Bernabéu.

¿Qué supone Autos en el total de la cartera de Mutua Levante?

Sobre unas primas totales de 25.000.000 euros, Autos supone el 85%

¿Cómo encara la gestión de siniestros una entidad como Mutua Levante?

Una de las cualidades más valorada por nuestra mediación y que nos ha caracterizado a lo largo de casi 90 años de existencia, es contar con una tramitación de siniestros ágil y resolutiva. Mutua Levante ha sido pionera en la firma de convenios sectoriales promovidos desde UNESPA (CICOS, SDM, CAS, etc.), que nos permiten mantener un alto ratio de velocidad de liquidación.

Además, y con el objetivo de mantener al día a nuestros mediadores en todo lo relacionado con la tramitación de siniestros, venimos desarrollando desde hace años jornadas y cursos de formación con la colaboración de los Colegios de Mediadores de Seguros de Castellón, Valencia y Alicante.

¿Qué papel tienen los mediadores en la fase de la tramitación de siniestros?

Un papel primordial. En Mutua Levante siempre hemos considerado a los mediadores nuestro principal activo como colaboradores esenciales en la tramitación y en la comunicación con los asegurados. Desde el Área de Siniestros trabajamos para facilitar su

labor, dándoles acceso a toda la información mediante herramientas ágiles e intuitivas para que puedan ofrecer a los asegurados transparencia, servicio y una atención personalizada.

En los últimos años ¿cómo han evolucionado las cifras de siniestralidad con relación a los riesgos asegurados por Mutua Levante?

En lo referente a las garantías de Responsabilidad Civil, desde la entrada en vigor (1 enero 2016) de la reforma del sistema para la valoración de los daños y perjuicios causados a las personas en accidentes de circulación, ha sido desigual según los diferentes ejercicios. En 2016 y 2017 tuvimos un aumento considerable de la siniestralidad tanto para los daños materiales como personales. Durante el ejercicio 2018 fue todo lo contrario con una reducción de la siniestralidad importante. Y para el ejercicio que acabamos de cerrar, a falta de datos definitivos, esperamos un ligero incremento. En cuanto a las garantías voluntarias, hay que diferenciar dos escenarios. En lo referente a las coberturas de Daños Propios, Incendio, Robo y Defensa Jurídica estamos manteniendo durante los últimos cuatro años una progresiva reducción de la siniestralidad, lo contrario que sucede con la cobertura de Cristales en la que estamos experimentado un continuo incremento.

En la actualidad y conforme evo-



luciona el sector, ¿cómo afronta Mutua Levante el futuro?

El futuro lo afrontamos con optimismo, sabiendo que hay mucho que hacer e innovar, con la implicación total de las distintas Áreas de la Entidad, ofreciendo productos que se adapten a las necesidades de unos clientes cada vez más exigentes y mejorando constantemente la gestión de siniestros y servicios, que al fin y al cabo, es el termómetro que mide la satisfacción de los asegurados.

Y, sobre todo, con la tranquilidad de contar no sólo con un importante margen de solvencia financiera (a cierre de 2018 el ratio de capital de solvencia obligatorio SCR estaba en 280,25 %), sino con otra solvencia no financiera, tanto o más importante, que forma parte del carácter de Mutua Levante desde su creación: la transparencia, la sostenibilidad y la honestidad.

La entidad ha dado respuesta a las nuevas formas de movilidad con el seguro VMP pensado para personas usuarias de patinetes u otros dispositivos. ¿Qué desarrollo está experimentando?

Es evidente que las formas de movilidad están cambiando, las bicicletas y patinetes eléctricos son una realidad. Lo que hace años eran juguetes hoy son vehículos con una evolución imparable que en pocos años alcanzará a gran número de usuarios. Para Mutua es necesario disponer de productos para este tipo de vehículos sin dejar de estar atentos a la evolución que tengan los VMP u otros nuevos que puedan modificar el concepto de transporte tradicional.

¿Los riesgos ligados a estas nuevas formas de movilidad son mayores o menores que en otras formas de transporte?

Los riesgos de los VMP van a aumentar de forma exponencial y, en principio, son menores a otros transportes ya que se trata de vehículos pensados para desplazamientos cortos. El riesgo de daños a terceros es evidente. La falta de regulación específica genera un vacío legal, aunque la DGT ya ha elaborado instrucciones y algunos Ayuntamientos están regulando su utilización. La ausencia de casuística hace que debamos estar atentos a la evolución de los VPM y continuar trabajando para aportar protección a nuestros asegurados.



Siguiendo con el ámbito de movilidad, ¿han introducido alguna mejora en otros seguros como el de Motos?

Sí. Por ejemplo la opción de aseguramiento de cascos y de vestimenta personal, complementando con ello las numerosas opciones de configuración del producto. Nuestro producto SEGURO MOTOS sigue la línea de personalización que nos caracteriza adaptando el seguro a las necesidades de los clientes.

Mutua Levante ha apostado por las nuevas formas de comunicación con sus clientes con el desarrollo de aplicaciones específicas para dispositivos móviles. ¿Qué aceptación están teniendo?

Mutua Levante apuesta por los nuevos canales de comunicación. En la actualidad, entre otras soluciones que permiten gestionar y obtener información on-line a clientes y colaboradores desde cualquier dispositivo, dispone de una App para la solicitud del servicio de Asistencia en Viaje que incluye geolocalización. Lo que ayuda a mejorar los tiempos de respuesta del servicio.

Hablemos de perspectivas de futuro. ¿Cómo se afronta en Mutua Levante el reto que suponen los vehículos autónomos o el carsharing?

Los coches autónomos son una opción de futuro que, cada vez más, contemplará el usuario ante la compra de un nuevo vehículo. En cuanto a los vehículos de uso compartido confirman la evolución de la movilidad que los nuevos usuarios demandan, quienes a

“Tenemos la tranquilidad de contar no sólo con un importante margen de solvencia financiera, sino con otra solvencia no financiera, tanto o más importante, que forma parte del carácter de Mutua Levante desde su creación: la transparencia, la sostenibilidad y la honestidad”

diferencia de anteriores generaciones no priorizan la propiedad de un vehículo, sino que más bien demandan un mercado de opciones para satisfacer sus necesidades puntuales. Desde Mutua Levante estamos atentos a la evolución del sector y actuaremos en consecuencia.

En este sentido, la progresiva implantación del vehículo eléctrico ¿tiene alguna implicación de cara al diseño de productos para Autos?

No. Los productos para vehículos eléctricos son similares a los de los vehículos tradicionales de combustión excepto en algunos pequeños detalles.



Jorge Moreno
Director comercial de Xenasegur

“ACOMPañAMOS AL CORREDOR DE SEGUROS PARA QUE ENCUENTRE EN NOSOTROS UN PRODUCTO DIFERENCIAL”



Xenasegur es una agencia de suscripción filial del grupo francés Filhet-Allard, especializada en mediación de seguros y en seguros para motoristas que ofrece innovadores productos, gestionados con grandes aseguradoras europeas y ofrece herramientas que ayudan al mediador en su trabajo diario. Hablamos con su director comercial, Jorge Moreno.

Xenasegur es una agencia de suscripción especialista en el ramo de Autos, con productos específicos para motoristas. ¿Qué supone para sus clientes esta especialización?

Nuestros colaboradores pueden ofrecer a sus clientes motoristas un servicio muy completo al asegurar todo tipo de motocicletas: moto de carretera, deportiva, de campo, scooter, ciclomotor, quad, buggy, moto eléctrica o de agua, abriéndoles diferentes oportunidades de mercado.

Desde Xenasegur, brindamos numerosas opciones de contratación, lo que permite al mediador diseñar un seguro específico para cada uno de sus clientes según sus necesidades.

¿Desde cuándo está presente en el mercado asegurador español?

Xenasegur nació hace diez años por la necesidad de los corredores de ofertar seguros de moto. Hoy en día, ofrecemos un gran abanico de productos, incluyendo el seguro de auto, lo que ha supuesto un aumento de colaboradores. Siguiendo con la mentalidad de dar el servicio más completo posible, en 2019 nace nuestro nuevo producto de vehículos clásicos. Cabe destacar que brindamos la posibilidad de ofrecer seguros para flotas de motos y coches clásicos con un único recibo tanto a corredores generalistas como a los que se especializan en vehículos

clásicos. Además, también para este tipo de vehículos, incluimos coberturas fundamentales como la de robo e incendio y todo riesgo.

¿Cuál es su posicionamiento en el mercado asegurador español y valenciano de una entidad como Xenasegur?

Nuestra finalidad es acompañar al corredor de seguros para que encuentre en nosotros un producto diferencial que no ofrecen otras compañías generalistas. La Comunidad Valenciana se dibuja como una de las regiones con más vehículos de dos ruedas. Además, sus clientes son muy exigentes y, por ello, es importante que una entidad como la nuestra ponga a su disposición todas las herramientas para proporcionar respuestas y servicio de calidad.

¿Cuáles son sus expectativas de crecimiento?

Somos una empresa joven y dinámica que cuenta con el apoyo de un gran grupo internacional como es Filhet-Allard. Nos adaptamos al mercado y a sus exigencias. Nuestra finalidad hoy en día es seguir creciendo al mismo ritmo, manteniendo la esencia de empresa cercana. Hoy trabajamos con más de 1800 colaboradores a nivel nacional y, aunque crecemos muy deprisa, somos conscientes de que necesitamos cuidar de nues-



tros mediadores, prestando a través de nuestros comerciales de zona un servicio de alta especialización y de atención al mediador.

¿Qué supone el canal mediador dentro de la estrategia de Xenasegur?

Llevamos 10 años al lado del mediador de seguros, por ello, conocemos muy bien su forma de trabajar. Para nosotros, es imprescindible contar con el filtro del mediador para contar con una buena cartera de clientes. Si somos tan prósperos, es porque el trabajo del mediador progresa.

Los mediadores son muy eficientes en su atención al cliente, llegando tanto a los más jóvenes que se mueven por internet buscando siempre la mejor oferta, como a los que necesitan contar con una persona de referencia y de confianza para gestionar sus seguros. Todo esto aporta a Xenasegur un mayor enriquecimiento como empresa y una gran capacidad de negocio.

¿Para los mediadores es importante trabajar con una entidad especialista? ¿Qué ofrece Xenasegur a su red?

Para los corredores es muy importante que seamos lo más dinámicos posible y que tengan un gran abanico de posibilidades para ofrecer a sus clientes. Entre las garantías más demandadas, podemos destacar la que cubre complementos moteros como el casco. Así, nuestros colaboradores pueden diseñar un seguro a medida facilitando beneficios únicos y exclusivos para sus clientes motoristas.

Hablemos de productos. Recientemente han lanzado una nueva póliza para vehículos clásicos, tanto motocicletas como automóviles. ¿Cuáles son las principales características de este producto?

Estamos muy orgullosos del lanzamiento de nuestro nuevo producto de clásicos. Nuestros colaboradores especialistas en vehículos clásicos ya están trabajando con él y su percepción y valoración son muy positivas, ya que ofrecemos numerosas posibilidades de contratación y coberturas a precio muy competitivo.

Además, el producto da la opción de asegurar colecciones de vehículos clásicos de motos y coches en una flota con una única cuota, con garantías ampliadas como las coberturas de robo e incendio y de daños propios a



El producto de coches clásicos ha logrado una gran aceptación en Francia y Xenasegur lo introduce ahora en el mercado español.

valor pactado. También incluimos en nuestra gama de garantías, las coberturas opcionales de asistencia en viaje y accidentes del conductor.

¿El segmento de los clásicos cuenta con buenas perspectivas de crecimiento?

Las perspectivas son muy buenas ya que es un producto novedoso en el mercado abierto a toda nuestra red de colaboradores, pudiendo asegurar, como comentábamos anteriormente, desde un vehículo clásico a una colección de clásicos con unos precios verdaderamente competitivos.

En Francia se lanzó primero y ya obtuvo un gran éxito. Esperamos que el dinamismo del mercado español en lo relativo a los vehículos clásicos nos permita tener una evolución parecida. **Otro de los productos novedosos que incluye su cartera es el dirigido a asegurar motos eléctricas. ¿Cuáles son sus características principales?**

Sin duda, el uso particular de la moto eléctrica forma parte de la movilidad del futuro. Nuestra empresa ha estado siempre a favor de seguir trabajando por una movilidad sostenible con emisiones "0".

Por ello, hemos querido favorecer al mercado de las motos eléctricas, aportando las mismas coberturas en nuestros seguros, e incluso mejorando la prima para que el precio del seguro no sea un impedimento de adquisición por parte del cliente final.

“Para los corredores es muy importante que seamos lo más dinámicos posible y que tengan un gran abanico de posibilidades para ofrecer a sus clientes”

Acción formativa de los colegios de la Comunidad Valenciana

UNA AMPLIA OFERTA AL SERVICIO DEL MEDIADOR

ALICANTE

Mariano Hernanz.
Presidente de la Comisión de Formación del Colegio Profesional de Seguros de Alicante.



CASTELLÓN

Comisión de Formación:
Jesús Redón.
Colaboradores: Gerardo Fortuño, Juan Forner, Chimo Gil y Fernando Solsona



¿Cuál es la oferta formativa del Colegio de Alicante para este semestre?

Teniendo en cuenta que la formación es uno de los objetivos prioritarios de la actual Junta de Gobierno, para este primer semestre, se están impartiendo, el Curso Superior de Seguros a través del CECAS, el Curso de Formación del Grupo B, a través del centro de estudios de alto rendimiento AFA, así como jornadas/talleres formativos programados.

En este primer semestre, también podremos asistir al Foro Internacional del Seguro en Forinvest, en el mes de marzo y en el mes de junio, al Congreso Mundial Mediadores, que este año será de ámbito mundial por el 28 Congreso Panamericano COPAPROSE. En estos acontecimientos se impartirán ponencias importantes para la formación del mediador profesional.

Esta programación puede verse afectada por la reciente aprobación de la Ley de Distribución (IDD).

¿Con qué criterios se ha llevado a cabo dicha programación?

Teniendo en cuenta lo que establece la Ley en cuanto a formación, el criterio principal es el cumplimiento de la Ley así como su efectividad, sobre la base de impartir formación más allá de la que se establece y que redunde en una mayor profesionalización de los mediadores. Otro criterio que hay que tener en cuenta es la formación en la que la empresa pueda verse beneficiada a través de la fundación tripartita.

¿Cuál es la acción formativa que mayor aceptación tiene?

La del Curso Superior de Seguros y esperamos que la del grupo B de reciente implantación a través del nuevo centro de alta formación aseguradora del Colegio, así como todas aquellas jornadas o talleres que por su contenido sea interesante para el mediador.

Estas jornadas o talleres se realizan a través de las entidades aseguradoras, colaboradoras y en la mayoría de los casos ante la demanda de los colegiados.

¿De cara a formar a los mediadores se considera la posibilidad de llevar a cabo acciones con asociaciones?

Al estar integrado nuestro colegio en la UPA (Unión de Colegios Profesionales) y en UEPAL (Unión Empresarial de la Provincia de Alicante) recibimos información continua de los actos que se programan en cada colegio profesional o en las empresas integradas.

Todos aquellos actos que consideramos pueden interesar a nuestro colectivo, sobre todo los referidos a la formación, se lo trasladamos a los colegiados.

¿Qué importancia tiene la formación para el progreso del colectivo?

Todo mediador que no se recicla, lo que es decir que no percibe una formación continua, es un mediador muerto.

Una buena formación ayuda a los colegiados a ser mas competitivos y a que puedan avanzar en sus conocimientos profesionales.

¿Cuál es la oferta formativa del Colegio de Castellón para el primer semestre de 2020?

Una de las prioridades de nuestro colegio en formación y que lleva una parte importante del esfuerzo se centra en el Curso Superior de Seguros 2019/2020 que entra ahora en su parte final (segundo y tercer trimestres) siendo un éxito para este colegio tener 10 alumnos realizando el Grupo A, no obstante, ya estamos iniciando las gestiones para preparar el próximo 2020/2021, siendo complicado conseguir suficientes alumnos y así poder realizarlo, el no hacerlo sería un traspies importante en formación para nuestro colegio. En este momento estamos pendientes de cerrar el calendario con varios cursos especializados con temas de actualidad y necesarios para nuestra profesión: digitalización, negociación, ventas, comunicación con clientes, etc.

¿Con qué criterios se ha llevado a cabo dicha programación?

Pensando siempre en las necesidades y obligaciones formativas de nuestros colegiados, empleados y su red, que a su vez también son las nuestras.

¿Cuál es la acción formativa que mayor aceptación tiene?

Aquella que está enfocada a los temas de actualidad, cambios en



la normativa, LOPD, la IDD, etc.

¿De cara a formar a los mediadores se considera la posibilidad de llevar a cabo acciones con asociaciones?

Siempre hemos considerado todas las opciones que nos puedan aportar conocimientos, información o perspectivas distintas y que aporten y mejoren nuestra profesión, realizamos una jornada al año con la Policía Nacional tratando temas de delincuencia y falsas denuncias que afectan a los siniestros robo, bomberos municipales para tema de incendios, empresas especializadas en la prevención laboral, etc. y por supuesto si surge algo interesante a través de asociaciones o colegios lo pondremos dentro de nuestra oferta formativa.

¿Qué importancia tiene la formación para el progreso del colectivo de agentes y corredores?

La importancia es máxima ya que sin profesionales bien formados es muy difícil realizar adecuadamente esta profesión en beneficio de nuestros clientes, todo ello nos lleva a una mejor valoración de los profesionales de la mediación tanto por los clientes como por los distintos intervinientes en nuestro sector.



VALENCIA

Comisión de Formación: Alejandro Fuster, José Vicente Grau y Alejandra Somalo

Coordinadora de Formación: Esther Tolosa

¿Cuál es la oferta formativa del Colegio de Valencia para el primer semestre de 2020?

La formación siempre ha ocupado un papel importante, pero cabe destacar que en este primer semestre es más completa y extensa que en otros períodos. Desde formación estamos dando un paso más, se están ofreciendo cursos más completos, dotados de más horas lectivas, que amplían nociones que han sido introducidas en cursos anteriores. Por enumerar algunos de los cursos cabe destacar el del seguro de responsabilidad civil; cursos de técnicas de ventas y de técnicas de comunicación, de gran utilidad en la atención telefónica. Otro de los cursos proyectados es uno de siniestros completo y abarcando muchos ramos, con una presencia de conceptos prácticos que son de aplicación en el trabajo diario en las corredurías, como el tema de ciberriesgos, de candente actualidad, que hay que abordar para tener una mayor presencia en la sociedad.

¿Con qué criterios se ha llevado a cabo dicha programación?

Entre los criterios a destacar es el de profundizar, perfeccionar y cursos que denominamos “respuesta”, porque responden a las necesidades formativas de empleados y mediadores, dota de herramientas de perfeccionamiento que favorecen la venta y la calidad del servicio.

¿Cuál es la acción formativa que mayor aceptación tiene?

La acción formativa que más aceptación tiene es la que se adelanta a las

necesidades, la que tiene una formación de calidad enfocada a un inmediato desarrollo y puesta en práctica en los despachos. Hay temas que siempre suscitan un mayor interés, formación en siniestros, pilar fundamental en la postventa, técnicas para mejorar la atención con la finalidad de ampliar la cartera de clientes y la fidelización de los mismos.

De cara a formar a los mediadores ¿se considera la posibilidad de llevar a cabo acciones con asociaciones u otros colegios?

El Colegio siempre está dispuesto a colaborar y realizar acciones comunes con asociaciones y colegios para que la unión sirva para consolidar el sector de la mediación y obtener beneficios comunes que fortalezcan la unión en el sector.

¿Qué importancia tiene la formación para el progreso del colectivo de agentes y corredores?

La formación es el pilar que va a sostener a agentes y corredores frente a otros competidores, la calidad en la atención se obtiene conociendo el producto, ofreciendo respuestas argumentadas y proyectando la seguridad que se obtiene al tener un conocimiento del producto. Los consumidores han evolucionado y saben distinguir a un buen profesional, por las referencias de otros clientes y por experiencias propias que fidelizan.

La calidad en la mediación se obtiene por una formación extensa, variada y actualizada tanto de los mediadores como de los trabajadores del sector mediación.



EL CURSO SOBRE RESPONSABILIDAD CIVIL LLENA TRES VECES EL COLEGIO DE VALENCIA



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha respondido a las necesidades de formación de sus profesionales con la triple convocatoria del curso sobre responsabilidad civil.

Dada la alta demanda se programaron tres sesiones en las nuevas instalaciones del Colegio, celebradas en noviembre, diciembre y el pasado 23 de enero.

Los mediadores profesionales de la provincia de Valencia han vuelto a demostrar su gran interés por conocer en profundidad todos los aspectos relacionados con la responsabilidad civil llenando, el pasado 23 de enero, las nuevas instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia para asistir a la tercera entrega del curso impartido por Ángel Somalo. Las dos primeras ediciones, celebradas en noviembre y diciembre del pasado año, completaron su aforo a las 24 horas de su convocatoria.

Gracias a este curso los mediadores valencianos han tenido la oportunidad de conocer, desde un punto de vista muy práctico, los conceptos esenciales del seguro de responsabilidad civil. Cabe recordar que se han tratado 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.

Ángel Somalo ha mostrado su satisfacción por la excelente respuesta de los profesionales asistentes a un curso que “siempre genera un gran interés en una materia que suele haber muchas lagunas”.



EL COLEGIO DE VALENCIA COMIENZA 2020 APOSTANDO POR LA ATENCIÓN AL CLIENTE

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia inicia el año 2020 con una propuesta de valor para sus colegiados: un curso intensivo sobre atención al cliente que amplía el curso de atención telefónica realizado hace unos meses con gran éxito.

Este curso intensivo, impartido por Inmaculada Marco, tiene como objetivo que el alumnado “aprenda a manejar y entrenar sus habilidades, las propias y las que aprendan en el curso, dirigidas a la comunicación y a la venta”. En este sentido Marco apunta que el curso, que impartió este jueves parte de su primer módulo, se apoya “con formulas de ventas propias del siglo XXI, que trabajaremos con el fin de que ayuden a los asistentes a crecer como profesionales y hacer crecer a sus empresas”. Se trata, en definitiva, de facilitar “una forma de abordar la venta que les ayude optimizar sus acciones de cap-

tación y fidelización”.

El Colegio de Valencia responde con esta acción formativa a la “primordial importancia” que tiene la atención al cliente para un mediador de seguros. Según Inmaculada Marco “es un valor diferencial frente a la agresividad de competencia con la que se encuentran en el mercado. De la atención al cliente depende en grandísima medida su fidelización y el éxito de la venta”.

El objetivo de estos cursos es dotar de herramientas a los asistentes para poder abordar situaciones complejas en la atención al cliente, tanto de manera presencial como telefónicamente.

El curso tiene lugar en el Aula de Formación de las nuevas instalaciones del Colegio de Valencia. El módulo I se impartió los jueves 30 enero y 20 febrero. El módulo II se desarrollará los días 12 de marzo, 2 abril y 23 de abril.

**3-4 | marzo
2020**

 forinvest.es
#forinvest20

FORINVEST

 El mejor evento profesional
para Mediadores de Seguros

Foro Internacional del Seguro 2020 Programa

DÍA 3
12:00 h. "Salud y Decesos. Diversifica tu negocio"

Moderadora: Dña. Maribel Vilaplana – Periodista

Ponentes: D. Joan Castells – Presidente de FIATC

D. Juan Luis Cervero – Director General Comercial de GENERALI

D. Francisco Calderon – Director de Salud de MAPFRE

D. José Luis Ramírez – Director de Particulares Personales de CASER

D. Jaime Ortiz Olmeda – Director Comercial y Marketing de ASISA

14:15 h. Premio a la Mediación
16:00 h. "Modelos de transmisión y sucesión de las carteras de seguros"

Moderador: D. Philippe Marugán – Corredor de Seguros

Ponentes: D. Rafael Mengot – Director General de COINBROKER SL

D. Joan Miquel Vicente – Agente exclusivo de OCASO

D. César Barrón – Corredor de Seguros

D. Pablo Gaitán – Director-Berente de SCV Mediadores de Seguros SL

D. Floren González – Socio Director de Delta Asesores

DÍA 4
12:00 h. "Vida y Pensiones. Una oportunidad de negocio"

Moderadora: Dña. Maribel Vilaplana – Periodista

 Ponentes: D. Andrés Vignaga – Director Desarrollo Negocio SANTALUCIA
VIDA Y PENSIONES

D. Ángel Crespo – Dirección Desarrollo Negocio Vida de MAPFRE

D. Fernando Cosín – Director Comercial REALE Vida

D. Juan Ramírez – Director de Desarrollo Comercial PLUS ULTRA

14:15 h. Comida / Cóctel de Hermandad. Stand del Consejo Autonómico
16:00 h. "Implantación de la Ley de Distribución"

Moderador: D. Adolfo Campos – Director de Inade

Ponentes: D. Jesús Valero – Jefe Unidad de Mediación en Seguros Privados GVA

Dña. María Sánchez, Coordinadora de Ordenación y Supervisión de Conductas de Mecardo DGSFP

D. Florentino Pastor – Corredor de Seguros

D. Salvador Galán – Agente Exclusivo Fiatc

17:30 h. Conferencia clausura: "Éxito y humildad"

Tony Nadal, ex entrenador de Rafa Nadal.


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

Aseguradora oficial:





RECLAMACION DEL LESIONADO EN LOS ACCIDENTES DE TRAFICO TRAS LA CONSOLIDACION DE LA LEY 35/2015, DE 22 DE SEPTIEMBRE

Juan Manuel Gracia Tonda
Abogado. Mompó Despacho Jurídico.



La ley 35/2015, de 22 de septiembre, surgió con el objeto de incrementar la protección a las víctimas y sus familias, mediante la garantía de una indemnización adecuada y una ágil resolución de los conflictos. En este artículo Juan Manuel Gracia Tonda ofrece claves sobre la reclamación del lesionado en los accidentes de tráfico.

En caso de accidente de tráfico en donde hayan existido lesiones personales, el causante deberá indemnizar a los perjudicados a través de la póliza de seguro concertada al efecto, y si no la tuviera responderá personalmente con sus bienes, pues señala el Artículo 1902 del Código Civil que quien por acción u omisión causa daño a otro, interviniendo culpa o negligencia, está obligado a reparar el daño causado. Señalar el Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) como responsable subsidiario de la cobertura, responderá, dentro del ámbito territorial y hasta el límite cuantitativo del aseguramiento obligatorio, haciéndose cargo de la indemnización cuando se produzcan las mismas causadas por vehículos robados, sin seguros, extranjeros o desconocidos. Los daños que dan lugar a indemnización son la muerte, las secuelas y las lesiones temporales, valoradas de conformidad con lo previsto en la Ley 35/2015, de 22 de septiembre, que establece el baremo de indemnizaciones de tráfico.

Dicha Ley reformó el sistema de valoración de los daños y perjuicios causados a las personas en accidentes de circulación, con el objetivo de conseguir que las indemnizaciones fueran más acordes a las circunstancias personales, familiares, laborales o profesionales de la víctima y también de los perjudicados. Introdujo el término “lesiones

temporales” para sustituir otros anteriores (días no impositivos, impositivos y hospitalarios), entendiéndose por tales “las que sufre el lesionado desde el momento del accidente hasta el final de su proceso curativo o hasta la estabilización de la lesión y su conversión en secuela”. Asimismo, reconocía por primera vez como beneficiarios de las indemnizaciones por accidente de tráfico, en caso de fallecimiento, a los allegados de la víctima.

En resumen, la ley surgió con el objeto de incrementar la protección a las víctimas y sus familias, mediante la garantía de una indemnización adecuada y una ágil resolución de los conflictos como consecuencia de un siniestro de tráfico. Las cuantías previstas se actualizan anualmente de forma automática, tomando como base la subida en la revalorización de las pensiones, siendo dicho cálculo complejo.

El procedimiento que debe efectuar el lesionado según la nueva legislación, a diferencia de la antigua, es la obligatoriedad de presentar una reclamación extrajudicial ante la entidad aseguradora culpable con carácter previo a la interposición de la demanda judicial. Dicha reclamación extrajudicial interrumpe los plazos de prescripción, hasta que la entidad aseguradora responda, aconsejando su presentación desde el momento inicial del accidente, pues la práctica ha venido indicando



que cuando la aseguradora tiene conocimiento de un lesionado, le somete a un reconocimiento médico (o varios) hasta que obtenga el alta a fin de poder calcular correctamente el daño (artículo 37.1).

La denominada oferta y respuesta motivada son los documentos que la entidad aseguradora del conductor causante remite al lesionado contrario del accidente de circulación, a fin de indemnizar las lesiones producidas. En las mismas, la entidad aseguradora aceptará la responsabilidad (oferta) o bien la declinará (respuesta motivada). En la inmensa mayoría de los casos la aseguradora responde en el plazo de tres meses legalmente establecido, pues en caso contrario devengarán los intereses previstos en la Ley de Responsabilidad Civil y Seguro en la Circulación de Vehículos a Motor y podrá incurrir en una falta administrativa con fuertes penalizaciones previstas en la Ley 20/2015, señalando a los efectos oportunos que:

a) En el supuesto que se remita por la aseguradora la llamada oferta motivada, realizará una propuesta de indemnización por los daños a las personas y a los bienes, debiéndose separarse la valoración y la indemnización ofertada para unos y otros, calculándolos según el baremo que se señala en la Ley 35/2015 con las actualizaciones

prevista. A los efectos de conocimiento de la valoración por el lesionado, la oferta motivada deberá adjuntar toda aquella información utilizada para obtener la valoración, especialmente el informe médico definitivo en caso de lesiones a las personas. Para finalizar indicar que en la misma se debe hacer constar que el pago de la oferta indemnizatoria no se condiciona a la renuncia de futuras acciones, en el caso, de que la misma sea inferior de la que le corresponde y, evidentemente, podrá consignarse para pago la cantidad ofrecida a los efectos de paralizar los intereses legales.

b) En el supuesto que la entidad aseguradora no ofrezca indemnización, deberá justificar su posición en base a unos motivos tasados legalmente, tales como no estar determinada su responsabilidad, no poder cuantificar el daño o por dilatación en el tiempo de curación y no ser posible determinar el alcance de las lesiones.

En el caso que el lesionado o perjudicado no se encuentre conforme con las ofertas realizadas, deberá obtener informes y valoraciones con el objeto de sustentar su reclamación a la aseguradora y causante del daño, mediante el ejercicio de o bien el procedimiento de mediación judicial o bien mediante una demanda judicial

“La practica ha venido indicando que cuando la aseguradora tiene conocimiento de un lesionado, le somete a un reconocimiento médico (o varios) hasta que obtenga el alta a fin de poder calcular correctamente el daño”



Mónica Herrera

Presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia



Estrenamos el año 2020 encarando los preparativos del Congreso Mundial de Mediadores que tendrá lugar en junio en la ciudad de Valencia. Junto a Forinvest, posicionan a la capital del Turia como el centro de atención del sector. Sobre ello hablamos con Mónica Herrera.

“LA CELEBRACIÓN DEL CONGRESO MUNDIAL SUPONE UN ALTAVOZ DE PRIMERA MAGNITUD PARA EL SECTOR ASEGURADOR”

¿Qué supone para el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ejercer como anfitrión de un evento como el Congreso Mundial?

Para el Colegio de Valencia supone una gran responsabilidad ser los anfitriones de tantos y tantos profesionales de todo el mundo que se van a dar cita en nuestra ciudad. Un Congreso que, bajo mi punto de vista, debe suponer un punto de inflexión en nuestra profesión. No en vano nos enfrentamos a retos trascendentes y de nosotros depende convertirlos en oportunidades para crecer y hacer ver a toda la sociedad el valor añadido que aportamos con nuestro asesoramiento profesional altamente especializado y con un conocimiento total de las necesidades de nuestros clientes. En este sentido, el futuro lo veo de una manera optimista. Estoy convencida de nuestro valor y de lo necesaria que es nuestra actividad

para personas y empresas, sobre todo si lo que ofrecemos se ajusta a lo que realmente requieren, tanto en la gestión de riesgos como cuando éstos se materializan. Como clienta quiero un servicio profesional, que me respondan profesionales en los que confío. Y eso solo lo podemos aportar corredores y agentes, sin ninguna duda.

¿Por qué el Colegio de Valencia asume esta responsabilidad?

Nuestro Colegio ya es el segundo con más colegiados de toda España, y llevamos mucho tiempo enfrentándonos a retos organizativos de gran calado, ya sean con actos como la celebración de la Patrona del Seguro o con el Foro Internacional del Seguro de Forinvest, dentro del Consejo autonómico. Todo esto nos ha dado la suficiente experiencia y confianza como para acometer empresas de gran calado, como es el caso de este Congreso. Lo hablamos en la junta de gobierno y dimos luz

verde a la preparación del proyecto que sustentó la candidatura y que, finalmente, se hizo realidad. Nos estimulan este tipo de desafíos y estamos convencidos de que el Congreso será todo un éxito.

Para todas las personas que integramos el Colegio de Valencia es un inmenso orgullo que el Consejo General considerara nuestra candidatura ante una alternativa tan sólida como la del Colegio de Álava y Bizkaia y una ciudad como Bilbao. Esto nos obliga a poner el listón todavía más alto, asumiendo el reto de que todos los profesionales que visiten la ciudad en esos días se sientan acogidos y regresen a sus lugares de origen con la satisfacción de haber invertido su valioso tiempo de manera adecuada.

Otro de los pilares del Congreso Mundial es el Congreso Panamericano de COPAPROSE. ¿Un reto añadido?

Para el Colegio de Valencia supone un enorme orgullo, además de suponer un impulso impagable al Congreso Nacional. De esta manera Valencia será en junio el centro de la mediación mundial, algo de lo que muy pocas ciudades pueden presumir.

La celebración coincidente del Congreso Mundial Mediadores 2020 y del 28 Congreso de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros COPAPROSE supone un altavoz de primera magnitud para el sector asegurador.

¿Cuántos asistentes se esperan a esta cita conjunta de carácter mundial?

Ambos eventos congregarán a 900 profesionales, agentes, corredores y directivos de aseguradoras de más de 50 países. Unas cifras que indican por sí solas la gran repercusión que ambos eventos tendrán en el sector asegurador de todo el mundo, y de los que iremos informando durante las próximas semanas. Y todo acompañado de unos contenidos de alto interés para todos los profesionales, centrados en la transformación digital de la mediación. El programa está diseñado para tratar los principales temas que afectan a la transformación digital, como la inteligencia artificial, blockchain, ciberseguridad... y todo ello sin olvidar el factor humano.

Además, 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. **Hablemos del otro gran evento que tiene lugar este año, y por 13ª ocasión consecutiva, en Valencia, Forinvest. ¿Qué importancia tiene esta cita para la mediación de la Comunidad Valenciana?**

Forinvest es un certamen que confía en el seguro y en los mediadores profesionales. Pese a que no nació para ser un foro sobre el negocio asegurador, su evolución durante estos años nos ha posicionado como un pilar clave de la feria, siempre con el apoyo entusiasta del comité organizador y de su equipo, con Alejandro Roda al frente.

Creo que es un hecho que todos compartimos, incluido el conseller y presidente del certamen, Vicent Soler: sin el seguro no se entiende Forinvest tal

“Sin el seguro no se entiende Forinvest tal como lo conocemos en la actualidad. No sólo por el número de expositores, que confiamos en que este año se acerquen, con su ayuda, a la treintena. Sino, sobre todo, porque se ha convertido en un punto de encuentro para el sector asegurador valenciano e, incluso, español”



como lo conocemos en la actualidad. No sólo por el número de expositores, que confiamos en que este año se acerquen, con su ayuda, a la treintena. Sino, sobre todo, porque se ha convertido en un punto de encuentro para el sector asegurador valenciano e, incluso, español. Un lugar en el que conversar en persona sobre el sector y también para establecer contactos profesionales que nos ayudan mucho en nuestro quehacer diario.

En este sentido tengo que destacar especialmente el trabajo de promoción realizado por el Consejo autonómico y, particularmente, por los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia, que logran año tras año que los mediadores de la Comunidad se acerquen a estas instalaciones atraídos por un pro-

grama que tratamos siempre que sea de su máximo interés.

¿Qué destacaría de esta nueva edición del Foro Internacional del Seguro?

Este año contará con un ambicioso programa para 2020, en el que abordaremos diferentes cuestiones de actualidad y novedades del sector como son los ramos de salud y decesos, la sucesión en los despachos de mediación o los seguros de vida y pensiones. También se reflexionará sobre las nuevas oportunidades de negocio, las tendencias del sector y cómo los profesionales debemos adaptarnos a los cambios. Un programa que se complementa con el Premio a la Mediación y que esperamos que sea del interés de todos los profesionales.

DEVESA & CALVO ABOGADOS, NUEVO SERVICIO JURÍDICO DEL COLEGIO DE ALICANTE



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante estrena nuevos servicios jurídicos con Devesa & Calvo Abogados merced a un nuevo convenio suscrito por su CEO y socio fundador David Devesa y Eusebio Climent, presidente del Colegio, que entró en vigor el 1 de enero de 2020.

El nuevo servicio jurídico ofrece asesoramiento tanto al Colegio como entidad jurídica propia como a sus órganos de Gobierno, y también a todos los colegiados que requieran consultas como consecuencia del ejercicio ordinario de sus funciones tanto en el ámbito colegial interno como en sus relaciones con terceros.

En concreto se da cobertura para consultas en materias de civil, penal, laboral, derecho administrativo, fiscal, tecnologías de la Información, LOPD y derecho informático.

Las consultas se realizarán preferentemente por vía correo electrónico, pero también vía telefónica o presencial en las oficinas de Alicante de Devesa & Calvo Abogados mediante cita previa. El tiempo previsto de resolución de las consultas será de 48 horas por la misma vía en la que se realizó la misma.

“EL CONCEPTO DE APETITO AL RIESGO PUEDE AYUDAR A LOS MEDIADORES A HACER MEJORES OFERTAS DE COBERTURA”

José Luis Solís

Profesor del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros

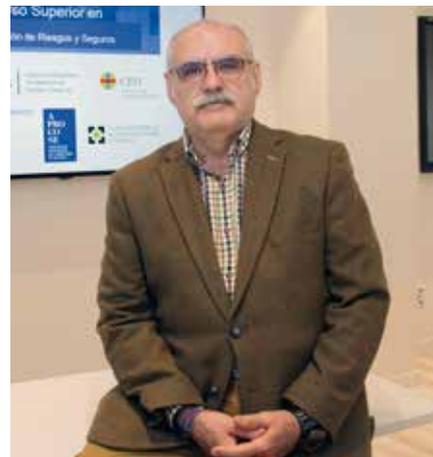
La segunda edición del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros de la Universidad CEU-Cardenal Herrera de Valencia impartido por AGERS e impulsado por APROCOSE y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia continúa con sus sesiones formativas con el módulo impartido por el profesor José Luis Solís, centrado en el concepto de apetito al riesgo del empresario individual.

¿Cuáles son las materias que ha impartido en el Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros?

La sesión ha versado sobre el Apetito al Riesgo, el concepto, el entorno sobre este tema, su entendimiento y medición desde una perspectiva sencilla. Así mismo, se ha analizado como el concepto de Apetito al Riesgo puede ayudar a los mediadores en el entendimiento de este en los negocios de sus clientes y hacer ofertas de cobertura que atiendan realmente al apetito de cada uno de ellos, logrando que las coberturas sean mucho más adaptadas a los riesgos de aquellos, obteniendo una cobertura adecuada y la demostración de que el mediador se preocupa del negocio del cliente y, en definitiva, obtener una fidelización en sus relaciones de negocio.

¿Cómo valora el nivel previo del alumnado?

En algún momento los conceptos son nuevos y teóricos, siempre hay una parte de sustrato de esta naturaleza, que justifica posteriormente las actuaciones sobre el apetito al riesgo, pero dicho esto, he observado el interés que se ha manifestado en la formación, que se explicita en el nivel de participación y entusiasmo en la sesión llevada a cabo. Asimismo, no debemos olvidar que los alumnos tienen una experiencia profesional práctica importante en la gestión de los riesgos asegurables, en esta sesión se pretende introducir al alumno en otras áreas de riesgos no asegurables y entender hacia donde se dirige la



actividad del empresario y ser consciente de hasta donde se desea llegar en el desarrollo de sus objetivos de negocio.

¿Por qué la gestión de riesgos no tiene la importancia que merece en las empresas más allá del sector?

Entiendo que los conceptos de Apetito al Riesgo del empresario individual, probablemente no está todo lo desarrollado, asumido e interiorizado en las actividades diarias de cada negocio. No obstante, también creo que el empresariado español, probablemente, es uno de los más activos y manejan el apetito de una manera intuitiva. La labor del mediador es entender este apetito y los riesgos que se incurren en su ejecución y ayudar a mejorar el entendimiento del empresario y los riesgos que enfrenta de una manera más consciente y las correspondientes coberturas de una manera más planificada, sistemática, pensada y organizada.

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

Lo valoro muy positivamente, la atención puesta por todas las organizaciones implicadas en esta formación, pone de manifiesto el interés de los colegios profesionales por mejorar la formación de sus asociados en las materias que les son útiles en el desarrollo de su actividad diaria.



Si estás tranquilo, estamos tranquilos

Estamos a tu lado para ayudarte
a tomar las mejores decisiones

Unión Alcoyana Seguros
Somos mediación

Tel. 800 888 888
unionalcoyana.com

 **unión
alcoyana**
seguros



Alejandro Roda
Director de Forinvest



Forinvest afronta su 13ª edición con una posición más que consolidada como foro de referencia de la economía valenciana y española. Y todo con una participación clave del seguro, tal como nos destaca su director, Alejandro Roda, en esta entrevista.

“EL FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO ES CADA VEZ MÁS PROTAGONISTA EN FORINVEST”

Encaramos la 13ª edición de Forinvest. ¿Cuál es el balance de las anteriores 12 ediciones?

El balance es positivo. A lo largo de 13 ediciones hemos logrado convertir Forinvest en un foro de análisis y reflexión de primer orden y hacer que sea el mayor espacio de networking financiero – empresarial del país. De hecho, cada año crece el número de visitantes, por lo que estamos muy satisfechos con los resultados. Confiamos en continuar con esa tendencia todos los años que están por venir.

¿Cómo ha cambiado el certamen en estos años teniendo en cuenta también los profundos cambios derivados de la crisis que afectó especialmente al sector financiero?

Forinvest nació con la idea de ayudar al empresario a tomar las mejores decisiones y a hacer las mejores inversiones posibles. Queríamos potenciar la plaza financiera de la ciudad. Creo que no solo lo hemos conseguido, sino que también logramos sortear los años de crisis y salir de ellos con éxito, manteniendo València como plaza financiera. Es cierto que cuando Forinvest nació estaba dirigido solo a los profesionales

del mundo de la banca. El cambio se produjo cuando abrimos ese abanico a los otros sectores: el sector asegurador, el mundo de la bolsa, la digitalización y la sostenibilidad, que generan una nueva economía... Forinvest ha sabido crecer en diferentes espacios, es la razón por la que ha salido fortalecido.

¿Qué novedades se presentan en esta 13ª edición?

Forinvest es un reflejo de la sociedad. Por eso, en esta edición hemos apostado por poner en valor la sostenibilidad medioambiental y la revolución social que ha supuesto a lo largo del año. Es evidente que con lo que está pasando en el planeta, con los efectos que tenemos por el cambio climático, está surgiendo una nueva economía alrededor, que está afectando al mundo empresarial y a las finanzas en particular. Tanto es así que el ponente elegido para la Noche de las Finanzas es el presidente de Iberdrola, Ignacio Sánchez Galán, cuya empresa es líder mundial en energía renovable.

Éste es el tercer año consecutivo en el que se sigue apostando por la celebración de dos días en lugar de los tres tradicionales. ¿Cómo bene-

ficie esto a los visitantes y expositores?

Nuestros visitantes son profesionales, altos y medios ejecutivos que necesitan optimizar su agenda. Por eso condensamos el certamen en dos intensas jornadas, para aprovechar al máximo el tiempo. De hecho, cuando nació, Forinvest se celebraba durante 3 días. Paulatinamente fuimos reduciendo. Pasamos a dos días y medio y ahora somos un certamen de dos días. Creemos que poco y bueno es lo ideal.

¿Cómo posiciona un evento como Forinvest a València como plaza financiera?

València es un gran escenario para un gran evento como es Forinvest. El certamen ha ayudado a que siga siendo un centro financiero importante dentro del país. No hay duda de que se ha consolidado como el principal evento del sector empresarial y financiero a nivel nacional, lo que coloca a la ciudad en el mapa de la actualidad financiera.

¿Cuál es la importancia del sector asegurador en el conjunto de Forinvest?

Forinvest cuenta con el foro más

importante del mundo de la mediación. El Foro Internacional del Seguro es protagonista en el certamen. En ningún lugar se reúnen tantos mediadores como en Forinvest. El mediador es el protagonista, por lo que intentamos que cada año el programa sea de interés para este colectivo, les ayudamos a mejorar y a crecer. En cada edición recibimos más visitas de este sector y el nivel de las ponencias se incrementa. **¿Qué contenidos vamos a disfrutar en el Foro Internacional del Seguro?** En esta nueva edición, el Foro Internacional del Seguro abordará diferentes cuestiones de actualidad y novedades del sector. Así, se abordarán las oportunidades de negocio en ramos como Salud y Decesos o Vida y Pensiones, así como la sucesión en los despachos de mediación. También se reflexionará sobre las nuevas oportunidades de negocio, las tendencias del sector y cómo los profesionales deben adaptarse a los cambios. Y todo ello sin olvidar la entrega del premio a la mediación, que nació con Forinvest y que se ha consolidado con el paso de los años. **¿Qué tipo de expositores del sector asegurador van a participar en Forinvest?**

El principal grupo de expositores relacionados con el sector en Forinvest 2020 corresponde a las entidades aseguradoras. De hecho, su número no ha hecho más que crecer desde la primera edición, cuando fueron cuatro las compañías presentes. En esta edición crece la presencia de entidades representadas, lo que es todo un síntoma de la buena salud del sector asegurador dentro de Forinvest. Además, también habrá presencia de compañías especializadas, que hasta ahora no habían estado presentes y que, gracias al esfuerzo del Consejo de los Colegios de Mediadores Profesionales de Seguros de la Comunidad Valenciana han dado el paso y han confiado en Forinvest.

Además de entidades aseguradoras también habrá una destacada presencia de empresas proveedoras del sector, que ofrecen todo tipo de soluciones para los mediadores de seguros, ya sea en cuanto a asesoramiento o herramientas informáticas.

¿Por qué es bueno para un mediador visitar el certamen?

Cada vez hay más competencia debido a los cambios de paradigma, a la evolución en el sector. Lo mediadores deben contar con un valor añadido y el mejor

lugar para reciclarse, aprender y mejorar es Forinvest. Aquí, los mediadores profesionales de seguros encontrarán todo lo que requieren para seguir avanzando en su actividad profesional. Al completo catálogo de expositores que presentamos se une un programa de actividades de alto interés. Y, lo que es igualmente importante, la consideración de Forinvest como el mayor foro de networking financiero-empresarial del país, lo que ofrece una oportunidad única para contactar con otros profesionales, para establecer sinergias o para conocer proveedores que mejoren su actividad. Y todo en un espacio pensado específicamente para el profesional, un certamen que, cada vez en mayor medida, tiene como foco el sector asegurador.

¿Cómo valora la participación de los colegios profesionales en la organización del Foro Internacional del Seguro a través del Consejo autonómico?

Con una frase muy clara: sin ellos no habría Foro Internacional del Seguro. El papel del Consejo de los Colegios de Mediadores Profesionales de Seguros de la Comunidad Valenciana y, por tanto, de los colegios de Alicante, Castellón y Valencia ha sido vital para hacer posible la evolución del Foro y, por extensión de Forinvest, y su trabajo incansable ofrece al certamen tanto una programación de calidad como un vital impulso por lo que respecta a visitantes. No en vano el número de profesionales relacionados con el sector asegurador sigue creciendo.

Uno de los actos más importantes del Foro es la concesión del Premio a la Mediación 2020. ¿Cómo valora que se una a Forinvest un reconocimiento como este?

Tal como he comentado anteriormente, el Premio a la Mediación nace en Forinvest y seguir ligando el nombre del certamen a un galardón que reconoce la trayectoria de personas muy importantes para el sector es todo un honor. Tan solo hace falta comprobar los nombres de los premiados en otras ediciones, como Ignacio Soriano, Mariano Hernanz, José Ruiz Salinas, José Luis Mañero o José María Campabadal para comprobar la dimensión humana y profesional de todos ellos, y la trascendencia de todo lo que han hecho durante su trayectoria por el colectivo de la mediación profesional de seguros.



JOSÉ VICENTE SOLER, NUEVO DIRECTOR GENERAL DE ECONOMÍA SOSTENIBLE

El Consell de la Generalitat Valenciana aprobó en su reunión del pasado 10 de enero celebrada en Alicante el nombramiento de José Vicente Soler Gironés como director general de Economía Sostenible, cargo que estaba vacante tras la dimisión de Miquel Lorente, quien permaneció en el cargo durante los cinco meses anteriores.

Soler es licenciado en Economía. Ha trabajado como profesor asociado en el Departamento de Economía Aplicada de la Universitat de València (UV) desde el año 2008 hasta su nombramiento, y también ha sido técnico en la Entidad Valenciana de Vivienda y Suelo y en el Observatorio Valenciano de la Vivienda desde el año 2005 hasta este mismo mes de enero. Además fue técnico economista del Observatorio Valenciano de Vivienda entre 2006 y 2012, responsabilidad en la que se encargó del análisis del mercado residencial en España y Comunitat Valenciana, así como de la política económica sobre estabilidad macroeconómica e incidencia en cohesión social.

El nuevo director general de Economía Sostenible es licenciado en Economía por la Universitat de València, en la especialidad de economía urbana.

UNIÓN ALCOYANA Y EL COLEGIO DE ALICANTE RENUEVAN SU CONFIANZA



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y Unión Alcoyana renuevan un año más su estrecha colaboración y compromiso con la formación y la profesionalización del sector asegurador. Un compromiso que refuerza la labor de los mediadores profesionales con una de las compañías con más tradición y fuerza del sector: Unión Alcoyana.

Tras realizar un balance positivo del año 2019 se han puesto encima de la mesa los nuevos retos que afronta el sector en este 2020 y que pasan por profesionalizar al máximo la labor de mediación y ofrecer así fiabilidad y confianza a los posibles clientes. Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante, destacó la importancia de contar con Unión Alcoyana en la labor que realiza el Colegio hacia todos y cada uno de sus colegiados ofreciendo servicios de calidad y una formación efectiva que mejore su profesionalización.

Para Unión Alcoyana, la firma de este protocolo supone un paso más en nuestro compromiso histórico, por estar al lado de los Mediadores y ofrecerles herramientas y recursos que contribuyan al desarrollo de su actividad.

Al acto protocolario, realizado en el Colegio de Alicante, asistieron el propio presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, Eusebio Climent, acompañado de Mariano Hernanz, vicepresidente del Colegio junto a Carlos Mirón, director comercial de Unión Alcoyana, y Rafael Martínez director de zona de esta compañía.



ENCUENTRO DEL COLEGIO DE CASTELLÓN CON SUS PATROCINADORES

El Colegio Profesional de Mediadores de Castellón realizó una reunión con sus entidades patrocinadoras, que tuvo lugar en los salones del Casino Antiguo que finalizó con una comida de trabajo.

Asistieron al acto Lidón Pérez y Montserrat Ruiz (Adeslas); Lucía García (Allianz); Arturo Moral y Julio Monjo (Axa); Óscar Castillejo (Cristalbox); Iñaki Ortiz (DKV); Francisco García (Fiatc); José Ramón Arce (Liberty); Luis Carlos Tortajada y Ricardo Barreda (Mapfre); Jesús Redón (Mutua Levante); Diego Chesa (Peryser); Mónica Gimeno (Plus Ultra); Daniel Izquierdo (Reale); Carlos Mirón y Pascual Crespo (Unión Alcoyana), y Laura Pellicer y Salvador Tortola (Zurich). Por parte del Colegio tomaron parte el presidente Antonio Fabregat, vicepresidente Jesús Redón, el secretario Fernando Solsona y los vocales Javier Sancho, Inmaculada Fabregat y Joaquín Gil. Antonio Fabregat agradeció la asistencia a los presentes y valoró su colaboración con el Colegio gracias a la cual puede desarrollarse una completa actividad formativa. Mencionó la esperada aprobación de la

Directiva, el Foro Internacional del Seguro de Forinvest y, sobre todo, el Congreso Mundial Mediadores 2020 a celebrar en Valencia. Hizo especial mención de las empresas auxiliares que contribuyen a prestar un mejor servicio a los clientes y las nuevas incorporaciones de este año.

Tras Fabregat cada uno de los asistentes realizaron una pequeña intervención, que giraron alrededor de la formación, a la que los asistentes en general se comprometieron a colaborar, intentando fomentar la formación de calidad, específica, que aporte mayor valor y que obtenga respuesta adecuada y proporcional. También se consideró la importancia de realizar jornadas de puertas abiertas a las que las compañías aporten la asistencia de mediadores que no estén colegiados para que puedan valorar el interés de hacerlo y jornadas conjuntas de análisis de sector o asuntos de interés.

Otros asuntos comentados fueron la voluntad de colaboración en posibles campañas de imagen y difusión de la vigilancia y la ética profesional que fomenta la organización colegial.

NUEVO PREMIO MUTUA LEVANTE AL MEJOR EXPEDIENTE ACADÉMICO CURSO SUPERIOR DEL COLEGIO DE ALICANTE



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y la entidad aseguradora Mutua Levante ponen en marcha un premio al mejor expediente académico del Curso Superior fruto de la firma de un convenio de colaboración. Eusebio Climent, presidente del Colegio y Jorge Tomás, director comercial de Mutua Levante, rubricaron este acuerdo que contó también con el vicepresidente del Colegio, Mariano Hernanz, y que supuso un impulso decidido hacia la formación de calidad y los principios y valores del esfuerzo y el trabajo bien hecho.

Premio anual Mutua Levante al mejor expediente

El ganador o ganadora reconocido con esta distinción por el propio Colegio recibirá un premio en metálico. El Colegio designará los miembros del jurado que considerarán la mayor nota obtenida en el Curso

Superior de ese año junto con otros factores que conduzcan a la elección del premiado de la forma más merecida, primando siempre criterios objetivos de mérito y capacidad.

Podrán optar a este premio todos los alumnos que finalicen los estudios del Curso Superior en tiempo y forma a excepción de aquellos que sean empleados del Colegio y sus parientes durante la realización del mismo.

Eusebio Climent, presidente del Colegio, considera que con este premio “el Colegio da un paso más en su compromiso con una formación de calidad cada día más profesional y pone en valor los principios y valores del esfuerzo, méritos y capacidad tan necesarios en la sociedad de hoy en día”. Para Climent el Colegio de Alicante es hoy sinónimo de formación de calidad y ha agradecido a Mutua Levante su esfuerzo y compromiso con estos valores que impulsa el colegio a través de la formación.



ARAG Y EL COLEGIO DE VALENCIA RENUEVAN UNAS RELACIONES “EXCELENTES, COLABORATIVAS Y PROFESIONALES”

Mónica Herrera, presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, y Juan Dueñas, director territorial de ARAG, firmaron recientemente la renovación del protocolo que une a ambas partes. Unas relaciones que, según Dueñas, son «excelentes, colaborativas y profesionales».

En virtud de este protocolo “seguiremos apostando por la línea de la formación, escuchando a la mediación en los temas que son de más utilidad o necesidad y donde les podemos ofrecer un valor añadido por nuestra experiencia”. Para el director territorial de la entidad “es un placer plantear acciones comerciales de formación o comunicación con este Colegio, donde a la vez siempre hemos tenido una gran respuesta de la mediación”.

Juan Dueñas también valora la celebración del Congreso Mundial en Valencia, evento que ARAG apoyará, añadiendo que “es una oportunidad única para comunicarnos con nuestro entorno, en un ambiente tranquilo y distendido que facilita nuevas oportunidades comerciales y consolidar otras, en esta ocasión también en una magnífica ciudad”.

Además de Herrera y Dueñas también asistió Esther Ruíz, responsable de zona de ARAG, y Rafael Perales, gerente del Colegio.



ALICANTE ACOGE UN CURSO SOBRE NUEVAS TÉCNICAS DE VENTA IMPARTIDO POR FIATC

El salón de actos del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante colgó el cartel de aforo completo gracias a la convocatoria de la jornada formativa ofrecida en colaboración con FIATC sobre nuevas técnicas de venta.

La introducción corrió a cargo del vicepresidente del Colegio, Mariano Hernández, quien expresó su agradecimiento a FIATC por el desarrollo de esta actividad formativa y animó a todos los presentes a participar activamente de la misma. Tras la presentación Antonio Jiménez, director territorial Alicante-Albacete de FIATC, mostró su compromiso con el Colegio de Alicante en el trabajo de profesionalizar al máximo la mediación en el sector. Carles Turón, director de Formación de FIATC, fue el encargado de impartir esta jornada en la que se

profundizó en cómo realizar una búsqueda efectiva de clientes teniendo en cuenta su perfil y los productos que pueden encajar en este. Se hizo especial hincapié en la manera de aumentar el círculo de influencia y técnicas para concertar una entrevista con el cliente teniendo en cuenta las ventajas e inconvenientes del teléfono.

En definitiva, una jornada muy interesante, constructiva, en la que el análisis de la cartera de clientes del mediador es fundamental para realizar una buena segmentación y facilitar así la venta cruzada.

Con esta jornada formativa el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante continúa con paso firme en su compromiso con la formación de calidad, en aras de mejorar la profesionalización del sector.

PLUS ULTRA OFRECE A APROCOSE EN EL COLEGIO DE VALENCIA UNA JORNADA DE FORMACIÓN EN PRODUCTOS PARA AUTÓNOMOS



La aseguradora Plus Ultra Seguros ofreció el pasado 15 de enero una formación para los asociados de APROCOSE con el objetivo de explicar en profundidad los productos más adecuados al colectivo de autónomos. La jornada contó con Julio Pérez, director territorial Levante-Sur de Plus Ultra Seguros y con Martín Julián Rojo, presidente de APROCOSE.

En el taller se trabajaron los conceptos aprendidos en una formación previa e-learning que realizaron los asistentes y la parte final del taller tuvo un marcado carácter práctico, trabajando la oferta de seguros personales de Plus Ultra Seguros.

Julio Pérez destacó en la apertura del taller que “para Plus Ultra Seguros es importante apoyar y compartir experiencias que favorezcan la evolución y el conocimiento de los mediadores con el objetivo de que

puedan ofrecer las mejores soluciones y servicios a sus clientes, en este caso, para orientar y plantear a los potenciales clientes los productos más adecuados en función de su perfil o actividad profesional.”

Por su parte, Martín Julián Rojo, valoró la presencia en el taller de “prácticamente todas las corredurías asociadas de APROCOSE, lo que dice mucho del compromiso de los profesionales asociados con su mejora profesional”. También quiso agradecer a Plus Ultra Seguros el hecho de poner a disposición de APROCOSE “unas acciones formativas de alto nivel de una manera práctica y dinámica”. Por último, Rojo hizo extensivo su agradecimiento al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia por la cesión de sus instalaciones, recientemente reformadas, “en las que nos encontramos muy cómodos, como en casa”.

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

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



902 400 900 / www.reale.es

REALE GROUP

 **REALE
SEGUROS**

TOGETHER MORE



FIRMADO EL CONVENIO COLECTIVO 2019-2022 DE MEDIACIÓN DE SEGUROS PRIVADOS

Tras varios meses de negociación y un esfuerzo destacable de todas las partes, el pasado mes de noviembre la Asociación Empresarial de Mediadores de Seguros, AEMES, firmó con los sindicatos el nuevo convenio 2019-2022 de Mediación de Seguros Privados. La patronal del sector expresa su satisfacción “por haber conseguido un buen convenio colectivo adaptado a las necesidades reales y actuales de nuestras empresas y los más de 30.000 trabajadores a los que beneficia”.

La firma de este convenio supone la incorporación de novedades muy beneficiosas tanto para los trabajadores como para los empresarios con un “gran acuerdo con el que estamos seguros que se contribuirá a la importante labor de mantener la paz social, y por ello queremos extender nuestra felicitación a las partes negociadoras, sindicatos y patronal, tanto por el resultado obtenido, como por el buen clima de negociación, participación activa, transparencia y buena fe de todas las partes”. Según AEMES “nuestro punto de partida siempre fue el IV acuerdo por el empleo firmado por CEOE y sindicatos para los años 2019-2021, sin perder de vista el contexto político y económico actual y el que se augura que pueda venir”. Durante la vigencia de este convenio se volverá a crear una Comisión Paritaria de Clasificación.

Detalles del acuerdo

A finales del año 2018, AEMES envió, tanto a sus asociados como a las Asociaciones más importantes del sector, su I Encuesta sobre la Negociación Colectiva del Sector de la Mediación para conocer sus principales intereses y valorar los aspectos que más inquietan al sector.

A la vista de las respuestas recibidas, se ha trasladado los principales intereses a los siguientes acuerdos:

- **Jubilación forzosa.** En el nuevo texto del convenio se incluye la posibilidad de extinguir el contrato de un trabajador que haya llegado a la edad ordinaria de jubilación, habiendo cotizado el 100% y sin que exista amortización del puesto de trabajo.
- **Absentismo:** Se ha introducido sistemas de control del absentismo justificado para asistir a la consulta médica. A partir de ahora, deberá existir un preaviso y se deberá hacer mención a la hora y dirección de la consulta. Además, los trabajadores deberán intentar adaptar sus horas de consulta fuera de su jornada laboral.
- **Retribución.** Se ha mantenido la desvinculación del salario al IPC y se ha controlado los incrementos salariales mediante un sistema de incrementos anuales moderados (1,75%), que se sitúa muy por debajo del 3% pactado en el IV Acuerdo para la Negociación Colectiva, que firmó CEOE con los sindicatos. Además, en su afán de incentivar la participación de los trabajadores en los resultados de la empresa, AEMES ha establecido un nuevo sistema de repartición del variable, en aquellas empresas con representación legal de los trabajadores, de forma que sólo se reparta entre los trabajadores más productivos.
- **Flexibilidad:** Conforme a las solicitudes recibidas, se ha incorporado el teletrabajo, como sistema más flexible de prestación del trabajo, estableciendo garantías y medidas de protección a la empresa.

- **Proceso de sanción:** AEMES ha facilitado los procesos de sanción para sanciones muy graves, eliminando la obligación de los 4 días de audiencia al trabajador sancionado.
- **Faltas:** Se ha incorporado como faltas aquellas que así vienen recogidas en la Ley de Mediación, de forma que haya correspondencia entre ambas normativas.

Además de estas medidas acordadas a propuesta del sector, AEMES ha negociado otra batería de novedades que ha considerado necesarias y útiles en nuestro sector:

- Eliminación del permiso de dos días por paternidad.
- Establecimiento de un límite mínimo en cada turno de vacaciones, de forma que no puedan disfrutarse menos de 3 días laborables seguidos.
- Inclusión de un protocolo de asignación de vacaciones para evitar controversias y la judicialización de las solicitudes.
- Simplificación de la tabla salarial del variable, eliminando algunos tramos y mejorando otros.
- Desplazamientos: establecimiento como punto inicial de cálculo el centro de trabajo en lugar del centro de la localidad.
- Derecho de reingreso. Comenzará a partir de la fecha de fin de la excedencia, puesto que hasta ahora el trabajador tenía preferencia de reingreso desde el momento en que se inicia la excedencia voluntaria.
- Jubilación parcial, como medida de renovación generacional.
- Posibilidad de efectuar revisiones salariales durante el proceso de negociación del convenio, compensables una vez hayan sido publicadas las tablas definitivas.

Asisa con la mediación en



FORINVEST
2020



Valencia,
3 y 4 de marzo
Pabellón 5

ASISA ➔

El sector mejora sus clasificaciones

MAPFRE SE ALZA CON LA PRIMERA POSICIÓN DEL RANKING DE INNOVACIÓN ASEGURADORA

El ranking de presencia en internet de entidades aseguradoras que comprende el periodo julio-diciembre 2019 de Innovación Aseguradora y que desde 2018 viene patrocinando RGA re Internacional Ibérica, presenta como dato más relevante un aumento general de las puntuaciones en los diferentes apartados que se evalúan en el estudio.

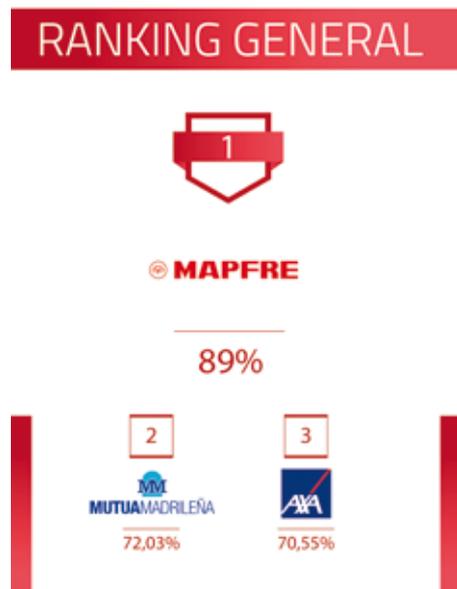
Por lo que respecta a la clasificación general, MAPFRE SEGUROS, ha logrado una puntuación de 89 puntos que le posiciona en el número uno del ranking. MUTUA MADRILEÑA se alza con el segundo puesto con 72,03 puntos, desplazando a la tercera posición a AXA, con 70,55 puntos.

El top 10 del ranking del segundo semestre de 2019 se completa con ARAG, GENERALI, FIACT, DIRECT SEGUROS, ASISA, CATALANA OCCIDENTE Y PSN.

El resto de la clasificación hasta completar las 71 entidades aseguradoras estudiadas en esta edición, tras la incorporación de BERKLEY, tiene como aspectos destacados las importantes subidas de AMA, REALE, DAS o IMQ.

Clasificaciones sectoriales

El presente ranking observa grandes cambios en las puntuaciones respecto a la edición anterior. Ello es debido a la implementación de nuevos parámetros que muchas de las aseguradoras han efectuado, puesto que, los parámetros evaluados han sido los mismos que en la edición del primer semestre de 2019. En el apartado relativo a la página web, DAS es la entidad que mejor servicio presta a través de su web con una valoración de 93,9 puntos, el segundo puesto lo ocupa MAPFRE SEGUROS con 90,9 puntos, seguido por un doble empate a 87,9 puntos, logrado por SURNE y SANTALUCÍA Seguros. El estudio de Innovación Aseguradora señala que el 99% de las aseguradoras (70) tienen una página web que se adapta a la resolución de los dispositivos móviles. Uno de los parámetros que más se ha consolidado en los últimos meses es la visibilidad del proceso para tramitar



El dato más relevante es el aumento general de las puntuaciones en los diferentes apartados que se evalúan en el estudio

la baja de una póliza, pasando de 11 a 15 aseguradoras. En el área web ha aumentado notablemente el número de aseguradoras que permiten la configuración personalizada de las cookies, siendo implementado en la actualidad por el 23% de las compañías, cuando hace seis meses solo lo era por el 10% del sector. Acompaña a este parámetro el de chat online humano. En la edición anterior, solo el 4% de las compañías ofrecían esta posibilidad en sus páginas web, dato que se ha incrementado hasta alcanzar el 10% del sector en la presente edición.

La presente edición del ranking es la primera en la que se encuentra que, más de la mitad del sector asegurador (36 aseguradoras) dispone de una aplicación móvil. Este dato se ha conseguido con la inclusión de la app por parte de

tres aseguradoras. Esta clasificación está encabezada por MAPFRE SEGUROS con 95 puntos, seguida por un doble empate a 85 puntos logrado por DIRECT SEGUROS y FIATC SEGUROS.

La mayor parte del sector asegurador vincula sus blogs a las páginas web de inicio. Este índice se ha reducido en un punto porcentual desde la anterior edición, sin observar nuevas aseguradoras que hayan creado e implementado un blog. De nuevo se produce un empate múltiple en la primera posición de una de las clasificaciones sectoriales, en este caso la que estudia los blogs corporativos. Han obtenido máxima puntuación SEGUROS BILBAO, DAS, PLUS ULTRA SEGUROS y CESCE, que comparten el primer lugar.

AXA se impone con el primer puesto de la clasificación temática de venta online con 100 puntos, la máxima puntuación, seguido de un empate múltiple a 86 puntos de DKV, MAPFRE SEGUROS, VERTI y DAS. El estudio pone de manifiesto que el 69% de las aseguradoras (49) ofrecen la posibilidad de obtener presupuesto. Del total de las aseguradoras que ofrecen la posibilidad de tarificar online, el 49% permite al usuario que solicite una llamada para asistirle durante el proceso.

El número de aseguradoras que vinculan sus perfiles de redes sociales a la página web de inicio sigue siendo el mismo que en la edición anterior (79%). Las aseguradoras que no han querido apostar por las redes sociales, no parece que vayan a hacerlo próximamente. El primer puesto en esta categoría lo tiene LEGALITAS con 90 puntos, seguida en segundo lugar por SANTALUCÍA SEGUROS con 88,5 puntos y en tercer lugar MAPFRE SEGUROS con 88 puntos.

En esta edición se ha identificado que, entre el 2 y el 4% de las aseguradoras, han desvinculado sus perfiles de Twitter, Facebook y YouTube de sus páginas web de inicio. Sin embargo, el número de aseguradoras que tiene perfil en Instagram ha aumentado un 7%, situándose así en el 42% del sector.



Gonçal Estanyol
Ingeniero Técnico Agrícola.
Mediador de Seguros
Titulado. Especialista en
Seguros Agrarios y formador
del Colegio de València y
Castelló.



Los efectos de la borrasca Gloria han desbordado las previsiones meteorológicas. Pese a las previsiones de lo que nos venía encima entre el domingo 19 de enero y el jueves 23 de enero de 2020, hemos vivido con una tensión inusual los efectos de este temporal.

NUESTRO SECTOR PRIMARIO, SEGURO

Las situaciones extraordinarias generadas por adversidades meteorológicas como la borrasca Gloria demuestran la utilidad de nuestro Sistema de Seguros Agrarios Combinados

Hay que reconocer que las previsiones meteorológicas de los organismos oficiales, previas a los últimos temporales sufridos en diferentes zonas del territorio valenciano (tanto en el caso de la DANA, como en el de la borrasca GLORIA) han sido capaces de alertarnos de una intensidad inusual de las adversidades meteorológicas, a la vez que han permitido que las administraciones pudieran tomar medidas y crear alertas para evitar posibles desgracias humanas. Pese a ello, para asombro de todos, la intensidad de estos fenómenos, ha superado las previsiones y nos ha sorprendido a todos.

Todos tenemos en mente las espectaculares imágenes que nos ha dejado el paso de "Gloria". Una situación de mar "arbolada", con olas entre 6 y 9 metros, de la que no se tenían registros en nuestro territorio: nevadas intensas en las zonas de interior, registros de lluvia de varios centenares de litros por metro cuadrado, vientos huracanados. Inundaciones extraordinarias, pedriscos intensos...

Lamentablemente, la espectacularidad de las adversidades meteorológicas asociadas a la borrasca "Gloria" han comportado importantísimos daños materiales y, lo peor, la pérdida de algunas vidas humanas.

El seguro frente a los temporales

Desde la perspectiva del mundo asegurador, podríamos decir que los instrumentos públicos, creados para dar estabilidad al sistema de seguros en el estado español, están bien diseñados y están funcionando eficientemente. Resulta bastante tranquilizador saber que nuestro sistema de seguros tiene diferentes instrumentos para dar cober-

tura a las consecuencias de este tipo de situaciones extraordinarias.

En la actualidad ya existe una cierta cultura popular que reconoce en el Consorcio de Compensación de Seguros a un Organismo (de componente pública) que actúa en este tipo de situaciones catastróficas. Sus actuaciones están sirviendo también para crear en la población la necesidad de tener bien asegurados sus bienes, para poder compensar adecuadamente las pérdidas en el caso de situaciones catastróficas.

En un plano paralelo, en el que la componente pública ha sido decisiva para forjar un sistema útil para compensar los daños que el sistema de seguros privado por sí sólo no sería capaz de cubrir, nos encontramos con el Sistema de Seguros Agrarios Combinados.

Los seguros agrarios como instrumento de ordenación agraria

Hasta la puesta en marcha del actual sistema de Seguros Agrarios, con la publicación de la Ley de Seguros Agrarios Combinados Ley 87/1978, de 28 de diciembre, de Seguros Agrarios Combinados, se hacía muy difícil poder cubrir los daños ocasionados en las producciones agrarias a causa de variaciones anormales de agentes naturales, a través del sistema de seguros privados al que sí podían acceder con plena normalidad los empresarios de otros sectores.

Las características propias de los riesgos que afectan a las producciones agrarias, sobre todo a las agrícolas (pero también las pecuarias y, ahora, las piscícolas), hacían complicado que pudieran perdurar los intentos de

Pasa a la página 36



Restos de instalación de acuicultura marina arrancados y expulsados a la costa por el temporal. Foto cedida a Gonçal Estanyol por Andromeda Group.

Viene de la página 35

cubrirlos mediante seguros “exclusivamente” privados. Sirva como ejemplo la siguiente comparación. Un incendio de unas instalaciones de una empresa ubicada en un polígono industrial puede afectar de manera grave a una empresa y causar, a la vez, algunos daños a los inmuebles inmediatamente colindantes. Una helada por incursión de aire polar puede afectar, a la vez, a todas las cosechas de la mayor parte del Estado que en ese momento se encuentren en una fase sensible del ciclo de cultivo. Así pues, en un solo siniestro, podría helar las flores (y consiguiente cosecha) de los frutales y las yemas de las viñas que en esos momentos estuvieran empezando a brotar tras su parada invernal, los cítricos que estuvieran sin recolectar, las hortalizas que estuviesen iniciando su desarrollo, etc. Es decir, la extensión y la intensidad de los daños sería amplísima, pudiendo llegar a afectar a una mayoría de las cosechas aseguradas en esos momentos. En el caso de la borrasca Gloria, por primera vez en la historia, el durísimo temporal marítimo ha afectado intensamente a la práctica totalidad de piscifactorías de acuicultura marina que se han ido implantando en nuestra costa en las últimas dos décadas. Estos riesgos eran (y serían ahora también) muy difíciles de asumir por entidades aseguradoras que actuaban a nivel comarcal y con niveles de aseguramiento muy bajos respecto del total de la producción existente en la zona. Las tasas a aplicar, para cubrir estos riesgos (con bastantes posibilidades de ser altamente probables, intensos y extensos), se cifran en tanto por cien (%) en lugar de en tanto

por mil (‰) que se utilizan para los riesgos industriales o particulares. Lo que hacía (y haría, ahora también) que las primas a pagar resultasen difíciles de asumir por los productores agrarios, al representar un altísimo porcentaje respecto del (ya incierto) precio final del producto.

En los albores de la actual democracia, entre los trabajos de los oportunos Pactos de la Moncloa, se gestó la necesidad de que el Estado desarrollase un sistema de seguros para evitar las calamidades económicas que representaban para los productores agrarios los daños (inevitables) como consecuencia de las adversidades meteorológicas.

Desde un principio, el sistema se planteaba con la agrupación de las entidades aseguradoras privadas, a través de la fórmula del coaseguro, y con una participación decidida de las diferentes administraciones del Estado para garantizar la paulatina implantación del seguro, mediante una potente estructura de concreción de las condiciones de los seguros (con la necesaria participación de los representantes del sector) y sobre todo, con la dotación de importantes partidas presupuestarias que hicieran asequible el importe a pagar por los productores.

La Ley de Seguros Agrarios nace en plena época de cambios, en prácticamente todos los sentidos, tanto sociales, como políticos y económicos. Nace en pleno cambio de época. Resulta significativa la visión de futuro que se desprende de la Ley, así como el exquisito tacto por conjugar las necesidades de crear un instrumento para dar una solución económica al sector y, a la vez, involucrar a los diferentes organismos públicos que han de garantizar la sol-

vencia y seguridad del sistema, incentivar y regular la representación de profesionales del sector y contemplar la necesidad de tener en cuenta la inminente descentralización del Estado. Y, todo ello, con un incuestionable respeto a la técnica aseguradora. Nos encontramos con el nacimiento de un Seguro como fruto de una clara y decidida política de ordenación del sector agrario.

El elemento clave del éxito del sistema de Seguros Agrarios, sin desmerecer ninguno de todos los que intervienen para hacer posible su correcto funcionamiento, son las subvenciones de la Administración, deducidas directamente en póliza, en el momento de la contratación. Las subvenciones que destina la Administración Central del Estado, a través de la Entidad Estatal de Seguros Agrarios – ENESA- (Organismo Público Autónomo, dependiente del Ministerio de Agricultura), sumadas a las que otorgan adicionalmente la mayoría de Comunidades Autónomas, a través de sus respectivas Consejerías o Departamentos de Agricultura, Ganadería y Pesca, hacen que el importe a pagar por el productor sea, en una mayoría de casos, menos de la mitad de la prima total. Los criterios de concesión de subvenciones a la contratación de los seguros agrarios se fijan cada año, en el marco del Plan Anual.

La existencia de un sistema de seguros agrarios como el actual facilita enormemente la fijación de una partida presupuestaria, para las administraciones del Estado (central y autonómicas), para hacer frente a la calamidades económicas provocadas por las variaciones anormales de los agentes naturales. Atrás queda la época en que, ante la inexistencia de seguros o su reducidísima contratación, cuando había una adversidad climática que provocaba cuantiosas pérdidas en una zona o cultivos determinados, se reclamaba de la Administración la habilitación de ayudas para compensarlas. La concesión de estas ayudas podía depender de elementos subjetivos (como la capacidad de reclamar por parte de los afectados y la predisposición política de priorizar su concesión), de la disponibilidad de partidas presupuestarias (difíciles de prever) y, además, el reparto de estas ayudas no respondía a los criterios de valoración directos y objetivos de los daños sobre los bienes afectados, tal y como quedan garantizado a través de la contratación de un seguro.

Con la entrada del Estado español a la Unión Europea, se tuvieron que incorporar unos ajustes en el porcentaje de subvención que se podía conceder a los Agricultores, para la contratación del Seguro Agrario.

En la actualidad no se pueden conceder ayudas para daños por riesgos que se puedan garantizar a través de los Seguros Agrarios y, en el caso de que se concedan ayudas por pérdidas de la producción por riesgos no asegurables, sólo pueden acceder las personas que hubieran contratado el seguro de dicha cosecha.

Operatoria para la contratación de los seguros agrarios

Los Seguros Agrarios Combinados cubren los daños en las producciones agrícolas, ganaderas y acuícolas, como consecuencia de determinadas adversidades meteorológicas, accidentes y enfermedades, tras disponer de los estudios de viabilidad que demuestren el equilibrio técnico-financiero exigible por la técnica aseguradora.

La aportación del Estado, tanto por parte de la ENESA como de las Comunidades Autónomas, mediante subvenciones al importe a pagar por los Tomadores o Asegurados, ha sido decisiva para que se haya podido consolidar la contratación en una buena parte importante de producciones agrícolas, ganaderas y acuícolas.

A través de cada Plan Anual, se ha ido incrementando el nivel de implantación del seguro en la mayoría de producciones agrícolas y una parte de las pecuarias y acuícolas.

En la Ley 87/1978 y el Reglamento que la desarrolla, se concretan las funciones de cada una de las instituciones públicas: Gobierno, Ministerio de



Imagen de los daños provocados en un naranjo. Foto de Gonçal Estanyol.

Agricultura, Ministerio de Economía y Competitividad, Dirección General de Seguros, Consorcio de Compensación de Seguros y ENESA. El Consorcio de Compensación de Seguros ejerce un papel estabilizador, para la viabilidad del sistema, por su función como reasegurador obligatorio y como posible coasegurador.

La necesidad de integración de las Entidades Aseguradoras privadas en los Seguros Agrarios Combinados viene definida desde los primeros artículos de la Ley 87/1978. La Agrupación Española de las Entidades Aseguradoras de los Seguros Agrarios Combinados, S.A., más conocida como Agroseguro, se encarga de la gestión privada del seguro. El riesgo lo asumen las entidades Aseguradoras, en régimen de "pool"; distribuido en forma de coaseguro, con un porcentaje de participación para cada una de ellas previamente aprobado por la Dirección General de Seguros.

El seguro se distribuye a través de la red comercial de cada una de las Enti-

dades Aseguradoras privadas accionistas de Agroseguro. Las Declaraciones de Seguro de los Asegurados llegan a Agroseguro a través de las Aseguradoras. La gestión de los siniestros y las indemnizaciones la realiza Agroseguro por cuenta de todas y cada una de las entidades coaseguradoras que la integran.

El mediador de seguros profesional debe jugar un papel fundamental en este tipo de seguros, como garante de un adecuado asesoramiento a los asegurados, ante la necesidad de integrar la gestión de los seguros agrarios, entre el papel de la entidad aseguradora, Agroseguro y el de la figura del tomador colectivo autorizado por ENESA; teniendo en cuenta que la práctica totalidad de la pólizas se contratan a través de seguros colectivos. En el seguro agrario se utilizan una gran cantidad de conceptos propios de la técnica aseguradora, que requieren que sean expuestos a los asegurados por mediadores que tengan capacidad para asesorar adecuadamente.

ALGUNAS CIFRAS DEL NEGOCIO DE SEGUROS AGRARIOS COMBINADOS

Información extraída de la última memoria anual de Agroseguro publicada (2018)



754,24 millones de euros en primas contratadas



419.565 pólizas



5,5 millones de hectáreas de superficie asegurada



1,6 millones de siniestros

130.851 siniestros agrícolas

109.835 siniestros pecuarios

1,4 millones de siniestros en RyD

POR FIN TRAS MESES DE PARÁLISIS, SE APRUEBA LA TRANSPOSICIÓN DE LA IDD AL ORDENAMIENTO JURÍDICO ESPAÑOL



Alivio en el sector. Por fin, tras casi dos años de demora y con la espada de Damocles de las sanciones de la Comisión Europea, el Consejo de Ministros aprobó la transposición de la IDD, a falta de su ratificación en el Congreso.



Durante los últimos meses se habían multiplicado las voces que, entre la resignación y la indignación, señalaban la auténtica rareza que suponía que España fuera el único país de la Unión Europea que todavía no había efectuado la transposición de la IDD. Sin ir más lejos, el presidente del Colegio de Castellón, Antonio Fabregat, mostró en la celebración de la Patrona del pasado mes de octubre su indignación con la clase política por un retraso provocado por la inestabilidad derivada de dos procesos electorales consecutivos y que, por fin, se ha resuelto.

Así, el Consejo de Ministros aprobó el pasado 4 de febrero un Real Decreto-ley (RDL) que transpone la Directiva 2016/97, sobre la distribución de seguros, y la Directiva 2016/2341, relativa a las actividades y la supervisión de los fondos de pensiones de empleo. Un texto que se someterá, durante las próximas semanas, a la ratificación en el Congreso. Se cumple así el mandato europeo, pues el plazo de transposición de ambas directivas está ya vencido, al tiempo que se garantiza la protección de los usuarios de seguros y de los participantes de los fondos de pensiones.

Protección de los asegurados

La transposición de la Directiva de Distribución de Seguros refuerza la protección de los asegurados incluyendo obligaciones de transparencia y con-

ducta para los distribuidores. Se garantiza el máximo nivel de protección a los clientes de seguros, cualquiera que sea el canal comercial a través del cual adquiera un producto de seguro, y se mejora la transparencia en la comercialización de estos productos.

El cliente deberá ser informado de todos los costes, gastos y riesgos que asume en los productos de inversión basados en seguros y se establece la obligación de proporcionar una evaluación periódica de la idoneidad del producto de inversión. Se endurecen las sanciones por incumplimiento de las obligaciones de información. Además, se regulan en el ámbito asegurador las prácticas de ventas combinadas y vinculadas.

Aplicación en todos los canales

La nueva normativa se aplica a todos los distribuidores de seguros, incluyendo a todas las entidades de seguros y sus empleados que distribuyen seguros directamente, a más de 3.300 corredores de seguros y 72.000 agentes de seguros sujetos a la supervisión de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones y a los 1.740 corredores de seguros sujetos a la supervisión de las Comunidades Autónomas.

El RDL ordena aspectos fundamentales para el adecuado funcionamiento del mercado de seguros como la tipología y requisitos que han de cumplir los distribuidores para acceder a la actividad

y mantener la autorización, normas de conducta para garantizar la protección de los clientes y el régimen y control de su actividad.

En este sentido, se mejora la estructura del mercado de distribución de seguros, con el objetivo de establecer unas condiciones de competencia equitativa para todos los operadores de la intermediación en seguros. Para ello, se considera como distribuidores de seguros y reaseguros no solo a los mediadores, como hasta ahora, sino también a las entidades aseguradoras y reaseguradoras cuando venden los seguros directamente a través de sus empleados, así como a otros participantes en el mercado que distribuyan productos con carácter auxiliar (como las agencias de viajes o las empresas de alquiler de automóviles), que tendrán la consideración de mediadores de seguros complementarios.

Asimismo, para reforzar la protección de los usuarios de seguros cuando se informen a través de internet, se incluye en la regulación la actividad desarrollada a través de los 'comparadores de seguros' que proporcionan al cliente información comparando precios o coberturas de un número determinado de productos de seguros de distintas compañías. Se regulan también dentro de la categoría de agentes a los operadores de bancaseguros que venden seguros a través de las redes bancarias.

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



Mari Carmen Bautista
Corredora de seguros. Torrent

“NO ME PLANTEO EN NINGÚN MOMENTO EJERCER LA PROFESIÓN SIN ESTAR COLEGIADA”

Usted representa la segunda generación aseguradora en su familia. ¿La mediación, en su caso, es vocacional?

Yo diría que sí. Desde muy joven me he sentido muy identificada con el mundo del seguro. Ayudaba a mi padre en la oficina desde que tengo uso de razón y a los 18 años me uní a la plantilla. Desde entonces sigo aquí, al pie del cañón. Me gusta esta profesión.

¿Cómo se lleva el hecho de trabajar en familia?

Trabajar en familia tiene sus cosas buenas y sus cosas malas, como en todas partes, pero pienso que la balanza es positiva. Mi hermano también empezó en el mundo asegurador tan joven como yo, primero en otra correduría y más tarde se vino a trabajar con nosotros. Mi padre es mi referente tanto personal como profesionalmente. Haber aprendido esta profesión de su mano es un orgullo.

¿Cómo es el trabajo de mediadora de seguros en un gran núcleo urbano como Torrent?

Tenemos una gran oferta comercial y un polígono industrial con una actividad muy importante. Nuestro sector es clave para gestionar los riesgos de todo este tejido industrial y comercial. Además, al estar ubicados dentro del núcleo urbano, y en el barrio con mayor densidad de población de la localidad, hace que nuestra cartera se componga en un elevado porcentaje de clientes particulares que confían en nosotros la tranquilidad de su patrimonio.

En sus años de experiencia ¿ha cambiado mucho la actividad mediadora?

Mucho. Desde la operativa de gestión y las cargas administrativas que hemos asumido en nuestros despachos, pasando por la conectividad con las compañías que nos facilita enormemente estas tareas, y finalizando con un cliente que cada vez esta más informado (o cree estarlo) y que nos obliga a formarnos cada vez más en aras de dar el mejor asesoramiento.

¿Qué supuso para usted completar el Curso Superior de Seguros?

Hace muchos años ya... la verdad. Me matriculé cuando empecé activamente a trabajar en la correduría. Tenía 18 años. Supuso un aprendizaje fundamental para ejercer esta profesión.

Tras la jubilación de su padre en 2011 toma la decisión de colegiarse. ¿Qué otros motivos le llevaron a ello?

No me planteo en ningún momento ejercer la profesión sin estar colegiada. El que los mediadores estemos agrupados es indispensable para defender nuestros intereses. Somos muy pequeños frente a nuestros competidores (banca y directo) y la administración. Sólo unidos podemos hablar de igual a igual.

¿Cuáles son los servicios que más utiliza de los que brinda el Colegio?

Fundamentalmente la formación. Es imprescindible el mantenernos al día en novedades del sector y reciclaje de conocimientos. También es de mucha utilidad los servicios de mensajería certificada, que nos ha supuesto un gran ahorro al poder mandar mails certificados a través del convenio que mantiene el Colegio. En alguna ocasión he utilizado el gabinete jurídico que me ha

“Desde ACS-CV animamos a nuestros socios a que se colegien. Considero necesario el que los pequeños/medianos mediadores estemos agrupados”

asesorado muy eficazmente cuando lo he necesitado.

Completó el Curso +Salud +Vida en el Colegio. ¿En qué le ha beneficiado la impartición de este curso?

Es importante que nos especialicemos en ramos personales para ofrecer a nuestros clientes una oferta integral con un asesoramiento profesional y especializado. Me gustó mucho y me proporcionó mucha seguridad en mis conocimientos a la hora de asesorar a mis clientes, pudiendo dar un impulso a la producción en estos ramos que hasta ese momento no trabajábamos tan activamente.

Además de al Colegio, usted forma parte de ACS-CV. ¿Es compatible la pertenencia a ambas organizaciones?

No solo compatible, lo considero necesario. De hecho, desde ACS-CV animamos a nuestros socios a que se colegien. Como te he dicho antes, considero necesario el que los pequeños/medianos mediadores estemos agrupados para la defensa colectiva de nuestros intereses. Desde ACS-CV se realizan actividades complementarias a las que realiza el colegio.

José Antonio Hernández
Agente exclusivo MAPFRE. Elche

“LO MEJOR QUE PODEMOS APORTAR A NUESTROS CLIENTES ES LA RELACIÓN PERSONAL, APORTÁNDOLES VALOR CONTINUAMENTE”



¿Cómo fueron los inicios en el sector asegurador?

Desde joven, me ha llamado la atención el mundo asegurador y financiero. Por iniciativa propia, me dirigí a una oficina de MAPFRE, solicitándole ser agente de seguros. Casualmente donde estoy ahora, después de haber pasado algunos años...

Después he descubierto que es una gran profesión, en la que prevalece el servicio a las personas, de una forma muy amplia, orientándolas en cómo transferir una parte importante de sus riesgos a la entidad aseguradora y, por otra parte, orientarles en que sean conscientes de los que no se pueden cubrir, para que puedan prevenirlos con otros medios, contribuyendo con ello a su crecimiento.

¿Qué supone ser agente exclusivo de una entidad tan destacada incluso internacionalmente como MAPFRE?

Siento un gran orgullo de estar representando a una entidad como MAPFRE. Me ha permitido desarrollarme profesionalmente, tanto en el mundo asegurador como financiero. Me da tranquilidad poner a los clientes bajo su protección.

¿Ha cambiado mucho la manera de trabajar en una agencia desde sus inicios en el sector?

Verdaderamente, el cambio ha sido constante. Hemos pasado de usar calco para completar los datos en las pólizas a las tabletas. En estos momentos tenemos que seguir avanzando en un mundo que interactúa de modo muy distinto, con necesidades nuevas. Creo que la aportación más importante que podemos hacerle a nuestros clientes es la relación personal, aportándoles

valor continuamente, conociéndolos y ayudándoles en una buena gestión del riesgo. Esta visión es mucho más amplia que colocarle pólizas: significa que tenemos que ayudarle a maximizar el valor, de sus empresas o particulares, con una adecuada valoración de sus riesgos.

Ya no es suficiente que conozcamos lo que el mercado asegurador o financiero pueda dar; necesitamos formarlos más ampliamente en todo lo relacionado con la gerencia de riesgos, tenemos que ayudarle a maximizar valor optimizando sus recursos.

¿Cuándo y por qué se unió al Colegio de Alicante?

Me uní al colegio, nada más acabar el curso para obtener el título de mediador de seguros. Durante el tiempo que estuve formándome en el Colegio de Alicante, la verdad es que nos trataron muy bien, ya que nos transmitieron un gran cariño a la profesión y una gran responsabilidad al hacernos conscientes de que los clientes ponían su patrimonio en nuestras manos.

Otra de las acciones que llevó a cabo el Colegio y en la que participó activamente fue en el Plan Estratégico de la Mediación (PEM). Pasados algunos años desde su culminación, ¿Qué balance realiza de esta iniciativa?

Era algo que nos hacía falta, porque amplía el horizonte de una forma muy importante, te obliga a que pienses en el futuro, a que utilices herramientas de seguimiento, que desarrolles estrategias y, sobre todo, que te pares a pensar dónde estás y hacia dónde vas.

Tenemos que marcarnos objetivos y desarrollar los medios para alcanzarlos. Ya no eres una persona que hace pólizas, sino que empiezas a controlar tu

futuro planificando dónde quieres llegar.

El Colegio de Alicante está acercándose a los colegiados de las comarcas de la provincia con diferentes actos realizados en distintos puntos de la provincia. ¿Cómo valora este esfuerzo?

El Colegio, con su directiva al frente, está haciendo un esfuerzo muy importante para hacerse presente en las distintas ciudades y pueblos de nuestra provincia, facilitando de esta forma la asistencia y participación de los colegiados en su propia formación como para conocernos entre nosotros. Se debe seguir promocionando estas actividades y otras más que surjan de los propios asociados. También creo que es necesario que el Colegio desarrolle cursos de nivel alto en gerencia de riesgos, financiero, etc.

Además de las actividades mencionadas, ¿qué otros servicios colegiales utilizan?

Uno de los servicios que considero más importante es el jurídico, me resulta muy práctico para mi día a día. Otro es la formación continua, que de forma periódica organiza el Colegio.

Tratándose de un agente que participa muy activamente de las actividades colegiales, ¿Qué mensaje puede enviar a otros agentes para que se colegien y participen?

El mensaje es muy claro y directo deben colegiarse, encontraran mucho apoyo, podrán adquirir conocimiento que de otra forma no lo conseguirán, así como transmitir a sus clientes más confianza. En estos tiempos en el que los cambios son tan rápidos, se necesita estar orientado con las últimas tendencias.

“EL SEGURO DEPORTIVO OBLIGATORIO”

FICHA:

Título: “El seguro deportivo obligatorio. Especial referencia a la cobertura de rescate en el medio natural”

Autor: Alejandro López Sánchez

Edita: COLEX

Año: 2020

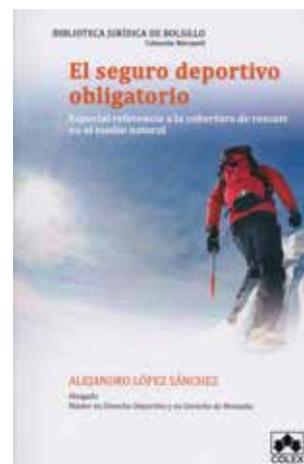
ISBN: 978-84-18025-43-3

Páginas: 146

Precio: 22 €

El abogado especialista en derecho deportivo y en derecho de montaña Alejandro López Sánchez es el responsable de la obra “El seguro deportivo obligatorio. Especial referencia a la cobertura de rescate en el medio natural”, publicado este año por la editorial COLEX. En la actualidad existe una tendencia generalizada en todo el territorio al desarrollo de actividades deportivas en el medio natural. La explotación del medio natural con fines deportivos no es algo nuevo, pero sí lo es el volumen de usuarios, deportistas y entidades que emplean nuestro entorno para desarrollar, con o sin ánimo de lucro, actividades físicas y deportivas. Esta obra

trata de estudiar el régimen jurídico del aseguramiento deportivo en las actividades deportivas en el medio natural centrándonos especialmente en la cobertura de rescate. La elevada tasa de rescates y accidentabilidad en la naturaleza, muy en boga en estos últimos años, ha supuesto el nacimiento de nuevas regulaciones y conflictos interpretativos entre asegurados y compañías aseguradoras. Este estudio trata de analizar los problemas que supone el cobro de los rescates en nuestro país, la gestión federativa de los seguros deportivos y, especialmente, el auge en las limitaciones de cobertura en seguros de accidentes y rescate.



DIRECTORIO

Insurance@evolution
www.exponent.es

Exponent Concursos IA Innovación Algorítmica aimfri

GANE TIEMPO **SIMS** Soluciones Informáticas

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

GESTIBROK
SOFTWARE DE GESTIÓN DE ÚLTIMA GENERACIÓN

Plaza Alquería de la Culla, nº4 - Despacho 901
46910 - Alfafar (Valencia) sat@simsva.com
96 122 52 03 - 96 122 52 04 http://www.simsva.com

MEDIADORES DE SEGUROS

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

REGISTRADO Y BOBILICITADOR
Tribunal Registral de Valencia
Tel. 966 34 42 79
info@mediadores.es

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



#ConfianzaMutua

965 549 724

www.mutualevante.com



3-4 | marzo
2020

forinvest.es
#forinvest20



FORINVEST

El mejor evento profesional
para Mediadores de Seguros



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

Aseguradora oficial:

