



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

MEDIA DORES

DE SEGUROS

RETOS PARA EL RAMO DE AUTOS

El seguro, ante la llegada del coche autónomo y la movilidad sostenible

FORINVEST 2018

Todo listo para la XI edición del Foro Internacional del Seguro

Y ADEMÁS...

La mediación española, con acento valenciano

ENERO-FEBRERO 2018

Nº87



EN CASER, QUEREMOS COMUNICARNOS CONTIGO.

ES EL MOMENTO DE EMPRENDER Y SOMOS TU MEJOR OPCIÓN.

Caser se apoya en el avance de las nuevas tecnologías y la digitalización para convertirse en el referente de la Mediación Profesional en nuestro país. El **respaldo constante a sus Mediadores**, el servicio global que ofrece, su presencia en todo el territorio nacional y su amplia oferta de productos, lo convierten en el **mejor socio**.

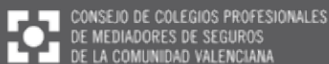
¿ACEPTAS?

 **caser**
seguros

Seguros de tu confianza

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
ENERO-FEBRERO 2018

Nº 87



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

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

CONSEJO DE REDACCIÓN

Presidente
Antonio Fabregat Fabregat

COORDINADOR

Rafael Perales Bellver

PUBLICIDAD

Franquicia Número Siete
Laura Jiménez Selva
Tel. 608 34 42 29
jimenez@fnsiete.com

PRODUCCIÓN GRÁFICA

Maquetación:
Franquicia Número Siete

IMPRESIÓN

ZONA LÍMITE CASTELLÓN S.L.
P.I. Sur C/ Sierra de Irta, nave 30
12006 CASTELLÓN

DEPÓSITO LEGAL

V-3728-2003

**DIFUSIÓN
GRATUITA**

SUMARIO

4
SERVICIOS COLEGIALES

10
LEGISLACIÓN
El Consejo de Ministros aprueba el anteproyecto de Ley de Distribución de Seguros

20
ACTIVIDAD COLEGIAL
El Colegio de Castellón facilita la gestión de protección de datos
Alicante se reúne con sus entidades colaboradoras
Nueva newsletter jurídica del Colegio de Valencia
Forinvest debatirá sobre los nuevos modelos de negocio
Cristabox y el Colegio de Alicante renuevan su colaboración
Encuentro del Colegio de Castellón con las compañías patrocinadoras

Entrevista: Antonio Pardo, Gerente de Grumesa
Alicante Plaza celebra su primer aniversario con presencia colegial
Foro de Empleo de la Facultat d'Economia
Entrevista: Andrea Ares, delegada de zona Levante y Murdia de DAS Seguros.
Acuerdo entre el Colegio de Castellón y Soft QS
Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales
Reunión del Observatorio de Agentes de Valencia
Acuerdo de colaboración entre Peryser y Castellón
Entrevista: Fernando Calvín, DT Levante y Baleares AXA

5
EDITORIAL

12
FORMACIÓN
Los alumnos del Curso Superior de Seguros en su edición 2017-2018 realizan los primeros exámenes
Arranca la segunda edición del curso Experto +Salud +Vida en el Colegio de Valencia
Alicante acoge dos jornadas formativas sobre el seguro Maxymas y la herramienta Avant2
Unión Profesional y el Colegio de Valencia firman un acuerdo sobre formación

32
NOTICIAS DEL SECTOR
Las aseguradoras españolas mejoran su presencia en Internet en 2017
Las pensiones en España y el papel de las rentas vitalicias
Los golpes de chapa alcanzan su cota más alta en siete años

34
PROFESIONALES, DE CERCA
Antonio Devesa Saval l'Alfàs del Pi (Alicante)
Álvaro Olmos, Martín Rojo, Maciste Argente y Jorge Benítez (Valencia)

6
TEMA DE PORTADA
Los nuevos modelos de transporte sostenible y autónomo, un reto para las aseguradoras

Esther Ruiz. Responsable de Zona Levante ARAG

20
ASESORÍA
Las coberturas en siniestros de daños a cargo del CSS en las pólizas de autos, por Juan Manuel Gracia Tonda, abogado. Mompó Abogados

29
ENTIDADES ASEGURADORAS
Cuida de la salud de tu equipo con DKV Pymes
Más de 21.000 nuevos funcionarios confían en Asisa
Allianz reúne a sus empleados más solidarios
ARAG celebra su Convención de Ventas, enfocada en la innovación

40
RUTAS POR LA COMUNITAT VALENCIANA
Sorita

42
RECOMENDACIONES DIRECTORIO
Casos Prácticos de Valoración de fincas

➤ INSTALACIONES

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

➤ FORMACIÓN

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

➤ ASESORÍAS

Fiscal, Jurídica, Laboral, Informática y Técnica.

➤ CONVENIOS DE COLABORACIÓN

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

➤ ATENCIÓN AL CLIENTE

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

➤ TARJETA DE COLEGIADO

Identificación colegial y ventajas significativas en empresas asociadas.

➤ BIBLIOTECA

Biblioteca profesional, informes técnicos y revistas del sector.

➤ INFORMACIÓN

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

➤ SEGUROS COLECTIVOS

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

➤ RELACIONES PÚBLICAS

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

➤ PUBLICACIONES

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

➤ CÓDIGO DEONTOLÓGICO

Código Deontológico de la Mediación de Seguros.



➤ ALICANTE

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

➤ CASTELLÓN

Av. Capuchinos, 14 12004 Castellón
Tel. 964 220 387 Fax. 964 231 301
csc@mediadorescastellon.com
www.mediadorescastellon.com

➤ VALENCIA

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



ANTONIO FABREGAT

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

LLEGA EL GRAN EVENTO DE LA MEDIACIÓN

Marzo es sinónimo de FORINVEST y del Foro Internacional del Seguro, que en 2018 cumple su undécima edición con una programación de la que pueden encontrar todos los detalles en el interior de este número de Mediadores de Seguros.

En los últimos meses se han sucedido las reuniones del comité organizador del Foro Internacional del Seguro, en las que se ha llevado a cabo un importante trabajo de debate y configuración de contenidos siguiendo siempre la máxima del interés para el profesional. Una primera parada en este camino fue la presentación de las líneas básicas del programa a las entidades aseguradoras, el pasado mes de noviembre. Desde entonces, el trabajo ha sido de precisión, añadiendo nombres a los ejes del programa. Tal como adelantamos en su momento, los contenidos girarán en torno a las novedades legislativas derivadas de la transposición de la IDD, los modelos de negocio sostenibles o los nuevos requisitos de formación. Durante los dos días de feria, participaran los máximos responsables de las entidades aseguradoras de España para debatir y dar respuestas sobre el futuro del sector del seguro. Contaremos con la opinión de destacados nombres tanto de la administración como de las entidades y la mediación. En este sentido, quiero agradecer la presencia de Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General, que un año más vuelve a dar su apoyo al Foro con todo lo que ello conlleva. Además, cabe destacar el premio Forinvest que tan merecidamente recibirá el consejero delegado de Fiatc, Joan Castells, así como las potentes conferencias de apertura y clausura del certamen.

Otro de los temas de interés y que, de hecho, llevamos en portada, es el reto del coche autónomo y de las nuevas formas de movilidad sostenible. En el reportaje que sigue a estas páginas se esboza un panorama que, sin duda, supone un reto para el seguro y, particularmente, para la mediación profesional, ya que asistimos a una disrupción en lo que ha sido la manera de entender el seguro de autos hasta ahora. Las máquinas empiezan a tener un papel inimaginable hace unos años, cosa que nos obliga a ponernos al día y a entender este nuevo panorama. que se completa con las nuevas formas de movilidad sostenible. Nos encaminamos hacia un futuro sin petróleo, una etapa más para el sector asegurador, que nació mucho antes de que existieran los motores de combustión. No me cabe ninguna duda de la óptima adaptación al medio que el sector llevará a cabo.

Por último, no quiero dejar pasar la ocasión de poner en valor la entrevista a cuatro bandas que pueden leer en este número y cuya lectura recomiendo vivamente. Convocados por Mónica Herrera se reunieron recientemente en el Colegio de Valencia los nuevos presidentes de FECOR, AEMES, ACS-CV y APROCOSÉ, asociaciones representativas, de la mediación que, en los dos primeros casos, cuentan con ámbito nacional. Maciste Argente, Jorge Benítez, Álvaro Olmos y Martín Julián Rojo tienen varias cosas en común: su pasión por la defensa y la mejora de la posición de los mediadores de seguros y, además, su pertenencia al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Dice mucho del compromiso que los colegiados de la Comunidad Valenciana y, en este caso, del Colegio de Valencia, tienen con su colectivo. En su tarea de reivindicación y representación nos tendrán a los Colegios, en tanto que casa común de toda la profesión, siempre a su lado, orgullosos de que nuestros compañeros hayan asumido tan alta responsabilidad.



LOS NUEVOS MODELOS DE TRANSPORTE SOSTENIBLE Y AUTÓNOMO, UN RETO PARA LAS ASEGURADORAS



El modelo de transporte está variando a pasos agigantados. La incursión en el mundo del motor de empresas tecnológicas o los nuevos modelos sostenibles y autónomos realizados por PAS Peugeot – Citroën y Toyota, obligan al sector a estar alerta. Cambian los vehículos y, con ello, el sector de las aseguradoras indefectiblemente tiene que ir por la misma carretera

Este reto para aseguradoras, pero también para conductores no va a ser en el largo plazo. De hecho, el Gobierno español ya está mostrando su voluntad para legislar en esta materia y, de esta forma, facilitar que la entrada de estos nuevos medios de transporte sea una realidad, tanto en cuanto el sector, industria y compradores, se han mostrado muy propensos al cambio de modelo en nuestro país.

En primer lugar, por lo que se refiere al marco legislativo, la DGT ya ha trasladado su voluntad de desarrollar el marco regulatorio necesario para facilitar la puesta en circulación de vehículos equipados con esta tecnología. Los principales aspectos del cambio normativo a realizar, que se enmarcarán en la Ley sobre Tráfico, Circulación de Vehículos a Motor y Seguridad Vial, se centrarán en la definición de responsabilidades a partir del tercer nivel de automatización y en la definición del proceso de homologación o certificación de la aptitud técnica de los sistemas autó-

nomos. El matiz de la automatización es muy importante, puesto que ya contamos con modelos semiautónomos en el mercado como veremos más adelante.

La otra cuestión, que explicábamos con anterioridad, tiene que ver con la buena recepción del sector en España, que facilita la introducción de los coches conectados, eléctricos y autónomos. En primer lugar, con respecto a la producción de vehículos, nuestro país es puntero, ya que más de una decena de modelos se están fabricando en nuestro territorio.

En el apartado de los consumidores, el interés por estos coches ecológicos que incluyen más funciones autónomas es evidente. El último Plan Movalt que destinaba una partida de 20 millones de euros para la adquisición de estos nuevos vehículos se agotó en menos de 24 horas. Un claro síntoma de bolsa de demanda retenida existente. Por lo tanto, nos referimos a un sector estratégico con un recorrido interesante en el corto plazo.



El coche autónomo no es ciencia ficción

Con estos datos encima de la mesa, tenemos cada vez más claro que el coche autónomo no es parte de una película de ciencia ficción. Las innovaciones tecnológicas son bien recibidas por los consumidores e incentivadas por el estado en la adquisición de nuevos vehículos. Aún así, todavía no hay una fecha para hablar de un número significativo de coches puramente autónomos por nuestras carreteras, pero sí que la hay de vehículos que realizan funciones autónomas que reducen sensiblemente la siniestralidad.

Si ponemos el foco en este último punto, atenderemos a que cada vez nos encontramos con más modelos que, por ejemplo, aparcen solos con una gran fiabilidad. Otro gran ejemplo son los avisadores de cansancio, los apoyos para mantenerse en la vía y muchas más funcionalidades autónomas que facilitan la mediación del vehículo en la conducción, reduciendo sensiblemente el número de siniestros, el cual, según los datos de la DGT en un 90% son por fallos humanos.

Por lo tanto, el coche autónomo, aunque no en su plenitud, ya está aquí. Así, con la intervención de la máquina, sacamos la fácil conclusión de que la prima del seguro de

un coche autónomo se reduce como consecuencia del menor número de accidentes derivados del uso de las nuevas tecnologías en el vehículo.

¿Cómo influye la autonomía en los seguros de coche?

Nos centramos en el papel de las aseguradoras en la transición del coche autónomo. En este sentido, cuando los coches autónomos estén totalmente implantados, los seguros de coche tendrán que adaptarse a la nueva situación y ofrecer a sus clientes otros servicios y prestaciones que se amolden al nuevo modelo de conducción, donde todos los ocupantes del coche se consideran pasajeros, incluido el conductor.

Los seguros de coche autónomo, además de tomar en consideración la reducción de siniestros e infracciones que pueden ocurrir, también deben incluir en sus pólizas las modificaciones necesarias respecto a la responsabilidad civil. Dado que la figura del conductor no existe como tal en este tipo de coches, será la aseguradora quien delimite sobre quién recaerá la responsabilidad en caso de accidente. En estos supuestos, se produce un nuevo protagonista. De hecho, será el fabricante del vehículo, así como la marca del equipo tecnológico (software, GPS, etc.), quienes respondan sobre el incidente.

Los seguros de coche autónomo, además de tomar en consideración la reducción de siniestros e infracciones que pueden ocurrir, también deben incluir en sus pólizas las modificaciones necesarias respecto a la responsabilidad civil



El propietario del coche también tendrá una parte de responsabilidad y para aclarar los hechos, será necesario analizar si la persona iba conduciendo o si lo hacía el coche de forma automática

A pesar de ello, el propietario del coche también tendrá una parte de responsabilidad y para aclarar los hechos, será necesario analizar si la persona iba conduciendo o si lo hacía el coche de forma automática. Ahora bien, hay una cosa que, evidentemente, no va a cambiar, ya que al igual que sucede ahora con los coches tradicionales, analizar las circunstancias que han provocado el siniestro seguirá siendo clave para determinar quién es el responsable. La reinversión de las compañías aseguradoras a la hora de ofrecer un seguro de coche autónomo también pasa por valorar los costes de reparación que tendrán las diferentes partes mecánicas y tecnológicas de estos vehículos. Del mismo modo, en este tipo de pólizas es preciso revisar ciertas coberturas ya existentes para adaptarlas a los coches autónomos, como pueden ser la asistencia en viaje o las revisiones del automóvil.

Antes y después en siniestralidad

A pesar de las incertidumbres que pueda presentar, si hay algo claro en relación al coche autónomo es que supondrá un antes y un después en la siniestralidad. De hecho, algunas fuentes hablan de que en 2050 la siniestralidad podría haberse reducido en torno a un 80% debido al uso generalizado del coche autónomo.

A la implantación progresiva del coche autónomo, hay que sumar una serie de realidades que también se introducirán mejoras tecnológicas para que en caso de accidente, el número de víctimas mortales sea el menor posible. De hecho, el sistema eCall será obligatorio para todos los vehículos nuevos que se vendan en Europa a partir de este mismo año.

Este sistema, según estima la UE, prevé reducir en un 10% el número de fallecidos en accidentes de tráfico. Así, en caso de siniestro grave, el propio vehículo podría realizar una llamada automática al número de Emergencias (112) en la que transmita la ubicación exacta del vehículo, el número de ocupantes y otros datos de interés para los servicios de emergencias.

Necesariamente, si baja el número de accidentes y el riesgo de sufrir uno se reduce de manera significativa, bajará también el precio de la prima del seguro. Como es bien conocido, el

modelo actual del seguro se basa en la siniestralidad para establecer las primas. Si los accidentes se reducen a niveles mínimos, no tendrá sentido que las primas sigan manteniendo el mismo precio, por lo que descenderán considerablemente. Ante esto, las aseguradoras tendrán que modificar el foco de su negocio (siniestralidad) y el modelo tendrá que cambiar, que reinventarse con nuevos productos que ofrecer relacionados con la ayuda en carretera, servicios tecnológicos o de apoyo.

Cómo actuar ante la siniestralidad

Como ya hemos advertido, gracias a la intervención de las nuevas tecnologías la frecuencia siniestral debe disminuir, lo que en teoría debe conducir a un abaratamiento del precio del seguro. Pero no podemos olvidar que, como sucedió con otras innovaciones tecnológicas supondrá que el coste de reparación del siniestro se incrementa debido a la sofisticación de la maquinaria. Esto podría suponer un encarecimiento del precio de los seguros de daños.

Y de ahí tocamos otro punto sensible. Un dilema moral, casi de novela de Phillip K. Dick. ¿Cómo reaccionará la máquina ante un inevitable siniestro. Por ejemplo, niño tras balón que cruza la calle sin mirar. ¿Salvará la máquina al conductor o al peatón? ¿Quién es el responsable de la toma de decisiones? Se trata de lo que algunos han definido como algoritmo de la muerte. Ante tal circunstancia, los conductores no son capaces de tomar una decisión al uso. Es decir, actúan por instinto. Sin embargo, el coche autónomo tendrá que asumir el papel del conductor y ser capaz de tomar ese tipo de decisiones que la legislación marco tiene que ser muy clara en valorar.

Por concluir y para establecer conclusiones, una reducción en la frecuencia de la siniestralidad debería incidir de forma directa en el precio del seguro salvo que la oferta global del mismo, se completará con otros atributos o servicios de valor añadido. Deberían mejorar o aportar más valor aquellas garantías o coberturas no asociadas a la conducción activa del vehículo (vehículo en reposo), así como trabajar en nuevos servicios de valor añadido que realmente aporten un valor real a nuestros asegurados.



Esther Ruiz

Responsable de Zona Levante
ARAG



El Grupo ARAG es uno de los tres principales proveedores de protección legal en todo el mundo. En España pone a disposición de sus clientes productos de Defensa Jurídica y Asistencia en Viaje. De todo esto, y de su relación con los Mediadores, hablamos con su responsable de zona, Esther Ruiz.

“PARA ARAG ES FUNDAMENTAL LA LABOR DE PRESCRIPCIÓN DE NUESTROS PRODUCTOS QUE REALIZAN LOS MEDIADORES”

¿Cuáles son los productos que ofrecen en el ámbito de autos?

Ofrecemos coberturas jurídicas para conductores con los productos ARAG Auto, Vehículo de Sustitución, Conductor, Carné por puntos y Transporte. Esta gama de seguros ha sido diseñada para proteger jurídicamente a los conductores en cualquier situación, como accidentes, infracciones que impliquen pérdidas de puntos u otros imprevistos. Y sin necesidad de que ocurran con coche propio.

ARAG también pone a disposición de sus clientes seguros de Asistencia en Viaje a vehículos específicos para conductores particulares, de turismos y de motos, y conductores profesionales de furgones, camiones, vehículos industriales y autocares.

¿Han introducido algún tipo de novedad en sus productos y servicios de cara al ejercicio 2018?

No se han modificado las garantías de nuestras pólizas. No obstante mante-

nemos nuestra política de hacer “trajes a medida”, es decir, podemos adaptar las coberturas de nuestros productos a las necesidades concretas de nuestros clientes.

¿Qué tipo de colaboración mantienen con otras aseguradoras?

Nuestra colaboración con otras entidades aseguradoras se plasma fundamentalmente a través del Reaseguro. Por medio de este contrato, ARAG asume la cobertura de los riesgos cedidos proporcionándoles asistencia jurídica, asistencia en viaje o, en otros casos, subsidio, según las garantías y límites que se hayan estipulado en el contrato. De este modo, dichas compañías pueden ofrecer a sus asegurados nuevos beneficios y coberturas de la mano de una entidad especialista, independiente y líder en su sector como es ARAG.

¿Cuál es el valor que ARAG otorga a la mediación profesional de seguros?

ARAG es una compañía especialista y, para nosotros, es fundamental la labor

de prescripción de nuestros productos que realizan los mediadores. Por ese motivo nuestra apuesta va encaminada a ofrecer productos especializados y de alta calidad que sirvan para que los mediadores puedan diferenciar su oferta en el mercado con productos y servicios de calidad. Apostamos muy fuerte en la formación de los mediadores, les apoyamos con una amplia red comercial e invertimos mucho en la tecnología para facilitar su labor administrativa.

¿Qué aportación realizan los mediadores a la sociedad?

La aportación fundamental de los mediadores es hacerlo adaptándose a las necesidades de cada cliente para ofrecer la mejor solución aseguradora posible porque no todos tenemos los mismos riesgos. También destacaría la aportación que tienen los mediadores en la solución satisfactoria de los millones de siniestros que se producen cada año en España.

EL CONSEJO DE MINISTROS APRUEBA EL ANTEPROYECTO DE LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS

El Consejo de Ministros aprobó el pasado 26 de enero el anteproyecto de la nueva Anteproyecto de Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros, tras estudiar el informe remitido por el ministro de Economía, Industria y Competitividad, en adaptación de las nuevas normas europeas y que refuerza la protección del asegurado mediante obligaciones de transparencia y conducta para los distribuidores de seguros. El texto deberá obtener los dictámenes correspondientes y volverá de nuevo al Consejo de Ministros para ser aprobado como Proyecto de Ley e iniciar la tramitación parlamentaria.

De acuerdo a la norma el cliente deberá ser informado de todos los costes, gastos y riesgos que asume en los productos de inversión basados en seguros, y tendrá acceso a una evaluación periódica de su idoneidad. Además, se endurecen las sanciones por incumplimiento de las obligaciones de información y se regulan por primera vez las denominadas ventas cruzadas, es decir, aquellas que añaden al contrato de seguro servicios o productos auxiliares.

Una Directiva comunitaria del 20 de enero de 2016 sobre la distribución de seguros introducía una serie de modificaciones en otra Directiva comunitaria del 9 de diciembre de 2002, sobre la mediación en seguros. Con ello se busca garantizar un mismo nivel de protección a los clientes, sea cual sea el canal a través del cual se adquiera un producto de seguro y su traslación a las disposiciones nacionales relativas al acceso y ejercicio de la actividad de distribución de seguros y reaseguros.

Distribuidores

Se considera como distribuidores de seguros y reaseguros, no solo a los mediadores, como hasta ahora, sino también a las entidades aseguradoras y reaseguradoras, al igual que 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, el concepto de distribución de seguros incluye la actividad desarrollada a través de los denominados comparadores de seguros.

Mediadores

Dentro de las categorías de mediadores de seguros, los operadores de banca-seguros se configuran, desde un punto de vista normativo, como agentes de seguros (exclusivos o vinculados), si bien con ciertas particularidades. Se suprimen las limitaciones en cuanto a la puesta a disposición de un único operador de banca-seguros de las redes de las entidades de crédito o establecimientos financieros de crédito, sin perjuicio de mantener la incompatibilidad para que las redes cedidas puedan operar simultáneamente, en todo o en parte, como colaboradores mercantiles de otros mediadores de seguros de distinta clase.

El Anteproyecto prevé que los mediadores de seguros puedan servirse de sitios web u otras técnicas de comercialización a distancia mediante los que se proporcione al cliente información comparando precios o coberturas de un número determinado de productos de seguros de distintas compañías. Se refuerzan, además, los requisitos de organización y competencia profesional y las obligaciones de información y normas de conducta que deben seguir los distribuidores de seguros. Se establece la obligación para todos los mediadores de seguros de acreditar que los fondos pertenecientes a clien-

tes son transferidos a través de cuentas completamente separadas del resto de recursos económicos del mediador.

Deber de información

El deber de información al cliente de productos de seguros se regula ampliamente en el Anteproyecto y se establecen requisitos adicionales en relación con la distribución de productos de inversión basados en seguros, buscando evitar o, en su caso, prevenir, potenciales conflictos de intereses.

En cuanto a las obligaciones de información para los usuarios de productos de inversión basados en seguros, se establece que deberá informarse de todos los costes y gastos asociados, incluidos el coste de asesoramiento, cuando proceda, el coste del producto de inversión basado en seguros y la forma en que éste podrá pagarlo, así como cualquier pago relacionado con terceros. Se deberá advertir sobre los riesgos conexos a los productos de inversión basados en seguros o a determinadas estrategias de inversión propuestas. Por último, para las situaciones en las que se ofrezca asesoramiento, se crea la obligación de proporcionar una evaluación periódica de la idoneidad del producto de inversión.

Ventas cruzadas

Se introduce el concepto de ventas cruzadas, con la obligación para el distribuidor de seguros de informar al cliente, cuando el contrato de seguro se ofrezca conjuntamente con servicios o productos auxiliares, si los distintos componentes pueden adquirirse separadamente, y los correspondientes justificantes de los costes y gastos de cada componente. Se establecen requisitos en materia de gobernanza de productos, en particular en el diseño, aprobación y control de los mismos.

En materia de infracciones y sanciones, se refuerza su régimen y se fijan unas sanciones de carácter pecuniario adaptadas y en línea con el marco general establecido por la citada Directiva comunitaria de 2016.



SEGUIMOS AVANZANDO JUNTOS

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

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

www.musepan.com 902 903 950

OF. CENTRALES VALENCIA

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

ALICANTE

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



LOS ALUMNOS DEL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS EN SU EDICIÓN 2017-2018 REALIZAN LOS PRIMEROS EXÁMENES

Los alumnos del Curso Superior de Seguros organizado por los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana realizaron el miércoles 20 de diciembre el primero de los exámenes a los que se enfrentarán a lo largo del año, y en el que se evaluaron los conocimientos adquiridos durante el primer trimestre lectivo.

En el caso del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia los más de 40 alumnos con que este año cuenta el curso organizado por el colegio de Valencia y el Centro de Estudios del Consejo General, CECAS, contestaron a preguntas correspondientes a los contenidos de los dos primeros módulos temáticos relativos a la figura del mediador y a la teoría general del seguro.

Por lo que respecta al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón, la comisión de Formación señala que, pese a lo reducido del número de alumnos que se han matriculado en esta edición, “el Colegio está realizando un gran esfuerzo en la realización del curso”, cuyos contenidos se evaluaron el mencionado día 20 con total normalidad”. El Colegio de Castellón, además, destaca la “mayor dedicación individualizada a cada uno de los alumnos”.

En cuanto al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, la celebración del Curso Superior de Seguros está deparando en opinión de la organización, “un excelente resultado, por cuanto el alumnado, en número de inscritos superior a anteriores promociones, viene reflejando el gran interés en recoger los conocimientos aseguradores”. Tanto es así que en una primera vista, y a falta de los resultados definitivos, “se comprueba que tanto este primer examen como en los sucesivos para ellos no es una barrera, sino una demostración positiva de su esfuerzo para obtener el preciado Apto”, añaden desde el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante.



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



ALICANTE ACOGE DOS JORNADAS SOBRE EL SEGURO MAXYMAS Y AVANT2

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante realizó dos jornadas formativas el pasado 23 de noviembre con las que se fomentó el aumento y mejora en la calidad del servicio a los clientes y el disponer de nuevas herramientas de trabajo. La primera jornada de MaxyMas, que da nombre a un seguro de segunda capa de responsabilidad civil que por lo tanto actúa en exceso de cualquier otra póliza que cubra el mismo riesgo. La segunda jornada formativa fue de Avant2, que es una plataforma que nació con la vocación de convertirse en el punto de entrada de toda la producción de tu correduría, la dos jornadas, las presentó nuestro Vicepresidente, Mariano Hernanz. En la Jornada de MaxyMas el ponente fue Álvaro Vilar, product manager de MaxyMas y en la Jornada de Avant2, el ponente fue Ángel Blesa, director comercial de Codeoscopic. Ambas jornadas contaron con una amplia asistencia.

UNIÓN PROFESIONAL Y EL COLEGIO DE VALENCIA FIRMAN UN ACUERDO SOBRE FORMACIÓN

El pasado jueves 8 de febrero tuvo lugar en el salón de actos del Colegio Profesional de Mediadores de Valencia la asamblea general ordinaria de Unión Profesional de Valencia, entidad de la que forma parte el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, que también sirvió para presentar el acuerdo en materia formativa entre ambas partes.

Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia manifestó en la bienvenida del acto su satisfacción porque Unión Profesional eligiera las instalaciones colegiales para la celebración de su asamblea. Por su parte, el presidente de Unión Profesional y decano del Colegio de Abogados de Valencia, Rafael Bonmatí, resaltó la importancia de la Colegiación como valor del servicio al ciudadano.

Previamente a la Asamblea se presentó la III edición de los Premios a la Excelencia Profesional, que reconocen las mejores prácticas profesionales de los colegiados, resaltando el valor de la excelencia en todos los campos. El jurado de este año se dará a conocer próximamente. Además ambas partes firmaron un protocolo de colaboración en materia formativa.





ARRANCA LA SEGUNDA EDICIÓN DEL CURSO EXPERTO +SALUD +VIDA EN EL COLEGIO DE VALENCIA

El pasado 30 de enero comenzó la segunda edición del curso Experto +Salud +Vida organizado por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia.

El curso, que tiene carácter semipresencial, ha vuelto a contar con una notable respuesta de los profesionales, y tiene como objetivo propiciar el conocimiento de estrategias y de aspectos de conocimiento técnico en el negocio de salud y vida, además de desarrollar un perfil de experto en vida dentro de la empresa de mediación. Con ello se pretende capacitar al profesional en el desarrollo de estrategias de negocios y como técnico de este tipo de producto. El curso se estructurará en tres módulos, que incluirán en cada uno de ellos las asignaturas troncales, las de especialización y el trabajo en equipo. La metodología del curso combinará diferentes elementos pedagógicos de la modalidad presencial y e-learning, con clases presenciales semanales, foros de debate, tutorías, ejercicios prácticos y trabajo en equipos.

Los temas abordados en el curso completan una visión global sobre el negocio de Salud y Vida, empezando por el plan estratégico, el análisis externo e interno, las estrategias de mercado o la segmentación de la cartera y las posteriores campañas comerciales. También se estudian los elementos del seguro de personas y las cuestiones relativas al blanqueo y protección de datos.

En el ámbito de Vida se detallan sus modalidades y el funcionamiento del sistema de Previsión Social y de las cotizaciones y prestaciones de la Seguridad Social, además de los mercados financieros y la fiscalidad. El tercer bloque se completa con el estudio de los diferentes productos de Vida.

Con una duración total de cuatro meses y 180 horas lectivas, el certificado del curso está reconocido por la Fundación Universitaria San Pablo CEU, el Centro de Estudios del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros (CECAS) y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia.

El certificado del curso está reconocido por la Fundación Universitaria San Pablo CEU, el Centro de Estudios del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros (CECAS) y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia.



LAS COBERTURAS EN SINIESTROS DE DAÑOS A CARGO DEL CONSORCIO DE COMPENSACIÓN DE SEGUROS EN LAS PÓLIZAS DE AUTOS

Juan Manuel Gracia Tonda

Abogado. Mómo Abogados Despacho Jurídico, asesores de los Colegios de Alicante, Castellón y Málaga.



Desde el 1 de enero de 2016 el CCS asume la cobertura de Riesgos Extraordinarios a los Bienes en todos los contratos de Autos que incluyan SOA y/o Responsabilidad Civil Suplementaria, con independencia de si tiene o no coberturas de Daños.

Por parte del Consortio de Compensación de Seguros como asegurador, en lo que respecta al ámbito del seguro de responsabilidad civil de automóviles, asume la cobertura obligatoria de los vehículos a motor no aceptados por las entidades aseguradoras, así como la de los vehículos a motor del Estado, Comunidades Autónomas, Corporaciones Locales y Organismos Públicos que lo soliciten. Señalar que en estos vehículos asegurados la legislación señala la posibilidad de que el Consorcio asuma cobertura por encima de los límites del seguro obligatorio.

En caso de tener la cobertura con el Consorcio está cubierto la reparación de los daños producidos a terceros por hechos de la circulación hasta las siguientes cantidades establecidas en la ley sobre responsabilidad civil y seguro en la circulación de vehículos a motor:

- Daños a las personas: hasta 70 millones de euros, cualquiera que sea el número de víctimas.
- Daños en los bienes: hasta 15 millones de euros por siniestro.
- Asistencia médica, farmacéutica y hospitalaria: en la cuantía necesaria hasta la sanación o consolidación de secuelas, siempre que el gasto esté debidamente justificado.

- Gastos de entierro y funeral: según los usos y costumbres del lugar donde se preste el servicio, en la cuantía que se justifique.

Si bien debemos precisar que no quedan incluidos los daños causados a terceros por encima de los referidos límites cuantitativos, los daños y perjuicios ocasionados por las lesiones o fallecimiento del conductor del vehículo causante del accidente, los daños materiales sufridos por el propio vehículo asegurado ni por las cosas en él transportadas como consecuencia del accidente, las coberturas distintas a la de responsabilidad civil tales como reclamación de daños, defensa jurídica, asistencia en viaje, etc.

Y en cuanto a cobertura subsidiaria, el Consorcio indemnizará los daños en los supuestos de vehículo causante desconocido, sin seguro o robado; o en casos en que la Entidad aseguradora hubiera sido declarada en quiebra, en suspensión de pagos o se encontrara en situación de insolvencia con liquidación intervenida o asumida por el propio Consorcio. En determinados supuestos, también reembolsará las indemnizaciones satisfechas a los perjudicados residentes en otros Estados del Espacio Económico Europeo por los respectivos organismos de indemnización.



Asimismo cabe señalar que en fecha 14 de julio de 2015 se aprobó la Ley 20/2015 de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras. (entró en vigor el 01/01/2016) en la que en su disposición final octava, modifica el Estatuto Legal del Consorcio de Compensación de Seguros incluyéndose el ramo del Seguro Obligatorio de Automóviles como ramo Consorciable para los Riesgos Extraordinarios a los Bienes determinando la inclusión del recargo y consecuentemente cobertura de Riesgos Extraordinarios a los Bienes en todos los contratos de Autos que incluyan Seguro Obligatorio Automóvil y/o Responsabilidad Civil Suplementaria, con independencia de si tiene o no coberturas de Daños. Sin embargo debemos recordar que solo se tiene derecho a indemnización cuando ante evento extraordinario (inundación extraordinaria, terremoto, tempestad ciclónica, caída de cuerpos siderales, terrorismo, motín, tumulto popular, actos de fuerzas de seguridad) el afectado o víctima cuente con una póliza de seguro con-

tratada con una entidad privada del mercado.

En los supuestos que no se encuentre el perjudicado conforme con la indemnización percibida del Consorcio de Compensación se puede formular ante el mismo la oportuna reclamación ante dicho organismo mediante escrito, en el cual se relatará las causas y se acompañará el presupuesto realizado de los daños que se estimen. Si bien debemos precisar que respecto a las cuestiones de hecho consignadas en las valoraciones de daños, el Servicio de Atención al Asegurado no puede pronunciarse sobre las discrepancias o controversias que el asegurado pueda plantear en relación con las causas materiales del siniestro ni con el contenido de las valoraciones de daños efectuadas por los peritos del Consorcio en sus informes o dictámenes, por lo que dichas reclamaciones serán devueltas a los solicitantes para que, si lo entienden oportuno, acudan al procedimiento pericial contradictorio regulado en el artículo 38 de la Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro.

“El CCS como asegurador asume la cobertura obligatoria de los vehículos a motor no aceptados por las entidades aseguradoras, así como la de los vehículos a motor de los Organismos Públicos que lo soliciten”



EL COLEGIO DE CASTELLÓN FACILITA A LOS PROFESIONALES LA GESTIÓN DE PROTECCIÓN DE DATOS



La protección de los datos de los clientes y, por tanto, el cumplimiento estricto de los dispuesto en la LOPD es uno de los caballos de batalla de la mediación profesional de seguros. Por este motivo, las instituciones colegiales están empezando a ofertar este servicio a los mediadores.

Una de las novedades que el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón está ofertando durante el presente ejercicio es la consultoría sobre protección de datos. En concreto, se ha llegado a un acuerdo con la firma Seynor, ubicada en capital castellanense. Se trata de un despacho especializado en soluciones informáticas para la empresa que tiene en la proximidad un factor clave de su filosofía, por lo que centra su actividad en servicio dentro de la provincia de Castellón. Además de realizar el análisis inicial para los colegiados sin coste, gracias a este protocolo, Seynor ofrecen un importante descuento en los servicios contratados y mantenimiento gratuito por un año. Además, se incluye consultas y asesoramiento gratuito a todos los colegiados, hayan o no contratado servicios con la empresa.

Otra de las novedades para 2018 es la del fomento de formación del profesional en materia de peritaciones, gracias al convenio suscrito con la empresa Peryser 2014 s.l., Peritaciones y Servicios de Automoción, del que informamos en este mismo número de Mediadores de Seguros.

Tanto este servicio como la consultoría sobre protección de datos se une al amplio catálogo de prestaciones que el Colegio de Castellón pone al alcance de los profesionales en diversos ámbitos, como el de la formación, con el Curso Superior de Seguros, los cursos básicos y los cursos monográficos.

Por lo que respecta a la asesoría, además de esta novedad relativa a la protección de datos, los colegiados pueden acceder al asesoramiento jurídico que brinda Mompó Abogados, incluyendo civil, mercantil, contable, fiscal, tecnologías de la información, laboral, administrativo y penal. Además, el despacho jurídico también resuelve consultas sobre siniestros dudosos que se puedan plantear con las compañías.

La atención al cliente del Colegio de Castellón incluye un departamento del defensor del cliente para atender las quejas y reclamaciones formuladas, ofrecido por Gómez-Tejedor Abogados. Todo esto se complementa con los convenios de colaboración que el Colegio de Castellón mantiene con diferentes entidades aseguradoras, con el fin de acceder a condiciones más ventajosas para los colegiados. En 2018 se mantienen convenios con DKV (seguro de salud), DAS (protección jurídica) o el Banco Popular, entre otras.

El acceso a las tecnologías de la información también es uno de los aspectos que el Colegio de Castellón atiende gracias al acuerdo establecido con QS, que ofrece interesantes descuentos a los colegiados en los programas informáticos que desarrolla.

Otras prestaciones del Colegio para sus miembros es el seguro de Responsabilidad Civil para agentes o el PREBLAC, el servicio informativo obligatorio sobre prevención y blanqueo de capitales.

EL COLEGIO DE ALICANTE SE REÚNE CON SUS ENTIDADES COLABORADORAS



El Colegio de Mediadores de Alicante se reúne con las principales compañías del sector para hacer balance del año 2017 y sentar las bases de trabajo para el año 2018 en el que debemos seguir creciendo económica y socialmente. Eusebio Climent presidente del Colegio de Alicante agradeció a los presentes el esfuerzo y la dedicación mostrada en el año que estamos a punto de terminar a la hora de ofrecer más y mejor calidad de servicios a los colegiados y en especial a las personas que confían en profesionales para gestionar sus seguros. Climent ha hecho un llamamiento al trabajo conjunto y coordinado entre compañías para ofrecer más calidad y mejor servicio, en este sentido el presidente del Colegio de Alicante ha hecho especial hincapié en fortalecer los mecanismos de control de calidad en los productos pero en especial para luchar contra el intrusismo profesional que supone una merma para la imagen y el trabajo que realizan miles de personas en España con dedicación, esfuerzo, ilusión y entrega. Eusebio Climent cree que estamos en un buen momento para crecer y para ello ha pedido a todas las compañías defender la profesionalidad de los

mediadores y agentes ya sean vinculados o exclusivos como uno de los pilares fundamentales para sustentar este crecimiento.

Por otro lado, el presidente del Colegio de Alicante, ha anunciado a todas las compañías que el Colegio pone en marcha para el 2018 los preparativos para la conmemoración del 75 aniversario del Colegio de Alicante que se celebrará a lo largo del año 2019 y para lo que ha pedido el apoyo y dedicación a la hora de culminar con éxito todas las actividades que se van a poner en marcha.

Mariano Hernanz, vicepresidente del Colegio hizo un llamamiento a la unidad de todos los profesionales estén colegiados o no, sean mediadores, agentes o trabajadores para entre todos logremos crecer con fuerza y dar la mejor respuesta a la confianza que día a día miles y miles de personas depositan en nosotros.

El encuentro finalizó con un brindis para desear a todos una feliz navidad, un fin de año 2017 tranquilo y un 2018 cargado de retos para afrontar con, al menos, la misma ilusión que hemos afrontado el año que nos va a dejar.

NUEVA NEWSLETTER JURÍDICA DEL COLEGIO DE VALENCIA



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha comenzado a enviar a los profesionales colegiados una newsletter con contenidos jurídicos que, con periodicidad quincenal, resolverá las principales dudas formuladas por los profesionales de la provincia de Valencia.

Los contenidos de esta newsletter son desarrollados por el despacho jurídico del Colegio, Beneyto Abogados. Este servicio se une a la amplia gama de utilidades que la institución pone a disposición de sus colegiados, y que en los últimos meses están siendo incrementados.

La newsletter recoge las consultas más frecuentes que los colegiados remiten al despacho jurídico colegial, como las consecuencias jurídicas del impago de la prima o la nueva figura del colaborador externo, que son los dos temas con los que se ha inaugurado este nuevo servicio de asesoría jurídica.

EL FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO DE FORINVEST DEBATIRÁ SOBRE LOS NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO



El Foro Internacional del Seguros volverá a ser en 2018 unos de los principales puntos de atracción de Forinvest, gracias a su completa nómina de ponentes y a los temas de máxima actualidad que se abordarán

La XI edición del Foro Internacional del Seguro de Forinvest, que se celebra los días 7 y 8 de marzo en Feria Valencia organizado por el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, debatirá sobre los nuevos modelos de negocio y los cambios legislativos. De esta forma, los contenidos girarán en torno a las novedades legislativas derivadas de la transposición de la IDD, los modelos negocio sostenibles o los nuevos requisitos de formación. Durante los dos días de feria, participarán los máximos responsables de las entidades aseguradoras de España para debatir y dar respuestas sobre el futuro del sector del seguro.

Con el título “¿Qué debemos saber ante el nuevo panorama legislativo?”, la periodista Maribel Vilaplana moderará las intervenciones de Raúl Casado, subdirector general de Ordenación y Mediación en Seguros de la DGSFP; Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros; Francisco Arregui, director general del Grupo Catalana Occidente; Ignacio Mariscal, consejero delegado

Reale Seguros y Álvaro Iglesias, director de Distribución Intermediada de Liberty Seguros. El debate partirá de dos factores claves para las aseguradoras como son: la confianza y un cliente bien informado, y dará paso a la entrega del Premio a la Mediación que recaerá sobre Mariano Hernanz, vicepresidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante. El futuro de la mediación a medio y largo plazo es otra de las cuestiones que estará presente durante la primera jornada del Foro Internacional del Seguro y que da nombre al siguiente debate. Moderado por el Corredor de Seguros, Philippe Marugán, los ponentes darán su opinión sobre las apuestas de modelo de negocio del seguro dejando en relieve sus preferencias ante la tradición o innovación o el crecimiento orgánico o corporativo. En esta sesión participarán Santiago Macho, gerente Auxfixe Asesores; Luis López, director general de Espabrok; Jorge Pons, consejero delegado de Quality Brokers; Rafael Mengot, director general de Coinbroker y Manuel Hurtado, consejero delegado de Hurtado y Asociados.

El jueves 8 de marzo será el turno de debatir las nuevas figuras del sector: asesor/ informador. De nuevo la encargada de moderar la sesión será la periodista Maribel Vilaplana y contará con la participación de Cristina del Ama, directora general de Allianz; Carlos Palos, director de ventas y distribución de Zurich España; Luis Sáez, director del área de distribución y ventas de AXA; José María Fernández, director de desarrollo Red Agencial y planificación comercial de Plus Ultra Seguros e Iñaki Durán, presidente de CECAS. Una jornada que responderá sobre los nuevos retos y el cambio de una nueva directiva.

En la sesión vespertina, Elsa Punset brindará una serie de consejos prácticos para potenciar el trabajo en equipo y así aumentar su capacidad creativa y mejorar las toma de decisiones. La clausura del foro correrá a cargo de la secretaria de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa, Irene Garrido, quién hablará sobre la situación económica actual y las perspectivas de la economía española y europea.

JOAN CASTELLS, PREMIO FORINVEST EN EL ÁMBITO DEL SEGURO



Por otra parte el certamen hizo públicos los nombres de los ganadores de sus premios anuales. En esta edición se reconocerá la labor en el ámbito del sector asegurador de Joan Castells, presidente y consejero delegado de FIATC Seguros.

El galardón reconoce así la trayectoria de Castells, que se incorporó a FIATC en 1980 y en la que ha desempeñado diferentes cometidos. Ya como máximo responsable ha logrado mantener la entidad como una de las aseguradoras más relevantes del mercado español.

Este reconocimiento, cuya decisión final se tomó en la última reunión del comité del certamen en la que participó el Consejo autonómico, forma parte de la nómina de premiados de este año, en la que también están Adolfo Utor, presidente de Baleària; Pedro Solbes, exvicepresidente del gobierno de España y el investigador y emprendedor Iñaki Berenguer.

La entrega tendrá lugar durante la Noche de las Finanzas, que se celebrará en el Centro de eventos de Feria Valencia el próximo 6 de marzo como preludio a la XI edición de Forinvest.

**¡Invierte en ti!
¡Te esperamos en Forinvest!**

FORINVEST
11º FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO

El mejor evento profesional para Mediadores de Seguros

PROGRAMA DEL FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO (Sujeto a cambios)

MIÉRCOLES 7 DE MARZO DE 2018

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

12:00 h. 14:00 h. **¿Qué debemos saber ante el nuevo panorama legislativo? Preparados para el cambio. La base de la confianza, un cliente bien informado.**
Modera: **Maribel Vilaplana**. Periodista

Ponentes:
Raúl Casado. Subdirección General de Ordenación y Mediación en Seguros de la DGSFP
Elena Jiménez de Andrade. Presidenta Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros
Francisco Arregui. Director General del Grupo CATALANA OCCIDENTE
Ignacio Mariscal. CEO REALE SEGUROS
Álvaro Iglesias. Director de Distribución Intermediada de LIBERTY SEGUROS
Juan Ribas. Director de División Organización Territorial de GENERALI

14:00 h. PREMIO A LA MEDIACIÓN

14:30 h. COCKTAIL STAND CONSEJO AUTONÓMICO

16:00 h. 18:00 h. **El futuro de la mediación a medio y largo plazo. Las apuestas de modelo de negocio del seguro. ¿Tradición o innovación?, ¿Crecimiento orgánico o corporativo?, ¿Especialistas o generalistas?, ¿Análogos o digitales?**
Modera: **Philippe Marugán**. Corredor de Seguros

Ponentes:
Santiago Macho Martín. Gerente AUXFISE Asesores
Luis López Visús. Director General ESPABROK
Jorge Pons. Consejero Delegado QUALITY BROKERS
Rafael Mengot. Director General COINBROKER
Manuel Hurtado. Consejero Delegado de HURTADOY ASOCIADOS

JUEVES 8 DE MARZO DE 2018

12:00 h. 14:00 h. **Nueva directiva, nuevos retos. formados para el cambio. las nuevas figuras del sector: Asesor / Informador**
Modera: **Maribel Vilaplana**. Periodista

Ponentes:
Cristina del Ama. Directora General ALLIANZ
Carlos Palos. Director de Ventas y Distribución ZURICH España
Luis Sáez de Jáuregui. Director Área de Distribución y Ventas AXA
José María Fernández. Director de Desarrollo Red Agencial y Planificación Comercial de PLUS ULTRA
Iñaki Durán. Presidente CECAS

14:30 h. COCKTAIL STAND CONSEJO AUTONÓMICO

16:15 h. Charla: **Elsa Punset**

14:30 h. 18:00 h. CLAUSURA OFICIAL
Luis de Guindos
Ministro Economía, Industria y Competitividad
Situación Económica Actual y Perspectivas de la Economía Española y Europea

Hotel colaborador:
Ilunion Hotels
Email: acana@ilunionhotels.com
Tel: 96 399 74 00
www.ilunionhotels.com

Patrocinadores:

Organiza:
CONSEJO DE COLEGIOS DE MEDIADORES DE SEGUROS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

Aseguradora oficial:
MAPFRE

CRISTALBOX Y EL COLEGIO DE ALICANTE RENUEVAN SU COLABORACIÓN



Cristalbox, S.L. y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante renuevan el acuerdo de colaboración firmado hace un año.

Ya ha pasado un año desde que el Colegio de Alicante estableció un nuevo enlace fuera del ámbito del seguro, para que sus colegiados pudieran beneficiarse de las ventajas que ofrecía el tener un acuerdo con Cristalbox, S.L., empresa cuya especialidad son el mantenimiento y reparación de las lunas de automóviles.

Javier Celaya, director general de la empresa Cristalbox, S.L. y por otro Eusebio Climent, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante pusieron en valor con este acuerdo la profesionalidad y calidad que quieren ofrecer a sus clientes y colegiados, respectivamente.

En la firma participó también M^a Luz Pérez, del departamento comercial de Cristalbox que fue quién, con la autorización de Javier Celaya, rubricó el acuerdo. También Mariano Hernanz, vicepresidente del Colegio de Alicante quiso estar en el acto que avala un acuerdo tan relevante para los colegiados que forman parte de esta familia que cada año crece más.



ENCUENTRO DEL COLEGIO DE CASTELLÓN CON LAS COMPAÑÍAS PATROCINADORAS

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón, celebró el pasado 18 de enero su reunión anual con las Compañías patrocinadoras en los salones del Casino Antiguo.

En la misma se ha repasado y acordado la colaboración que los patrocinadores durante todo el año pero especialmente en la celebración del 50 aniversario del Colegio de Castellón. Los asistentes aportan el dato que nuestro acto ha recibido más impactos que cualquiera de los otros eventos celebrados este año.

Tanto la Junta de Gobierno como los responsables de los patrocinadores están de acuerdo en que la formación es el mejor objetivo del Colegio y para ello se propone coordinar determinados actos formativos con las compañías para garantizar un mayor interés y asistencia. También se proponen diversas ideas que podrían aumentar el interés por la formación.

También se lamenta que en la formación del Curso Superior no se dedique más tiempo a los ramos con mayor actualidad como salud.

También se propone realizar acciones para poner en valor el Colegio, a lo que especialmente Francisco García ofrece su total colaboración y la de su empresa.

Respecto a la feria Forinvest también se apuntan observaciones que se entiende podría mejorar la posición de la mediación como preparar talleres para estudiantes de institutos. También se cree que sería positivo concentrar en un acto un gran número de agentes exclusivos y se les presenten los beneficios de la colegiación. También se cree que sería positivo dinamizar toda la jornada para mantener el interés y mantener la asistencia por las tardes. Por último se apuntan diversas ideas que podrían incrementar el número de colegiados.

Antonio Pardo

Gerente de Grumesa

“ESTA COLABORACIÓN FAVORECE EL ESTUDIO DEL SECTOR EN SU CONJUNTO”

El pasado mes de diciembre Antonio Pardo, gerente de Grumesa y Mónica Herrera, presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia firmaron un acuerdo de colaboración sobre el que hablamos con el máximo responsable de esta firma especializada en prevención de riesgos laborales.

¿Cuáles son los servicios que prestará GRUMESA al Colegio de Valencia?

Grumesa ofrecerá el asesoramiento y apoyo necesario en función de los riesgos existentes en el sector. Para ello elaborará toda la documentación pertinente que viene detallada tanto en la Ley de Prevención de riesgos laborales Ley 31/1995 de 8 de noviembre, como en el reglamento de los Servicios de Prevención RD 39/1997 de 31 de enero.

Asimismo proporcionará a todos los trabajadores cursos de Formación sobre los riesgos a los que están expuestos y las medidas preventivas a adoptar, con la finalidad de establecer la concienciación de los trabajadores y de esta

forma hacerlos más visibles.

En el campo de vigilancia de la salud, Grumesa proporcionará un seguimiento en la salud de los trabajadores, a través de la realización de las revisiones médicas. Además, y no menos importante se efectuará una labor de promoción de la salud en el trabajo.

¿Qué valoración hacen del establecimiento de esta colaboración?

Esta colaboración favorece el estudio del sector tanto en su conjunto, como de manera individual para cada uno de sus asociados. Lo que nos permitirá efectuar un estudio epidemiológico, a través del cual se pondrá de manifiesto los principales problemas del sector a nivel global.

¿Cuáles son los riesgos laborales en un despacho profesional de mediación de seguros?

Desde la experiencia que posee Grumesa como servicio de prevención ajeno podemos afirmar que existen dos riesgos claramente destacados por encima de los demás. Por un lado hay una incidencia de trastornos músculo esqueléticos, y molestias visuales que vienen dadas por los largos periodos



de tiempo expuestos al trabajo con pantallas de visualización de datos, y por otro podemos encontrar aunque en menor medida, problemas psicosociales que vienen dados por la propia tarea de medición entre los asegurados y las compañías de seguros, ante un siniestro .

¿Cuál es la trayectoria de GRUMESA en este ámbito?

Grumesa dispone de acreditación definitiva por la Generalitat Valenciana desde enero de 2005, para poder ejercer como servicio de prevención ajeno, por lo que cuenta con una amplia experiencia en todo tipo de sectores, tanto industriales como de servicios, en el campo de las disciplinas técnicas (seguridad, higiene, ergonomía y Psicología) y en vigilancia de la salud.

ALICANTE PLAZA CELEBRA SU PRIMER ANIVERSARIO CON PRESENCIA COLEGIAL

Como no podía ser de otra manera el Colegio ha estado presente en este aniversario tan especial para la provincia de Alicante. Araceli Calvo y Pablo García, responsable de comunicación y gerente respectivamente representaron a todos los colegiados de Alicante en esta importante cita social. El acto contó con la pre-

sencia del Presidente de la Diputación, César Sánchez y del Conseller de Hacienda, Vicent Soler, entre otras muchas personalidades del mundo social, económico y deportivo.

Desde el colegio felicitamos efusivamente a este medio de comunicación que tiene ya un año de vida y les deseamos muchos años más.



MÁS DE UN CENTENAR DE ALUMNOS DE ECONOMÍA DESCUBREN LA MEDIACIÓN PROFESIONAL DE SEGUROS COMO UNA OPCIÓN LABORAL



José Manuel Pastor; Esteban Morcillo; Carmen Gómez, Ximo Puig, Alejandro Fuster y Sandra Gómez.



Imagen del Salón de Grados de la Facultat d'Economia durante la charla del Colegio de Valencia.



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia salda con un gran éxito su participación en el Foro de Empleo de la Facultat d'Economia, en el que participó por sexta ocasión consecutiva y en cuya inauguración participó el presidente de la Generalitat, Ximo Puig

La participación del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia en el Foro de Empleo y Emprendimiento de la Facultat d'Economia de la Universitat de València se ha saldado, un año más, con un rotundo éxito. A los centenares de alumnos de Economía que se han acercado durante las dos jornadas del Foro al stand del Colegio en busca de información se ha sumado el lleno total experimentado en la jornada "Mediadores de Seguros: estabilidad y futuro", que ha concitado la atención de más de un centenar de alumnos en el Salón de Grados de la Facultat.

José Antonio Álvarez, doctor en Económicas y profesor de la Universitat de València, fue el encargado de presentar la jornada subrayando el carácter "dinámico y competitivo" del sector asegurador, sobre el cual ofreció cifras como los 63.800 millones de euros que, según ICEA, generó el sector en 2017, de los cuales más de 26.000 millones fueron intermediados por corredores y agentes. En su opinión, se trata de "un negocio importante con un futuro esperanzador". Alejandro Fuster, de la comisión de

Formación del Colegio, detalló las funciones y servicios que ofrece el Colegio de Valencia, además de insistir en que "el mediador no es un vendedor de seguros, sino un profesional que asesora a sus clientes". Se trata, en palabras de Fuster, de una profesión "estable, solvente, de futuro y que genera empleo de calidad", y cuyo factor diferencial estriba en la "profesionalidad".

Por su parte, José Vicente Grau, también integrante de la comisión de Formación, relató las acciones formativas del Colegio y señaló a los alumnos que cursos como los del Grupo A o Grupo B son la única puerta de entrada a la profesión de mediador de seguros. Para Grau "se trata de una profesión que engancha, y que obliga a conocer muy bien al cliente y sus necesidades", además de exigir un conocimiento profundo de todos los sectores económicos, "por lo que nunca hay dos días iguales en la rutina de un mediador profesional de seguros".

La jornada finalizó con las preguntas de los alumnos de Economía y con la invitación a conocer con más profundidad el funcionamiento del Colegio.

SALUD

DENTAL

VIDA

ACCIDENTES

DECESOS

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

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

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

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

900 10 10 21
asisa.es



Empresa Colaboradora:

**R 200 AÑOS**

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

asisa 

Sabemos cómo cuidarte

Andrea Ares

Delegada de zona Levante y Murdia de DAS Seguros

“EN DAS ESTAMOS HISTÓRICAMENTE VINCULADOS AL MEDIADOR”



Rafael Perales, Andrea Ares, Mónica Herrera y Agustín Ripollés tras la firma del protocolo de colaboración.

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y DAS firmaron el pasado martes 19 de diciembre un protocolo de colaboración que supone el establecimiento de relaciones oficiales entre ambas partes por primera vez.

Es la primera vez que firman un protocolo con el Colegio de Valencia. ¿Cómo valoran este establecimiento de relaciones?

Sin duda, para DAS Seguros es una magnífica oportunidad colaborar con esta institución colegial de la Mediación de Valencia. Asimismo esta colaboración se enmarca dentro de nuestra estrategia de dar soporte a los Colegios de Mediadores más representativos a nivel nacional.

Estamos convencidos que este protocolo de colaboración será fructífero tanto para la compañía como para los colegiados que pertenecen a la organización.

¿Cuáles son los objetivos para DAS Seguros de este protocolo?

En DAS la apuesta por la mediación es incuestionable y uno de sus objetivos prioritarios tanto a nivel de conciencia

y sostenibilidad del sistema como a nivel de apuesta de negocio.

Los mediadores conocen al cliente y sus necesidades, y nosotros contamos con la especialización para atenderlas. Juntos formamos un equipo que se complementa. Por lo que les seguiremos apoyando para que pongan en valor su conocimiento con seguros que resuelven necesidades legales futuras y soluciones con las que tengan la oportunidad de acceder a un potencial cliente que tiene un problema legal hoy y demanda un servicio que se lo resuelva de forma inmediata.

¿Qué significa la mediación profesional para su entidad?

En DAS estamos históricamente vinculados al mediador. En la actualidad, trabajamos con alrededor de 2.000 corredores a los que ofrecemos nuestro apoyo de manera sistemática, a través de la formación en protección jurídica, innovaciones tecnológicas y en servicios, ya que hemos sido la primera compañía en España en introducir la mediación en conflictos, con el objetivo de resolver problemas de forma amistosa y así evitar el desgaste que supone para el

cliente acudir a la vía judicial, cuando existen otros métodos de resolución más ágiles.

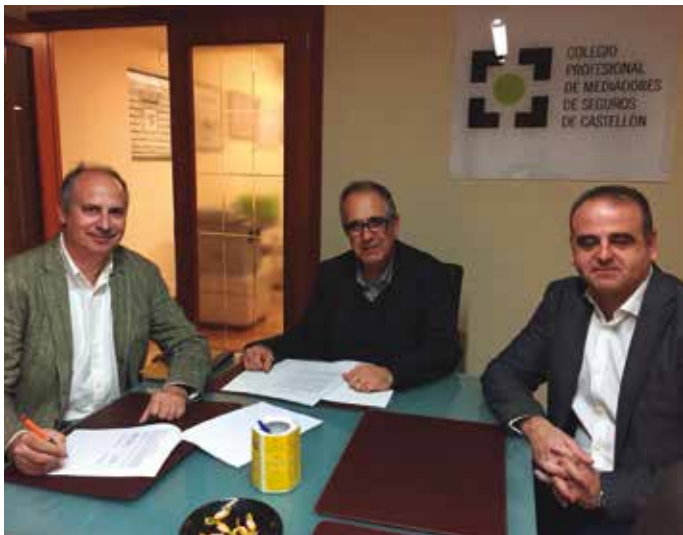
¿Qué tipo de actividades van a realizar en virtud de este convenio durante el próximo año?

Dentro del marco de actuación que contempla el protocolo, todas aquellas acciones que consideremos nos ayuden a difundir la marca DAS entre los colegiados y por supuesto aporten valor. Sin duda fijaremos distintas presentaciones con el objetivo de dar a conocer las novedades y oferta que DAS Seguros prevé para este próximo 2018 así como novedades legislativas, tecnológicas, etc.

¿Apuestan por su presencia en el Foro Internacional de Seguros de Forinvest?

Nuestra presencia en Certámenes, Congresos, Foros etc, está liderada desde nuestra central y por parte de la Dirección Comercial y todavía desconocemos el Plan de actuación 2018. Sin duda Forinvest es un Foro de interés y de relevancia en el sector y estoy segura que se valorará nuestra presencia en su justa medida.

ACUERDO ENTRE EL COLEGIO DE CASTELLÓN Y SOFT QS



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y la entidad Software Quinto Sistemas S.L. (SOFT QS) suscribieron el pasado día 22 de enero un contrato de prestación de servicios por el que SOFT QS ofrecerá condiciones especiales y formación a los colegiados de Castellón incluyendo además su multitarificador con la compra del programa, becara con una aplicación a dos alumnos del curso supe-

rior a propuesta del Colegio y prestara asesoramiento tecnológico al Colegio mediante jornadas formativas en las instalaciones colegiales. El acuerdo fue firmado por el presidente del Colegio Antonio Fabregat y el gerente de Software Quinto Sistemas, Antonio García, y en el acto también se contó con la presencia del secretario del Colegio, Fernando Solsona, y el vocal de la comisión de vinculados, Joaquín Gil.



REUNIÓN DEL OBSERVATORIO DE AGENTES DE VALENCIA

El Observatorio de Agentes del Colegio de Valencia llevó a cabo el pasado 31 de enero una nueva reunión en la que se informó sobre temas de interés para el colectivo. El observatorio está integrado por Ángel Gómez, Iciar Cuesta y Eduardo Palmero, miembros de la comisión de Agentes, además de por Manuel Hurtado, Amparo Fores, Javier Seguí, Juan Ricardo Ruano, Julio Herrero y Luis Torres.

¿En qué consiste el Observatorio de Agentes?

Es un punto de encuentro, un grupo de élite de agentes de seguros profesionales creado por la comisión de Agentes del Colegio en 2011, que operan con diferentes compañías y que nos permite tener una visión global de la problemática e inquietudes de este colectivo. También es un “laboratorio” de ideas y propuestas para nuestra comisión.

¿Cuáles fueron los aspectos tratados en la reunión?

Los temas fueron diversos: informar sobre los nuevos servicios colegiales e invitarles a las jornadas de presentación de los nuevos servicios del Colegio y que son de especial relevancia para el desarrollo de nuestra profesión; correo digital certifi-

cado “Evicertia”, así como la LOPD, etc. También tratamos los cambios que se producirán en la nueva póliza de RC Profesional del agente, de contratación exclusiva para colegiados. El aspecto más importante fue el de la colegiación del colectivo y la necesidad de dar a conocer entre todos las ventajas y beneficios del agente colegiado.

¿Con qué tipo de problemática se enfrenta el Agente?

Hablamos de problemática y sobre todo de preocupaciones respecto al horizonte profesional; relaciones contractuales con las compañías, especialmente los derechos económicos cuando se producen circunstancias como el cese por jubilación, invalidez y por otras contingencias. La información y formación también inquieta de forma considerable, además de la visión no general del mercado, falta de formación genérica, no tan enfocada a los productos que comercializa, etc.

¿Se detecta una mayor predisposición del agente a participar en el Colegio?

Efectivamente, hemos detectado una mayor afluencia y participación en las convocatorias celebradas. También en otras jornadas formativas e informativas organizadas por el Colegio.

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales

VALENCIA / Enero-Febrero

 mpm

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia acogió el pasado 1 de febrero la presentación a la mediación valenciana de los servicios de MPM Software, en virtud del acuerdo que mantiene la firma con el Consejo General.

ACUERDO DE COLABORACIÓN ENTRE PERYSER Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN



La empresa Peryser 2014 SL, Peritaciones y Servicios de Automoción y el Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón acuerdan colaborar en el establecimiento de un plan de actuaciones consistente en actos y jornadas formativas que sean de interés para ambos colectivos.

Al acto de firma se celebró el 31 de enero en las instalaciones de la sede colegial y fue protagonizado por Antonio Fabregat, presidente del Colegio y Diego Chesa, en representación de Peryser.

Con este acuerdo, el Colegio y la empresa inician un camino en el que pretenden desarrollar proyectos interesantes de los que podrán beneficiarse los colegiados ya que Peryser proporciona a sus clientes servicios a la medida de cada uno, tanto en siniestros de automóvil donde se encargan de realizar todos los trámites necesarios desde la recogida del vehículo hasta su entrega tras la reparación ofreciendo además una amplia gama de vehículos de cortesía que incluye vehículos comerciales, como en siniestros de daños materiales en riesgos diversos en general. Su compromiso es la mejora continua y la calidad y transparencia en el servicio, con el objeto de lograr soluciones eficaces para la satisfacción de los clientes.



Fernando Calvín

Director territorial de Levante y Baleares de AXA

“EL MEDIADOR ES UNA PIEZA ESENCIAL DE LA CADENA DE LA INDUSTRIA”

AXA y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia han renovado su protocolo de colaboración en un acto al que asistieron Mónica Herrera, presidenta del Colegio, y Fernando Calvín, director territorial de Levante y Baleares de la entidad.

¿Cómo valora la renovación de este protocolo?

AXA es una compañía por y para la mediación profesional. Como venimos indicando durante los dos últimos años, nuestra “misión” es ganar la preferencia de la mediación profesional. Hacernos merecedores de ella. Y sin duda la colaboración con los colegios profesionales es una muestra de ello, especialmente con el de Valencia. Aquí tenemos ubicada la sede de nuestra Dirección Territorial Levante-Baleares, la tercera más importante de la compañía por volumen de primas, y en una ciudad como Valencia donde tenemos depositadas grandes ambiciones y expectativas de crecimiento y desarrollo de negocio tanto en incremento de primas, como en pólizas y red de distribución.

¿Qué tipo de actividades van a realizar en virtud de este convenio?

La estrategia de AXA es ganar la preferencia de los mediadores a través de 3 elementos: estabilidad, competitividad y servicio realizado con un modelo de proximidad y con interacciones continuas que aporten valor a la mediación profesional. Somos una

compañía y un sector “de personas, integrado por personas que trabajan para personas” y en este sentido queremos estar con las personas, con los profesionales de mediación, a través de formación y asesoramiento, siempre en coordinación con el colegio de mediadores de Valencia buscando los temas de mayor relevancia o interés.

¿Qué posición que ocupa la mediación en la cadena de valor de AXA?

Ocupa una posición clave y sobre todo, absolutamente prioritaria. De los 2.500 millones de euros de primas que factura AXA el canal de corredores representa en torno a un 45% de las primas, y el canal de agentes otro 45%. Además, en AXA vemos con muchísimo potencial y con grandes oportunidades a la mediación profesional. Entendemos que su aportación a la sociedad y, por extensión, a la cadena de valor de AXA es clave, como garantes del adecuado y necesario asesoramiento asegurador.

¿Qué objetivos han establecido en cuanto al desarrollo del canal?

Con total ambición y con humildad queremos seguir creciendo con fuerza en pólizas y en primas. Hacerlo en mayor medida que los últimos años y por encima del mercado. Somos la primera marca mundial de seguros por noveno año consecutivo y, en este sentido, nuestra ambición es ganar cuota de mercado y situarnos como el principal actor de la mediación profesional. Para ello, contamos con una sólida estrategia empresarial para conseguirlo.

CUIDA DE LA SALUD DE TU EQUIPO CON DKV PYMES



En su afán de innovación y de ofrecer coberturas adaptadas a todas las necesidades que requieran sus clientes, DKV Seguros ofrece el mejor partner de salud para profesionales, empresas y sus empleados, a través de su modalidad DKV Pymes.

Un seguro que ofrece grandes ventajas en todos los sentidos

Entre las ventajas que DKV Pymes ofrece a empresarios y trabajadores, destaca el poder pertenecer a la aseguradora líder europea Grupo DKV, presente en más de 30 países, y que concentra su actividad en Europa y Asia, ofreciendo un completo espectro de seguros, provisión y servicios. Una aseguradora en la que el 90% de clientes se muestran satisfechos o muy satisfechos y que es la mejor valorada por ellos, por sus empleados, por médicos y por los mediadores.

El grupo DKV ofrece, además, asistencia en centros hospitalarios de prestigio como las clínicas Teknon y Ruber, o el grupo Hospitalario Quirón, entre otros.

DKV Pymes, todo beneficios también para la empresa

- Es 100% deducible como gasto social en el Impuesto de Sociedades.
- Herramienta de negociación salarial.
- Elemento motivador: beneficio social más valorado por los trabajadores, y es ampliable a sus familiares directos.
- Reducción del absentismo laboral.
- Reduce desplazamientos y ausencias del puesto de trabajo (amplios



servicios de telemedicina, videoconsultas médicas...)

- Los empleados sanos y motivados aumentan su rendimiento y productividad.

Un buen argumento para tener a los empleados satisfechos

- Los primeros 500 euros destinados al pago de seguros médicos, de cada miembro de su póliza cónyuge e hijos, estarán exentos de IRPF, por lo que la retribución que se recibe es mayor.
- Fomenta la conciliación entre la vida familiar y laboral, pudiendo solicitar citas con el médico en los horarios que más convengan, para acompañar a los tuyos en esos momentos que más te necesitan.
- Reducción de desplazamientos (servicios de telemedicina, videoconsultas médicas...)
- Acceso a la mejor asistencia médica con la tecnología más avanzada.

Diferentes soluciones para adaptarse a cada empresa

DKV PYMES Especialistas: para empresas con el presupuesto más ajustado pero que no quieren renunciar a ofrecer una buena cobertura médica a sus empleados.

- Todas las especialidades y medios de diagnóstico.
- Tratamientos en consulta.
- Salud digital.

DKV PYMES Integral: Para empresas que buscan una cobertura completa

para los empleados y/o familiares al mejor precio, con y sin copago.

- Asistencia primaria y urgencias médicas 24 horas.
- Especialistas y medios de diagnóstico.
- Hospitalización e intervenciones quirúrgicas.
- Salud digital.

DKV PYMES Mundisalud: Empresas que lo necesitan todo y quieren que sus empleados tengan la libertad de poder elegir al profesional al que acudir.

- Libre elección de médico y clínica en todo el mundo.
- Acceso a clínicas en EEUU para ingresos programados, previa solicitud y autorización de DKV Seguros.
- Reembolso del 80% de gastos en España y del 90% en el extranjero.
- Asistencia primaria y urgencias médicas 24 horas.
- Especialistas y medios de diagnóstico.
- Hospitalización e intervenciones quirúrgicas.
- Salud digital.

Ahora es un buen momento para contratar cualquiera de estas 3 modalidades, ya que DKV Seguros ofrece la posibilidad de obtener interesantes descuentos: 10% para 2018 y del 5% para el 2019, si se contrata antes del próximo 30 de marzo.



<https://promo.dkvseguros.com/dkv/pymes-rext>

ARAG CELEBRA SU CONVENCIÓN DE VENTAS, ENFOCADA EN LA INNOVACIÓN COMO PALANCA ESENCIAL PARA EL CRECIMIENTO



El encuentro también se centró en la labor que la compañía está llevando a cabo para mejorar la experiencia de sus mediadores

La compañía aseguradora especialista en Defensa Jurídica y Asistencia en Viaje, ARAG, celebró el pasado 11 y 12 de enero su Convención de Ventas en Barcelona que reunió a los comerciales de toda España de la entidad. Un encuentro en el que la directiva de la compañía realizó un balance del año 2017, analizando los excelentes resultados obtenidos, y desgranó las claves estratégicas del negocio de cara al ejercicio que se inicia.

El director comercial de ARAG, Juan Carlos Muñoz, analizó el papel que ha tenido el equipo comercial en el impacto de los resultados de la compañía y también puso el foco en la innovación, como una palanca esencial para el crecimiento y el progreso del sector asegurador. Muñoz apuntó que “para nosotros representa, al mismo tiempo, una oportunidad y una necesidad, ya que es lo que nos permitirá avanzar y adaptarnos a los constantes cambios del mercado y de relación con nuestros clientes potenciales, cada vez más exigentes”.

La Convención también se centró en la labor que la compañía está llevando a cabo para mejorar la experiencia de sus mediadores, implantando medidas colaborativas con la mediación y la entidad sobre distintos ámbitos de actuación: comunicación, redes sociales o digitalización. El director comercial recordó que “ARAG es una compañía especialista y, para nosotros, es fundamental la labor de prescripción de nuestros productos que realizan los mediadores”.

El CEO de ARAG SE Sucursal en España y Member of GEC (Group Executive Committee), Mariano Rigau, fue el encargado de cerrar este encuentro, en el que agradeció el papel del equipo comercial durante el pasado ejercicio e insistió en la necesidad de potenciar la Defensa Jurídica, el core business de la compañía, para lograr los retos del presente ejercicio, “un año que será difícil y en el que cobrarán aún más importancia nuestras ventajas competitivas”, según indicó Rigau durante el acto.

MÁS DE 21.000 NUEVOS FUNCIONARIOS CONFÍAN A ASISA EL CUIDADO DE SU SALUD



ASISA ha incrementado su presencia en el colectivo de funcionarios adscritos a Muface, Isfas y Mugeju que optan por una aseguradora para recibir asistencia sanitaria. Durante la última campaña de cambio voluntario de compañía, 21.284 funcionarios y familiares han elegido a ASISA para el cuidado de su salud. En total, casi 700.000 mutualistas y beneficiarios (un 35%) confían en la aseguradora.

Por mutualidades, 14.623 empleados públicos y sus beneficiarios adscritos a Muface han elegido ASISA como su compañía aseguradora de salud, al igual que 6.107 lo han hecho en Isfas y 555 en Mugeju. Especialmente significativo ha sido

el crecimiento en las provincias de Valencia, Barcelona o Cádiz.

Desde su creación, ASISA mantiene un firme compromiso con el modelo del mutualismo administrativo, que está plenamente integrado en el sistema público de salud, permite un ahorro considerable de recursos y es el único modelo que garantiza realmente la libertad de elección por parte de los ciudadanos.

Para seguir avanzando en el desarrollo de este modelo de colaboración público-privada, ASISA cumple cada año en su totalidad los objetivos asistenciales propuestos por las mutualidades con el fin de mejorar la calidad de la asistencia que reciben los mutualistas.



ALLIANZ REÚNE A SUS EMPLEADOS MÁS SOLIDARIOS EN LA 1ª EDICIÓN DE LOS PREMIOS “YO SOY RSC”

Allianz Seguros reunió en los premios solidarios “Yo soy RSC” a una representación de los más de 1.700 voluntarios que, a lo largo de 2017, han contribuido con su apoyo y participación a impulsar el programa de responsabilidad social de la compañía.

El evento contó con la presencia de varias de las organizaciones con las que la aseguradora ha colaborado a lo largo del pasado año como Aldeas Infantiles SOS, Acción contra el Hambre, Espigoladors o Fundación Bocalán, que mostraron a los asistentes aquellos proyectos e iniciativas que se convirtieron en realidad gracias al apoyo del equipo de Allianz. Durante el encuentro se entregaron, además, diferentes reconocimientos a los empleados más comprometidos con las causas solidarias respaldadas por la compañía.

“Me satisface ver la implicación y entrega del equipo Allianz, que nos hace sentir todavía más orgullosos de trabajar en esta compañía”, señaló José Luis Ferré, consejero delegado de Allianz Seguros, durante el discurso inaugural del evento.

Allianz colaboró, durante el pasado año, con más de 100 organizaciones benéficas y las aportaciones de la compañía y sus empleados beneficiaron directamente a más de 20.000 personas. Entre las acciones con mayor respaldo entre los colaboradores se encuentran las dos carreras Allianz Night Run a favor de Aldeas Infantiles, que contaron con la presencia de Àlex y Marc Márquez; y la recogida anual de juguetes, en la que se recaudaron más de 7.000 juguetes nuevos.

LAS ASEGURADORAS ESPAÑOLAS MEJORAN SU PRESENCIA EN INTERNET DURANTE EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2017

El sector asegurador ha tomado nota y se esfuerza por mejorar su visibilidad online. Así lo pone de manifiesto la edición correspondiente al segundo semestre de 2017 del Ranking de Presencia en Internet de Entidades Aseguradoras de Innovación Aseguradora, que destaca que las compañías han implementado durante este periodo diversas mejoras en las áreas objeto de estudio. Estas mejoras, en tanto que han sido generales, no varían en exceso la clasificación del ranking, que sigue comandada por ARAG con un total de 79,68 puntos, seguida de Direct Seguros, con 76,75 y de Fénix Directo, con una puntuación de 71,28. A continuación, y a muy poca distancia, se encuentra Mapfre, que experimenta un fuerte aumento de diez posiciones. El quinto puesto es para Generali, que sube cinco escalones, mientras que AMA, que ocupa la sexta posición, mejora en seis posiciones. El top 10 del ranking lo completan PSN, Fiatc, Catalana Occidente Seguros y Línea Directa. Cabe destacar la mejora espectacular de Catalana Occidente, que escala hasta 34 puestos para ubicarse en novena posición. Otras mejoras igualmente relevantes son las de Seguros Bilbao, que escala 20 puestos hasta las 25ª posición, Génesis (+16) y Previsión Mallorquina, que entra por primera vez en el estudio para posicionarse en el puesto 32. La otra compañía que se estrena en esta edición es Antares. En la presente entrega las páginas web que se han adaptado a la resolución móvil han visto mejorada su puntuación general, puesto que la movilidad es un factor que está cobrando cada vez más importancia, y está plenamente implementado en los usos de los consumidores.

Web y aplicaciones móviles

Uno de los datos más relevantes del estudio es que hasta 61 aseguradoras (el 88,4% del total) disponen de una página *web responsive* que se adapta a la resolución de dispositivos móviles,



tres más que en la edición anterior. También se destaca que el 34,8% de las aseguradoras (24) disponen de un sistema de “Call me back” (Quiero que me llamen) como método de contacto. En este apartado la clasificación está encabezada por PSN con 89,3 puntos, seguida de ARAG y Generali, con 84 y 81,3, respectivamente.

Por otra parte las aplicaciones móviles se han convertido en herramientas fundamentales para realizar gestiones entre aseguradoras y usuarios, por lo que se convierten en una de las áreas más valoradas en el Ranking junto con Venta Online y redes sociales. Y también lo son para las aseguradoras, puesto que casi la mitad (el 43,5%) publicitan sus APP en su página de inicio, tres más que en la edición anterior. La entidad que mejor emplea las posibilidades de visibilidad que ofrecen las aplicaciones móviles es MGS, seguida de Línea Directa y Generali.

Empate múltiple en la valoración de los blogs corporativos

El área encuadrada en Información ha puesto el acento en esta edición del ranking en la valoración de la calidad de la información presentada en los blogs de las aseguradoras, así como las funcionalidades ofrecidas y la frecuencia de actualización. Todos ellos son ítems que cumplen al pie de

la letra hasta siete aseguradoras, que han logrado el 100% de la puntuación en este apartado: PSN, Catalana Occidente, Seguros Bilbao, Mutua de Propietarios, NorteHispana, Fénix Directo, FIATC y santalucía. El orden de las posiciones se ha elegido por parámetros de usabilidad y el cumplimiento de antiguos parámetros que no obtienen valoración numérica en esta edición del ranking.

Importancia de la venta online

La posibilidad de contratar online es imprescindible para adaptarse a la era digital y sobre todo a la generación Millennial, por lo que esta es una de las áreas que más peso ha tenido en esta edición del ranking, que encabeza en este ámbito Europ Assistance, seguida de ARAG y Direct Seguros. Cabe destacar que el 55,9% de las aseguradoras permite la contratación online de alguno de sus productos. Por contra, solo el 14,4% de las aseguradoras permiten efectuar el pago con tarjeta de crédito.

Facebook y Twitter, las más usadas

Sin duda, las redes sociales más empleadas por las entidades aseguradoras son Facebook y Twitter, ya que tres de cada cuatro tienen una presencia activa. A estas dos cabe añadir Google+, en la que están el 70% de las entidades evaluadas, y que pasa de ser la quinta red social más enlazada a la tercera. Sin embargo, en la mayoría de los casos las aseguradoras no actualizan su contenido en esta red social, a la que sigue en uso YouTube y LinkedIn. Con un uso incipiente, pero todavía a mucha distancia, está Instagram.

En este ámbito destaca el excelente trabajo de ARAG, que logra un 100%, seguida de Legálitas y santalucía. Por contra, uno de los datos más llamativos del estudio es que hasta 12 aseguradoras (el 17% del total) quedan sin puntuar en el presente apartado al no ofrecer ningún vínculo de sus redes sociales en la página web de inicio.



LAS PENSIONES EN ESPAÑA Y EL PAPEL DE LAS RENTAS VITALICIAS

Analistas Financieros Internacionales (Afi) presentó su informe Soluciones para la jubilación. Naturaleza, ventajas, defensa y fomento de las rentas vitalicias en España. En este estudio, que ha sido encargado por la Asociación Empresarial del Seguro, se analiza la situación de las pensiones en el país y se describe el papel que pueden desempeñar las rentas vitalicias ante los retos demográficos y socioeconómicos a los que se encuentra expuesto el sistema público de pensiones de jubilación.

La rueda de prensa fue inaugurada por Pilar González de Frutos, presidenta de UNESPA. José Antonio Herce, profesor de Afi Escuela de Finanzas y codirector del estudio, ha dado a conocer el contenido del informe.

El estudio de Afi muestra que las reformas de 2011 y 2013 provocarán una caída media del poder adquisitivo de alrededor de 350 euros al mes a una persona que se retire hoy a lo largo de su vida como jubilado. También indica que las rentas vitalicias son un instrumento idóneo para complementar la pensión pública de jubilación, alivian las presiones que existen sobre el sistema público de pensiones y contribuyen a su sostenibilidad.

En el estudio de Afi se estima que unos 63.000 euros son suficientes para afrontar la constitución de una renta vitalicia que compense la pérdida de poder adquisitivo citada de 350 euros al mes. Esos 63.000 euros equivalen a una tercera parte del patrimonio medio actual de los hogares encabezados por personas mayores de 65 años.

Las rentas vitalicias son eficientes por-

que permiten ajustar el consumo de los jubilados durante toda su vida a la cantidad de ahorro disponible, sin dejar de atender el deseo de los titulares de hacer legados a sus herederos. También son la solución asegurada para evitar que una persona sobreviva a sus ahorros. Son rentas “para toda la vida” constituidas a partir del ahorro previsional realizado gradualmente durante la vida laboral o a partir de un patrimonio también acumulado previamente.

Otro dato importante es que las rentas vitalicias garantizan un nivel de vida a quienes las perciben porque están aseguradas, se viva el tiempo que se viva. De esta forma, las rentas vitalicias evitan que una persona sobreviva a sus ahorros, lo que sería una muy mala noticia; o que haya un exceso de ahorro acumulado cuando aquella fallece, lo que sería ineficiente porque implicaría que esa persona ha tenido una calidad de vida inferior de la que se podía haber permitido.

Los datos del informe demuestran que no es necesario ahorrar más para complementar las rentas durante la jubilación. La clave reside en ahorrar mejor. Esta clave es determinante en el debate actual: los recursos ya están disponibles en una sociedad que ha cambiado sus estructuras familiares.

Finalmente, el estudio estima que la reducción del poder adquisitivo de las pensiones públicas podría provocar un descenso anual medio del empleo del 1,5% entre 2017 y 2035 (unos 330.000 empleos equivalentes a tiempo completo); y un descenso similar del producto interior bruto (PIB).

LOS GOLPES DE CHAPA ALCANZAN SU COTA MÁS ALTA EN SIETE AÑOS

Los golpes de chapa alcanzan su cota más alta en siete años

El pasado año hubo 1,91 millones de choques entre vehículos, la mayor cantidad desde 2010

Los viernes y los lunes son los días de la semana en que ocurren más colisiones urbanas

En 2017, se produjeron 1,91 millones de accidentes leves de tráfico en España. Esta cantidad supone un incremento interanual del 3,14% .

Se trata del mayor número de incidentes de circulación sin heridos registrado desde 2010. Los datos han sido recabados por TIREA, la empresa informática encargada de gestionar la plataforma de liquidación de percances CICOS, y son divulgados por Estamos Seguros.

Los accidentes de tráfico leves son típicos del tráfico urbano y constituyen una magnitud que refleja la situación económica de un país.

En momentos de bonanza se producen más colisiones porque hay una mayor cantidad de vehículos circulando por las calles. En años de crisis ocurre lo contrario: baja la siniestralidad. Los golpes de chapa tocaron suelo en España en 2013 y desde entonces no han dejado de crecer. En aquel ejercicio, en comparación, hubo 1,73 millones de percances.

Las regiones donde más aumentaron las colisiones el pasado año fueron las Islas Baleares (5,62%), Ceuta (5,45%), la Comunidad de Madrid (4,77%) y la Comunidad Valenciana (4,71%). Los accidentes sólo bajaron en Melilla (-5,87%) y tres de las 17 comunidades autónomas. Fueron Galicia (-0,86%), Extremadura (-0,29%) y Castilla y León (-0,16%).



Antonio Devesa Saval

l'Alfàs del Pi (Alicante)

“SON MUCHOS LOS BENEFICIOS QUE TENEMOS LOS COLEGIADOS”

¿Cuál fue su primer contacto con el sector asegurador?

Todo vino por herencia familiar hace más de 40 años. Primero trabajé en Fénix Peninsular como empleado encargado del archivo allá en los años 80, después con mi padre, cuando éramos agentes de Unión Popular de Seguros.

¿Desde cuándo está establecido como agente exclusivo de AXA?

Desde el año 1990 somos agentes exclusivos de AXA.

¿Cuáles son los productos que comercializa en mayor medida?

Intentamos comercializar todos los ramos, pero en estos momentos lo más comercializado son hogares, autos, comercios y en menor medida salud, vida, accidentes, etc. Y siempre recalando que somos agentes titulados y colegiados.

¿Tiene alguna particularidad con respecto a otras zonas el hecho de trabajar en una área tan turística?

Sí, ya que los extranjeros también tienen sus necesidades de aseguramiento, como sería salud, ya que para la residencia les exigen este tipo de seguros, además de sus autos, hogar, etc. De hecho, el 40% de mi cartera de clientes son residentes extranjeros.

¿Qué ventajas tiene, bajo su punto de vista, ejercer como agente exclusivo?

Ventajas creo que ninguna, ya que los corredores sí que tienen más ventajas a la hora de ofertar. Aunque la ventaja que tengo yo es la marca AXA, que es

bastante conocida por ellos, y el apoyo por parte de AXA sí que es de agradecer.

¿Qué es lo que más le satisface de su labor diaria en relación con el trato con las personas que confían en su asesoramiento?

Sobre todo el poder solucionar los problemas que puedan surgir. Normalmente y con respecto a los turistas, son gente que exigen bastante a la hora de contratar una póliza, aunque para nosotros todos los clientes son importantes. Nos satisface el tener muchos clientes integrales, por nuestro servicio y asesoramiento.

¿Cree que los clientes valoran el asesoramiento que les ofrece?

En general sí, pero creo que no lo suficiente, por que aun asesorando (y yo intento hacerlo), hay muchos que solo valoran precio, y se marchan a la competencia, por una mínima diferencia de precio, y el asesoramiento no ha valido para nada, pero la gran mayoría sí.

¿Desde cuándo está colegiado? ¿Qué motivos le llevaron a ello?

Creo que fue en los años 1988 al 1990, y el motivo fue consejo de mi padre, que ya conocía el funcionamiento del colegio.

¿A qué cree que se debe el bajo índice de colegiación de los agentes exclusivos?

No lo sé, ya que los servicios que nos ofrece el colegio son muy interesantes para nuestra profesión, asesorándonos para cualquier tema relacionado con

“Nos satisface tener muchos clientes integrales, por nuestro servicio y asesoramiento”

nuestra actividad, sea jurídica, formativa, y siempre informados en nuestra página web,

¿De qué manera animaría a los agentes exclusivos no colegiados a dar el paso?

Creo que lo ideal sería más información a los agentes que no estén colegiados en todos los aspectos, ya que tenemos muchas ventajas los colegiados en temas de consultas jurídicas, en formación. En definitiva, animarles, ya que son muchos los beneficios que tenemos los colegiados.

La tranquilidad de estar seguro

Y saber que mañana, todo irá bien



Principales garantías incluidas

- Servicio de decesos
- Traslado completo nacional e internacional
- Asistencia en viaje
- Testamento abierto notarial y testamento vital
- Borrado digital
- Protección de pagos
- Servicio dental
- Gestión de servicios jurídicos



Principales coberturas opcionales

- Asistencia médica para la protección de la salud familiar
- Ayuda a la vida diaria en caso de fallecimiento
- Asistencia psicológica para familiares
- Asistencia para extranjeros residentes en España

El contenido de esta garantía cubre la información que aparece en el folio de las condiciones de la póliza. Los datos que figuran en las condiciones tienen prioridad sobre la publicidad.





LA MEDIACIÓN ESPAÑOLA, CON AGENTO VALENCIANO



Durante los últimos meses se han producido renovaciones en las juntas de dos importantes asociaciones nacionales, AEMES y FECOR, además de en las autonómicas APROCOSE y ACS-CV. Mediadores de Seguros ha reunido a los cuatro nuevos presidentes que, además, tienen algo en común: su pertenencia al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia

Convocados por Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, Jorge Benítez, vicepresidente del Colegio de Valencia y nuevo presidente de AEMES, Maciste Argente, presidente de FECOR, Álvaro Olmos, presidente de ACS-CV y Martín Julián Rojo, presidente de APROCOSE, repondieron a una serie de preguntas comunes en las que desgarraron sus objetivos, impresiones y opiniones sobre el estado de la profesión.

Así Álvaro Olmos señaló su “ilusión” por haber asumido la presidencia de ACS-CV, además de marcar como objetivos de su mandato “la defensa de los intereses del pequeño y mediano corredor, el aumento del volumen de asociados especialmente en la zona de Alicante y Castellón, la revalorización de la profesión en la sociedad o la creación de convenios de colaboración con los principales proveedores”, además de la potenciación de la relación con los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia.

Por su parte, Jorge Benítez pretende “posicionar a AEMES como gran referente empresarial de la mediación en

nuestro país y abrir la Patronal a todo el sector, actualizando nuestros estatutos y haciendo partícipes a instituciones y asociaciones”.

En parecidos términos se manifiesta Maciste Argente, que entiende que “presidir FECOR supone una enorme responsabilidad ya que en definitiva se trata de representar a una gran parte de los corredores de nuestro país”. Además, marca como prioritaria la “consolidación de FECOR como referencia sectorial que recoja las sensibilidades e intereses de los corredores sirviendo por tanto de correa de transmisión que haga llegar al lugar que en cada momento corresponda las inquietudes de nuestro colectivo”. Argente también señala la necesidad de “conseguir una mayor representatividad de FECOR para tener representación en todo el territorio nacional”, así como “intervenir aportando nuestro criterio en todas aquellas disposiciones legales que afectan a nuestra actividad (IDD, Ley Hipotecaria, LOPD, etc..) al objeto de velar por la defensa de nuestros intereses profesionales y de los consumidores de seguros”.

En el ámbito de la formación el nuevo presidente de FECOR quiere “consoli-



Jorge Benítez, presidente de AEMES



Maciste Argente, presidente de FECOR

dar un amplio programa de formación centrado tanto en aspectos profesionales como empresariales”, y redoblar la apuesta por “el desarrollo de la digitalización y utilización de las tecnologías en nuestros despachos” con la implantación de EIAC, además de la elaboración de los “cuadernos temáticos FECOR, que se configuran como documentos profesionales de referencia”. Y todo ello sin olvidar las actuaciones en defensa de los consumidores de seguros ante casos de “mala praxis” o en materia de RSC

Por su parte, Martín Julián Rojo señala como principal objetivo “devolver a APROCOSE todo lo que ha hecho por mí como Corredor Profesional de Seguros”.

Para Maciste Argente el mayor reto es “el de adaptarnos a un mercado totalmente cambiante a lo que hemos conocido hasta ahora y con un consumidor instalado en la inmediatez y en el precio”. Lógicamente, señala, “esto es mucho más fácil de decir que de hacer, pero creo firmemente que las tendencias las marcan los consumidores y que, o nos adaptamos a ellas, o tendremos serios problemas para conseguir ser su opción preferente”.

Asimismo, el presidente de FECOR añade que “otro reto importantísimo, y que no hemos sido capaces de alcanzar a lo largo de todos estos años, es conseguir que la sociedad entienda cual es nuestra actividad y nuestro cometido profesional. Si no nos hacemos visibles

y no somos capaces de que se entienda la enorme importancia de nuestro cometido será difícil obtener la ansiada y necesaria preferencia del consumidor”.

Representación y formación, ejes de las asociaciones

En este caso la diferencia la marca AEMES por su carácter de asociación patronal y “voz de los empresarios de nuestro sector”, recuerda Benítez, que señala que “nos interesa mucho el desarrollo empresarial y profesional de nuestros asociados: nuestra constante es ofrecer asesoramiento y formación especializada”.

Álvaro Olmos, desde ACS-CV, anuncia que “estamos trabajando para darle un valor añadido al asociado, principalmente defendiendo la figura del corredor, realizamos jornadas de formación, talleres de trabajo, protocolos con aseguradoras, etc”.

Para Martín Rojo, la tarea asociativa debe ser “una labor profesional y altruista al servicio de los corredores de seguros en particular y del sector en general”.

Los retos del corredor

Otra de las preguntas formuladas por MEDIADORES DE SEGUROS giró en torno a los retos de los mediadores y el papel de las asociaciones en su consecución exitosa. Benítez señala “los cambios normativos como la IDD, que necesitan de la unidad de todas las asocia-

ciones. Es fundamental crear ese nexo en común en el que todos nos veamos representados y partícipes ante este nuevo reto y afrontarlo con una sola voz, sobre todo en cuestiones transversales que nos afectan a todos”.

Para Argente, “el mayor reto que tenemos ante nosotros es el de adaptarnos a un mercado totalmente cambiante a lo que hemos conocido hasta ahora y con un consumidor instalado en la inmediatez y en el precio”. Además, “otro reto importantísimo, y que no hemos sido capaces de alcanzar a lo largo de todos estos años, es conseguir que la sociedad entienda cual es nuestra actividad y nuestro cometido profesional. Si no nos hacemos visibles y no somos capaces de que se entienda la enorme importancia de nuestro cometido será difícil obtener la ansiada y necesaria preferencia del consumidor”

Estar a la última en los cambios que sufre el sector y “poder adaptarnos a los mismos, con el fin de seguir creando valor para el asegurado, que o deja de ser un consumidor más y en una materia intangible, que tiene su complejidad añadida” en la opinión que sobre este particular expresa Martín Julián Rojo, mientras que para Álvaro Olmos, “uno de los retos más grandes que tenemos son la banca y las líneas directas que trabajan de forma agresiva y utilizando métodos incluso abusivos”. El presidente de ACS-CV entiende que “es importante luchar contra la mala praxis de nuestro sector y que mejor forma de



Álvaro Olmos, presidente de ACS-CV



Martín Julián Rojo, presidente de APROCOSE

“Una profesión que se precie, debe estar amparada por un colegio profesional en la exigencia, defensa y actualización de sus colegiados”

hacerlo que de la mano de ACS-CV”.

El papel de las asociaciones en relación con los Colegios

¡Es complementaria y necesaria! Así de rotunda es la opinión de Martín Julián Rojo, que entiende que “una profesión que se precie, debe estar amparada por un colegio profesional en la exigencia, defensa y actualización de sus colegiados”. Además, opina que “debería ser obligatoria la colegiación para ejercer nuestra profesión, como ocurre en otras; nos daría más prestigio profesional y encima el colegio estaría más fortalecido para arropar a los colegiados y crea más valor a los mismos”.

Para Álvaro Olmos “es importante trabajar de la mano de todos los actores que integran nuestro sector. Los Colegios nos ayudan entre otras cosas a estar al día de posibles cambios en la legislación y tengo la intención de establecer un convenio de colaboración con el fin de evitar duplicidades innecesarias de trabajo”.

Coincide Jorge Benítez con sus compañeros, subrayando que “en AEMES, como patronal, al igual que los colegios, somos transversales y defendemos los intereses generales del sector: los Colegios la parte profesional y nosotros la parte empresarial. Lo que debemos hacer es trabajar en común los temas que nos afecten a todos e intentar hacer de nexo entre todas las asociaciones para los temas en los

que las posturas no sean las mismas”. La unanimidad se completa con las opiniones del nuevo presidente de FECOR, que recuerda que “institucionalmente la representatividad le corresponde a los Colegios y su Consejo y el resto de Organizaciones tenemos que unir nuestras fuerzas con los mismos como mejor forma de conseguir nuestros objetivos. “Desde FECOR mantenemos un continuo contacto y colaboración con el Consejo y nos sentimos muy orgullosos y cómodos con esta relación”, añade Argente.

Orígenes diversos, misma pasión

Los cuatro presidentes y colegiados en Valencia llegaron al sector en circunstancias diferentes, algo que no es obstáculo para que defiendan con pasión al sector.

Así, Rojo entró a trabajar en una aseguradora en 1996, “por lo que la mediación de seguros no me viene de herencia familiar”. Tampoco Maciste Argente contaba con ninguna vinculación en el sector, ya que empezó en 1971, primero como empleado de compañía y posteriormente como corredor. El presidente de ACS-CV es, por contra, segunda generación de mediadores: su padre abrió la correduría en 1958 y, “aunque ya son más de 20 años los que llevo en el sector asegurador, fue en el 1998 cuando me saque el título de corredor y comencé a desempeñar mi labor como gerente de la empresa”.



Similar es el caso de Jorge Benítez: “empecé en el año 1986, sin edad casi ni para trabajar. Nuestra familia ya estaba en el sector y lo que hice fue continuar la labor de mi padre al frente de la correduría”.

El Colegio, la casa común

En la familia de Álvaro Olmos la vinculación con el Colegio de Valencia se remonta a 1961: “fue mi padre el que decidió colegiarse y tiempo después yo continué con la tradición. El colegio, entre otras cosas, nos informa y mantiene al día ante posibles cambios que pueda sufrir nuestra profesión, nos ayuda a tener al día cualquier documentación burocrática que necesitamos en nuestras oficinas como es la LOPD, proporciona formación, etc”.

Jorge Benítez ratificó su pertenencia al Colegio hace 11 años “para trabajar de una forma activa en y por la profesión”. En el caso de Maciste Argente “me llevó a colegiarme mi firme convicción de que todo colectivo profesional debe de agruparse con el objeto de aportar y obtener respaldo en el desarrollo de nuestro cometido, estar colegiado supone en muchísimos momentos mitigar la “soledad” que a lo largo de nuestra carrera profesional se nos produce en un momento u otro”. Por su parte, Rojo tuvo como motivo principal “pertenecer a un círculo profesional, que me permita actualizarme y desarrollarme profesionalmente”, algo

que concretó desde el inicio de su actividad profesional.

La pertenencia al Colegio también tiene una traslación en la actitud con la que se plantean las relaciones mutuas. Pata Jorge Benítez “desde la Patronal siempre estaremos abiertos a colaborar en todo lo que podamos, tanto con el Colegio de Valencia como con cualquier Colegio o Asociación del sector con el que podamos generar sinergias comunes”.

Para Álvaro Olmos “es importante la relación con el Colegio, ya que actualmente en nuestra asociación están colegiados más de 85%, y voy a intentar en la medida de lo posible que lleguemos al 100%”. Por su parte, Maciste Argente considera que “nuestro ámbito nacional seguramente nos coloca más en una colaboración con el Consejo pero desde luego estaré encantado de colaborar decididamente en todo aquello en lo que sea posible una colaboración con nuestro Colegio”. “Desde APROCOSE”, apunta Rojo, “siempre hemos tenido buenas relaciones con el Colegio y nuestra intención es aunar y compartir recursos entre ambas instituciones, con el fin de poder llegar más en beneficio de nuestros profesionales y asegurados.

La potencia de la mediación valenciana

“Entiendo que se trata de una coincidencia en el tiempo, pero lo que sí

refleja es la inquietud e interés que tenemos en nuestra provincia por todo lo relacionado con nuestra profesión”. Así se expresa Jorge Benítez preguntado por la coincidencia que ha llevado a hacer esta entrevista, a lo que Maciste Argente apostilla que “esta circunstancia no ha pasado desapercibida a nivel nacional y que muchísima gente ha reparado en ello y así me lo han manifestado diversas personas. Sin duda esto viene de alguna forma a poner en evidencia la enorme importancia del sector en nuestra provincia, así como el nivel profesional que entre todos hemos sabido alcanzar en nuestro colectivo”. además, añade que “como colegiado me siento especialmente orgulloso de que se haya dado esta circunstancia”.

En la misma línea argumental Olmos añade que “es síntoma que la profesión está unida para defender la labor del corredor, y para ello que mejor forma que de la mano de un colegio profesional”, a lo que Martín Julián Rojo sentencia que “pone de manifiesto el grado de profesionalidad, aceptación y reputación de los colegiados y por tanto del colegio, representando al colectivo en diversos ámbitos sectoriales”.

Cuatro presidentes valencianos y miembros del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Un hito al alcance de muy pocos colegios.



Sorita

LA BALMA... Y MUCHO MÁS

Situada al norte de la Comunidad Valenciana, este pequeño municipio de origen árabe pertenece a la comarca de Els Ports, a 124 km de la capital provincial, Castellón de la Plana. Entre los alicientes para visitar esta población, están las preciosas vistas que ofrecen sus rutas, destacando, el Santuario de la Virgen de Balma, que está ubicado a tan sólo tres kilómetros del casco urbano.

Para conocer la historia de Sorita hay que remontarse a las tradicionales aldeas de Morella. Con un origen confuso, algunas fuentes consideran que Blasco de Alagón, uno de los conquistadores de Morella, donó esta localidad a Poblar a Andreu de Peralta en el año 1233, y otras que fue el mismísimo rey Jaime I quién lo hizo en 1253. Finalmente en 1367, el señorío de los Heredia la vendería a los Jurats de Morella, ciudad que mantendría su jurisdicción hasta su independencia municipal en 1691.

Durante la Guerra Civil, tanto Sorita como los pueblos colindantes se vieron afectados por los continuos combates que se llevaron a cabo. Como consecuencia, en los montes del terreno se pueden ver trincheras con abundante munición esparcida, siendo uno de los puntos que todo visitante debe ver.

Esta localidad cuenta con bellos parajes naturales, en las inmediaciones del río Bergantes y en la montaña de Sant Marc, como La Fuente de la Veana, el Pinar de los Buenos Mozos o el Barranco de los Pardos. Si buscas relajarte y disfrutar en la naturaleza, Sorita es un lugar idóneo ya que dispone de diferentes casas rurales ubicadas en plena naturaleza para poder practicar senderismo y descubrir sus bellos paisajes.

Uno de los monumentos más importante de su arquitectura religiosa es la iglesia parroquial de la Asunción de la Virgen que data del Siglo XVIII, y en el que se pueden contemplar pin-





turas del siglo XIX. Destaca su majestuosa torre-campanario de 30 metros de altura así como, su fachada que al igual que el macizo y cuadrado campanario, da de frente a la Plaça d'El Dau y es de sillares de piedra. Por otro lado, la localidad cuenta con los restos de un castillo, que se identifica con la casa señorial de los Peralta, aunque en la actualidad está fundido con otros edificios, aún se puede ver su impresionante fachada, la torre y parte del arco principal.

Pero el Bien de Interés Cultural (BIC) más visitado de Sorita es el Santuario de la Virgen de Balma o más conocido como el “Santuario de los Endemoniados”, convertido en un destacado lugar de peregrinaje por sus ritos y curaciones a personas enfermas. Esta cueva situada al norte de la población y junto al río Bergantes, tiene una curiosa leyenda que se remonta al año 1308, cuando un pastor de un pueblo próximo se le aparece la virgen en un barranco. Aunque este santuario siempre ha estado relacionado con brujas, exorcismos y rituales paganos, también llama la atención de todo aquél que lo visita su arquitectura y su fascinante belleza natural.

El santuario fue construido en 1667 y está formado por una iglesia y una hospedería que actualmente ha sido restaurada y convertida en un restaurante. Su fachada compuesta por bal-

cones, hacen único este lugar. Es desde el restaurante donde se accede a la Ruta Alargada, que bordea el precipicio sobre el cauce del río y sirve de acceso a la ermita. Cada 8 de septiembre, centenares de peregrinos visitan el santuario para vivir los actos que conmemoran la aparición de la Virgen de La Balma.

Situado en una de las calles principales de Sorita, el Fornt de Dalt es sin duda otro de los monumentos de visita obligada. Se trata de un antiguo edificio que alberga un horno de origen musulmán. Según cuenta la historia, antiguamente los vecinos acudían a éste para amasar y hornear sus panes. Actualmente es una propiedad privada y sólo se usa para las fiestas de Sant Antoni.

La Fiesta de Sant Antoni es típica de la comarca de Els Ports, y se realiza en enero con una tradicional hoguera en la plaza de la iglesia y el reparto de “coquetas”. Éstas son elaboradas por las mujeres del pueblo, de manera artesanal, en el antiguo horno de la localidad. En cuanto a la gastronomía, esta basada en los productos tradicionales provenientes de la tierra, siendo su plato principal es *l'Olla* o les *Pilotes de Carnestoltes*. Y para ponerle el toque dulce a la visita, no puedes olvidar degustar las pastas típicas elaboradas para Sant Antoni, las “coquetes”, una masa rellena de confitura de calabaza así como las frutas del Bergantes.

FICHA:

Localidad: Sorita

Comarca: Els Ports

Distancia: Valencia: 191 km.
Castellón: 100 km. Alicante:
365 km.

Como llegar: CV-15

Qué visitar: Santuario de la Virgen de Balma, Fornt de Dalt, Iglesia parroquial de la Asunción de la Virgen, Barranco de los Pardos.

REALE SEGUROS PATROCINA LA TERCERA EDICIÓN DEL LIBRO SOBRE CASOS PRÁCTICOS DE VALORACIÓN DE FINCAS

FICHA:

Título: Valoración Agraria: casos Prácticos de Valoración de fincas

Autor: Arturo Serrano

Edita: Ministerio de Agricultura y Editorial Agrícola Española

Año: 2018 (3ª edición)

76 páginas

Precio: 10 euros

ISBN: 9788485441877

Reale Seguros patrocina la nueva edición de esta publicación del Ministerio de Agricultura y la Editorial Agrícola Española que tanto éxito ha tenido en sus ediciones anteriores.

Los casos prácticos de valoración que se recogen en esta publicación abarcan las posibles situaciones a las que puede enfrentarse un tasador: estimación del valor de mercado de fincas rústicas, estimación de valores subjetivos, estimación de valores legales y programación de estrategias de negociación.

Representan un resumen de los métodos utilizados en Valoración aplicados a situa-

ciones simplificadas, que no por ellos pierden validez, ya que la estimación de la información técnico-económica que se necesita se supone puede ser perfectamente calculada u obtenida de alguna fuente de información por el lector.

Esta tercera edición incluye numerosas sugerencias y comentarios a la primera y segunda, e intenta ampliar el abanico de casos, a la vez que adaptarlos a la nueva normativa vigente.

Además, se ha pretendido recorrer la casuística de la Valoración para facilitar su comprensión y dar una visión global de los métodos que se aplican en valoración.



DIRECTORIO



simS
Soluciones Informáticas

GANE TIEMPO

GESTIBROK

SOFTWARE DE GESTIÓN DE ÚLTIMA GENERACIÓN

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

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

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

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

MEDIADORES

DE SEGUROS

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

www.mediadoresvalencia.com

[Facebook.com/mediadoresvalencia](https://www.facebook.com/mediadoresvalencia)

[@mediadores2](https://twitter.com/mediadores2)

www.linkedin.com/company/mediadores2

PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES
Estrada de Miravet, 24
Tel. 969 34 42 76
publicidad@mediadores.com



**DISFRUTA
DE LA CARRETERA**

NUEVAS
FRANQUICIAS

**200€
400€**

Tu SeguroMoto al mejor precio
con robo, incendio y daños propios



FORINVEST

7 - 8 marzo 2018

"El mejor evento profesional para Mediadores de Seguros"

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

Aseguradora oficial:


forinvest.es
#forinvest18

Event partners:



Aseguradora oficial:



Patrocina:



Colaboran:

