



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

# MEDIA DORES

DE SEGUROS

## FORINVEST 2018

*El sector asegurador, protagonista de una edición que batió récord de participación*

## CURSO +SALUD +VIDA

*Los profesionales de Alicante y Valencia, muy implicados en la acción formativa*

Y ADEMÁS...

*Talleres de la DEC en Alicante, Castellón, Gandia y Valencia*

MARZO-ABRIL 2018

Nº88



**A la medida  
de tu hogar**

### **Seguros de hogar**



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

[www.plusultra.es](http://www.plusultra.es)

# SUMARIO

PUBLICACIÓN BIMESTRAL  
MARZO-ABRIL 2018

Nº 88

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

## EDITA

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

C/Micer Mascó, 27 46010 Valencia

Tel. 96 360 07 69

Fax- 96 362 66 12

colegio@valenciaseguros.com

## CONSEJO DE REDACCIÓN

Presidente

Antonio Fabregat Fabregat

## COORDINADOR

Rafael Perales Bellver

## PUBLICIDAD

Franquicia Número Siete

Laura Jiménez Selva

Tel. 608 34 42 29

jimenez@fnsiete.com

## PRODUCCIÓN GRÁFICA

Maquetación:

Franquicia Número Siete

## IMPRESIÓN

ZONA LÍMITE CASTELLÓN S.L.

P.I. Sur C/ Sierra de Irta, nave 30

12006 CASTELLÓN

## DEPÓSITO LEGAL

V-3728-2003

DIFUSIÓN  
GRATUITA

# 4

## SERVICIOS COLEGIALES

# 22

## LEGISLACIÓN

El Parlamento Europeo retrasa la aplicación de la IDD a octubre

Economía reduce los recargos del seguro de riesgos extraordinarios

# 30

## ACTIVIDAD COLEGIAL

Acuerdo de colaboración entre la firma Llum Fred i Aigua y el Colegio de Castellón

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales Ivarstec y Evicertia presentan los servicios que ponen a disposición de los colegiados de Valencia

La alumna del CSS de Valencia Amparo Petrie, fallera mayor

El Colegio de Castellón visita los stands de los medios en la Magdalena



El Colegio de Alicante y Hiscox firman un acuerdo de colaboración

José Luis Calderón

Director general de santalucía Vida y Pensiones

# 5

## EDITORIAL

# 24

## FORMACIÓN

Los alumnos del Curso Superior de Seguros de los Colegios de la Comunidad Valenciana se examinan del segundo trimestre

Desarrollo positivo del curso +salud +vida de valencia

El Colegio de Alicante acoge una jornada sobre ahorro de impuestos con seguros y planes de pensiones

Gran éxito de la Primera edición semipresencial del curso +Salud +Vida convocado por el Colegio de Alicante

Los talleres prácticos sobre la DEC generan un gran interés entre los mediadores

# 37

## NOTICIAS DEL SECTOR

La UE debe dar a los conductores el control de los datos de sus vehículos

Estudio de Innovación Aseguradora y Wenzlyze

# 38

## PROFESIONALES, DE CERCA

María Valdés Palao

Villena

René Beltrán Galindo

Castelló de la Plana

# 6

## TEMA DE PORTADA

Forinvest 2018

Resumen de las jornadas

Protocolos firmados

Galería de imágenes

# 28

## ASESORÍA

El cambio de posición mediadora, por Alfredo Barber Abogado. Beneyto Despacho Jurídico

# 34

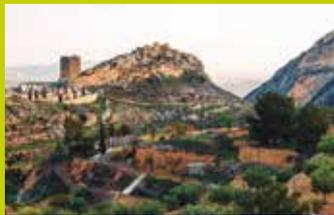
## ENTIDADES ASEGURADORAS

Cambio de marcas comerciales en DKV Seguros Asisa Reale

# 40

## RUTAS POR LA COMUNITAT VALENCIANA

Xixona (l'Alacantí)



# 42

## RECOMENDACIONES DIRECTORIO

AGERS presents "Voces de gestión de riesgos"

## ➤ INSTALACIONES

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

## ➤ FORMACIÓN

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

## ➤ ASESORÍAS

Fiscal, Jurídica, Laboral, Informática y Técnica.

## ➤ CONVENIOS DE COLABORACIÓN

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

## ➤ ATENCIÓN AL CLIENTE

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

## ➤ TARJETA DE COLEGIADO

Identificación colegial y ventajas significativas en empresas asociadas.

## ➤ BIBLIOTECA

Biblioteca profesional, informes técnicos y revistas del sector.

## ➤ INFORMACIÓN

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

## ➤ SEGUROS COLECTIVOS

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

## ➤ RELACIONES PÚBLICAS

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

## ➤ PUBLICACIONES

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

## ➤ CÓDIGO DEONTOLÓGICO

Código Deontológico de la Mediación de Seguros.



## ➤ ALICANTE

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

## ➤ CASTELLÓN

Av. Capuchinos, 14 12004 Castellón  
Tel. 964 220 387 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

# UN NUEVO ÉXITO DEL SECTOR EN FORINVEST

Por si alguien tenía dudas, la undécima edición de Forinvest, que se celebró en Feria Valencia el pasado mes de marzo, volvió a tener su centro de gravedad en el sector asegurador. Fue muy satisfactorio comprobar la excelente respuesta de

los profesionales a la propuesta que el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros llevó al Foro Internacional del Seguro. Teníamos confianza en ello, puesto que los temas y los ponentes escogidos eran una apuesta segura, pero ver el auditorio con la afluencia que tuvo, incluso en la tradicionalmente poco concurrida sesión de tarde, nos hizo ver que la propuesta era adecuada y, sobre todo, que el sector responde. Ello es síntoma del ánimo de los profesionales vinculados con el aseguramiento ante los retos que se plantean en el futuro, ya sea desde el punto de vista normativo como de mercado. Los mediadores siempre nos hemos sabido adaptar a cuantas variaciones se han experimentando en nuestro entorno, y el momento actual no va a ser una excepción.

El certamen, en definitiva, fue un éxito: el aumento en expositores y en visitantes así lo avalan, hasta el punto de haber batido todas las marcas previas. Es mérito de todos los que lo hacemos posible, pero fundamentalmente del comité organizador de Forinvest, presidido por el conseller Vicent Soler, y del equipo de Feria Valencia que dirige Alejandro Roda. Una labor muchas veces ingrata que tiene el premio de las cifras y del reconocimiento de mucha gente.

Entre los momentos más importantes que se vivieron durante los dos días de certamen -tres si contamos esa cita imprescindible

que es la Noche de las Finanzas- destaca el homenaje que la mediación valenciana y todo el sector asegurador rindió a Mariano Hernanz, vicepresidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, que recibió el premio a la Mediación 2018 con total merecimiento. Hay pocas personas que se entreguen tanto a un bien colectivo como es la defensa de los intereses de los mediadores profesionales como Mariano. Su prolongada trayectoria en las diferentes juntas de gobierno del Colegio de Alicante así lo avalan, y no sólo en el ámbito del gobierno colegial, sino también en una área tan básica como la formación. No se puede entender el Curso Superior de Seguros de Alicante sin su conocimiento y dedicación. Desde estas páginas vaya mi reconocimiento y gratitud hacia Mariano, y el deseo de que sigamos encontrándonos por mucho tiempo en el camino de la representación y defensa del mediador profesional de seguros.

Pero la vida colegial sigue tras Forinvest, y en estas páginas tienen cumplida muestra de ello. Cabe destacar por encima de todo las acciones formativas desarrolladas por los diferentes colegios, como los talleres prácticos sobre la Declaración Estadístico Contable (DEC) del ejercicio 2017. Como siempre, las explicaciones de Jesús Valero fueron accesibles y de gran utilidad, así como su disposición a resolver todas las dudas que los mediadores asistentes a los actos de Alicante, Castellón, Gandía y Valencia le plantearon. Se trata de una muestra del compromiso que el regulador autonómico tiene con el colectivo de mediadores, algo que sin duda es de agradecer.

Igualmente destacable es el transcurso del curso +Salud +Vida en Valencia y Alicante, que lo ha organizado por primera vez con un destacado éxito. Acciones como estas son las que dan sentido a la labor diaria que llevamos a cabo en los diferentes colegios. Un trabajo que, sin duda, vale la pena.

# FORINVEST 2018: UNA EDICIÓN DE RÉCORD QUE AFIANZA EL PROTAGONISMO DEL SECTOR ASEGURADOR



**La undécima edición de Forinvest batió récords al reunir alrededor de 200 ponentes, más de 7.000 visitantes**

Más de un centenar de expositores ofrecieron sus productos y servicios en un espacio de 10.000 metros cuadrados en el pabellón 5 de Feria Valencia, una cifra que representa un incremento del 4% en relación a la convocatoria del año pasado. En definitiva, una de las ediciones más ambiciosas, donde ha tenido un gran protagonismo el sector asegurador, con una gran representación de empresas expositoras y, sobre todo, de profesionales visitantes que no dejaron de pasar por el stand del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, que asume la responsabilidad año tras año de la organiza-

ción del Foro Internacional del Seguro. El foro arrancó el día 6 de marzo con La Noche de las Finanzas, una gala que reunió a más de 500 personalidades del mundo económico, empresarial, político y financiero. Contó con la presencia del presidente de la Generalitat Valenciana, Ximo Puig, el conseller de Hacienda y Modelo Económico y presidente de Forinvest, Vicent Soler; el conseller de Economía Sostenible, Rafa Climent, la secretaria autonómica de Hacienda, Clara Ferrando, el director general de Economía, Paco Álvarez, el presidente de las Cortes Valenciana, Enric Morera y destacados empresarios del sector. Esta gala, que sirvió como preludeo a la undécima edición de Forinvest, estuvo marcada por un especial y emotivo homenaje al recientemente fallecido Francisco Pons, empresario valenciano con una trayectoria ejemplar y referente indiscutible en la Comunitat.

La Noche de las Finanzas incluyó la ponencia magistral de Pedro Solbes, vicepresidente del Gobierno con José Luis Rodríguez Zapatero entre 2004 y 2009. Solbes fue además el primero

de los galardonados en los XI Premios Forinvest, que en esta ocasión recayeron igualmente en el presidente de Baleària, Adolfo Utor; en el emprendedor tecnológico Iñaki Berenguer y en Joan Castells, presidente y consejero delegado de FIATC Seguros (ver página 13).

El conseller de Hacienda y Modelo Económico y presidente de Forinvest, Vicent Soler, destacó durante el acto de clausura el “récord histórico” de visitantes y de expositores en la XI edición de Forinvest. “Las cifras de afluencia de empresas y visitantes consolidan Forinvest como plaza financiera de primer nivel”, subrayó el titular de Hacienda y Modelo Económico. Soler resaltó que la afluencia fue particularmente importante durante la primera jornada, en la que el número de profesionales vinculados al sector financiero que acudieron a Feria Valencia superó en un 15% el del año anterior. El responsable de Hacienda resaltó además que “el éxito alcanzado por este certamen y el interés mostrado por los miles de visitantes que han acudido nos invita a continuar en esta misma línea de trabajo”.



## OPTIMISMO Y LLAMAMIENTOS A LA UNIDAD EN LA MESA INAUGURAL DEL FORO DEL SEGURO

**El sector asegurador es unánime: el anteproyecto de la adaptación de la IDD a la legislación española es positivo para el sector, por cuanto protege al consumidor y hace al sector “más profesional”. Este fue uno de los mensajes lanzados durante la jornada inaugural del Foro Internacional del Seguro de Forinvest**

La mesa inaugural contó, una vez más, con una gran afluencia de profesionales. Moderada por la periodista Maribel Vilaplana tuvo como argumento los cambios legislativos que se van a dar en los próximos meses, particularmente la transposición de la IDD y el nuevo reglamento de protección de datos. Desde el lado del regulador participó en el debate Raúl Casado, subdirector de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, quien realizó una lectura positiva del texto de la nueva

ley de distribución, “que intenta una transposición de la directiva adaptando las peculiaridades locales”. Similar visión expuso, desde la mediación profesional de seguros, Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, quien subrayó las virtudes del texto legal por cuanto harán más profesional al sector gracias a las exigencias formativas y protegerán en mayor medida al consumidor. En su opinión el nuevo texto “resuelve de manera muy armónica” todas las cuestiones.

La opinión de las entidades aseguradoras estuvo representada por Francisco Arregui, director general del grupo Catalana Occidente; Ignacio Mariscal, CEO de Reale Seguros, Álvaro Iglesias, director de distribución intermediada de Liberty Seguros y por Juan Ribas, director de división organización territorial de Generali.

Arregui señaló que el nuevo texto “es muy importante para las entidades”, además de señalar que era “imprescindible” la modificación de la ley pese a que es de 2006 por los importantes cambios acaecidos en estos años. Mariscal, por su parte, mostró su satisfacción con el anteproyecto, apuntando que “el sector está sobradamente preparado para su aplicación”, aunque señaló que “me preocupa que nos tengamos que dedicar a tareas que no nos corresponden o, sobre todo, el régimen sancionador”. En parecidos términos se expresó Iglesias, que manifestó que “el legislador no entiende el impacto que estos

cambios van a tener en nuestro día a día”.

Por su parte, Juan Ribas se preguntó si “el nivel de protección de la ley realmente protegerá al consumidor o le complicará la vida”, incidiendo en que “en todo caso, obligará a un cambio en los procesos de trabajo”, algo que “es una oportunidad para la mediación y para las compañías”.

Todos los ponentes, además, coincidieron en alabar la posición unánime de la mediación profesional de seguros en la fijación de un criterio único ante el cambio de la posición mediadora, algo que debe continuar en el futuro en otras cuestiones como en el establecimiento de un protocolo único de relaciones con las entidades, cuya presentación a las entidades avanzó Jiménez de Andrade.

Otra de las cuestiones que se trató en esta primera mesa fue la figura del mediador complementario, sobre lo que Casado manifestó su sorpresa por cuanto esta figura “ya existía”. Ribas, por su parte, entiende que es una figura que puede adaptarse bien a los cambios que acontecerán en el futuro.

En la presentación del Foro el Consejero de Hacienda y Modelo Económico y presidente de Forinvest, Vicent Soler, realzó el papel del sector asegurador en la economía, ya que “la gestión del riesgo es básica para tomar decisiones”. El consejero llamó al sector a ser “aliado” en la estrategia de crecimiento sostenible que la Generalitat está llevando a cabo.

# MODELOS DE NEGOCIO EN LA MEDIACION PROFESIONAL DE SEGUROS SOSTENIBLES A MEDIO Y LARGO PLAZO



**La sesión de tarde de la primera jornada del Foro Internacional del Seguro se centró en la presentación de los diferentes modelos de negocio que se desarrollan en el ámbito de la mediación profesional de seguros. Philippe Marugán, moderador del debate, detalla en este artículo los interesantes contenidos abordados**

La jornada tuvo lugar el 7 de marzo, con la participación de Santiago Macho, corredor de seguros asociado a AUNNA; Luis López, director general de Espabrok; Rafael Mengot, CEO de Coinbroker; Manuel Hurtado, CEO de Hurtado y Asociados (agencia Caser Seguros) y Jorge Pons, CEO de Quality Broker.

A propuesta del comité organizador del foro, se propuso abordar bajo la técnica de comunicación denominada, Elevator Speech (pitch), donde el moderador introduce a los distintos ponentes, preguntas abiertas relacionadas con el tema a tratar, que en esta ocasión versaba sobre los distintos modelos de negocio en la mediación profesional de seguros, sostenibles a medio y largo plazo y que debían responderse en el tiempo que tarda un ascensor de un rascacielos de Nueva York en subir desde el Lobby hasta el Top Flor, (es decir entre 45 segundos y 90 segundos), con el objetivo de poner de manifiesto los distintos Modelos de Negocio representados por los participantes, así como la manera en que cada una de sus organizaciones, crea, capta y ofrece valor a sus clientes.

Tras visualizar el primer corto animado de la nueva campaña institucional, “mediadores profesionales, vuelve a sentirte seguro”.

El objetivo que se pretendía abordar, al debatir acerca de los modelos de negocio, era con independencia del carácter generalista o especialista de cada organización, el talante más tradicional, personalista o disruptivo de cada uno de los representados, el crecimiento orgánico o corporativo que cada estructura de los presentes pudiera adoptar, es que en todos ellos encontramos la misma apuesta de valor, consistente en la clara orientación de su vocación hacia el cliente.

En la mediación profesional de agentes y corredores de Seguros, subyace la misma esencia, el mismo ADN, que actúa como denominador común de nuestro canal, que lo diferencia del resto de distribuidores de seguros, en nuestro país. El cual pasa por la Personalización de nuestros procesos, tanto de gestión, como de comunicación, con nuestro cliente de una manera omnicanal y atemporal diría, completamente opuestos a la estandarización sistemática donde se pierda el pulso a la rela-

ción y el contacto directo con nuestro cliente, que cada día es menos presencial, pero no por ello debemos perder el contacto con nuestro principal valuarte, que es nuestra cartera .

Al preguntar por el mercado, la respuesta de nuestros ponentes ha sido unánime, ya que el mismo se encuentra en un entorno cambiante, la nueva industria 4.0 y el IOT (Internet de las Cosas), la formación de las plataformas subyacentes dentro del sector seguros, es una realidad y han llegado para quedarse, de ahí que nuestros ponentes coincidan, en que uno de los prioritarios y principales objetivos a corto plazo sea la transformación digital de cada uno de nuestros modelos, y que la mediación profesional debe acometer, comenzando por interiorizar y crearse el indiscutible valor social que aporta en la relación, para posteriormente reivindicar y difundir viralmente su mensaje, sin perder el objetivo final de orientación, compromiso y vocación hacia su cliente, su auténtica razón de ser.

Al referirse al consumidor, tenemos que ser conscientes de que en la actualidad convivimos con tres generaciones, la llamada generación *Baby Boomers* claramente analógica, formada por consumidores entre los 52 y 70 años, la generación X, análogo digital, formada por personas entre las edades de 36 a 52 años y los milenials que van de 19 a 35 años y que son nativo digitales, esto hace una vez mas que la estrategia de segmentación, deba ser abordada en función del tipo de consumidor al que me dirija, sin perder de vista que no solo debemos dirigirnos a quienes tienen la capacidad de compra, sino también a quienes ejercen la prescripción sobre la misma.

En relación a la competencia, para unos ponentes cualquier canal distinto del nuestro, como la bancaseguros, los distribuidores complementarios, las líneas directas e incluso las aseguradoras en directo con su afán de digitalizar al cliente, se convertían en retadores directos, de ahí que Protocolos de no agresión digital o códigos de buenas prácticas con nuestros partners, serán a partir de ahora necesarios para posicionarnos.

Sin embargo, para otros ponentes la competencia solo es competencia cuando se da en igualdad de condiciones, por lo que la estrategia de posicionamiento es fundamental para orientar el negocio, evitando batallas

perdidas con otros competidores, que solo apuestan por la variable precio o no aportan valor a la relación y distribuyen con otro tipo de argumentación que obedecen mas a sus intereses propios, que a los de sus clientes.

Por último y fruto de la entrada en vigor de la Ley y el Reglamento en la Distribución de Seguros, están apareciendo nuevos actores, grandes grupos financieros que están invirtiendo en la creación y desarrollo de grandes corredurías o distribuidores complementarios, que si se posicionan en sus targets y que cuentan con medios financieros y tecnológicos muy potentes para abordar al consumidor.

Como dato relevante a cierre de 2017, bancaseguros detenta una cuota de mercado del 42,48% frente al 41,94% de agentes y corredores, siendo en el caso de la distribución no mediada del 15,54%. En seguros de vida, bancaseguros ostenta el 72,56% del mercado mientras que en seguros generales es el canal de agentes y corredores quien lidera el mismo con un 61,41%, si analizamos estos datos con los que se tenían en 2013 al elaborar el Plan Estratégico de la Mediación, el porcentaje del canal de mediadores profesionales se mantiene descendiendo un punto, si bien bancaseguros crece restándole cuota de mercado al canal directo, que pierde cuatro puntos.

Es el momento de abandonar nuestra zona de confort y dar un paso al frente, de buscar la reunificación del colectivo y sentir la presencia de las asociaciones entorno al seno de los colegios profesionales, a fin de reivindicar al unísono, la apuesta de valor que ofrece nuestra profesión y que la diferencia del resto de competidores.

Al llegar a las conclusiones y plantear un análisis DAFO, debemos ser capaces de transformar esas debilidades y amenazas, en fortalezas y oportunidades, por ejemplo el exceso de normativización en la profesión debemos entenderlo como un cumplimiento de selección de los mediadores profesionales y normativas como la LOPD que ahora se desarrollan a través del nuevo reglamento, deben interpretarse, no como una barrera de entrada a la captación de nuevos clientes, sino de protección de nuestras carteras y que la nueva producción, sepa que cuenta con profesionales, que harán un cuidadoso tratamiento de sus datos.

Si tuviéramos que parametrizar, la apuesta de valor de la mediación pro-

## “No existen recetas únicas e infalibles para conseguir un modelo de negocio sostenible en el tiempo”

fesional en una formula, en mi modesta opinión sería la siguiente:

$AM = ((APTITUD) + (ACTITUD * 2)) * FX$

AM: Altura de la Mediación

APTITUD: Compuesta por la formación y la transformación digital del modelo.

ACTITUD\*2: ADN o denominador común de la mediación, su orientación al cliente, elevado al cuadrado, por su reunificación entorno al seno colegial (la unión hace la fuerza).

FACTOR X: Es el factor diferencial de cada modelo de negocio, de cada agente o corredor que le da su impronta personal y que lo hace único.

En conclusión, no existen recetas únicas e infalibles para conseguir un modelo de negocio sostenible en el tiempo, como dice el refrán: “cada maestrillo tiene su librillo”, de lo que si estoy convencido es que para conseguir la sostenibilidad del modelo, debemos actuar con una estrategia quirúrgica: es decir, planificando una hoja de ruta, que no podemos emprender individualmente, sino colectivamente y donde no podemos abstraernos del cambio tecnológico, que esta sufriendo la sociedad de la información y de la comunicación, y por otro lado estableciendo el foco de nuestro trabajo en parámetros de sostenibilidad, rentabilidad, especialidad, integralidad, transparencia, segmentación y formación.

El humanista y publicista Joaquín Lorente, padre del humanismo activo, decía que en los tiempos actuales nos sobra tecnología y nos faltan valores humanos. En aras a la defensa de mi querida profesión, creo que vamos por buen camino, cuando nuestra vocación sigue siendo la orientación al cliente, mediante la personalización y no la estandarización, pero no debemos olvidar que la adaptación a los nuevos tiempos, no puede hacerse sin tener en cuenta la tecnología, que debe ser conceptualizada como un medio y no un fin, y seguir contando con nuestro principal valuarte, nuestra cartera, en definitiva nuestros clientes y nuestra razón de ser, a los que nos debemos mas que nunca.

# LA NUEVA LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS ES UNA OPORTUNIDAD PARA EL SECTOR



## La segunda jornada del Foro Internacional del Seguro de Forinvest incide en las exigencias formativas del nuevo texto legal

Las exigencias formativas de la nueva ley de distribución, lejos de ser un problema, es una oportunidad para la mediación, por cuanto supone una oportunidad para aumentar la profesionalidad y para marcar distancias y diferencias con otros canales. Esta es la conclusión principal de la mesa que abrió la segunda y última jornada del Foro Internacional del Seguro de Forinvest.

La mesa, de nuevo moderada por la periodista Maribel Vilaplana, tuvo un importante peso de las entidades aseguradoras, con Cristina del Ama, directora general de Allianz; Carlos Palos, director de ventas y distribución de Zurich España; Luis Sáez de Jáuregui, director del área de distribución y ventas de AXA y José María Fernández, director de desarrollo red agencial y

planificación comercial de Plus Ultra. La mediación y, en concreto, su vertiente formativa, estuvo representada por Iñaki Durán, presidente del centro de estudios del Consejo General, CECAS.

Carlos Palos señaló que esta ley “es una gran oportunidad para el sector”, ya que la exigencia de información es más fácil para el mediador “por su cercanía al cliente”. Fernández argumentó que “el nivel va a subir con esta ley”, algo clave en una de las profesiones liberales “menos valoradas” por la identificación del mediador como vendedor, y no como asesor. En este sentido, para Del Ama, “se abre una oportunidad que no podemos dejar escapar, porque de lo contrario otros la aprovecharán”. En parecidos términos se expresó Iñaki Durán, para quien la ley “es una oportunidad de oro” para entrar en la distribución de productos financieros, aunque lamentó “haber desaprovechado el desprestigio de la banca en estos años”.

Del Ama señaló que el sector está “muy profesionalizado”, por lo que “no hay que tener temor si las cosas se siguen haciendo bien”, mientras que Fernández apuntó a que la ley “se ha hecho en el momento preciso para hacer frente a otros competidores que no cuentan con la formación

del canal de la mediación”. La opinión discordante la puso Sáez de Jáuregui, que censuró que la norma “no consigue” su objetivo principal, que es la defensa del consumidor debido a que no incluye ningún artículo que haga cambiar la mala praxis de la banca, además de criticar que se prohíban a los corredores determinadas prácticas que sí se permiten a los operadores de bancaseguros vinculados. Iñaki Durán, por su parte, manifestó su preocupación porque la ley “deje entrar a actores que no estén preparados”.

Sáez de Jáuregui fue explícito al ser inquirido por el posible impacto de la ley: “AXA está preparada”, mientras que Fernández, en la misma línea, argumentó que las acciones formativas como las que lleva a cabo CECAS “están muy por encima de lo que marca la ley”, aunque mostró su preocupación por los mediadores en zonas rurales. Palos manifestó que “las entidades tienen que jugar un papel clave en la formación, porque se trata de una oportunidad conjunta”.

Los intervinientes coincidieron en criticar aspectos de la ley como la preponderancia del papel en las comunicaciones con el consumidor, y advirtieron de la desinformación a la que puede llevar el previsible exceso de información.

**Nunca dejes  
de jugar**



# ELSA PUNSET CLAUSURA EL FORO DEL SEGURO CON UN LLAMAMIENTO A LA POSITIVIDAD



**La escritora y filósofa Elsa Punset fue la encargada de poner el broche de oro a la segunda jornada del Foro Internacional del Seguro en Forinvest con una intervención motivacional en la que ensalzó el optimismo como algo que se puede entrenar y que beneficia la salud**

Punset lo tiene claro, “la felicidad tiene un impacto fortísimo en nuestra salud física, emocional y mental”, por ello comenzó la masterclass con una pregunta para todos los asistentes ¿qué nota le pones a tu felicidad? Algunos de los presentes se animaron a decir algún número: 6, 8, 9... Basándose en su nuevo libro “Felices“, la escritora explicó que “la clave para la felicidad está en la vida cotidiana”. Nos preocupamos mucho de los grandes problemas, pero lo que marca nuestro bienestar depende más de las pequeñas contrariedades del día a día y son éstas las que nos dan la medida de la capacidad que tiene cada persona para ser feliz”. Punset intentó dejar claro, que la felicidad es subjetiva, cada uno tiene que buscar la suya, y ése “es el reto que tenemos que conseguir”. Una de las claves para alcanzar esa meta es vivir más en el presente y dejar de pensar en lo que pasó y lo que pasará y disfrutar de los pequeños placeres de la vida, cómo puede ser tu café de la mañana.

También quiso resaltar la importancia de mantener buenas relaciones tanto en el ámbito laboral como en el personal, pero ¿cómo sabemos que una relación es buena? Se sabe cuando una pareja intercambia cinco emociones positivas por una negativa, extrapolado a las empresas “para que una relación sea buena deben intercambiar al menos 3 emociones positivas”. Tras dar varias pinceladas sobre cómo conquistar la felicidad, animó a los presentes a ser optimistas, a recordar las cosas buenas en lugar de las malas, a rodearse de personas optimistas y a ser felices. La escritora Elsa Punset también participó en la clausura oficial de Forinvest con una ponencia que tuvo de título “Pistas para la vida y el trabajo”, en la que remarcó que es difícil “encontrar esa fórmula de la felicidad en la vida o en el trabajo, que al final es lo mismo”. Durante la charla incidió en que cuando una persona busca el éxito, este es subjetivo y lo normal es no ver “todos los elementos complicados que hay detrás” de lo pretendido.



## MARIANO HERNANZ RECIBE EL RECONOCIMIENTO DE LA MEDIACIÓN VALENCIANA EN FORINVEST

Forinvest, el mayor foro internacional de innovación que se celebra en nuestro país ha reconocido al vicepresidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante Mariano Hernanz por su trayectoria profesional con el Premio a la Mediación dentro del Foro Internacional del Seguro en FORINVEST. El Premio lo concede el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana y es su Presidente Antonio Fabregat quién

hace la entrega pero en ésta ocasión lo entregó Raúl Casado Subdirector General de Ordenación y Mediación en Seguros de la DGSFP debido a la estrecha relación que han mantenido durante todos estos años.

Mariano Hernanz vocal también del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana tuvo palabras de agradecimiento a Forinvest por este reconocimiento y alentó a todos los presentes a seguir trabajando con

dedicación, entrega y profesional por un sector que cada día es más fuerte. El Vicepresidente del Colegio destacó que el reconocimiento suponía un buen broche final a su carrera profesional, aunque todavía está en activo. Aseguró que con la nueva Ley de Distribución se inicia una nueva etapa en la mediación profesional y auguró que será beneficiosa para todo el colectivo. Desde el colegio, una amplia representación arrojó a Mariano Hernanz en un día tan especial.

## CASTELLS: “ESTE PREMIO ES EL RECONOCIMIENTO A TODA UNA VIDA DE TRABAJO EN EL SECTOR ASEGURADOR”

Dentro de los actos de la Noche de las Finanzas de Forinvest se entregaron los premios de la edición de 2018 del certamen. En el ámbito asegurador se reconoció la labor del presidente y consejero delegado de Fiatc Seguros, Joan Castells, un galardón que reconoció su trayectoria profesional en el sector asegurador.

Castells manifestó en su discurso de agradecimiento que “entiendo este premio como un reconocimiento a la labor de una persona que ha estado dedicada toda una vida al mundo del seguro. Llevo 38 años en Fiatc, pero es que yo nací en el mundo del seguro: mi padre era corredor”, además de señalar que “es un gran honor



recibir un premio de esta importancia junto con personalidades tan relevantes”

Castells también puso en valor la gestión de Fiatc Seguros, sobre todo en los años de mayores dificultades para la economía española, señalando que se ha guiado por una “aversión al riesgo, por lo que cuando ha habido una situación de crisis en España y en el mundo, la entidad no se ha visto afectada”. En la imagen, Joan Castells posa con Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General; Lluís Ferrer, presidente del Colegio de Barcelona, y Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, en el photocall habilitado por el certamen.



## EL ENCUENTRO NACIONAL DE AGENTES ABORDA LAS NOVEDADES DEL ANTEPROYECTO DE LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS PARA EL COLECTIVO



### Ignacio Beneyto expone en este artículo lo que deparó el II Encuentro Nacional de Agentes que tuvo lugar en el marco de Forinvest 2018

El pasado 8 de marzo se celebró el II Encuentro Nacional de Agentes de Seguros Profesionales en el Foro Internacional del Seguro-Forinvest 2018. En la misma tuve la ocasión de explicar las novedades que hasta el momento nos depara la nueva regulación del sector de la mediación de seguros, la Ley de Distribución de Seguros.

Conforme a la modificación de la Directiva Europea de Distribución de Seguros realizada una semana antes de Forinvest, se han retrasado los plazos de trasposición de la misma, estableciéndose que la nueva Ley debe estar aprobada en julio y entrar en vigor en octubre de este año.

Tal y como apunté en dicha conferencia, es evidente que el sector ha tenido que pagar los “platos rotos” de otros, al exigir la nueva regulación unas minuciosas obligaciones de información al cliente así como conllevar una profesionalización del sector.

Entre los principales objetivos de la nueva Directiva/Ley están los de armonizar las legislaciones europeas, mejo-

rar la competencia entre distribuidores, garantizar la igualdad de condiciones de los canales, elevar el grado de profesionalidad y reforzar la transparencia e información previa a la contratación. Entre las principales novedades del Anteproyecto de Ley se encuentran las siguientes:

-La Ley será aplicable a la mediación tradicional (mediadores y banca seguros), a la venta directa de las aseguradoras y a la venta a través de internet o teléfono. Se crea el mediador de seguros complementario (aquel que comercializa seguros vinculado a otro producto) y se modifican aspectos relevantes del resto de mediadores.

-La remuneración se regirá por el principio general de evitar el conflicto de interés entre distribuidores y sus clientes, debiéndose informar con carácter previo al cliente de la clase y otros aspectos.

-En los productos a distribuir se establecen dos clases principales, la de los seguros generales y los productos de inversión basados en seguros, diferenciación que se realiza en cuanto a formación, prestación de servicios e información a facilitar, principalmente.

-También se regula la comercialización de producto, diferenciándose entre venta informada y asesorada (recomendación personalizada realizada al cliente), así como la venta cruzada de productos (seguros vinculados a otro tipo de producto). Se ordena la “gobernanza de productos” como los requisitos en cuanto al diseño, aprobación y control en la creación de los productos de seguros.

-Uno de los aspectos más importantes de la nueva normativa son las obliga-

ciones de documentación e información, exigiéndose tanto la separación de cuentas para los fondos del cliente y resto de recursos del mediador como las nuevas exigencias de información, muy exigentes tanto de forma previa a la contratación (de información general del mediador, sobre los contratos en sí e idoneidad del cliente para determinados productos), como en el momento de la formalización del contrato.

-Igualmente se regulan los requisitos de información de los distribuidores de seguros, de documentación (conservación de los justificantes de entrega) y un nuevo régimen de infracciones y sanciones mucho más exigentes.

Por último, en la conferencia se explicó las principales novedades en lo que respecta a los agentes. Así, en cuanto a su regulación cambia principalmente en lo que a la responsabilidad civil profesional se refiere (extendiéndose también a los vinculados y eliminándose la responsabilidad de las aseguradoras respecto de las infracciones y obligándose a hacerla constar en la documentación), el régimen de incompatibilidades y el de inscripciones. Por último, a los operadores de banca-seguros los incluye en la categoría de agentes.

Para finalizar se resaltaron, como opinión personal los inconvenientes de la nueva norma (no habiéndose incluido las mejoras reivindicadas por los agentes, la excesiva regulación y un régimen sancionador excesivamente duro para el pequeño/mediano distribuidor), así como las ventajas que supondrá (una mayor formación y profesionalización, aspectos que refuerzan la figura de los mediadores tradicionales, agentes y corredores)

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:

**R200**  
AÑOS

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

**asisa** 

Sabemos cómo cuidarte

## Lauren Arauco

Director zona mediterráneo de Lagun Aro

### “NUESTRA RELACIÓN CON EL COLEGIO DE VALENCIA SIEMPRE HA SIDO MUY CERCANA”



Mónica Herrera, presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, y Lauren Arauco, director zona mediterráneo de Lagun Aro, rubricaron la renovación del protocolo de colaboración entre ambas partes en un acto en el que también estuvieron presentes Eva Bayarri, secretario del Colegio, y David Mut, responsable comercial de la sucursal de la aseguradora en Cataluña.

#### ¿Cómo valora las relaciones entre su entidad y el Colegio de Valencia?

Fluidas, cordiales y en permanente contacto entre ambas entidades para el desarrollo de actividades formativas en favor de los colegiados.

#### ¿Qué tipo de actividades va a llevar a cabo su entidad en los próximos meses en virtud del protocolo firmado?

El próximo 12 de abril realizamos una nueva jornada formativa dirigida a todos

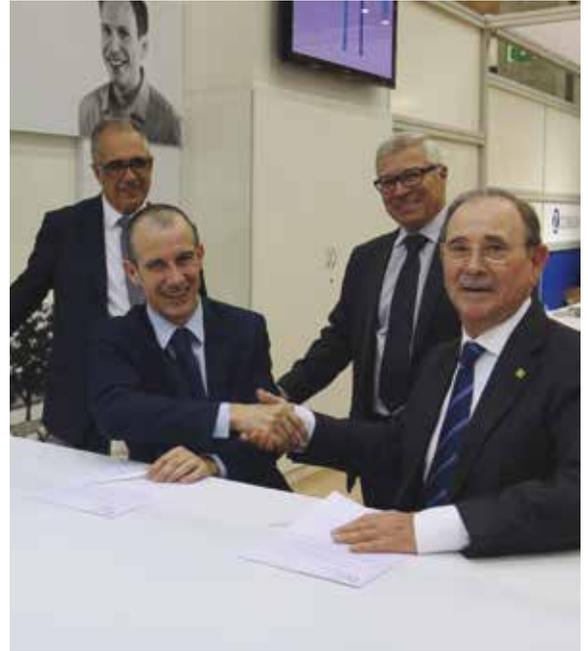
los colegiados de forma gratuita. Esta jornada, liderada por el CECAS y patrocinada por Seguros Lagun Aro pretende ofrecer a los mediadores una visión práctica y real en el uso de las tecnologías aplicadas a los clientes asegurados.

Esta jornada de puertas abiertas se enmarca dentro del objetivo que Seguros Lagun Aro tiene establecido desde hace varios años como apoyo al canal de mediación (agentes y corredores) para el desarrollo del PEM (Plan Estratégico de la Mediación).

#### ¿Cómo valora el hecho de que la firma se haya producido en Forinvest?

Consideramos Forinvest como el escenario idóneo y apropiado para el encuentro y formalización del acuerdo entre ambas entidades.

Forinvest se ha convertido en un escaparate importante dentro del panorama asegurador nacional y, es lógico, aprovechar este marco especial para estrechar lazos con el Colegio de Mediadores de Valencia.



### UNIÓN ALCOYANA RENUEVA SU CONVENIO DE COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN

El pasado 7 de marzo, en Forinvest, Antonio Fabregat, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y Vicente Rico, apoderado y director de planificación y expansión de Unión Alcoyana Seguros, firmaron la renovación del convenio de colaboración entre ambas entidades. El acuerdo continúa teniendo por objeto favorecer la organización conjunta de iniciativas, que fomenten el desarrollo profesional del mediador colegiado.

Unión Alcoyana sigue apostando por la mediación y con la firma de este convenio ratifica más su compromiso histórico por estar al lado de los mediadores.

Mediante la ratificación de este convenio, se inicia una nueva etapa de relaciones entre el Colegio y Unión Alcoyana, que permitirá afianzar la colaboración que hasta ahora venía realizándose puntualmente en actividades formativas y promocionales entre ambas entidades y fortalecer la presencia de la compañía en la provincia de Castellón.

## César Crespo

Subdirector general de negocio de Mutua de Propietarios

# “QUEREMOS APROVECHAR TODAS LAS OPORTUNIDADES QUE NOS BRINDA EL COLEGIO”



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y Mutua de Propietarios firmaron en Forinvest 2018 la renovación de su protocolo de colaboración. Los responsables de firmar el documento de renovación del protocolo fueron César Crespo, subdirector general de negocio de la entidad, y Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia. En el acto también participaron José Joaquín Sánchez, delegado de la zona de Levante de Mutua de Propietarios, y Jorge Benítez, vicepresidente del Colegio.

**¿Cómo valora las relaciones entre su entidad y el Colegio de Valencia?**  
Excelentes. Para Mutua de Propietarios es objetivo estratégico consolidar su presencia histórica en Valencia, y el Colegio es una gran ayuda en términos de posibilidades de acercamiento a sus colegiados y de generación de ideas de especial interés para su colectivo.

**¿Qué tipo de actividades va a llevar a cabo su entidad en los próximos meses en virtud del protocolo firmado?**

Queremos aprovechar todas las oportunidades que nos brinda el Colegio para ayudar a los mediadores colegiados a profundizar en los conocimientos necesarios que aportan valor a su profesión. Por ello participaremos y organizaremos las jornadas de for-

mación que nos permite el acuerdo. Como especialistas en riesgos inmobiliarios creemos que tenemos experiencia y conocimiento que compartir con ellos.

**¿Cómo valora el hecho de que la firma se haya producido en Forinvest?**

Lo valoramos como un acto de enorme sentido común y de gran valor gestual. Forinvest es un evento de enorme trascendencia profesional en nuestra industria y nos parece un marco perfecto para lo que deseamos, visualizar nuestra voluntad de trabajar como socios compañía y mediadores, al servicio del cliente final, y creando valor para el conjunto.

**¿Qué posición ocupa la mediación en la estrategia empresarial de su entidad?**

Absolutamente preeminente, aun siendo una compañía multicanal para poder dar el servicio que el cliente exige, en cuanto a negocio, el 96% de nuestras primas están intermediadas por mediadores.

Por eso los mediadores tienen un protagonismo esencial en nuestras iniciativas del Plan Estratégico 2020 centradas en conectividad, automatización y facilitar una propuesta de valor centrada en productos y servicios con que el mediador pueda poner en valor su acción de asesoramiento, en la que no tiene rival.

## ACUERDO DE COLABORACIÓN ENTRE EBROKER Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón promocionará entre sus colegiados la plataforma ebroker a través del acuerdo que se ha suscrito el pasado jueves 8 de marzo y que se firmó en el incomparable marco de networking de Forinvest en Valencia.

Gracias a esta alianza, los colegiados castellanenses podrán disponer de la plataforma ebroker y las distintas funcionalidades que la componen, incluyendo todas aquellas herramientas y capacidades que ayudan al corredor al desarrollo de estrategias empresariales como son Procesos de Conectividad, ebroker Store, ebroker BI y la nueva App “Mi Corredor”.

Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón, comentó que “el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón facilita condiciones preferentes a sus colegiados a través de este acuerdo, la posibilidad de trabajar con un socio tecnológico de primera línea que desarrolla un software de gestión creado por y para mediadores clave en la digitalización y optimización de los recursos de su actividad de mediación”.

Higinio Iglesias, CEO de ebroker apuntó que “este acuerdo demuestra el compromiso del Colegio de Castellón en lograr que sus colegiados den un paso más hacia la transformación digital, encontrando en ebroker al partner estratégico que ayuda a disminuir cargas administrativas, liberando recursos y reorientándolos hacia la labor comercial que fomente la interacción con el cliente”.

## UNIÓN ALCOYANA Y EL COLEGIO DE VALENCIA RENUEVAN SU CONVENIO DE COLABORACIÓN



Unión Alcoyana Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia han prorrogado por un año más el protocolo de colaboración que mantienen desde hace varios ejercicios.

Vicente Rico, director de planificación y expansión de Unión Alcoyana, firmó la renovación en nombre de la entidad, mientras que por parte del Colegio lo hizo su presidenta, Mónica Herrera. Eva Bayarri, secretario de la institución, estuvo presente en la firma del protocolo.



## EL COLEGIO DE VALENCIA Y AIE MEJORAN LAS TARIFAS DE LAS PÓLIZAS DE RC

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha firmado un convenio con la Agrupación de Responsabilidad Civil de Corredores AIE, por la que se establece una mejora económica sobre la actual tarifa que tienen con los corredores en la contratación de esta póliza. Se trata de la primera vez que la Agrupación firma este convenio con el Colegio de Valencia. El convenio fue suscrito por la presidenta del Colegio, Mónica Herrera, y por Óscar Bustos por parte de la Agrupación, que se constituyó en 1993 a raíz de la primera Ley de Mediación, y que supone es una independencia en la gestión del seguro obligatorio para los corredores. En el acto estuvo presente Eva Bayarri, secretario del Colegio de Valencia. Según Bustos, este convenio es un punto de colaboración entre las dos entidades por el que Agrupación Convenio RC Corredores A.I.E se compromete en colaborar con la institución colegial en sus actividades y en ayudar en todo lo que pueda mejorar el ejercicio de la actividad del mediador.



## RENOVACIÓN DEL ACUERDO ENTRE MUTUA LEVANTE Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN

El pasado día 8 de marzo con ocasión de la participación de la compañía en Forinvest, el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y Mutua Levante renovaron su acuerdo de colaboración.

En el acto estuvieron presentes por parte de la compañía Jorge Enrique Tomás, director comercial y el presidente Antonio Fabregat por parte del Colegio, y tuvo lugar en el stand de Mutua Levante en el certamen.

Ambas organizaciones continuarán así promocionando intereses comunes para la entidad y los mediadores. En ese sentido, incidirán en el fomento de la formación y del desarrollo de la innovación en la distribución de los seguros, compartiendo información para desarrollar una visión activa del mercado en la provincia.

# TEMA DE PORTADA FORINVEST 2018



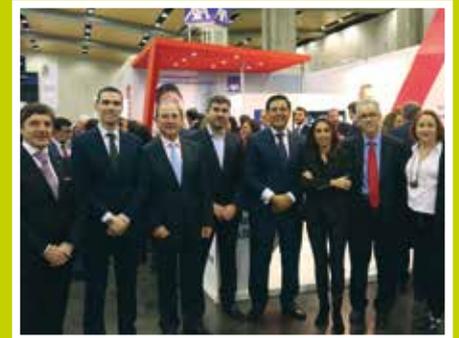
Active Soft



ACS-CV



Allianz



AXA



Caser



Coinbroker



E2K



Ebroker



Espanor



Fiatc





*Generali*



*Grupo Aseguranza*



*Innovación Aseguradora*



*Ivarstec*



*Liberty*



*Mapfre*



*MM Globalis*



*Mutua Levante*



*Plus Ultra Seguros*



*Previsora General*



*Reale Seguros*



*Seguros Catalana Occidente*



*Seguros TV*



*Visita de autoridades*



*Soft QS*



*Unión Alcoyana Seguros*



*Zurich*



*Carlos Soria, premiado por Aprocase*



*Mariano Hernanz y Raúl Casado*



*Joan Castells, durante su discurso*



## EL PARLAMENTO EUROPEO RETRASA LA APLICACIÓN DE LA IDD A OCTUBRE



El Pleno del Parlamento Europeo aprobó el pasado 1 de marzo de 2018 la norma por la que acuerda retrasar hasta el 1 de octubre la entrada en vigor de la Directiva de Distribución de Seguros (IDD).

Tras el cambio acordado entre el Parlamento Europeo y la Comisión, la IDD incluye un nuevo escrito en el que se indica que, en lugar del 23 de febrero, los Estados miembros adoptarán y publicarán a más tardar el 1 de julio de 2018 las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas necesarias para dar cumplimiento a lo establecido en la presente Directiva y aplicarán dichas disposiciones a partir del 1 de octubre de 2018.

El Parlamento Europeo justificó esta solicitud poniendo de relieve la necesidad de dar a las empresas de seguros y los distribuidores de seguros más tiempo para preparar mejor la aplicación correcta y eficaz de la Directiva y realizar los cambios técnicos y organizativos necesarios para dar cumplimiento a lo dispuesto en los Reglamentos Delegados.

Por lo tanto, la presente Directiva entrará en vigor el día de su publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea y será aplicable, con efecto retroactivo, a partir del 23 de febrero de 2018.



## ECONOMÍA REDUCE LOS RECARGOS DEL SEGURO DE RIESGOS EXTRAORDINARIOS

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), dependiente del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, ha aprobado una reducción del importe de los recargos que aplica el Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) para cubrir riesgos extraordinarios. En concreto, a través de una Resolución de la DGSFP, se rebaja de media un 13% el importe de los recargos para riesgos extraordinarios mediante el ajuste de las tasas para la cobertura de daños en los bienes (como las viviendas y comunidades y los riesgos industriales), de la tasa para daños a personas y de la tasa para la cobertura de pérdidas pecuniarias. Para calcular el porcentaje de rebaja en cada uno de los casos se ha estudiado la siniestralidad en el periodo 1987-2016 así como su severidad.

Por el carácter catastrófico de los riesgos cubiertos, el Consorcio debe constituir una reserva de estabilización destinada a cubrir las desviaciones negativas y desfavorables de la siniestralidad. Esta reserva tiene carácter acumulativo al generarse a partir del excedente de cada ejercicio (diferencia entre los ingresos por recargos y los gastos por siniestros). La evolución de la siniestralidad derivada de los riesgos extraordinarios se ha mantenido, de un tiempo a esta parte, en un nivel moderado, lo que ha permitido un crecimiento significativo de la reserva de estabilización

**La rebaja media en el importe de los recargos es del 13%, lo que abaratará las pólizas de particulares y empresas**

hasta alcanzar un nivel suficiente para afrontar dichos riesgos. A través de la presente medida se pretende reducir el ritmo de crecimiento de la reserva de estabilización, permitiendo un ahorro para los asegurados.

A su vez, la Resolución de la DGSFP actualiza el contenido de las cláusulas de cobertura del seguro de riesgos extraordinarios que se deben insertar en las pólizas de seguro.

El Consorcio de Compensación de Seguros es el organismo público que se encarga, entre otras funciones, de compensar los daños producidos a las personas y en los bienes por determinados fenómenos de la naturaleza, actos de terrorismo y otros eventos extraordinarios. Como condición, se debe tener suscrita una póliza en alguno o algunos de los ramos respecto de los que la legislación vigente establece la obligación de incluir en sus correspondientes coberturas la garantía de estos riesgos.



**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](http://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 DE LOS COLEGIOS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA SE EXAMINAN DEL SEGUNDO TRIMESTRE



*Alumnos realizando el examen en el Colegio de Alicante.*



*Alejandro Fuster, de la comisión de Formación, supervisando el examen en el Colegio de Valencia.*



*El Colegio de Castellón también acogió la celebración de las pruebas del CSS.*

Superado el ecuador del Curso Superior de Seguros de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de Valencia, Alicante y Castellón, los alumnos inscritos se examinaron el pasado miércoles 4 de abril del temario abordado durante el último trimestre. En esta ocasión el alumnado ha probado sus conocimientos en materias como contabilidad, marketing y LOSSEAR. Durante los últimos meses, además, han estudiado en el ámbito de productos los de RC, transportes, multirriesgos, agrario y crédito y caución.

Los alumnos del CSS del Colegio de Alicante que también probaron sus conocimientos el pasado 4 de abril, se desplazaron del Aula de Formación al Salón de Actos para realizar el examen. Éste transcurrió sin ninguna incidencia y estuvo supervisado por el Director del Curso Superior. Del total de los 28 alumnos inscritos, no se presentaron al examen tres que, además de convalidar el grupo B, tienen convalidaciones académicas por no estar convocados.

El Director del curso del Colegio de Mediadores de Castellón, Carlos Soria, fue el encargado de supervisar este examen parcial correspondiente al segundo trimestre. Tanto el director, como el vicepresidente y responsable de formación Jesús Redón y la profesora Inmaculada Fabregat esperan que los resultados sean tan satisfactorios como el

**Los alumnos se examinaron de materias como contabilidad, marketing y LOSSEAR, además de productos específicos como RC, transporte, multirriesgo, agrario y crédito y caución**

anterior y se premien así sus esfuerzos por prepararse para la obtención del Certificado que les permitirá ejercer la profesión.

En el caso del Colegio de Valencia, estos conocimientos han sido impartidos por un claustro de profesores que recoge a todos los actores del sector asegurador, como la administración con Jesús Valero, los mediadores, de la mano de Ángel Somalo, Álex Ferrer, Eva Bayarri, Jorge Pons, Gonçal Espanyol y Juanjo Márquez y las aseguradoras, representadas por José Ramón Arce que trabaja en una compañía aseguradora. Todos ellos aportan, de esta manera, una visión global sobre todos los aspectos con los que los futuros mediadores trabajarán en el futuro.



## DESARROLLO POSITIVO DEL CURSO +SALUD +VIDA DE VALENCIA

La segunda edición del Curso +Salud +Vida organizado por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, está teniendo un desarrollo “muy positivo” en cuanto a la participación y predisposición de los profesionales que participan en esta acción formativa impulsada por la comisión de Formación. Así lo considera el profesor José Ramón Arce, responsable de impartir el área de elementos del seguro de personas en la que se tratan aquellos aspectos relevantes que intervienen en el contrato de seguro sobre las personas y de los que se precisa también saber sus implicaciones.

Según Arce, “a la hora de asesorar a un cliente tan necesario es conocer sus necesidades como en que le pueden afectar las decisiones que tome en cada momento”. Durante el curso también ofrece una visión general de todos los ramos que se incluyen dentro de esta clasificación “seguros de personas” y se

desarrollan en varios temas. En ellos se analizan las diferencias entre las distintas modalidades de los seguros de vida riesgo, ahorro y accidentes, y se incluye un apartado específico dedicado a los Planes y Fondos de Pensiones. Por último, también se analizan las distintas modalidades de seguros vinculados a la empresa tanto a nivel voluntario como aquellas otras opciones vinculadas a la Previsión Social Complementaria.

En su opinión, “es necesaria la especialización para poder atender la demanda del cliente y sobre todo el asesoramiento que requiere en cada momento”.

Otro de los temas que componen la segunda edición del curso es la Ley de Protección de Datos y la Ley de Prevención de Blanqueo de Capitales y Financiación del terrorismo. José Javier Ivars, CEO de Ivarstec, es el docente responsable de transmitir los

conocimientos necesarios para que los mediadores matriculados adquieran una competencia máxima en este ámbito.

Según Ivars, “hay que tener en cuenta que la primera línea y contacto con el cliente la realizan los mediadores, por tanto, son ellos los que han de cumplir con las exigencias derivadas de esta norma”, algo que también obliga a “hacer un análisis y control previo a la realización de las operaciones, derivadas de este ramo, detectando los posibles indicios que pudieran ser susceptibles de comunicación a los organismos pertinentes, siendo en este caso el SEPBLAC”.

En el ámbito de la protección de datos la formación es, si cabe, más necesaria, debido al cambio normativo que será efectivo el próximo día 25 de mayo, “y que implica nuevas exigencias en el cumplimiento normativo de la protección de datos”, apunta Ivars.

## EL COLEGIO DE ALICANTE ACOGE UNA JORNADA SOBRE AHORRO DE IMPUESTOS CON SEGUROS Y PLANES DE PENSIONES

Dentro de la amplia oferta formativa que ofrece el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante la jornada sobre ahorrar impuestos con seguros y planes de pensiones celebrada en el salón de actos ha sido un auténtico éxito tanto por la asistencia, 38 personas, como por la calidad de la ponencia a cargo de Jordi Mayol. Los asistentes han podido comprobar con ejemplos concretos y de forma muy dinámica cómo se puede ahorrar



en impuestos con seguros y planes de pensiones y así mejorar su formación de cara a su cartera de clientes.

Pudimos reforzar conocimientos sobre las singularidades del IRPF, Impuesto sobre Sociedades e Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones que hay que conocer para asesorar a clientes.

Algunos de los casos prácticos que se

plantearon fueron la mejor tributación por IRPF o por el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones; los acrónimos “estrella”: PIAS, SIALP, PPA, PPI, PPE, PPSE y SS; la inembargabilidad de los seguros de vida o lo que más valora el cliente al contratar un producto de ahorro. Próximamente el Colegio anunciará novedades en las jornadas formativas que lleva a cabo.



# GRAN ÉXITO DE LA PRIMERA EDICIÓN SEMIPRESENCIAL DEL CURSO +SALUD +VIDA CONVOCADO POR EL COLEGIO DE ALICANTE

**El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante ha organizado en 2018 la primera edición del Curso +Salud +Vida, que tiene como objetivo crear un especialista en estrategias y conocimiento técnico en el negocio de salud y vida**

El curso comenzó en febrero en una nueva experiencia semipresencial en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante para desarrollar un perfil especialista en vida dentro de la empresa de mediación, nuevos especialistas en el desarrollo de estrategias de negocios y técnicos de producto de salud y vida.

Un curso desarrollado por CECAS para el que el Colegio de Alicante ha puesto en marcha con la modalidad semipresencial de la mano de José Manuel Diago, Arturo Muñoz, Manuel Enrique Sansalvador y Efrén Sabater, todos ellos profesores experimentados del Curso Superior y coordinados por Rafael Sempere. El compromiso con la formación en el Colegio de Alicante se hace patente con el esfuerzo que ha supuesto ofrecer a los alumnos este interesantísimo curso en su modalidad semi-presencial.

El colegio de Alicante ofrece así más calidad y mejor atención en la formación especializada, los alumnos no sólo conocen las herramientas necesarias para convertirse en especialista en la venta estratégica como mediador de seguros ante las empresas, ayudando

a éstas a ser más competitivas y a destacarse en calidad y eficiencia frente a su competidores sino que disponen de toda la experiencia y el buen hacer del profesorado para resolver dudas y mejorar si cabe su propia formación.

Se trata además de un curso avalado por la Universidad CEU San Pablo lo que supone un respaldo universitario para un curso con 180 horas lectivas.

Desde el Colegio de Alicante, el presidente de la comisión de Formación, Mariano Hernanz, valoró muy positivamente el desarrollo del curso y cree que merece la pena el esfuerzo económico y de coordinación que se está haciendo desde Alicante para que este importante curso de experto cuente con la modalidad semi-presencial. Para el también vicepresidente del Colegio está experiencia es un claro ejemplo del compromiso que el Colegio de Alicante tiene con la formación cómo el mejor camino para que el sector cuente con profesionales de primera calidad.

Cabe recordar que 10 de nuestros colegiados en ediciones anteriores ya obtuvieron la especialización en el anterior formato *B-Learning*.

# LOS TALLERES PRÁCTICOS SOBRE LA DEC EN ALICANTE, CASTELLÓN, GANDIA Y VALENCIA GENERAN UN GRAN INTERÉS ENTRE LOS MEDIADORES DE LA COMUNIDAD

Las cuatro jornadas celebradas por los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de Alicante, Castellón y Valencia sobre la Declaración Estadístico Contable (DEC) 2017 han logrado una alta participación de los profesionales colegiados.

Jesús Valero, jefe de la Unidad de Mediación de la Dirección General de Economía, Emprendimiento y Cooperativismo de la Generalitat Valenciana, detalló en los diferentes talleres los pasos necesarios para presentar la DEC 2017. Valero destaca la participación de los profesionales, señalando que “ha habido mucha más gente en las diferentes sesiones celebradas, tanto que vienen por primera vez, como que acuden para resolver dudas concretas”. Para el jefe de la unidad de Mediación, “esa es la intención de estas jornadas, que sean de utilidad para los mediadores de seguros”

La principal novedad que se presenta este año es el programa Autofirma del Ministerio de Hacienda, que permite resolver los problemas generados por el programa Java en anteriores ocasiones. Valero señaló que este programa no sustituye la firma electrónica en ningún caso, sino que la complementa. Por lo demás, la DEC 2017 no incluye ninguna novedad ni en la hoja de cálculo ni en los documentos a aportar.

El objetivo de estos talleres, que tuvieron dos apartados específicos para corredores y agentes vinculados, fue informar sobre la presentación anual de la declaración estadístico-contable por parte de los mediadores inscritos en el Registro Especial de Mediadores de Seguros, Corredores de Reaseguros y sus Altos Cargos de la Comunitat Valenciana.

La jornada celebrada en el Colegio de Alicante comenzó con las palabras de su presidente, Eusebio Climent, que agradeció a Jesús Valero su compro-

miso y deferencia hacia el colegio de Alicante, poniendo en valor la importancia de realizar jornadas y actividades que hacen el trabajo de los corredores y corredurías un poco más fácil. Climent considera fundamental mecanismos de control como el DEC para reforzar la profesionalidad y buen hacer de los corredores y corredurías que cumplen escrupulosamente con la ley.

Más de 60 colegiados asistieron al Centro de Negocios Business World de Alicante para resolver todas sus dudas sobre la propia documentación a aportar así como el mecanismo telemático para hacerlo. Un mecanismo de control de la administración que permite mejorar la calidad y la confianza de los consumidores en las corredurías y corredores que cumplen con sus obligaciones.

La jornada en Castellón tuvo lugar el pasado 27 de marzo, y al acto asistieron buena parte de los corredores y agentes vinculados de la provincia, que participaron activamente con sus preguntas dado el interés que suscita este asunto.

El taller de Gandia tuvo lugar el pasado 11 de abril, mientras que el de Valencia se celebró el 4 de abril, participando entre ambas convocatorias un gran número de profesionales. En el caso de Gandia la celebración del taller respondió al objetivo de la junta de gobierno del Colegio de Valencia de acercar a todos los colegiados las diferentes acciones formativas que lleva a cabo.

La declaración estadístico-contable anual recoge la actividad de mediación desarrollada por el mediador de seguros durante el año natural inmediatamente anterior a su presentación, y debe ser tramitada obligatoriamente de modo telemático. El plazo de presentación de la DEC finaliza las 23:59 horas del 30 de abril.



*Un gran número de mediadores se dieron cita en la convocatoria de Alicante*



*Castellón también acogió el taller de la DEC 2017*



*Asistentes al taller del Colegio de Valencia en de Gandia*



*Jesús Valero, en su intervención en Valencia*



# EL CAMBIO DE POSICIÓN MEDIADORA

**Alfredo Barber**

Abogado. Beneyto Despacho Jurídico

**El cambio de posición mediadora fue uno de los temas que, de manera recurrente, se abordó en los distintos debates del Foro Internacional del Seguro de Forinvest 2018. Por este motivo Alfredo Barber profundiza en este artículo sobre una cuestión que ha hecho que se unifique la opinión de toda la mediación**

Tras analizar esta cuestión, como principales aspectos entendemos interesante resaltar: que la decisión de cambiar de mediador corresponde únicamente al Tomador de la póliza y debe existir un consentimiento expreso por su parte; que la entidad aseguradora debe tener constancia de ese consentimiento; y que no existe un plazo determinado para cambiar de mediador, sino que podrá solicitarse en cualquier momento.

Estas respuestas tienen su fundamento en la Ley de mediación de seguros privados (*en adelante Ley 26/2006*) y en la propia Ley de contrato de seguro (*en adelante LCS*), y además han sido también dadas por la Dirección General de Seguros.

Cabría partir de que el art. 8.9 de la LCS regula la necesidad de incluir en las condiciones particulares de la póliza el nombre y clase de mediador que intervenga (corredor o agente de seguros) y por otro lado que no existe una relación directa entre el cambio de mediador y el desarrollo del contrato de seguro, siendo negocios jurídicos distintos e independientes.

La DGS subraya que **el Tomador es el único que puede decidir que la gestión de su póliza sea realizada a través de otro mediador**, por la regulación que realiza la LCS sobre la figura del Tomador (especialmente en su art. 7).

En este sentido el art. 21 de la LCS exige un consentimiento expreso del Tomador para modificar el contrato de seguro en vigor, tipificándose

incluso en la Ley 26/2006 como infracción muy grave si el mediador celebra el contrato en nombre del cliente sin su consentimiento y autorización (arts. 5.2.g y 55.2.v de la citada).

La propia DGS refiere a los arts. 1.259 y 1.262 del Código Civil para concluir con ello indicando en que **es imprescindible que la entidad aseguradora tenga constancia del consentimiento expreso del Tomador para modificar el contrato**. En consecuencia corresponderá a la compañía aseguradora recabar la información y documentación necesaria a fin de verificar formalmente que el Tomador del seguro ha prestado su consentimiento expreso para modificar el contrato en cuanto a la mención y tipo de mediador.

Al respecto, pese a que las citadas normas únicamente exigen que el consentimiento sea expreso, la recomendación es que se realice por escrito, con el objeto de poder probar que ha existido un consentimiento expreso e inequívoco del Tomador del seguro (aportando a la compañía la carta del nuevo nombramiento firmada por el Tomador y adjuntando una copia de su documento de identidad).

No obstante lo anterior **la compañía puede decidir no aceptar que la gestión de la póliza se lleve a cabo por el nuevo mediador designado por el Tomador** (al fin y al cabo el mediador no es parte contratante de la póliza), en cuyo caso la entidad deberá comunicar su inadmisión al Tomador, para que éste pueda optar por designar a otro nuevo mediador o no renovar la



póliza si decidiera continuar con el mediador de origen.

Con respecto al plazo para cambiar de mediador, la propia DGS se ciñe a la regulación de la comisión mercantil (art. 29.2 Ley 26/2006 en relación al art. 244 y ss. del Código de Comercio – especialmente el art. 279-) y concluye señalando que **el Tomador puede optar por el cambio de mediador en cualquier momento**, resaltando que el mandato realizado por el Tomador a su corredor tiene como razón primaria la confianza que el mandante debe tener en su mandatario, lo que implicaría la posibilidad de revocar su designación cuando quiera.

Tras haber leído diversos artículos del sector así como distintas opiniones y comentarios compartidos en foros de debate sobre esta cuestión, algunos compañeros afirmaban de manera contundente que la voluntad del Tomador, de cambiar de mediador de seguros, debe respetar el plazo establecido en el art. 22 de la Ley de Contrato de Seguro.

Desde nuestro punto de vista, en base a las contestaciones emitidas por la DGS (expuestas con anterioridad) y por la mera literalidad del citado precepto, se entiende fácilmente que ese plazo (de un mes de antelación al vencimiento de la póliza) no refiere al cambio de mediador sino al plazo requerido al Tomador cuando su voluntad sea “oponerse a la prórroga del contrato”.

Por último, **para determinar a qué**

**mediador corresponde el cobro de la comisión una vez se produce el cambio**, cabe incidir en que no existe en nuestro derecho una regulación que solucione esta cuestión y tampoco un criterio jurisprudencial que resuelva uniformemente al respecto.

En el supuesto de que el cambio solicitado sea **de un agente por otro agente de seguros**, no debe olvidarse que los agentes asisten al cliente/Tomador por cuenta exclusiva de una compañía aseguradora (no existiendo un contrato o relación jurídica entre el Tomador y agente). Cuando el Tomador, en un determinado momento, decide que ya no quiere tratar con un agente sino con otro de la misma compañía, el derecho a la comisión dependerá exclusivamente de lo previsto en el contrato de agencia (al tenor del artículo 10.3 relación al 11.2 de la Ley 26/2006).

Y cuando el cambio de mediador de la póliza sea **a favor de otro corredor de seguros**, según el art. 29.1 de la Ley 26/2006 “las relaciones con las entidades aseguradoras derivadas de la actividad de mediación del corredor de seguros se regirán por los pactos que las partes acuerden libremente...”, por lo que igualmente dichos acuerdos (carta de condiciones firmada entre compañía y corredor) podrán fijar y prevenir cuáles son los derechos y obligaciones de las partes ante esta situación.

No obstante, en caso de corredores, con carácter general podríamos ate-

nernos al **Código de Prácticas de Mercado de Seguros** (suscrito entre algunas compañías y el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros) el cual resalta la inmediatez de la gestión de la póliza por parte del nuevo mediador, una vez la compañía tenga constancia fehaciente de la voluntad del Tomador, y que “...los derechos económicos surtirán efecto a favor del nuevo mediador a partir de la siguiente renovación de la póliza inmediatamente después de que la Entidad Aseguradora sea notificada de la voluntad de cambio de Mediador, para ello ésta notificación deberá haberse realizado un mes antes de la fecha de vencimiento de la póliza”.

En definitiva, aun no existiendo un determinado plazo para que el Tomador decida cambiar de mediador (teniendo total libertad de comunicar su decisión a la compañía en cualquier momento), desde la posición del propio Tomador y del nuevo mediador, será prudente y preferible que la comunicación se realice dentro del plazo previsto en el art. 22 LCS. Prudente para el Tomador, dado el margen de tiempo que tendrá el mediador designado para negociar con la compañía (por ejemplo, en caso de incrementarse el precio del seguro); y preferible por el nuevo mediador, para percibir la comisión a partir de la siguiente renovación de la póliza, según el citado Código de Buenas Prácticas y en base a la jurisprudencia existente en este sentido.

# ACUERDO DE COLABORACIÓN ENTRE LA FIRMA LLUM FRED I AIGUA Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN



**El Colegio de Castellón sigue ampliando las prestaciones que ofrece a los profesionales con este nuevo acuerdo de colaboración**

Nuevamente el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón abre sus puertas a la colaboración con empresas auxiliares, siendo en este caso la empresa Llum, Fred i Aigua, especialista en servicios de reparación y mantenimiento que presta sus servicios tanto a particulares como algunas compañías y mayoristas de servicios desde hace más de 10 años.

El acto de firma se ha celebrado el día 22 de febrero en las instalaciones de la sede colegial y ha sido protagonizado por D. Antonio Fabregat, Presidente del Colegio y D. Valentín Martínez, Gerente de Llum, Fred i Aigua. También asis-

tieron Samuel Méndez por parte de la empresa y Fernando Solsona e Inma Fabregat por parte del Colegio.

Con la firma de este acuerdo Llum, Fred i Aigua informara a los colegiados de Castellón como pueden beneficiarse disponiendo de una empresa independiente de servicios con experiencia y calidad contrastada. Además en lo que se refiera a las reparaciones en que intervenga, se compromete a coordinar el servicio con el mediador del seguro ya que el momento y la forma en que se resuelve un siniestro puede ser uno de los mejores momentos para ejercer la actividad comercial.

## Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales

**VALENCIA**  
**Marzo-Abril**



LAGUN ARO celebró el pasado 12 de abril de 2018 en el Colegio de Valencia el curso presencial "incrementa el uso de las tecnologías para la venta cruzada", con la colaboración del CECAS.



## 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



## IVARSTEC Y EVICERTIA PRESENTAN LOS SERVICIOS QUE PONEN A DISPOSICIÓN DE LOS COLEGIADOS DE VALENCIA

Dentro del ciclo de presentaciones de los nuevos servicios que el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia pone a disposición de sus colegiados el pasado jueves se llevó a cabo una doble jornada protagonizada por Evicertia e Ivarstec que tuvo como objetivo seguir profundizando en estos servicios para el colegiado. El acto contó con una notable asistencia, de más de medio centenar de colegiados.

Joaquín Bayón, director comercial de Evicertia, firma especializada en la certificación de correos electrónicos, explicó a los asistentes el servicio de envío de correos certificados, desde cómo formalizar el alta como usuario, su acceso a la web y el funcionamiento, además de resolver las dudas

e incidencias que los profesionales plantearon de resultados de su experiencia práctica. Bayón subrayó el carácter de “tercero de confianza” de Evicertia con respecto a las comunicaciones de sus clientes.

Por otra parte, José Ivars, CEO y Lead Auditor de Ivarstec, presentó sus servicios para el cumplimiento de la normativa en materia de protección de datos, un servicio que el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros brinda de manera gratuita a sus colegiados.

En el acto también intervinieron César Barrón y Phillippe Marugán, de la comisión de Corredores, y José M<sup>a</sup> Cebrián, Manuel Hurtado y José Vicente Salcedo, de la comisión Técnica.

## LA ALUMNA DEL CSS DE VALENCIA, AMPARO PETRIE, FALLERA MAYOR DE SU COMISIÓN EN DÉNIA



Amparo Petrie Fernández, alumna del Curso Superior de Seguros del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, vivió las pasadas fallas de una manera muy especial, ya que tuvo el honor de ser la fallera mayor de su comisión, la Falla distrito Port-Rotes de Dénia. Cabe destacar que ya en 2005 perteneció a la Corte de Honor de la fallera mayor infantil de Valencia.

Además, Amparo lleva la mediación en la sangre: su padre es el titular de la Correduría Mark Petrie SL, también ubicada en Dénia.



## EL COLEGIO DE CASTELLÓN VISITA LOS STANDS DE LOS MEDIOS EN LA MAGDALENA

Un año más en la semana de fiestas de la Magdalena, el Colegio de Castellón ha cumplido con la invitación de los medios de comunicación visitando los respectivos stands en los que reciben a los representantes de todos los sectores de la sociedad castellanense.

En la fotografía en el stand de Onda Cero con la Reina de las Fiestas.

# EL COLEGIO DE ALICANTE Y HISCOX FIRMAN UN ACUERDO DE COLABORACIÓN



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y Hiscox España firmaron el pasado mes de febrero un convenio de colaboración con el propósito de vincular la compañía con las actividades que realice el Colegio.

En función del mismo, la aseguradora vinculará su imagen con las actividades que realiza el Colegio. Además, Hiscox facilitará a los colegiados un canal de comunicación directo con la entidad. Por su lado, el Colegio de Alicante colaborará con la aseguradora a la hora de potenciar su imagen en los distintos canales de mediación en la zona ofreciendo a sus colegiados mayores conocimientos a la hora de desempeñar su trabajo, centrandose en programas de formación especialmente en el ámbito de la ciberseguridad, responsabilidad civil profesional y la responsabilidad civil de Administradores y Directivos.

El acuerdo fue suscrito por Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante y David Heras, director general de Hiscox

España. “Esperamos que la firma de este acuerdo sea solamente el inicio de una estrecha y larga relación. Para nosotros, los mediadores son figuras clave en la estrategia de crecimiento de la compañía y estamos seguros de poder estrechar vínculos con ellos a través del Colegio”, apuntó Heras. Desde el Colegio de Alicante su presidente Eusebio Climent considera que “el compromiso del Colegio con la formación a la hora de ofrecer a los colegiados nuevas y mejores herramientas para realizar su trabajo es fundamental para ofrecer mejores servicios de calidad y poder crecer profesionalmente”. Climent ha valorado muy positivamente este nuevo acuerdo que refuerza la imagen del colegio y abre nuevas perspectivas para los propios colegiados, “estamos en un momento crucial en un sector cada día más competitivo, colaborar y estrechar lazos con entidades de la talla de Hiscox supone hacer entre todos un sector más fuerte y unido capaz de seguir creciendo con confianza y buen hacer”.

## José Luis Calderón

Director general de santalucía VIDA Y PENSIONES

## “ES UN PLACER COLABORAR CON EL COLEGIO DE VALENCIA”



Santalucía VIDA y PENSIONES firmó el 5 de abril por primera vez un acuerdo de colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Valencia, tras la visita institucional realizada en marzo. El acuerdo fue ratificado por José Luis Calderón, director general de santalucía VIDA y PENSIONES, y Mónica Herrera, presidenta del Colegio. Al acto también acudieron, en representación de la entidad, Juan Alonso Hernández, director territorial de la zona Centro; José Fayos, director de negocio Valencia; Salvador Torrent, director de negocio Valencia; Miguel Ángel Frasset, director de negocio Valencia y José Fernández-Casamayor, técnico de formación comercial.

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

Es un placer colaborar con este Colegio, Valencia es un lugar estratégico para nuestro plan de negocio y este acuerdo reafirma la apuesta de santalucía VIDA y PENSIONES por la mediación profesional.

### ¿Cuáles son los objetivos para Santalucía VIDA y PENSIONES de este protocolo?

Ser reconocidos por la mediación de Valencia como el mejor “socio de negocio” para desarrollar una estrategia basada en el asesoramiento al Cliente que permita prestarle un servicio profesional orientado a cubrir sus necesidades en materia de previsión a largo plazo.

### ¿Qué significa la Mediación para su entidad?

La mediación es el eje principal de nuestro modelo de negocio ya que únicamente distribuimos nuestros productos a través de Mediadores de Seguros Profesionales y acuerdos institucionales.

### ¿Tienen programado algún tipo de actividades para el próximo semestre en el Colegio?

Sí, además de los cursos de Desarrollo Comercial de Mediadores tenemos previsto realizar unas jornadas con el Instituto Santalucía sobre el futuro y sostenibilidad del sistema de pensiones.

## CAMBIO DE MARCAS COMERCIALES EN **DKV Seguros**

A partir de ahora, los ramos de Decesos y Hogar se comercializarán bajo la marca DKV Seguros



**Con el objetivo de establecer un criterio, ordenar y dar coherencia a las marcas de la compañía para posicionarlas en el mercado e identificar sus posibles usos, DKV ha trabajado en una nueva arquitectura de marca, cuyo fin es simplificar la estructura y fortalecer su estrategia**

Después de un exhaustivo análisis de las diferentes marcas y submarcas, se ha realizado un ejercicio de consultoría para dar sentido a todas ellas, ya que van a convivir en segmentos y con públicos diferentes. Con ello, se pretende conseguir un mayor reconocimiento y reforzar la evolución estratégica de la compañía para poner foco en su actividad principal.

En este nuevo escenario, el Grupo DKV deja de existir como marca y se sustituye por DKV, con el descriptor “Salud y bienestar”. Esta va acompañada del eslogan “Mucho que cuidar” y la frase “Una compañía del grupo asegurador ERGO”.

En cuanto a productos, Decesos y Hogar pasan a comercializarse bajo la marca DKV Seguros y dejan de estar bajo el paraguas de ERGO. En este mismo sentido, la marca DKV|ERGO desaparece como tal y se sustituye también por DKV Salud y bienestar. DKV Salud y bienestar se convierte así

en la marca corporativa del grupo y abarca todo el conjunto de productos e iniciativas, a excepción de la Fundación DKV Integralia, para la cual se ha generado otra ordenación. Esta marca se utilizará para comunicaciones y publicaciones de la compañía, acciones corporativas y de negocio responsable, principalmente.

DKV aparece como marca única que permite identificar y agrupar todos los segmentos donde opera, priorizando su rol y permitiendo una vinculación directa con el ámbito de negocio. Así pues, la nueva marca DKV Salud abarcará las comunicaciones comerciales de producto, así como las soluciones digitales como Quiero cuidarme o Digital Doctor.

En el caso de la Fundación DKV Integralia, pasa a denominarse Fundación Integralia DKV.

En este nuevo escenario de marcas, es importante resaltar que las empresas no desaparecen, sino que desaparece el uso de dichas marcas.

# Elegir con total libertad.

Promoción especial por tiempo limitado.  
Del 1 de marzo al 30 de abril de 2018.

Seguros  
Reembolso

**20%**

de descuento en tu  
seguro de salud

**DKV** Salud

Cuídate mucho

## ASISA Y ANALIZA CELEBRAN EL PRIMER CURSO “PAPEL DEL LABORATORIO EN LA TOMA DE DECISIONES CLÍNICAS”



ASISA y Analiza celebraron en Almería el primer curso “Papel del Laboratorio en la toma de decisiones clínicas”, una actividad respaldada por Fundación ASISA y el Colegio Oficial de Médicos de Almería, y que se realizó en las instalaciones del propio Colegio, donde se reunió a un importante grupo de médicos de atención primaria.

La jornada fue inaugurada por el Dr. José Tara, delegado de ASISA en Almería, quien destacó la importancia que tiene para ASISA la formación continua de sus profesionales, reflejada en este caso en crear un foro que permita un mayor conocimiento y acercamiento entre los prescriptores de pruebas ana-

líticas y el laboratorio de análisis clínico, para conseguir una optimización de la demanda en función de la sospecha diagnóstica. La jornada se articuló en torno a tres ponencias en las que se abordaron diferentes asuntos, entre ellos la historia y desarrollo del laboratorio clínico y de las especialidades médicas que lo integran, haciendo hincapié en la importancia de las fases preanalíticas, analíticas y posanalíticas. El Dr. Antonio M. Ballesta, director Médico de Analiza, llevó a cabo una exposición sobre los distintos tipos de laboratorio, la frecuentación y la adecuación de la demanda. En su intervención, puso de manifiesto que entre el

60% y el 80% de las decisiones clínicas están basadas en datos de laboratorio y que el 25% de las que se realizan carecen de utilidad diagnóstica. La Dra. Amelia Fernández, directora técnica del Laboratorio Analiza en Hospital Universitario HLA Moncloa, resaltó la importancia de la calidad en el laboratorio y la complejidad de una correcta interpretación de resultados. En último lugar intervino el Dr. Cristóbal Avivar, presidente de la Sociedad Andaluza de Análisis Clínicos, que tras presentar su modelo de laboratorio, remarcó la importancia de la descentralización de la toma de muestras para el seguimiento de patologías crónicas.



## REALE SEGUROS ACTUALIZA SU SEGURO DE HOGAR CON NUEVAS COBERTURAS

Reale Seguros ha anunciado la actualización de su producto de hogar adaptándose a las necesidades de los clientes. Reale Hogar y Reale Expatriate Householders dispone a partir de ahora de nuevas garantías opcionales que cubrirán los daños por filtraciones de agua con y sin reparación o la reparación de los electrodomésticos.

En el primer caso, y para las modalidades de “Vivienda Principal” o “Vivienda en Alquiler (uso habitual)”, los clientes de la aseguradora podrán incluir garantías de filtraciones de lluvia con o sin reparación. Para filtraciones de lluvia: quedan cubiertos los daños directos originados por filtraciones de agua a través de tejados, azoteas y terrazas; y los daños direc-

tos originados por filtraciones de agua a través de paredes, a consecuencia de lluvia, viento, pedrisco o nieve independientemente de su intensidad. Para ambas se cubre el 100 % de los daños al continente y contenido, siempre que las causas que originaron el siniestro sean reparadas, excluyendo siempre el importe de la reparación de los daños.

Para las filtraciones de lluvia con reparación: además de los daños directos originados por filtraciones de agua de lluvia, viento, pedrisco o nieve, independientemente de su intensidad, se cubren los gastos de localización y reparación de la causa. Se cubre el 100 % de los daños al continente y contenido, y hasta 3.000 euros/sinies-

tro y año para gastos de localización y reparación.

En el segundo caso y para las modalidades “Vivienda Principal”, “Vivienda Vacaciones/2ª Residencia” y “Vivienda Alquiler” se podrá incluir la cobertura para reparación de electrodomésticos. El servicio consiste en el envío de un profesional en caso de avería de un electrodoméstico de línea blanca (frigorífico, lavadora, lavavajillas...) o de televisores, con el límite para cada servicio de 300 euros IVA incluido, y de dos intervenciones por anualidad de seguro. El servicio incluye el desplazamiento del profesional, con hasta tres horas de manos de obra por intervención y el coste de las piezas y componentes necesarios para tal reparación.

## LA UE DEBE DAR A LOS CONDUCTORES EL CONTROL DE LOS DATOS DE SUS VEHÍCULOS



La campaña #Data4Drivers anima a los legisladores de la UE a garantizar que los conductores, en lugar de los fabricantes de vehículos, sean quienes controlen quién puede acceder a los datos de sus vehículos y con qué finalidad.

Cuando un vehículo genera datos que pueden dar información sobre el comportamiento de su propietario/conductor, esos datos deben tratarse como datos personales de conformidad con el Reglamento General de Protección de Datos de la UE. Por lo tanto, los conductores son los que deben decidir quién puede acceder a sus datos y con qué propósito.

Sin embargo, los fabricantes de vehículos desarrollan actualmente sistemas para acceder a los datos del vehículo, lo que supone que ellos, en vez de los conductores, controlarán el flujo de datos. De esta forma, la campaña #Data4Drivers lanza una solicitud a los legisladores de la UE para que adopten medidas legislativas con el fin de garantizar que cualquier solución tecnológica con acceso a los datos del vehículo permita a los conductores decidir con quién comparten sus datos. Los conductores solo podrán hacerlo si la solución tecnológica sitúa a todas las partes interesadas, incluidos a los fabricantes de vehículos, en igualdad de condiciones.

Fabricar un vehículo y ser responsable de su funcionamiento seguro no

justifica dejar de lado a los conductores para convertirse en la puerta de entrada a los datos de sus vehículos. Hacemos un llamamiento a los conductores para que firmen esta importante petición y poner así de relieve la necesidad de medidas legislativas por parte de la UE que garanticen que los conductores siguen teniendo el control de los datos de sus vehículos.

Insurance Europe es la federación europea de asociaciones de aseguradoras. Representa a todo tipo de entidades aseguradoras y reaseguradoras a través de sus 35 miembros, las asociaciones nacionales de seguros. Insurance Europe tiene su sede en Bruselas y actúa en representación del 95% del negocio asegurador de Europa. Las aseguradoras europeas ingresan cada año 1,2 billones de euros en primas, dan empleo a más de 985.000 personas y manejan inversiones por valor de 9,9 billones de euros.

AMICE es la Asociación de Mutuas de Seguros y Cooperativas de Seguros de Europa. Fue creada en 2008 y su objetivo principal es asegurar que los intereses de sus miembros son tenidos en cuenta. AMICE actúa en nombre de 2.700 mutuas que facturan cada año 400.000 millones de euros en primas, equivalentes a un 30% del mercado asegurador europeo. Además, dan empleo a 430.000 personas. Sus socios se reparten por 28 Estados miembros de la UE.

## INNOVACIÓN ASEGURADORA Y WENALYZE ESTUDIAN EL PERFIL DE LOS USUARIOS DE SERVICIOS DE CARSHARING

La economía colaborativa ha irrumpido con fuerza en el día a día de los consumidores, y uno de los ámbitos en lo que lo ha hecho con más fuerza es el del servicio de compartición de vehículos. Se trata de un gran reto para el sector asegurador por el aumento del riesgo que este tipo de servicios conlleva. Por este motivo Innovación Aseguradora, con la tecnología de la startup Wenalyze, ha diseñado un completo análisis de los más de 80.000 usuarios de plataformas como Amovens, Avancar, BlaBlaCar, Bluemove, Cabify, Drivy, Socialcar o Car2Go.

Uno de los datos más relevantes del estudio es el de las preferencias de estas personas por lo que respecta a entidades aseguradoras. Y la más popular entre los usuarios de car sharing es Mapfre seguida de Mutua Madrileña, Generali, RACC, Fénix y Línea Directa. En los informes que Innovación Aseguradora pone a disposición de las entidades se brindan una serie de datos que permite conocer con detalle al usuario de estos servicios gracias al open data en el que se basan los análisis de Wenalyze. Con esta información las entidades podrán configurar nuevos productos aseguradores o servicios adicionales, actualizar los existentes, reducir el nivel de siniestralidad y, además, evaluar la entrada en nuevos segmentos de mercado.

Los datos anonimizados en los que se basa esta nueva gama de estudios de Innovación Aseguradora son 100% online, provenientes de redes sociales y otras fuentes de datos abiertos, abarcando tanto la península como los archipiélagos de Baleares y Canarias.



**María Valdés Palao**  
Villena

## “LO QUE MÁS VALORO ES LA RELACIÓN CON EL CLIENTE Y SU RECONOCIMIENTO”

**En su caso, la profesión le viene de sangre...**

Sí, mi padre se ha dedicado toda su vida a trabajar en este sector. Comenzó como empleado en una gestoría y cuando yo tenía seis meses decidió tomar un nuevo camino, estableciéndose por su cuenta y dedicándose profesionalmente al mundo del seguro, primero como agente exclusivo y después, como corredor, obteniendo el título de corredor en el curso 1989-1990.

**¿En su casa se oía hablar del seguro? ¿Cómo eran las conversaciones?**

En casa se intentaba no hablar para separar el trabajo de la vida privada, pero al ser una empresa familiar, es difícil y muchas veces no se puede.

Las conversaciones que se tienen en casa suelen ser más sobre tema de siniestros.

**¿Qué es lo que más le gusta de su oficio?**

Sobre todo, la relación con los clientes y su reconocimiento tras un asesoramiento y servicio bien prestado.

**¿Cuándo tomó la decisión de estudiar el Curso Superior de Seguros y convertirse en mediadora?**

En el año 2010, tras finalizar la Licenciatura en Administración y Dirección de empresas en la Universidad de Alicante y ayudar a mis padres en la oficina, decidí que si quería seguir con la tradición familiar era el momento de ponerse a estudiar de nuevo para ejercer de manera profesional.

**¿Y cuándo se unió al Colegio de Alicante?**

A pesar de finalizar el Curso Superior de Seguros en junio de 2011, como mi padre estaba colegiado y yo estaba en la Correduría en un segundo plano, siguiendo con el aprendizaje y formándome ya cara al público, no me colegié. En el año 2016, mi padre decidió jubilarse y, por tanto, tomamos la decisión que era el momento de tomar las riendas de la empresa y lo primero que hice fue colegiarme.

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

En estos momentos lo que más utilizo es la formación, me gusta seguir aprendiendo constantemente.

**De todo lo que ofrece el Colegio, ¿qué es lo que más valora?**

La formación y las conferencias que realiza son muy interesantes, ya que nos mantienen informados de todas las novedades de nuestro sector, al igual que las circulares que nos envían cada mes. También el asesoramiento que nos ofrece el Colegio y las consultas jurídicas.

**Su padre fue parte activa de la Junta de gobierno del Colegio. ¿Cómo vivió aquella desinteresada dedicación?**

Aquella etapa la recuerda con mucho cariño, ya que fue muy enriquecedora. Tuvo la oportunidad de trabajar junto a grandes profesionales de los que aprendió mucho, conociendo de primera mano el trabajo que se realiza en

**“Existen muchas ventajas de los colegiados frente a los que no lo están, sobre todo en materia de formación”**

el Colegio y la problemática de nuestra profesión.

**Tras ver su ejemplo tan directamente, ¿se plantea en algún momento trabajar desde la junta de gobierno del Colegio?**

En dos ocasiones se han puesto en contacto conmigo para formar parte de la junta de gobierno, pero en estos momentos estoy en fase de formación y administración de la correduría, por lo que prefiero dedicarme a ella exclusivamente, aunque no descarto trabajar en la junta en un futuro.

**¿Qué le diría al joven mediador que ejerce pero que no se colegia?**

Que existen muchas ventajas de los colegiados frente a los que no lo están, sobre todo en materia de formación, que es uno de los servicios más importantes de los que nos podemos beneficiar. Además, del asesoramiento profesional que nos ofrece.

## René Beltrán Galindo

Castelló de la Plana

# “EL ASESORAMIENTO, PROFESIONALIDAD Y BUEN HACER PERMITEN MEJORAR EN GRAN MEDIDA EL ESTADO DE TUS ASEGURADOS”



**Que usted, junto con su hermano Édgar, se dedicara al seguro, ¿era algo inevitable, viviendo el sector en casa?**

No sé si inevitable, lo que si es seguro muy probable; tanto por la familiaridad del sector al haber convivido con él desde siempre, como para continuar con la gran labor ejercida por nuestros progenitores durante el transcurso de su vida laboral.

**Respecto a los tiempos en los que sus padres estaban en activo, ¿ha cambiado mucho el sector?**

Bueno, nuestros padres han estado en activo hasta una fecha bastante reciente, por lo que también han vivido los cambios y la transformación del sector en estas últimas décadas. Sí es verdad que en algunos aspectos poco tiene que ver el sector con el de hace décadas:

- La disminución en las primas de los recibos de las pólizas han conllevado una reducción en los ingresos de nuestros negocios.

- Año tras año se nos han ido generando costes en actividades que antes sostenían las compañías tales como: tareas administrativas para emitir pólizas, y han ido reduciéndose los márgenes como resultado de la disminución de las comisiones en los diferentes ramos.

- La estrategia de las compañías aseguradoras en las últimas décadas ha ido encaminada a intentar apropiarse del beneficio que genera las diferentes actividades relacionadas con el sector asegurador: talleres reparadores, gabinetes periciales, creación de otras sociedades

para operar en los nuevos canales de distribución, donde no tiene cabida la mediación.

- El nivel de intrusismo por parte de las entidades financieras...y otros

**¿Y qué se ha mantenido inalterable a lo largo del tiempo?**

Nuestra dedicación, actitud y profesionalidad para con el sector y nuestros asegurados, además de la necesidad de los productos que comercializamos.

**¿Qué supone compartir despacho con sus hermanos?**

La verdad que es una maravilla poder estar rodeado de tu familia y seres queridos todos los días, ya que como sabéis, hoy en día dedicamos más tiempo al desarrollo de nuestra actividad profesional que al ocio o disfrute de nuestros hobbies, de esta manera es una forma de poder estar en contacto con los tuyos a diario, cosa que de otro modo sería imposible poder disfrutar de la compañía de tus seres más allegados.

**En este sentido, ¿se aprovechan las sinergias que se generan entre todas las áreas de negocio? ¿Los clientes lo son, en general, de todos los servicios?**

El local donde llevamos a cabo nuestra labor se encuentra sito en la calle navarra nº111-1º de Castellón de la Plana. En él se encuentran los despachos donde desarrollamos las diferentes actividades que se componen de: dos asesorías jurídicas, asesoría fiscal y la agencia de seguros vinculada.

Nuestros clientes, por lo general, demandan y disponen de todos nuestros servicios.

**¿Cuándo y por qué se unió al Colegio de Castellón?**

Muchos son los motivos que me llevaron a colegiarme, la solidaridad para con el sector, el tener lugar a la información de una manera rápida y efectiva, ya que continuamente existen cambios en las normas para el desarrollo de nuestra actividad, pero el principal de ellos es el poder estar en contacto con los diferentes compañeros de la provincia, para así crear una unión y volumen, el cual nos genera una mayor ventaja frente a los diferentes proveedores de servicios y productos

**¿Qué destacaría como más útil de todos los servicios que presta el Colegio de Castellón?**

La información útil e inmediata que nos hacen llegar, los diferentes eventos y reuniones que continuamente realizan para la actualización y formación de todos nosotros.

**¿Con qué se queda de su actividad diaria, qué es lo más satisfactorio?**

El poder dar apoyo, ayuda y solución a tus asegurados en momentos tan complicados y difíciles como son la llegada de los diferentes siniestros, ya que son momentos muy sensibles donde tu asesoramiento, profesionalidad y buen hacer permiten mejorar en gran medida el estado de tus asegurados, lo que nos produce una gran satisfacción personal, todo esto no sería posible sin la gran ayuda del equipo que formamos todos los compañeros que convivimos a diario en este despacho, que tras el transcurso de los años han llegado a formar parte de nuestra familia.



# Xixona

## EL LUGAR MÁS DULCE DEL MUNDO

Situada a 25 km del norte de Alicante, este municipio es mundialmente conocido por ser el lugar donde se fabrica el tradicional dulce navideño, el turrón.

Enclavado en las faldas de la Peña Roja, la historia de esta villa se remonta al Neolítico por la presencia de restos arqueológicos encontrados en “les Penyes de Roset” y las pinturas rupestres de La Sarga. Algunos historiadores, consideran que fueron los romanos quienes le otorgaron el nombre a la ciudad de ‘Xixona’, derivado del latín ‘Saxo’ y siendo en la época medieval donde el nombre se convirtió en el actual.

Los árabes sin embargo, también tuvieron su aportación construyendo el castillo de Xixona conocido como La Torre Grossa, aunque es cierto que éste se comenzó a levantar en el periodo almohade a mediados del siglo XIII.

Otro de los monumentos que muestran la historia de Xixona es el Horno Raval, de principios del siglo XVI y uno de los más antiguos de toda la Comuni-

dad Valenciana. De origen morisco, se encuentra en pleno rendimiento hoy en día y es famoso por la elaboración de las pastas típicas jjonencas como tonyetes, doblaes y magdalenas.

En cuanto a la ermita de San Sebastián, situada en el camino de Alicante y perteneciente al siglo XV, permite a los visitantes conocer otro edificio histórico de la ciudad. El día 20 de enero, se celebra San Sebastián y se realiza una procesión con el santo desde la Iglesia Arciprestal de la Asunción de Jijona. Además, el sábado más cercano a la festividad, la Agrupación Artístico-Musical El Trabajo ofrece un concierto en honor al patrón de la ciudad.

Si por algo es conocido Xixona, es por su cocina de montaña que mantiene intactas las viejas tradiciones pero que ha sabido adaptarse a los nuevos tiempos. Los helados y turrónes, son el principal reclamo de los visitantes pero no pueden olvidar la gran variedad de platos típicos que ofrece la zona como: Giraboix, Llegum o la Borreta





elaborados con ingredientes propios de la dieta mediterránea y muy saludables: aceite de oliva, cereales, verduras y hortalizas, bacalao y carne de caza como complemento de arroces y de guisos.

Hablar de Jijona, es hablar de turrón, por ello todos los turistas que visitan la ciudad no pueden irse sin recorrer las diferentes salas del Museo del Turrón. En él se puede conocer la historia de este famoso dulce que se remonta al siglo XVI y que sustituyó a la agricultura como motor de la economía. De origen árabe, este manjar está compuesto por azúcar, miel y almendra.

Actualmente, las diversas fabricas de turrónes se han agrupado bajo la creación del Consejo Regulador de Jijona y Turrón de Alicante, contando con un 60% de la producción nacional.

Por otro lado, el helado también ha sabido ganarse su protagonismo a raíz de los pozos de nieve existente en la Sierra de la Carrasqueta. Fue a finales del siglo XVIII, cuando comenzaron las primeras elaboraciones artesanales. La estacionalidad del turrón, hizo que muchos ciudadanos se dedicaran a la elaboración artesanal del helado. Tal fue su importancia que hoy en día la sede de la Asociación Nacional de Heladeros (ANHCEA) se encuentra en Jijona, y desde 1980 organizan la Feria Internacional del Helado Artesano INTERGELAT.

Jijona siempre ha sido una zona reconocida por sus montañas y por tanto,

por sus rutas senderistas. Si además, de probar dulces, tienes tiempo para conocer sus parajes, hay un rincón precioso que la naturaleza ha creado escondido en las montañas de Jijona formando una espectacular poza de agua conocida como el 'El Salt'.

Una de las rutas que más realizan los visitantes es la del Puerto Carrasqueta a Cuartel, aunque no se llega a ninguna cima, si se atraviesan las sierras. Además, es una ruta muy tranquila, bonita y perfecta para desconectar y disfrutar del paisaje.

La Fiesta de Moros y Cristianos muy celebrada en la Comunidad Valenciana, tiene una peculiaridad en este municipio y es que la celebran dos veces. La tradicional en agosto y una versión más especial en octubre. Como gran parte de los habitantes se dedican a la elaboración de helados en verano y no pueden participar en esta fiesta popular, en octubre se celebra la fiesta de Moros y Cristianos de los Heladeros. En esta nueva versión destaca la "Entrada del Heladero" y la "Ofrenda al Heladero", toda una tradición digna de ver.

En diciembre la ciudad se inunda de un gran ambiente navideño y de turistas con el fin de visitar la Feria de Navidad de Jijona. Cientos de actividades, actuaciones y talleres dan vida a esta feria junto a los diferentes expositores de turrón, dulces típicos, decoración navideña, objetos para regalar... Un plan perfecto para disfrutar de una de las épocas más bonitas del año.

## FICHA:

**Localidad:** Jijona

**Comarca:** L'Alacantí

**Distancia:** Alicante: 25 km.  
Valencia: 130 km. Castellón:  
250 km

**Como llegar:** CV-800

**Qué visitar:** Museo del Turrón,  
Horno Raval, La Torre Grossa



# 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 del presente folleto es meramente informativo y no constituye un contrato. El contrato se firmará en las condiciones pactadas en el momento de la contratación.

**EXPERTIA**  
seguros

 **Unión Decesos**

 **unión alcoyana**  
seguros

**140**  
1877 / 2017

800 888 888 · [www.unionalcoyana.com](http://www.unionalcoyana.com) · Síguenos



Su inquilino no ha pagado  
las 3 últimas mensualidades

Lo nuestro es  
defender lo tuyo



Alquiler Viviendas



Para más información:  
Consulta a tu mediador  
93 485 89 05 o 91 599 82 87 | [www.ARAG.es](http://www.ARAG.es)