



MEDIA DORES

DE SEGUROS

Feliz Navidad

ENTREVISTA A RAFAEL CLIMENT

El conseller de Economía Sostenible valora el papel de la mediación profesional de seguros

EL FUTURO DEL SECTOR EN ALICANTE

Los alumnos del Curso Superior de Seguros reciben sus orlas y diplomas

Y ADEMÁS...

*Segundo Encuentro de Corredores del Colegio de Valencia
Reunión con colegiados de la Vall d'Albaida
Especial Hogar y Comunidades*



Gente segura, gente feliz

Hogar, dulce hogar



Nuevas **Coberturas**
Seguro **Hogar**

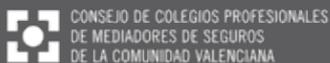
más información en:
965 549 724

www.mutualevante.com

SUMARIO

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
NOVIEMBRE-DICIEMBRE 2018

Nº 92



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 COLEGALES

12
LEGISLACIÓN
Sugerencias para la guía de
buenas prácticas del Baremo

18
ACTIVIDAD COLEGIAL
Eusebio Climent participa
en un taller formativo
organizado por ADICAE-CV
Encuentro del Colegio de
Valencia en Ontinyent
Protocolo del Colegio de
Castellón con Zurich
Entrega de orlas y diplomas
del Colegio de Alicante
Protocolo con Musepan en
Valencia
Renovación del acuerdo
entre Sanitas y el Colegio de
Alicante

Entrevista: Miquel Moreno,
director de la sucursal
Valencia de DKV
Protocolo de Musepan con el
Colegio de Alicante
El Colegio de Valencia recibe
la visita de Previsora General
Entrevista Jorge Moreno,
Dir. Comercial de Xenasegur
Actividades de las entidades
en los Colegios
El Colegio de Alicante
y Reale refuerzan su
colaboración
Valencia: Risk Consulting
renueva su convenio
II Encuentro de Corredores
del Colegio de Valencia
Entrevista a Antonio Puerto,
Clínica Fisiomés
Alicante: protocolo con
Mutua de Propietarios

5
EDITORIAL

14
FORMACIÓN
Gran éxito de la masterclass
'Conociendo el siniestro' en
Alicante



Twitter, una herramienta para
la estrategia comercial del
mediador
Protector imparte una jornada
en Alicante
Talleres sobre protección de
datos en Valencia
El Colegio de Valencia celebra
un curso sobre calidad en la
atención telefónica al cliente

44
NOTICIAS DEL SECTOR
Aumentan los ingresos por
comisiones de corredores y
corredurías
Nueva guía sobre buenas
prácticas en Vida Riesgo

46
**PROFESIONALES, DE
CERCA**
Gonzalo Gironés (Ontinyent)
Pablo Granchel (Castellón de
la Plana)

6
TEMA DE PORTADA
Entrevista a Rafael Climent,
conseller de Economía
Sostenible
Especial Hogar y
Comunidades

20
ASESORÍA
Seguro hogar vs seguro
comunitario, por Ignacio
Beneyto. Titular de Beneyto
Despacho Jurídico

34
**ENTIDADES
ASEGURADORAS**
Entrevista Enrique Jorge Rico,
Dir. Gral. Unión Alcoyana
Nuevas oficinas de Mutua de
Propietarios en Valencia
DKV amplía su campaña de
Pymes
Entrevista Antonio Navarro,
Dir. Suscr. Mutua Levante
Jornada de Caser en el
Colegio de Valencia
Unión Alcoyana incorpora la
firma digital para sus clientes
Jornada sobre el RGPD de
Mutua Levante en Valencia

48
**RUTAS POR LA COMUNITAT
VALENCIANA**
Chulilla (la Serranía)

50
**RECOMENDACIONES
DIRECTORIO**
Impacto de Solvencia II

➤ INSTALACIONES

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

➤ FORMACIÓN

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

➤ ASESORÍAS

Fiscal, Jurídica, Laboral, Informática y Técnica.

➤ CONVENIOS DE COLABORACIÓN

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

➤ ATENCIÓN AL CLIENTE

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

➤ TARJETA DE COLEGIADO

Identificación colegial y ventajas significativas en empresas asociadas.

➤ BIBLIOTECA

Biblioteca profesional, informes técnicos y revistas del sector.

➤ INFORMACIÓN

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

➤ SEGUROS COLECTIVOS

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

➤ RELACIONES PÚBLICAS

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

➤ PUBLICACIONES

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

➤ CÓDIGO DEONTOLÓGICO

Código Deontológico de la Mediación de Seguros.



➤ ALICANTE

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

➤ CASTELLÓN

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

➤ VALENCIA

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



ANTONIO FABREGAT

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

HAGAMOS EL CAMINO JUNTOS

Este número de *Mediadores de Seguros* se abre con una entrevista exclusiva con el conseller de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo, Rafa Climent. Era una de las asignaturas pendientes de la revista, por cuanto siempre

hemos querido conocer la opinión de los diferentes responsables de Economía en la administración autonómica. En su momento tuvimos la oportunidad de leer la conversación con el director general de Economía, Paco Álvarez, y ahora hemos comprobado que sus palabras y su visión de la labor social del seguro y de los mediadores está muy presente en las palabras de Climent. Algo que, sin duda, es una buena noticia para nosotros, ya que debemos concretar el mayor número de complicidades para afrontar los enormes retos que se nos presentan como colectivo y como sector.

Porque los retos son muchos, y desde los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana se está llevando a cabo un admirable trabajo de análisis para identificarlos y, de esta manera, introducir medidas correctoras para consolidar nuestra posición en el mercado. Un claro ejemplo de ello fue el segundo encuentro de corredores que el Colegio de Valencia llevó a cabo en Feria Valencia en el mes de octubre. En dicho acto se pusieron de manifiesto cuestiones que también refleja el conseller en la entrevista, como la cuarta revolución industrial, que con tanto detalle explica en cada una de sus intervenciones el compañero Phillippe Marugán.

Los mediadores de seguros debemos hacer valer y hacer ver nuestros valores diferenciales, como así lo hizo Eusebio Climent

en la jornada dedicada a los seguros que ADICAE llevó a cabo en Valencia. Debemos aprovechar todas las ventanas que se nos ofrecen para presentar nuestros argumentos, para que la ciudadanía conozca que no es lo mismo confiar en una persona experta, profesional y que conoce a su cliente que en canales cuyo único mérito es la rapidez en la gestión.

Mientras, seguiremos formándonos y formando a los mediadores del futuro. En estas páginas también encontrarán reseñas sobre las diferentes acciones formativas que los colegios han llevado a cabo durante los últimos dos meses, ya sea desde sus respectivas vocalías de formación o de la mano de las entidades aseguradoras y las empresas proveedoras del sector que nos prestan apoyo. En este sentido, quiero destacar la entrega de diplomas realizada por el Colegio de Alicante, que supone un avance de su gran celebración del 75 aniversario de la institución alicantina, que se celebrará en el mes de febrero y que, estoy convencido, será un rotundo éxito.

Dentro del trabajo colegial ocupa un lugar prioritario el acercamiento a los colegiados. Así lo hizo en noviembre el Colegio de Valencia con una nueva reunión con profesionales de las comarcas de la provincia, en este caso los de la Vall d'Albaida. Es muy saludable mirar más allá de las capitales de provincia y hacer partícipes a todos y cada uno de los profesionales para hacer juntos un camino que pueda parecer complicado, pero cuyo final tengo el convencimiento de que será positivo para todos nosotros.

Hagamos, pues, este camino juntos. Concitemos la complicidad de administración, entidades, compañeros y clientes. Tenemos las herramientas, el conocimiento y el ánimo para hacerlo.

Solo me queda desearles una feliz Navidad y un gran año 2019, que va a estar lleno de retos y de trabajo, pero que todos juntos conseguiremos que sea exitoso.

“LA ECONOMÍA NECESITA CERTEZAS Y SEGURIDAD, Y EL SEGURO ES EL GARANTE DE ELLO”



Rafael Climent
Conseller de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo,



Rafael Climent es conseller de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo, y cuenta con la competencia de supervisión de los mediadores de seguros valencianos. De ello y de los retos de la economía valenciana habla en esta entrevista exclusiva.

Cuando estamos a pocos meses del final de la legislatura, ¿cuál es el balance que realiza de este periodo?

En estos momentos, en los que hemos presentado los presupuestos para 2019, supone el cierre a un periodo del que nos podemos sentir satisfechos. En ellos se reflejan los proyectos que sustentan y consolidan el impulso en la transformación del modelo productivo bajo la premisa de ofrecer estabilidad, continuidad y confianza a los agentes económicos y las empresas, así como dar respuesta a las personas que buscan un puesto de trabajo o bien iniciar una actividad emprendedora.

En definitiva, el trabajo de todo el equipo de la Conselleria d'Economía Sostenible es propiciar la cohesión social, porque sólo una sociedad justa puede asegurar la sostenibilidad del crecimiento a medio y largo plazo. Porque son las personas, en definitiva lo que llaman la inversión en capital humano, lo que determina nuestra

capacidad de desarrollo actual y potencial. No tenemos tiempo que perder, ya que la crisis y las políticas de recortes aplicadas, sobre todo en el gasto público dedicado a las personas, nos han hecho perder puntos de cohesión social, que han provocado lo que se conoce como una década perdida en este sentido.

Nosotros pensamos que las instituciones políticas y económicas, deben jugar un papel importante en la consecución de una sociedad más inclusiva y más sostenible.

Por ello desde la conselleria de economía sostenible estamos trabajando en una estrategia de reindustrialización, que constituye el principal objetivo de nuestra política, y que está sustentada en el plan estratégico de la industria valenciana, cuyo objetivo fundamental es mejorar la competitividad del sector manufacturero, mediante la apuesta por una industria del conocimiento, tecnológicamente avanzada, donde el

talento sea el verdadero generador de valor añadido.

¿Cuáles son los ejes principales de la acción de la Conselleria en estos años?

Nuestra motivación principal, la mía y la de todo el equipo con el que trabajo en la Conselleria, es dar vuelo a la transformación de nuestra economía hacia una economía del conocimiento, con mayor aportación de los activos intangibles y con la sostenibilidad económica y social como bandera. Y esta transformación pasa por la reindustrialización de la economía valenciana, sustentada en el Plan Estratégico de la Industria Valenciana, la apertura y la internacionalización, la innovación, el apoyo al empleo estable y de calidad así como a los autónomos, emprendedores y pymes, el cambio de modelo energético para pasar a uno más sostenible y un modelo de comercio equilibrado.

Otra de las prioridades es poner el

foco en nuestros sectores productivos, como medio para fomentar la competitividad de las empresas valencianas, el desarrollo económico y la creación de empleo, todo desde la perspectiva de la sostenibilidad y el bienestar de las personas. Es vital mejorar la forma en que producimos, teniendo en cuenta las mejoras organizativas y de gestión de las empresas, y que su estrategia de competitividad, no puede basarse, en un entorno europeo, en recorte de salarios, sino que es imprescindible mejorar en innovación y en productividad. Ahora bien, quiero remarcar que la implementación de una estrategia de este calado, y más después del período del que veníamos marcado por la especulación y la desigualdad, es un camino sostenido, a medio y largo plazo. No hay atajos. Pero ya hemos iniciado el camino, que es lo que más cuesta, y esto se refleja en la evolución económica crecientemente positiva.

Además, debemos continuar incidiendo en políticas que ayudan a reducir más rápidamente la tasa de paro, la temporalidad, y aumentar la productividad de la economía para reducir la desigualdad y la mejora de las condiciones de vida de las valencianas y valencianos.

Por lo tanto, todavía queda mucho por mejorar, y estoy seguro, y lo digo con humildad por una parte, y también con sentido positivo, que nuestra acción de gobierno, con una perspectiva a futuro, de luces largas, está contribuyendo al desarrollo sostenible de nuestra economía.

La economía valenciana tiene muchos retos por delante, y uno de los más recientes es el de la cuarta revolución industrial, que afectará a todos los sectores económicos, incluido el seguro. ¿Estamos preparados para sus consecuencias?

La llamada cuarta revolución industrial o Industria 4.0, basada en la utilización creciente de las nuevas tecnologías digitales, está transformando de manera profunda la estructura productiva, y toda iniciativa para analizar esta realidad y sus incontestables efectos futuros, es siempre una aportación de valor añadido.

Pensemos en el Internet de las cosas, el Big Data (que ya se está aplicando en el sector asegurador), los traductores automáticos, el comercio online, los sistemas automatizados de atención al cliente, la banca virtual, etc. Existe una enorme cantidad de estudios sobre este



cambio disruptivo, muchos de ellos pesimistas, que predicen altos porcentajes de destrucción de empleos debido al cambio tecnológico y, además, en un relativamente corto período de tiempo. No obstante, y sin minimizar este factor negativo, considero que no será nada desdeñable el impacto positivo en términos de nuevos bienes, servicios e innovaciones del avance tecnológico y el ajuste de la economía en cuanto a diversificación de nuevos sectores, negocios y ocupaciones para poder cubrir una demanda de servicios previamente no satisfecha, como ya ha ocurrido en otros momentos históricos. Por otro lado, hay que tener muy en cuenta que el cambio tecnológico no beneficia por igual a todas las empresas. Por ello, es imprescindible articular políticas que nos ayuden a estar en el tren de los países punteros en el desarrollo de las Nuevas Tecnologías Digitales, como las que el IVACE está implementando con, por ejemplo, el Plan de la Industria 4.0 para impulsar la transformación digital de nuestro modelo productivo hacia una nueva industria inteligente, sostenible e integradora.

Uno de los grandes problemas de la Comunitat Valenciana es la tasa de paro. ¿Qué acciones se están llevando a cabo para propiciar el aumento del empleo?

El empleo es una de las máximas prioridades de este Consell. Por ello hemos transformado completamente el antiguo SERVEF, que ahora se denomina LABORA. No sólo es un cambio de marca estético, es un cambio estructural que busca que la aplicación de las políticas activas de empleo sea más efi-

caz y eficiente, debemos ser capaces de aumentar el impacto de nuestras actuaciones y estar en permanente conexión con la ciudadanía y empresariado, para revertir más valor en el mercado laboral. Así, desde el Consell apostamos por la potenciación del capital humano como factor estratégico de competitividad y como herramienta de reciclaje profesional hacia nuevos yacimientos de empleo.

Hemos aumentado los fondos para fomentar la contratación de personas pertenecientes a colectivos de difícil inserción laboral, así como los destinados a la contratación con perspectiva de género para facilitar el emprendimiento y la empleabilidad de las mujeres. A través de los Planes Avalem (Avalem Joves, Avalem Experiència y Avalem Territori) estamos apoyando la contratación de los colectivos más desfavorecidos (personas jóvenes, personas en riesgo de exclusión social, personas paradas de larga duración y mayores de 45 años), para la realización de actividades remuneradas de interés general, con 92,3 millones sólo en 2018. También potenciamos el emprendimiento innovador, y continuamos apostando por los programas de formación para personas en paro y ocupadas, y apoyamos la realización de acciones formativas dirigidas preferentemente a parados en materia de I + D + i con los diferentes Institutos Tecnológicos de la Comunitat Valenciana. **Durante su prolongada etapa como alcalde de Muro hizo bandera de la Economía del Bien Común, caracterizada por sus principios éticos. Más allá del debate sobre su implemen-**



“La economía necesita certezas y seguridad, y el seguro es el garante de ello”

tación o no, ¿hace falta aplicar más ética en la economía?

Sin ninguna duda. La economía debe guiarse por factores de sostenibilidad no solo económica, sino también social, y en este aspecto juega un papel primordial. Y es que la economía o es social o no es economía, ya que en el fondo tiene que ver con las personas y su bienestar.

En la última década hemos sufrido una gravísima crisis económica, que ha tenido enormes consecuencias sobre la producción, el comercio, el empleo y el bienestar de las personas.

Si bien es cierto que hoy en día los datos macro-económicos nos permiten hablar de un crecimiento de la producción, todavía permanecen importantes secuelas en nuestra sociedad, que ha sufrido empobrecimiento, paro y aumento de la desigualdad. Es evidente que la salida de la crisis se ha sustentado sobre una devaluación de las condiciones de trabajo de los trabajadores y trabajadoras.

Desde el Consell tratamos de priorizar una sociedad donde las personas sean el centro de actuación y donde puedan desarrollar su rol de la mejor manera posible para tener una vida digna y sostenible. El reto es crear valor económico al mismo tiempo que valor social. La ética es rentable, y se debe acompañar de participación, transparencia, cooperación, solidaridad, innovación, sostenibilidad y dignidad humana y justicia social. El reto, en definitiva, es conseguir una economía al servicio de las necesidades humanas y el respeto a la naturaleza. Y no al revés.

La Conselleria tiene las competencias de supervisión de los mediadores de seguros de la Comunitat Valenciana. ¿Cuál es la consideración de la Conselleria con respecto a este sector?

Tal como comenta, la Generalitat Valenciana asumió las competencias por Real Decreto 847/1999 de 21 de mayo, sobre traspaso de funciones y servicios de la Administración del Estado a la Comunidad Valenciana en materia de mediadores de seguros. Como sabrán, la competencia de la Generalitat se extiende sobre aquellos mediadores cuyo domicilio y ámbito de operaciones se circunscriban al territorio de la comunidad autónoma, que en estos momentos se mantiene en el entorno de los 600 inscritos.

En este sentido, me gustaría destacar la excelente tarea que está llevando a cabo el director general de Economía, Paco Álvarez, quien me consta que tiene una excelente relación con el sector, así como la que lleva a cabo el jefe de la Unidad de Mediación en Seguros

Privados, Jesús Valero. Más allá de ser un supervisor es un garante del buen nombre de la actividad, es decir, un aliado para los mediadores, que vigila no haya ovejas negras en la actividad.

Los mediadores de seguros tienen un aliado en la Conselleria tanto para cuidar de la integridad de la actividad como para ser el altavoz de sus reivindicaciones de cara a cambios legislativos como los que supondrá la nueva Ley de Distribución de Seguros. Me consta que tanto Paco como Jesús han recogido las inquietudes del colectivo en este sentido, y trataremos de que se reflejen en el articulado final de la Ley, cuyo anteproyecto está en el Congreso. **¿El seguro tiene una función social en la economía?**

Sin ninguna duda. Más allá de las cifras por todos conocidas y del peso evidente que tiene en el PIB de la Comunitat Valenciana hago más las palabras de Paco Álvarez, que no se cansa de subrayar la labor social que el seguro y, más concretamente, los mediadores, tienen en la economía. No puedo estar más de acuerdo con esta afirmación, ya que la economía necesita certezas y seguridad, y el seguro es el garante de ello. Si nos fijamos en lo concreto vemos que un siniestro en una empresa puede ser el final de la actividad, con el enorme impacto que eso implica en la economía tanto de los propietarios como de las personas trabajadoras, y también de toda la actividad indirecta que genera. El seguro ayuda a que esto no sea así. Hemos visto multitud de ejemplos a lo largo de la historia, tanto de siniestros derivados de robos o incendios hasta los provocados por desastres naturales, que por desgracia tan bien conocemos en la Comunitat Valenciana.

Además, en cualquier ámbito de la economía el factor humano es básico, y mucho más en el sector asegurador. Un buen asesoramiento, basado en el conocimiento de las necesidades del cliente, es básico para una correcta gestión de riesgos. Y quién mejor que un mediador de seguros para llevar a cabo esta tarea de asesoramiento. Vuelvo a citar a Paco Álvarez: los seguros no se venden como si fueran churros, y los mediadores deben aprovechar esa ventaja competitiva y comunicarla a sus clientes. Con las adaptaciones necesarias a los cambios legislativos y de mercado, estoy convencido de que la actividad de mediación tiene un gran futuro por delante.

Tu salud empieza con la **prevención**



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

91 781 22 23

www.asefasalud.es

asefa
salud



HOGAR Y COMUNIDADES

4 DE CADA 10 ASISTENCIAS DEL SEGURO EN EL HOGAR SE DEBEN A GOTERAS

La gotera es la reina de los percances domésticos. Esa es la conclusión del informe “¿Podrían venir hoy? Los reparadores del seguro del hogar” elaborado por Estamos Seguros, en el que se pone de manifiesto que cuatro de cada 10 desperfectos que arregla el seguro en las viviendas se corresponden a daños por agua, de acuerdo con este trabajo. Le siguen en importancia la rotura de cristales (16,9%) y los daños eléctricos (11,3%).

El informe estima que, cada año, las aseguradoras transfieren a los profesionales de las reparaciones unos 1.300 millones de euros. Este desembolso equivale al mantenimiento de 59.000 puestos de trabajo inducidos. Por gremios, destacan los pagos a fontaneros (216,5 millones), albañiles (170,1 millones), otros gremios (148,5 millones) y carpinteros (142,5 millones).

El trabajo efectúa un repaso de cuáles son las combinaciones de servicios más habituales cuando alguien da parte al seguro por una avería en el hogar. En una de cada cuatro ocasiones, la aseguradora manda a un fontanero (24,9%). En segundo puesto figura la visita del cristalero (15,5%), tras la que aparece los servicios de albañilería (14,9%) y de reparación de electrodomésticos (10,2%). Estos cuatro supuestos abarcan juntos dos de cada tres atenciones que realiza el seguro.

En algunas ocasiones, no obstante, es necesaria la colaboración de varios

Las aseguradoras pagan cada año 1.300 millones de euros a los reparadores por percances en viviendas

reparadores. Desde esta óptica destacan las acciones combinadas de fontaneros y pintores (4,2% de los servicios); la de albañil, fontanero y pintor (4%) y la de albañil más pintor (2,2%).

Los plazos de la reparación varían significativamente según sea necesaria la intervención de un profesional u otro. De media, una avería eléctrica se resuelve en cinco días, al igual que una intervención del cerrajero. La reparación de electrodomésticos y la del fontanero alcanzan los seis días. Y la de albañiles y pintores rondan las dos semanas. Las actuaciones del carpintero se van a 19 días, de media, y la del parquetista llega a los 23 días. La categoría “multigremio”, que conlleva la participación de varios profesionales de distinto perfil, es la que implica un plazo de reparación más dilatado. Hasta 28 días.

Los plazos que necesitan unos y otros

para completar su labor se deben, en buena medida, a la naturaleza de los trabajos a realizar. Es decir, no depende solo de la voluntad del profesional que debe intervenir. En muchos casos, una reparación requiere de ciertos periodos de espera para el secado, el asentamiento, etc. En bastantes ocasiones, no obstante, el servicio queda resuelto en el mismo día de la visita. Así ocurre, por ejemplo, con el 71% de las actuaciones del electricista, el 67% de las intervenciones del cerrajero y el 61% de las visitas del fontanero.

Distribución geográfica

Los lugares donde se produce una mayor cantidad de actuaciones del seguro del hogar son, por lógica, los más poblados. De esta forma, Madrid es la provincia donde se realiza un mayor número de actuaciones. Para ser concretos, cada año presencia 1.024.271 reparaciones. O lo que es lo mismo, una cada 31 segundos. Le sigue en el ranking la provincia de Barcelona, con 776.642 intervenciones. Detrás van Valencia (396.356), Alicante (313.729) y Sevilla (294.709).

Por municipios, Madrid es la ciudad donde actúa el seguro del hogar más a menudo. En concreto, se produce una reparación cada 58 segundos. Le siguen Barcelona (2 minutos y 12 segundos), Sevilla (3 minutos y 47 segundos) Valencia (3 minutos y 56 segundos) y Málaga (5 minutos y 51 segundos).

EL CONSEJO GENERAL SE REÚNE CON EL PP EN EL SENADO PARA TRANSMITIRLE SU POSICIÓN Y ENMIENDAS SOBRE LA IDD



Continuando con las gestiones que el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros está realizando en la futura transposición de la Ley de Distribución de Seguros, más conocida como IDD, el pasado lunes 19 de noviembre, el vocal de Marco Jurídico y Prácticas de Mercado, Daniel Salamanca, mantuvo una reunión con el senador Miguel Ramis Socías, portavoz de la Comisión de Economía y Empresas del Partido Popular.

Durante la misma, le fueron transmitidas y explicadas las enmiendas que este Consejo General ya presentó en su día a los diferentes responsables políticos de los principales partidos para la tramitación parlamentaria en el Congreso.

Cabe destacar que el senador Ramis mostró una magnífica disposición, y mostró gran interés en nuestras propuestas.

En los próximos días, continuarán las gestiones con los demás partidos políticos, intentando que la posición de nuestro Consejo General sea escuchada y entendida por los responsables encargados de la transposición.

El Consejo General continúa una actividad continua y programada, de acuerdo con lo aprobado en la Comisión Permanente en este sentido, de la que seguiremos informando.



PUBLICADAS LAS SUGERENCIAS PARA LA GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS PARA LA APLICACIÓN DEL BAREMO DE AUTOS

La Comisión de Seguimiento del Sistema de Valoración ha presentado una batería de sugerencias de buenas prácticas aprobadas por el Pleno de la Comisión y publicadas por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones el pasado mes de diciembre, con el objeto de analizar su puesta en marcha, sus repercusiones jurídicas y económicas y el sistema de actualización previsto en la Ley 35/2015, de 22 de septiembre, de reforma del sistema para la valoración de los daños y perjuicios causados a las personas en accidentes de circulación.

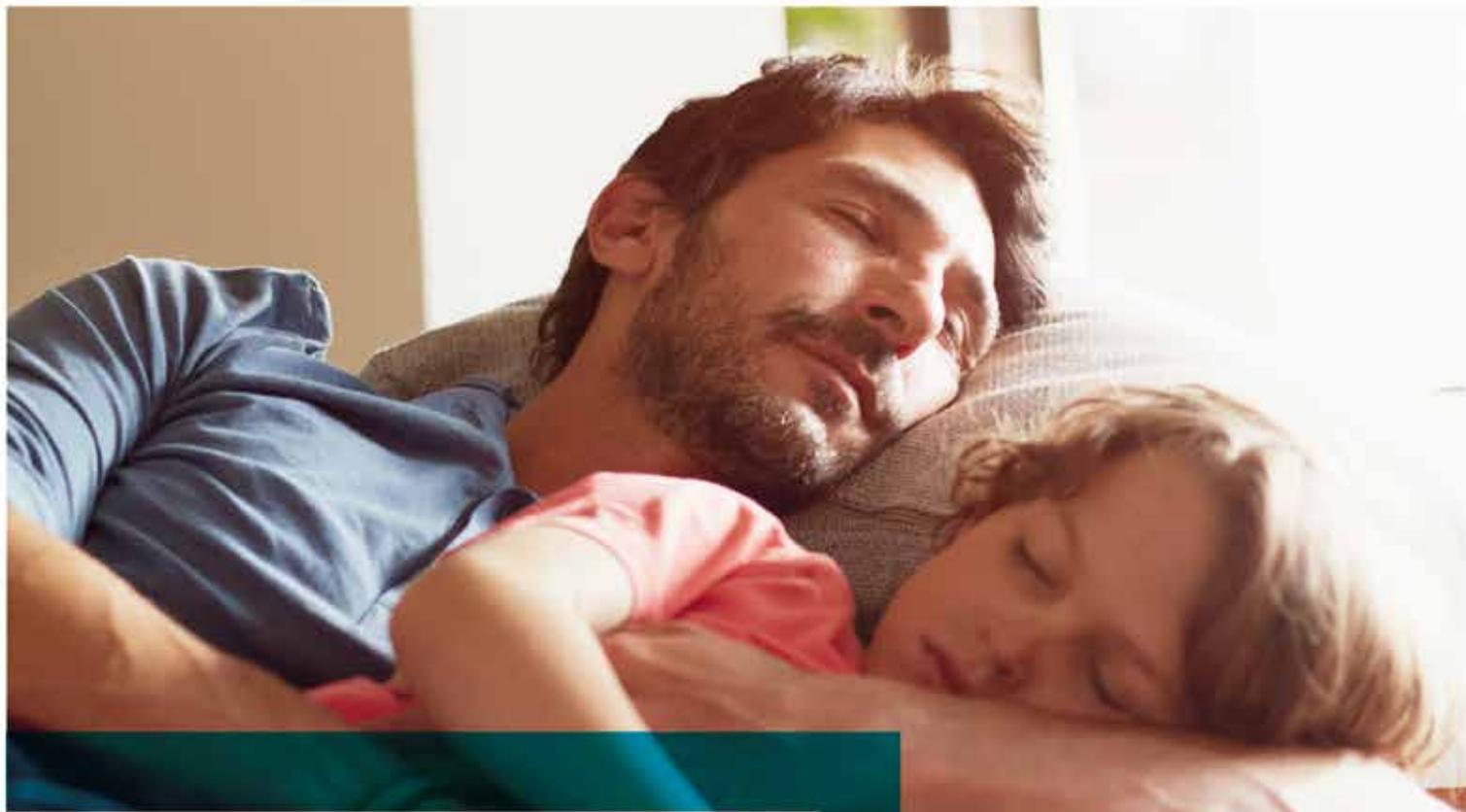
Entre otros aspectos, se sugiere que no se lleven a cabo “ofrecimientos” resarcitorios al perjudicado que no se materialicen a través del procedi-

miento de la oferta motivada, ni que se condicione el contenido de la oferta motivada a la aceptación de “ofrecimientos” previos telefónicos, verbales o por escrito. La oferta motivada prevista en el art. 7. 2 y 3 LRCSCVM, su forma, contenido, plazos y demás requisitos constituyen un mecanismo esencial de protección de los intereses de los perjudicados que se considera insustituible.

También se sugieren cuestiones sobre la aportación de informe médico en los casos de respuesta motivada o buenas prácticas en la valoración de la indemnización del lucro cesante por dedicación a las tareas del hogar de la unidad familiar en caso de muerte, secuelas y lesiones temporales.

SE PONE EN MARCHA UNA WEB PARA ACLARAR CONCEPTOS DE LA NUEVA LEY DE DISTRIBUCIÓN

El Grupo W2B ha presentado la web leydedistribuciondeseguros.es, una herramienta gratuita que nace con la idea de difundir y explicar de forma clara la Ley de Distribución de Seguros, y que se actualizará continuamente. Según el CEO del grupo W2B, Jorge Campos, “la Ley de Distribución de Seguros es más compleja que las otras dos leyes que la precedieron, esto hará que el sector tarde en entender y dominar todos los nuevos conceptos que introduce, pues llega de la mano con otras tres normas: el reglamento de gobernanza de productos, el concepto de conflicto de intereses y las disposiciones de formación”.



Si estás tranquilo, estamos tranquilos

Estamos a tu lado para ayudarte
a tomar las mejores decisiones

Unión Alcoyana Seguros
Somos mediación

Tel. 800 888 888
unionalcoyana.com



**unión
alcoyana**
seguros

GRAN ÉXITO DE LA MASTERCLASS 'CONOCIENDO EL SINIESTRO' CELEBRADA EN EL COLEGIO DE ALICANTE



La jornada dedicada a los siniestros fue ofrecida por Florentino Pastor

Todo un éxito, tanto en organización como en convocatoria en la nueva jornada formativa impartida en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante.

Mariano Hernanz, vicepresidente del Colegio, presentó esta jornada impartida por Florentino Pastor agradeciendo a todos los asistentes su compromiso con la formación de calidad que ofrece el colegio e introduciendo el tema central de la jornada "Conociendo el siniestro".

Florentino Pastor dio a conocer, durante las cuatro horas que duró la jornada, las diferentes fórmulas de defensa para pro-

teger al consumidor en base a los artículos de la ley de contrato de seguro, como nombrar a un tercer perito en notarios y los juzgados mercantiles. Los allí presentes han podido participar activamente con ejercicios prácticos, tecnología, han dispuesto de formularios y herramientas para dar soluciones a posibles discrepancias. En definitiva, una clase magistral más que interesante y útil que dejó a todos los presentes con ganas de asistir a la próxima jornada formativa. Desde el Colegio de Alicante se irá informando de las futuras acciones formativas.

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia acogió el 22 de noviembre un curso para conocer y sacar el máximo partido a Twitter y TweetDeck, impartido por Adolfo Ventura, CEO y Social Media Strategist en Taller Digital.com, consultora especializada en marketing on line y redes sociales.

Según Ventura, Twitter es útil para el mediador porque permite "darse a conocer a posibles clientes, seguir a influencers del sector para estar informados, monitorizar nuestra reputación o hacer seguimientos de hechos de interés en la profesión, lanzar ofertas personalizadas, gestionar posibles crisis con profesionalidad y, sobre todo, dar servicio más cercano y humano a sus clientes".

El objetivo principal fue ayudar a los asistentes para que puedan conocer las posibilidades de esta red social a la hora de ofrecer sus servicios, eventos... El taller estuvo dirigido a profesionales del mundo del seguro, pymes que quieran incorporar estrategias de marketing online o personas interesadas en el desarrollo de su presencia en redes sociales.

TWITTER, UNA HERRAMIENTA PARA LA ESTRATEGIA COMERCIAL DE LOS MEDIADORES



JORNADA DE PROTECTOR EN ALICANTE



Protector impartió el pasado mes de noviembre una jornada formativa en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante. Esta acción formativa contó con una gran acogida, y permitió conocer y profundizar en la herramienta informática Riesgocero de la mano de su director Juan Fort. Riesgocero es una herramienta informática que se nutre del conocimiento de cualificados expertos y que maneja las bases de datos

de mayor fiabilidad y su uso más extendido en el sector. Alimentada por los datos requeridos en cada caso, opera mediante un sistema de análisis cuantitativo y cualitativo de los riesgos, midiendo la probabilidad de ocurrencia de un suceso y las consecuencias que tendría el mismo para la organización. Riesgocero permitiría identificar los medios y los hitos de control que se precisarían para reducir al máximo su materialización.

LA PROTECCIÓN DE DATOS, OBJETO DE TRES TALLERES PRÁCTICOS EN VALENCIA



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia llevó a cabo una serie de talleres prácticos sobre la Protección de Datos, impartidos por el CEO de Ivarstec Seguridad de la Información, José J. Ivars. Los talleres se realizaron los días 16, 23 y 30 de octubre en las instalaciones colegiales. El taller estuvo dirigido a mediadores colegiados y se dividió en tres jornadas de una hora y media de duración. El objetivo era que los participantes aprendieran a gestionar la parte práctica y las aplicaciones de la normativa de protección de datos en sus entidades. Estas jornadas han ayudado a los mediadores a administrar la documentación a través de la plataforma online que se ha habilitado para ello, en la que además cuentan con la información sobre legitimación, el registro de actividades y los procesos. En estos talleres también se ha incidido en las particularidades de los análisis de riesgos desde el punto de vista del sector de los seguros.



EL COLEGIO DE VALENCIA CELEBRA UN CURSO SOBRE CALIDAD EN LA ATENCIÓN TELEFÓNICA AL CLIENTE

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia realizó el pasado 1 de noviembre el curso “Calidad en la Atención Telefónica al Cliente” y consiguió completar el aforo. La encargada de realizar esta actividad fue Inmaculada Marco, directora ejecutiva de LF Consultoría.

El acto constó de dos partes, en un primer lugar se trató temas de comunicación como la sonrisa telefónica o la utilización del no y, por otro, la solución de posibles conflictos que surjan durante la atención telefónica. El curso estaba dirigido a profesionales del sector para potenciar su rendimiento y facilitar el cambio que requiere su crecimiento a través de soluciones de aprendizaje innovadoras adaptadas a cada necesidad.

Debido al éxito de la convocatoria, la mañana del 13 de noviembre se realizó una nueva entrega del curso, que también logro una notable aceptación por parte de los profesionales.



SEGURO HOGAR VS SEGURO COMUNITARIO

Ignacio Beneyto

Titular. Beneyto Despacho Jurídico



Partiendo del hecho de que ninguno de los dos seguros es obligatorio (excepto el de hogar en viviendas hipotecadas y en determinados circunstancias) ambos son seguros muy convenientes dada la alta siniestralidad.

Para evitar la existencia de duplicidades o exclusiones de aspectos esenciales, la figura del mediador es imprescindible para una correcta contratación. El objetivo principal debe ser que el seguro comunitario sea una prolongación del de hogar y para esto debemos conocer ambas pólizas y tener clara la configuración jurídica de la Comunidad de Propietarios, en especial, lo que se considera en la misma como elementos comunes o privativos. El escenario ideal sería la contratación de ambas pólizas con la misma aseguradora.

Como en todos los seguros debe tenerse especial cuidado con las cláusulas limitativas de derechos que serían aquellas que restringen, condicionan o modifican el derecho del asegurado a la indemnización en cuanto se ha producido el riesgo objeto del seguro (es decir, la cobertura que tiene contratada con carácter general). Para la validez de cláusulas deben destacarse de forma especial para que no pase desapercibida para el tomador y estar expresamente firmadas.

Otra circunstancia que puede añadir más confusión a la hora de gestionar un siniestro sería el arrendamiento de la vivienda con la contratación también de seguro por parte del inquilino, ya que pueden confluir tres pólizas diferentes para un mismo siniestro.

El siniestro más habitual en el ámbito

de ambos tipos de seguros es el de daños por agua y con un alto grado de conflictividad por la indicada existencia de diferentes pólizas, excusa perfecta para determinadas aseguradoras para intentar evitar el pago.

Resulta imprescindible en estos siniestros conocer con exactitud dónde se ha producido u originado el siniestro, para lo que el profesional que acuda a la reparación/peritación deberá reflejar la ubicación exacta donde se ha producido la rotura o fuga que ha causado los daños o desperfectos. Una vez localizada la causa habrá que determinar si estamos ante un elemento común de la Comunidad de Propietarios o de un elemento privativo de la vivienda particular.

En caso de duda, debemos acudir al Título Constitutivo de la Comunidad de Propietarios, normalmente en poder del Administrador y, en caso contrario, al Registro de la Propiedad en el que constará inscrito. Normalmente dicho Título despejará la posible duda. Debe tenerse en cuenta que todo lo que no esté descrito en dicho Título como elemento privativo se presume que es elemento común. Y si aun así no podemos aclarar su categoría jurídica, podemos acudir tanto al art. 396 del Código Civil donde se recoge un listado de los elementos considerados como comunes del edificio como al art. 3 de la Ley de Propiedad Horizontal que precisa algo más su diferenciación.



Otro punto de fricción en determinadas pólizas comunitarias sería la limitación de la condición de tercero a los propietarios de las viviendas por lo que no quedarían protegidos por la cobertura de responsabilidad civil en caso de fuga en una instalación comunitaria que afecte a las viviendas particulares, por lo que debería evitarse este tipo de pólizas o aseguradoras.

También debe tenerse en cuenta a la hora de concertar el seguro comunitario si en la Comunidad hay algún empleado (portero, conserje, jardinero, ...) para incluir la responsabilidad civil patronal para los casos de accidente laboral de dichos empleados.

Cuando la vivienda está arrendada debería incluirse en las condiciones particulares que la vivienda está en régimen de alquiler y que el inquilino tiene la consideración de asegurado y no de tercero.

Así, si se le considera asegurado tendrá cobertura para el supuesto de daños provocados a terceros por la

garantía de responsabilidad civil. Si por el contrario, el inquilino (o los que convivan con él) es considerado tercero lo normal es que no tenga esa cobertura, por lo que la aseguradora indemnizará al propietario pero luego repetirá frente al inquilino. Por tanto, para el supuesto de que no exista póliza contratada directamente por el inquilino sería recomendable que el asegurador incluyera una cláusula expresa de no subrogación de daños frente al inquilino.

Por tanto, en conclusión, sería recomendable en este tipo de seguros analizar el condicionado de las pólizas comunitarias y de hogar para evitar duplicidades; tener en cuenta las cláusulas limitativas; que se contraten ambas con la misma aseguradora si fuera posible; que el inquilino tenga su propia póliza y, en caso, contrario que en la póliza de hogar del propietario bien tenga la consideración de asegurado bien haya renuncia expresa de no subrogación de daños frente al inquilino por la aseguradora.

“Sería recomendable en este tipo de seguros analizar el condicionado de las pólizas comunitaria y de hogar para evitar duplicidades”

EUSEBIO CLIMENT PARTICIPA EN UN TALLER FORMATIVO ORGANIZADO POR ADICAE-CV



El vicepresidente del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana y presidente del Colegio de Alicante, Eusebio Climent, participó el pasado 14 de noviembre en la jornada sobre seguros que organizó ADICAE-CV.

Este fue el último taller formativo organizado por la Asociación de Usuarios de Bancos, Cajas y Seguros de la Comunidad Valenciana (ADICAE), que en esta ocasión tuvo el lema “Consumidores a todo riesgo”.

Climent realizó una ponencia sobre la adaptación de la directiva de Distribución de Seguros y su relación con la protección y control en la comercialización de seguros como producto de inversión complejo en la primera mesa que había programada para la jornada. El vicepresidente del Consejo de la Comunidad Valenciana analizó las nuevas exigencias en relación a la información que se proporciona al cliente para que se tenga conciencia sobre el riesgo del producto que se va a contratar, así como el test de idoneidad.

La coordinadora de ADICAE-CV, Azahara Serrano, inauguró la jornada y la registradora vocal de la asociación, María Serrano, fue la encargada de presentarla. También destacó la intervención del abogado de los servicios jurídicos de ADICAE-CV, José Carlos

Gómez, que expuso la situación de la cultura del seguro actual en España y remarcó el marco jurídico de los productos de ahorro y jubilación. A su vez, también destacó que tan solo tres de las reclamaciones recogidas en el último ejercicio de ADICAE afectan a mediadores de seguros, por lo que subrayó la calidad del servicio que prestan al canal mediado.

El corredor de seguros colegiado en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y perito judicial, Francisco Lacomba, alabó el papel de los mediadores de seguros como asesores de sus clientes y la transparencia del sector.

La abogada especialista en seguros, Tatiana Casino, finalizó el turno de ponencias con una exposición sobre las problemáticas más comunes de los asegurados, la falta de información, la baja unilateralidad en seguros de salud o las permanencias, entre otros. Para finalizar la jornada, se realizó un debate en el que destacó la oportunidad de participar del público para resolver sus dudas.

EL COLEGIO DE VALENCIA REALIZA UNA REUNIÓN CON COLEGIADOS DE LA COMARCA DE LA VALL D'ALBAIDA



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia continúa acercándose a los profesionales colegiados de las comarcas valencianas. En este caso la institución realizó el pasado viernes 23 de noviembre una reunión en la localidad de Ontinyent, capital de la comarca de la Vall d'Albaida, a la que asistieron profesionales de la comarca.

La presentación de los servicios del Colegio y de la junta de gobierno fue realizada por Phillipe Marugán, de la comisión de Corredores del Colegio, junto con José Vicente Grau, de la comisión de Formación, Manuel Hurtado, de la comisión Técnica y de Mercado, y Rafael Perales, gerente de la institución. También estuvo presente Alfredo Barber, letrado de Beneyto Abogados, despacho jurídico del Colegio.

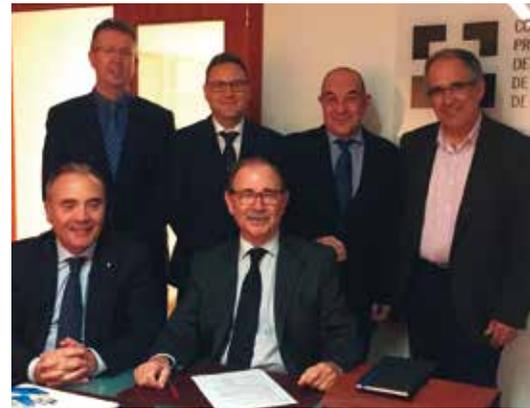
Marugán expuso en su intervención la necesidad de tener un "orgullo de pertenencia" al sector, analizando las amenazas, debilidades, oportunidades y fortalezas de los mediadores de seguros, poniendo el acento en la capacidad de "conocer al cliente y sus necesidades". También presentó las diferentes

acciones formativas y los servicios colegiales, destacando el servicio jurídico, la asesoría en protección de datos, el de peritaciones, el de prevención de riesgos laborales o el reciente convenio en materia de asistencia a los lesionados en accidentes de tráfico y el servicio de certificación de correos electrónicos.

Los miembros de la junta de gobierno del Colegio también trasladaron a los mediadores reunidos en Ontinyent otras acciones como la presencia en Forinvest o la celebración en 2020 del Congreso Nacional de Agentes y Corredores, así como sobre el peso específico y relevancia que el Colegio de Valencia ha obtenido en los últimos años.

El encuentro, que es el quinto realizado por la actual junta de gobierno, sirvió para conocer las inquietudes y propuestas de los colegiados de la comarca, y para exponer los servicios de interés para el profesional.

Tras la presentación se llevó a cabo un debate abierto sobre las inquietudes y sugerencias de los colegiados, que emplazaron al Colegio a que este tipo de visitas a las comarcas valencianas sigan teniendo continuidad.



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

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón sigue cerrando nuevos acuerdos en beneficio de sus colegiados. Así, el pasado día 7 de septiembre, Zurich Seguros y el Colegio de Castellón renovaron su acuerdo de colaboración.

El acto fue protagonizado por Vicente Segrelles, director territorial de Levante y Baleares de Zurich y por Antonio Fabregat presidente del Colegio y al mismo asistieron también Salvador Tórtola y José Manuel Puig por parte de Zurich. En representación del Colegio de Castellón estuvieron presentes, además del presidente, Fernando Solsona y José Luis Marco.

Segrelles se ratificó "en apoyar y potenciar el canal de mediación", y anunció la celebración de nuevos actos formativos en el Colegio, además de comprometerse a facilitar en estos actos la información sobre el colegio y sus actividades para incentivar la colegiación entre sus agentes.

El director territorial de la entidad aseguradora explicó a la representación colegial la estructura actual de Zurich y la posición y objetivos de la territorial Levante-Baleares, en la que está encuadrada la provincia de Castellón.

JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES

ACTOS INSTITUCIONALES DEL COLEGIO DE ALICANTE



Imagen superior: alumnos del Curso Superior de Seguros. En la imagen de la derecha, foto de grupo de los alumnos del curso +Salud +Vida



Como antesala de los actos de su 75 aniversario el Colegio de Alicante procedió a la entrega de orlas y diplomas de sus diferentes acciones formativas.

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante celebró una velada cargada de emoción y buen hacer en la que la institución se sintió especialmente orgullosa del trabajo que realizan día a día todos sus colegiados. Compañeros y amigos de profesión, juntos, para recibir a los nuevos colegiados, premiar el esfuerzo de todos aquellos que han superado el curso superior y el Curso +Salud +Vida y reconocer la dedicación de los que llevan ya 25 años en nuestra profesión. Esta vez la cita se produjo en el Res-

taurante Mauro Sensai de la Playa de San Juan, en un entorno inmejorable con un gran servicio y una gran restauración. Araceli Calvo, responsable de área de Comunicación, Nuevas Tecnologías y Actividades fue la encargada de conducir este acto que disfrutaron todos los presentes.

Además de grandes profesionales contamos con personas relevantes del sector como Jesús Valero Balaguer, Jefe de la Unidad de Mediación de Seguros Privados de la Dirección General de Economía de la Comunidad Valenciana.

ALICANTE RECIBE A SUS NUEVOS COLEGIADOS

El Colegio de Alicante en la figura de su presidente, Eusebio Climent, tuvo el orgullo de recibir de manera oficial a los nuevos colegiados, en total 18, que se suman a los más de 400 que conforman el Colegio de Alicante y que nos sitúan como el cuarto de toda España. Nuevos colegiados para afrontar nuevos retos de futuro.



Andrew Turner



Anna Babazhan



Fco Javier López



José Jiménez



Marta Santa



Miguel Ángel Tovar



Pedro Esteve



Pilar Verdú



Enya Serna Girona

DIPLOMAS DEL CURSO +SALUD +VIDA

Tras este importante momento llegó el turno de aquellos que con su esfuerzo han logrado especializarse en +Salud +Vida, un curso por primera vez realizado de manera semi-presencial que pone de manifiesto el gran interés de los profesionales por seguir creciendo y formándose. El profesor José Manuel Diago fue quién hizo la entrega de los diplomas en representación del claustro de profesores.



Carlos Fernández



Jorge Silvestre



José Antonio Quesada



José Ramón Valdés



José Sala



María Valdés



Miguel Ángel Ortiz



Noelia Mora



ANTONIO DURÁ, 25 AÑOS DE COMPROMISO

Tras el reconocimiento a los más jóvenes llegó el turno de la experiencia y la veteranía en la persona de Antonio Durá que recibió de manos de Eusebio Climent la placa conmemorativa por sus 25 años como colegiado. Todo un ejemplo para todos. Precisamente Eusebio Climent puso el broche de oro a esta celebración con un discurso cargado de emotividad en el que puso en valor el esfuerzo de todos los que formamos este sector para seguir creciendo y ser cada día más fuertes. Y entre amigos y compañeros disfrutamos de un gran cóctel en el que compartimos buenos momentos y recordamos que la próxima cita será el 7 de febrero de 2019 con la celebración de nuestro 75 aniversario.



**Pase lo que pase,
total tranquilidad**

Seguros de vida



Empieza a estar cubierto de cara al futuro desde hoy para que tú y los tuyos podáis disfrutar de la vida con tranquilidad. Si quieres asegurar la protección de tu familia y no correr riesgos, nuestros seguros de vida te darán la tranquilidad que necesitas.

www.plusultra.es

CURSO SUPERIOR DE SEGUROS: COMPROMISO Y ESFUERZO

El compromiso del Colegio de Alicante con la formación y profesionalización de los mediadores se refuerza día tras día y para todos nosotros es un motivo de orgullo y satisfacción formar además nuevos corredores a través del Curso Superior de Seguros. Este año han superado el curso 26 alumnos de los 28 inscritos lo que demuestra el grado de compromiso y esfuerzo que han realizado todos los alumnos a lo largo del curso.

Anna Babadzhan fue la encargada de pronunciar el discurso en representación de esta Vigésimo Octava Pro-

moción. Una promoción que viene, por lo que pudimos escuchar, comprometida y muy bien formada. Una formación que se debe en buena medida al esfuerzo de Mariano Hernanz, vicepresidente del Colegio y responsable de Formación, que recordó que la formación es uno de los objetivos prioritarios de la actual junta de gobierno, el estar formado y colegiado es una garantía, es un valor añadido, que el mediador aporta en el asesoramiento al consumidor, tanto al contratar la póliza como al tramitar el siniestro.



Andrea Gisbert



Ángela Such



Anna Babadzhan



Borja González



Elena Guardiola



Jesús Pastor



José Bonmatí



José Holgado



Juan de Dios Gil

CURSO SUPERIOR DE SEGUROS



Juan Luis Toboso



Marta Santa



Mónica Guilló



Óscar Estrada



Sara Martínez-Pinna



Vicente Sirvent



Juan Alberto Lillo



Julio Miguel Baeza



Mariano Hernanz durante su discurso



Eusebio Climent durante su discurso



Imagen del evento



RENOVACIÓN DEL ACUERDO ENTRE SANITAS Y EL COLEGIO DE ALICANTE

Tras realizar un balance más que positivo del acuerdo de colaboración entre el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y Sanitas, las dos entidades han procedido a renovar el mismo, destacando la importancia de potenciar la profesionalidad de los mediadores mediante la formación continua y de calidad.

Al acto protocolario asistieron por parte de Sanitas, Álvaro Bernabéu, que estrenaba visita al Colegio como nuevo director de zona de Alicante y Murcia y Miguel Ángel Ramos, director nacional de Corredurías mientras que por parte del Colegio de Alicante ha firmado el protocolo el presidente, Eusebio Climent en un acto al que también ha asistido Mariano Hernanz, vicepresidente del Colegio.

Eusebio Climent destacó tras la firma el compromiso de Compañías tan importante como Sanitas con el trabajo que realiza el Colegio potenciando la formación de calidad y la profesionalización de los mediadores como el mejor camino para fortalecer el sector ante los retos que surgen día a día.

Miquel Moreno

Director de la sucursal Valencia de DKV

“CON LA RENOVACIÓN DEL PROTOCOLO REFORZAMOS LA UNIÓN ENTRE DKV Y EL COLEGIO DE VALENCIA”



Miquel Moreno, nuevo director de la sucursal Valencia de DKV, firmó la renovación del protocolo que su entidad mantiene con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, con la presidenta del Colegio, Mónica Herrera. En el acto también estuvieron presentes el gerente del Colegio, Rafael Perales, y Pedro Orbe, director general comercial de Grupo DKV y José L. Montañés, director territorial zona Norte, Aragón y Levante, que visitaron la delegación con motivo de la concesión del premio sucursal E+. Sucursal excelente a la oficina de Valencia.

¿Qué motivos llevan a DKV a renovar su protocolo con el Colegio de Valencia?

Para DKV Valencia, la relación con el Colegio ha sido históricamente muy buena, colaborando en las acciones que nos han propuesto y estando presentes en actos y eventos a los que nos han invitado, así como prestando sus instalaciones para poder realizar jornadas formativas tanto a la red propia como a colaboradores externos. Con la renovación del protocolo, seguimos reforzando nuestra unión.

En su caso se trata del primer protocolo que firma como director de la sucursal de Valencia.

Efectivamente es mi primer protocolo como director de sucursal, por lo que

es un tanto especial. Por mi trayectoria como consultor de la red de corredores, en alguna renovación he acompañado al director al acto de firma, por lo que la impresión sigue siendo la misma, muy buena.

¿Cuáles son los objetivos de DKV por lo que respecta al canal mediado?

Nunca hemos ocultado nuestra apuesta clara y decidida por los mediadores, y para demostrarlo hemos tratado de ser cercanos y accesibles. Nuestro objetivo siempre ha sido dar respuestas claras y ágiles cuando las han solicitado, empaticando siempre con el cliente para poder dar las respuestas que espera recibir a través de su mediador de confianza.

Esta apuesta tiene un reflejo evidente en la concesión a la sucursal de Valencia del premio sucursal E+. Sucursal excelente de la entidad, que se consigue gracias a las votaciones que hacen, clientes, médicos, y por supuesto mediadores, siendo la cuarta ocasión que lo obtiene desde el 2012.

Intentamos mantener viva las relaciones con distintos grupos de interés dentro de la mediación, a través de desayunos de trabajo, reuniones, jornadas formativas.

En definitiva, hemos sido todo lo próximos posibles a los mediadores escuchándolos y aportando soluciones ahí donde las han demandado. Es un objetivo complicado pero continuaremos trabajando para mejorarlo día a día.



EL COLEGIO DE ALICANTE TOMA UN NUEVO IMPULSO CON MUSEPAN

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante firma con la Mutualidad de Seguros de la Panadería de Valencia (MUSEPAN) un protocolo de colaboración. Esta compañía, fundada en 1965 y la más antigua de las mutuas panaderas en España, se suma al Colegio de Alicante en su trabajo constante para fortalecer el trabajo profesional de los más de 400 colegiados alicantinos.

El protocolo firmado por Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante y por José Enrique Gómez Rodrigo, presidente de MUSEPAN supone un refuerzo y reconocimiento a la labor que realiza el Colegio para poner en valor la profesionalidad de los mediadores y en la que a partir de ahora MUSEPAN formará parte activa de este trabajo.

En el acto estuvieron presentes también el vicepresidente del Colegio, Mariano Hernanz y la directora comercial y de Marketing de MUSEPAN, Andrea Ares. Para Eusebio Climent “está nueva incorporación supone un impulso importante al trabajo que se realiza día a día en el Colegio” y ha agradecido a MUSEPAN, “el apoyo de una compañía con tanta solera y prestigio como MUSEPAN es siempre un gran motivo de satisfacción y supone el inicio de una colabora-

La firma del protocolo supone un refuerzo y reconocimiento a la labor que realiza el colegio para poner en valor la profesionalidad de los mediadores

ción que a buen seguro traerá grandes resultados”.

Por su parte desde MUSEPAN, Andrea Ares indicó que “este protocolo de colaboración viene a plasmar los valores de la Mutua, su vocación de servicio, de solidaridad, jerarquizando, reconociendo y promoviendo la actividad de los mediadores”.

EL COLEGIO DE VALENCIA RECIBE LA VISTA DE LA ASEGURADORA PREVISORA GENERAL



Previsora General visitó el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia el pasado 22 de octubre, con la finalidad de tratar diferentes temas de interés por parte de ambas entidades.

Sergio Alonso, director Territorial de Madrid-Zona Centro y Levante-Baleares, fue recibido junto con los diferentes responsables de cuentas de la zona, por la presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, Mónica Herrera y por el vicepresidente del Colegio, Jorge Benítez.

Entre los diferentes temas que abordaron las dos entidades, destacó la presentación del IX Encuentro PG Mediación Levante, que tuvo lugar el pasado 14 de noviembre en el Salón de Actos del Colegio. También se nombraron los contenidos que formarán parte de la próxima edición de Forinvest y la valoración de la relación entre el Colegio y Previsora General.

Jorge Moreno

Director Comercial de Xenasegur

“EL COLEGIO DE VALENCIA CONFÍA EN XENASEGUR Y NOS BRINDA SU APOYO”



Xenasegur ha renovado su protocolo de colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, en un acto en el que estamparon su firma la presidenta de la institución, Mónica Herrera, y el director comercial de Xenasegur, Jorge Moreno, que valoró que “el Colegio de Valencia confía en Xenasegur y nos brinda su apoyo constantemente”.

Respecto a la relación existente entre Xenasegur y el Colegio de Valencia,

Moreno manifestó que la misma es muy especial, ya que, precisamente, el firmado con la institución de la capital del Turia fue el primer acuerdo de colaboración que suscribió la agencia de suscripción con una entidad representante de la mediación.

Para Moreno “comenzamos a trabajar con el Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia en 2015 con el objetivo de iniciar una etapa enriquecedora de cooperación basada en un mayor

acercamiento a los profesionales de la región, el impulso de las redes de trabajo y la celebración de jornadas de formación”. En su opinión, “en Xenasegur estamos muy orgullosos de poder renovar este acuerdo de colaboración con una entidad de tanto prestigio y experiencia en el asesoramiento y apoyo de la labor de los mediadores de seguros. En definitiva la relación con el Colegio de Valencia es muy positiva por la gran confianza que deposita en Xenasegur”.

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales

Noviembre-Diciembre

ALICANTE



Hiscox celebró una jornada en el Colegio Alicante sobre los mercados de seguros para colecciones, museos, obras de arte, hogares exclusivos y coches clásicos de la mano de Eva Peribáñez, Responsable Técnico Arte y Clientes Privados, y Natalia Martín, Suscriptora de Arte y Clientes Privados. Fue presentada por el vicepresidente Mariano Hernanz

CASTELLÓN



Fiatc impartió el 19 de noviembre un curso sobre seguros de salud en el Colegio de Castellón. La jornada fue impartida por las formadoras Mati Toledo y Raquel Oruño, presentadas por el delegado de la entidad, Francisco García. En nombre del presidente Antonio Fabregat dio la bienvenida el vocal de la junta del Colegio Ximo Gil

VALENCIA



El 29 de octubre Vicente Salvador, director de Vida y Pensiones de Zurich, presentó esta línea de productos a los mediadores de Valencia.



Carlos Rodríguez, Cyber and Crisis Solution Product Leader, con el apoyo de Francisco Benimeli Director Territorial de AIG en la Zona Levante, expusieron en el Colegio de Valencia los principales riesgos cibernéticos que acechan a las empresas y la solución aseguradora para transferir los perjuicios financieros.



El Colegio de Valencia acogió el IX encuentro anual de mediadores de la zona Levante-Baleares de Previsora General, con la participación de Sergio Alonso Carbó, director territorial, Fernando Heine y Miguel Marchante, responsables de Cuentas de Previsora y Mar Rodríguez Gascó y Mónica Gassó, de Sigma. La presidenta Mónica Herrera dio la bienvenida.



Xenasegur organizó el 15 de noviembre en Valencia una jornada formativa sobre el sector de las motos, impartida por Jorge Moreno, director comercial de Xenasegur y por Antonio Febrero, director de AFA Solutions. La presidenta del Colegio, Mónica Herrera, presentó el acto.



En AXA estamos a tu lado para ayudarte a cuidar de tu hogar, con un seguro que puedes crear eligiendo las coberturas que necesitas. Porque cuando estás protegido puedes con todo.

AXA HOGAR.

No
estás
solo



   Entra en axa.es o en nuestras oficinas



Un valor seguro

EL COLEGIO DE ALICANTE Y REALE REFUERZAN SU COLABORACIÓN



Se refuerza la colaboración entre el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y Reale Seguros Generales S.A. con la renovación del convenio de patrocinio. Una colaboración basada en la confianza y en el trabajo bien hecho. El Colegio y Reale comparten objetivos comunes: mejorar la formación de los mediadores colegiados y poner en valor una profesión de futuro en un sector fuerte y con grandes perspectivas.

Eusebio Climent, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y Alejandro de Lucía, director territorial de Levante de Reale Seguros rubricaron la renovación de este convenio de colaboración que ha contado también con la presencia de José Morales, director de

la sucursal de Alicante de la entidad aseguradora.

Desde el Colegio, Eusebio Climent agradeció a Reale “la confianza depositada en el trabajo que día a día se realiza en el Colegio y que nos lleva a seguir trabajando con más determinación, sabiendo que la figura del mediador es clave como promotor del negocio asegurador e intermediario estratégico en los planes de crecimiento de las compañías aseguradoras”.

Por su parte desde Reale, su director territorial de Levante, Alejandro de Lucía destacó que “la importancia de contar con mediadores cada día más profesionales y mejor formados” para lo que Reale “ofrece todo su potencial y lo pone a disposición del Colegio de Alicante”, destacó el director territorial de la entidad.

Risk Consulting y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia renovaron el convenio que mantienen ambas partes, por lo que seguirán colaborando por cuarto año consecutivo.

La renovación se produjo en un acto en las instalaciones colegiales el pasado 15 de noviembre, en el que estuvieron presentes el CEO de Risk Consulting, Sergio Villar, la presidenta del Colegio de Valencia, Mónica Herrera y Manuel Hurtado, de la comisión Técnica y de Mercado.

El acuerdo actual conllevará dos novedades respecto al anterior con

la finalidad de ampliar el catálogo de servicios gratuitos al colegiado. La primera novedad es la introducción de nuevos servicios sin coste como por ejemplo la intermediación y el estudio de viabilidad de las periciales, Villar ha afirmado, “para que el compromiso de Risk Consulting con el Colegio sea al 100% y con la honestidad de evitar costes mayores al colegiado”.

Además, Risk Consulting ofrece actualmente a todos los colegiados un descuento del 30% en todos sus servicios, como pueden ser cursos, auditorías o servicios judiciales.

RISK CONSULTING RENUEVA SU CONVENIO CON EL COLEGIO DE VALENCIA Y AMPLÍA SERVICIOS





EL COLEGIO DE VALENCIA REIVINDICA EL ORGULLO DE PERTENENCIA AL SECTOR EN EL II ENCUENTRO DE CORREDORES

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguro de Valencia llevó a cabo el 9 de noviembre el II Encuentro de Corredores en Feria Valencia.

Durante el acto se expuso la necesidad de reivindicar “el orgullo de pertenencia” al sector de la mediación profesional de seguros, una idea muy consensuada a lo largo de las intervenciones que tuvieron lugar.

La presidenta del Colegio de Valencia, Mónica Herrera, subrayó durante la apertura que “tenemos que estar orgullosos del Colegio, en el que enamorados de nuestra profesión trabajamos unidos”. También quiso agradecer a Feria Valencia y Forinvest el hecho de llevar a cabo “el evento más importante del sector asegurador en España”.

La primera parte del Encuentro se cen-

tró en el análisis de los riesgos emergentes del corredor de seguros, tanto en el ámbito normativo como en el desafío digital. Phillippe Marugán, de la comisión de Corredores del Colegio de Valencia, señaló que las exigencias normativas “son una ventaja” para el corredor de seguros, “definiéndonos como profesionales” en ámbitos como el del RGPD. Se refirió a la transformación digital como una necesidad de establecer “una estrategia de posicionamiento que nos permita anticiparnos a las necesidades del cliente, empleando la Inteligencia Artificial, chatbots o el machine learning”, así como el hecho de sondear “nuevas oportunidades de negocio, como ofertas personalizadas, ofertas en tiempo real o nuevos nichos de mercado”. Marugán destacó la necesidad de “cambiar la manera con la que nos comunicamos con nuestros clientes”.

Alejandro Mocholí, corredor de seguros y vicepresidente de APROCOSE, intervino con su ponencia “El corredor 4.0 en el nuevo ecosistema digital”. Mocholí instó a realizar “un cambio de 360 grados en todo el modelo de negocio de las corredurías para hacer una transformación digital efectiva”. Expuso que no se debía limitar a crear una web o mantener redes sociales, sino que se debe crear una estrategia a

largo plazo ya que “sino el esfuerzo no sirve de nada”. Apostó por invertir en formación y evitar el pensamiento de que “rentabilidades pasadas garantizan rentabilidades futuras”.

César Barrón, de la comisión de Corredores, expuso el análisis de la competencia de la mediación que se realizó en los últimos meses, comparando el modelo del corredor con el de otros canales mediados, líneas directas y bancaseguros. Para Barrón, los corredores de seguros tienen amplias fortalezas, aunque incidió en que es necesaria una mejora en la formación, los procesos de trabajo y la “valoración profesional interna y externa”. Barrón avanzó que la comisión de análisis de la competencia continuará para completar las conclusiones.

El acto concluyó con la intervención de Marugán, con la presentación de los nuevos servicios colegiales de interés para los corredores. Señaló que se va a procurar introducir cursos “de profesional a profesional”, impartidos por expertos. Destacó el servicio de asesoría jurídica y la alta demanda que recibe, así como el nuevo servicio médico de valoración de daño corporal. Por último, presentó al director gerente de Risk Consulting, Sergio Villar, que presentó el servicio de gestión de riesgos y siniestros.

Antonio Puerto

Director de Zona Clínica Fisiomés

“NOS SENTIMOS AGRADECIDOS DE PODER FORMAR PARTE DEL COLEGIO DE VALENCIA”



Clínica Fisiomés ha firmado un acuerdo de colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia en un acto en el que participaron Antonio Puerto, director de zona de Clínica Fisiomés, Jaime López, delegado comercial de la clínica y, por parte del Colegio su presidenta, Mónica Herrera y Manuel Hurtado, de la comisión Técnica y de Mercado.

¿Cuáles son los servicios que ofrecerá Clínica Fisiomés a los colegiados? Los servicios que ofrecemos están relacionados con los lesionados que han sufrido un accidente de tráfico. La principal ventaja que ofrecemos en Clínica Fisiomés es la rápida recepción del lesionado, a través de una llamada de teléfono proporcionamos la primera cita para consulta médica en la misma semana, sin esperas ni retrasos. Comenzamos con una primera visita traumatológica y posterior tratamiento rehabilitador de fisioterapia, etc hasta la

completa recuperación de cada paciente. Otra gran ventaja es que proporcionamos un tratamiento completamente gratuito, ya que pertenecemos al convenio UNESPA.

También se pueden realizar informes periciales a precio “LowCost” por un perito médico valorador del daño corporal, para poder reclamar correctamente las secuelas tras un siniestro, o una incapacidad. En definitiva, nuestro objetivo es poder ofrecerles una rápida y eficiente gestión con su cliente, incluyendo toda la tramitación con su seguro.

¿Cómo valoran la firma de este protocolo?

Nos sentimos muy agradecidos de poder formar parte del Colegio de Valencia, ya que creemos y confiamos en poder trabajar y apoyarnos mutuamente para que sus “clientes” se conviertan en nuestros “pacientes”, ofreciéndoles la mejor calidad en nuestro servicio y que puedan quedar satisfechos tras un grave problema como es sufrir un accidente de tráfico.



Confianza en el trabajo bien hecho

PROTOCOLO ENTRE MUTUA DE PROPIETARIOS Y EL COLEGIO DE ALICANTE

Cuando dos entidades de la talla de Mutua de Propietarios y del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante confluyen y se marcan objetivos comunes en la promoción, formación y defensa de los intereses de los colegiados profesionales del sector de los seguros se conforma una alianza sólida de colaboración que dura ya 4 años.

A la rúbrica de este acuerdo de renovación han asistido por parte de Mutua de Propietarios, José Joaquín Sánchez, delegado de Levante y David Sánchez, asesor de negocio de Alicante, mientras que por parte del Colegio de Alicante, su presidente Eusebio Climent acompañado del vicepresidente, Mariano Hernanz. El balance de esta fructífera colaboración es más que positivo, cada día se organizan nuevos eventos y jornadas formativas que cuentan con el apoyo de

El balance de esta fructífera colaboración es más que positivo, cada día se organizan nuevos eventos y jornadas formativas que cuentan con el apoyo de Mutua de Propietarios

Mutua de Propietarios en aras de fomentar la formación de calidad entre los mediadores para poder aumentar su cartera de clientes y ofrecer más y mejores servicios.



SEGUIMOS AVANZANDO JUNTOS

**50 AÑOS ASEGURANDO AUTOMÓVILES Y
ACCIDENTES INDIVIDUALES**

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

www.musepan.com 902 903 950

OF. CENTRALES VALENCIA

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

ALICANTE

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



“LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL NO ES UNA HERRAMIENTA DE CONFRONTACIÓN, SINO DE COLABORACIÓN MUTUA”



Enrique Jorge Rico
Director general de Unión Alcoyana



Unión Alcoyana Seguros ha llevado a cabo en 2018 una redefinición de su imagen corporativa con el objetivo de adaptarla al nuevo entorno digital sin perder los rasgos que han definido a la entidad en sus más de 140 años de historia. De ello hablamos con su director general, Enrique Jorge Rico.

El año 2018 ha supuesto para Unión Alcoyana un importante cambio en su imagen corporativa. ¿Cuáles son los objetivos de esta transformación? ¿Qué valores son los que quieren comunicar con esta marca?

Todo ha de ir cambiando para adaptarnos a los nuevos tiempos, y nuestra marca no es una excepción. Queríamos que fuera algo más que un re-styling, y que tratara de comunicar lo que estamos haciendo y los valores de la compañía. Se trata de un diseño más sencillo, más ligero y con una clara influencia del mundo digital que ayuda a transmitir la imagen de la compañía.

En línea con esta imagen de futuro Unión Alcoyana está procediendo a otro cambio, si cabe, más trascendente: su transformación digital. ¿Cómo se está implantando?

Es un tema capital. No podemos obviar que la transformación tecnológica es primordial, que nos afecta y nos afectará todavía más en el futuro.

No se puede negar que hay un miedo a esa transformación sobre todo en las personas que, por edad, nos hemos tenido que ir adaptando, pero eso no debe ser excusa para afrontarla con todas las consecuencias.

Sin embargo, todavía debemos definir qué es la transformación digital. Se puede pensar que puede llevar a la desintermediación, pero considero que eso no es así. Se trata de una herramienta que interesa a todas las partes, y desde Unión Alcoyana ya estamos trabajando con un proyecto de transformación digital para la compañía. Por poner un ejemplo, desde octubre hemos implementado la posibilidad de firmar digitalmente todas nuestras pólizas. Y esto nadie puede decir que sea negativo, ya que supone aumentar la seguridad jurídica, la practicidad, etc.

En definitiva debemos ser muy honestos y hacer que la transformación digital juegue a favor de todos. La firma digital otorga ventajas también

al mediador, porque simplifica su trabajo.

La transformación digital no es una herramienta de confrontación, sino de colaboración, y no supone un cambio únicamente en cuanto a procesos.

Otro ejemplo de ello es el premio a la innovación que ha recibido nuestro equipo actuarial por haber aplicado unos algoritmos de machine learning para prever el abandono de los clientes. Y eso también es positivo para los mediadores, ya que les podemos avisar y ofrecer acciones para evitar estos abandonos. Esto es un ejemplo de colaboración entre la compañía y la mediación, una muestra de compromiso y ética con nuestros mediadores. **Dentro de esta transformación ¿se incluye la implementación del estándar EIAC?**

Unión Alcoyana forma parte de la oficina técnica de EIAC, en la que están integradas otra decena de compañías que estamos trabajando desde TIREA para impulsar un standard en el que



creemos, que elimina pasos que no aportan valor y que simplifican procesos. Estamos convencidos de que ciertos standard son fundamentales, porque benefician a las compañías y a los mediadores. En el fondo nosotros partimos de una idea: desarrollar tareas de valor, simplificar procesos y automatizar las tareas operativas.

¿El uso en los diferentes procesos de la entidad de la tecnología se puede combinar con el trato cercano y personal que siempre ha caracterizado a Unión Alcoyana?

La transformación digital modifica la manera en la que nos relacionamos con nuestros clientes. Estos cambios nos obligan a entender cómo quieren relacionarse con nosotros para cubrir sus necesidades. La transformación digital provoca que nos comuniquemos de manera distinta, y en este sentido la omnicanalidad es un concepto básico, porque ya no nos limitamos a un solo camino. Está pasando en todos los sectores, y estoy convencido de que esto no provoca desintermediación, sino que redefine cuál es el valor que damos a nuestros clientes.

Lo que es innegable es el mantenimiento de los valores de la compañía. La forma que tenemos de relacionarnos podrá cambiar, pero los valores no cambiarán nunca. Ser cercanos, dinámicos, éticos, honestos, transparentes... Maximizar, en definitiva, la satisfacción del cliente, y por eso apostamos por los mediadores, ya que el valor que aportan es imprescindible para nosotros.

La adaptación de determinados procesos nos hace ser más eficientes operativamente y dado que nuestro modelo es propio e inclusivo con todos nuestros stakeholders provoca que todas las herramientas beneficien a todos los grupos de interés de la compañía.

Una parte básica de ese trato es la red de mediadores de la entidad. Actualmente, ¿cuántos corredores y agentes trabajan con Unión Alcoyana?

Unión Alcoyana cuenta con alrededor de medio millar de mediadores, de los cuales un 55% son agentes y un 45% corredores, y que suponen el 95% de nuestra cartera. Geográficamente estamos presentes en la Comunidad Valenciana, Región de Murcia, Castilla-La Mancha y Andalucía, con un crecimiento tipo mancha de aceite centrándonos en zonas determinadas, para dar respuesta de manera rápida y ágil.

¿Cuentan con algún plan de mejora continua de su red de mediación?

Nos movemos mucho, como todo el sector. El compromiso con nuestra red de mediación va en tres direcciones: facilitar mecanismos, aceptar sugerencias y formación continua y transmisión de conocimientos de manera constante. Estamos redefiniendo nuestra propuesta de valor a la mediación, para que se sientan apoyados por la compañía. Proponemos y no imponemos.

Dentro de su plan estratégico, ¿hacia dónde se debe dirigir la entidad en el futuro?

Estamos en un momento en el que

necesitamos más reflexión que acción inmediata. En 2019 se agota nuestro plan estratégico, lo que nos lleva a redefinir nuestra estrategia en otro plan en el que estamos trabajando para seguir avanzando. El nuevo plan estratégico insistirá en la visión, misión y valores que nos definen como compañía, y que no son otros que la eficiencia y el crecimiento sostenido y sostenible.

Hablemos de la posición de Unión Alcoyana en el mercado. ¿Cuáles son las expectativas de crecimiento para los próximos años?

Estamos en un crecimiento constante aunque se ha ralentizado. Consideramos que estamos al final de un ciclo que debemos tener en cuenta, puesto que estas fluctuaciones afectan mucho al sector asegurador. Estamos expectantes a lo que pueda ocurrir y, como siempre, con todos los escenarios estudiados y preparados para afrontarlos.

Para finalizar, ¿cómo se plantea el futuro para una entidad con 140 años de trayectoria como Unión Alcoyana?

Si continuamos haciendo las cosas como hasta ahora hay muchas oportunidades para estructuras no tan grandes, como es el caso de Unión Alcoyana, en las que la toma de decisiones se realiza con una gran agilidad.

La complacencia está fuera de lugar: debemos ser autoexigentes y tener una gran amplitud de miras. De esta manera tenemos futuro y éste es bueno. Hemos demostrado una gran capacidad de resiliencia.

MUTUA DE PROPIETARIOS INAUGURA SUS NUEVAS OFICINAS EN LA CIUDAD DE VALENCIA



El director general de Economía y Emprendimiento de la Generalitat Valenciana, Francisco Álvarez, inauguró en noviembre las nuevas oficinas de Mutua de Propietarios en la Avenida Navarro Reverter 17 de Valencia, desde donde se gestionará el desarrollo de la compañía en la Comunidad Valenciana, Murcia y Albacete.

En el acto, al que también asistió el Jefe de la Unidad de Mediación de Seguros Privados de la Dirección General de Economía, Jesús Valero, se puso de manifiesto la apuesta de la aseguradora por la innovación y la transformación tecnológica: “Como especialistas en seguros inmobiliarios apostamos por la aplicación de la tecnología más avanzada que agilice nuestra capacidad de gestión, y por la preparación de nuestro equipo de profesionales a quienes dotamos con las mejores herramientas informáticas y de comunicación para poder asesorar a nuestros clientes y mediadores con la mayor rapidez y fiabilidad posible”, afirmó Jordi Xiol, presidente de Mutua de Propietarios.

El delegado territorial de Mutua de Propietarios en Levante, José Joaquín Sánchez, ha compartido con Mediadores de Seguros sus impresiones sobre esta importante noticia para la entidad. **¿La inauguración de estas nuevas oficinas es consecuencia de la consolidación de Mutua de Propietarios en Valencia?**

Sí, el negocio de Mutua de Propietarios

es un negocio ya consolidado en Valencia, pero a la vez es la materialización de una estrategia para impulsar aún más el desarrollo de nuestro negocio en la Comunidad Valenciana en los próximos años. En este sentido la inauguración de la nueva oficina en Valencia refleja tanto las necesidades del negocio actual como la plena confianza en el futuro de nuestra vinculación con los mutualistas, los mediadores y la sociedad valenciana en general.

¿Cuál es la presencia de Mutua de Propietarios en la Comunitat Valenciana?

Llevamos más de 17 años presentes en la Comunidad Valenciana, tiempo en el que hemos alcanzado la cifra de 420 mediadores que gestionan, principalmente, nuestros seguros de multirriesgos inmobiliarios y de impago de alquiler.

¿Cuál es el posicionamiento de los mediadores en la estrategia de la compañía?

La mediación profesional es nuestro canal prioritario, el 98% de nuestras primas están gestionadas por mediadores.

Consideramos indispensable el valor del asesoramiento personalizado que el mediador aporta al cliente final, sobre todo en un seguro como el de Comunidades, que tiene una complejidad muy superior al de otros multirriesgos. Esta complejidad es evidente en el proceso de suscripción, pero sobre todo

en la tramitación de siniestros, con una frecuencia siniestral por encima del 150%, que la mayoría de la veces afectan tanto a zonas comunes como privadas y privativas, con múltiples intervinientes, y en los que por tanto el conocimiento técnico, la coordinación de múltiples profesionales y el soporte a través de herramientas tecnológicas especializadas en la tramitación es muy relevante. En este sentido trabajamos estrechamente con los colegios de mediadores, y con todos nuestros mediadores, en trasladarles nuestra especialización a través de cursos de formación, la mejora de nuestras herramientas informáticas y en el desarrollo conjunto de estrategias de negocio a través de foros como nuestra Comisión de Corredores.

¿Cómo califican su relación con los Colegios de Mediadores de Seguros de la CV?

Desde nuestro punto de vista es una relación excelente, que nos ayuda a explicar a los mediadores, de primera mano, la propuesta de valor de nuestra compañía, la única especializada en riesgos inmobiliarios de toda España. Tenemos convenios de colaboración tanto con el Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia y Castellón como con el Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante y ambos cuentan con nosotros como referentes del sector de seguros inmobiliarios para ofrecer formación especializada a sus colegiados.

SALUD

DENTAL

VIDA

DECESOS

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

En Asisa queremos cuidarte más y mejor. Por eso, además de salud, tenemos seguros dentales, vida y decesos. Porque, pase lo que pase, en Asisa sabemos cómo cuidarte.

Por eso, ahora puedes **ahorrar un 30% en Salud y Dental** en 2018 y 2019.

Llama e infórmate en:

900 10 10 21
asisa.es



hasta **30%** descuento en Salud y Dental en 2018 y 2019*

CONTRÁTALOS
antes del
31 de enero

Empresa Colaboradora:

R 200
AÑOS

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

asisa 

Sabemos cómo cuidarte

*Promoción válida hasta el 31 de enero de 2019. Promoción no aplicable a todos los productos de la compañía. Consultar los productos implicados en la promoción y bases legales en asisa.es. Descuento del 30% en 2018 y 2019, del 15% en 2020 y del 10% en 2021. Descuento aplicable en los seguros de salud y dental por la contratación de los 4 seguros que entran en la promoción: salud, dental, vida y decesos. Promoción no válida en Ibiza y Menorca.

DKV AMPLÍA SU CAMPAÑA DE PYMES

DKV Salud

Ante el éxito de la iniciativa, DKV ha tomado la decisión de ampliar su campaña específica para PYMES hasta el próximo 31 de marzo

DKV ha decidido ampliar su campaña para Pymes hasta el 31 de marzo de 2019. No dejes escapar esta oportunidad y aprovecha la ocasión. La campaña es válida para toda España y a través de todos los canales de comercialización.

Habla con tus clientes y recuérdales que DKV es la compañía aseguradora de salud ideal para profesionales. Los productos de DKV Pymes Modular Especialistas, Pymes Integral Classic /Élite y Pymes Mundisalud Classic son una inversión rentable para las empresas ya que ayudan a aumentar la motivación y la satisfacción de los empleados así como su compromiso con la organización. Esto se traduce en una reducción del absentismo laboral y en una mejora de la competitividad.

A todas estas ventajas hay que añadir que, para la empresa, resulta más beneficioso contratar una póliza de salud para sus empleados que incrementar el equivalente de su sueldo.

Con DKV tus clientes sumarán descuentos.

DKV ofrece interesantes descuentos escalonados que se podrán aprovechar cada año: el 10% de descuento en 2019, el 7,5% en 2020, el 5% en 2020 y el 2,5% en 2021.

Si tu cliente ya tiene una póliza Pyme, es un buen momento para ofrecerle una mejora al contratar una póliza superior y seguir aprovechándose de las ventajas que DKV le ofrece.

Consulta la página web de DKV para ver las condiciones de la oferta.

El compromiso de DKV con las Pymes

A través de 5 principios que la diferencian del resto de sus competidores: compromiso de no anulación de la póliza con tres anualidades; sin plazos de carencia (excepto parto); subsidio diario por hospitalización cuando no es a cargo de la compañía; sin carencia para medios de diagnóstico, ni para alta tecnología diagnóstica, ni hospi-

talización y cirugía, métodos terapéuticos o planificación familiar; y pago del reembolso de gastos en menos de 7 días, que es el menor plazo del mercado.

La compañía está siempre junto a sus clientes gracias a un amplio abanico de servicios como: asistencia mundial en viaje con la mayor cobertura del mercado; la app Digital Doctor, que es el médico virtual de DKV; la app Quiero Cuidarme; servicio de cita online para los espacios de salud y colaboradores preferentes; teléfono único de asesoramiento médico; y planes de prevención. Además, DKV ofrece unas coberturas que la diferencian de la competencia como: asistencia sanitaria en accidentes laborales y de tráfico; servicio bucodental incluido en póliza con empastes y selladores de fisuras gratis para niños menores de 15 años; psicología sin periodo de carencia y con mayor número de sesiones para trastornos de conducta alimentaria, acoso escolar y violencia de género o familiar; cobertura de Sida; y podología, rehabilitación y fisioterapia sin límites de sesiones ni carencias.

Quiero cuidarme Más, nueva herramienta de autocuidado digital

Con Quiero cuidarme Más, los asegurados de DKV accederán a todos los servicios de salud digital que ofrece la compañía. Entre ellos la app Digital Doctor que ofrece asistencia médica durante las 24 horas, con chequeador de síntomas y posibilidad de realizar videoconsultas; Quiero cuidarme, que permite conocer el índice de vida saludable a los usuarios y les da consejos personalizados para ayudarles a mejorar su calidad de vida; el Diario de salud, una agenda de salud para registrar citas médicas; servicio de Cita online y una Carpeta de salud para guardar de forma segura y totalmente privada informes médicos y resultados de pruebas.

DKV demuestra, una vez más, las razones que la convierten en la compañía líder en cuidar la salud de los europeos.

DKV Salud & Pymes

Paga un

10%
menos

en 2019

Contrátalo hasta
el 31 de marzo de 2019

**¡Y más
descuentos
hasta 2022!**



DKV Salud

Cuídate mucho



Antonio Navarro Santa
Director del área de suscripción de Mutua Levante

“LA CERCANÍA DEFINE A MUTUA LEVANTE COMO ENTIDAD”

La entidad mantiene históricamente un porcentaje significativo de su cartera en Autos. ¿Sigue siendo así?

Nuestro producto de Autos sigue siendo el más importante en términos de porcentaje de cartera. No obstante, en los últimos años hemos potenciado también otros productos de Diversos que progresivamente van adquiriendo más peso en el conjunto de nuestra cartera. Actualmente Hogar es el segundo producto con más relevancia, pero nuestro objetivo es que a corto plazo contemos con una cartera mucho más diversificada en la que el producto Autos ocupe una posición mucho más equilibrada.

¿Cuáles son los nichos de negocio más interesantes para consolidar su posición?

Seguimos apostando por los productos tradicionales, sin perder de vista nuevas oportunidades de negocio que van surgiendo, por ejemplo ante la demanda existente en el sector del ocio y principalmente en el del deporte, así como los cambios que se están produciendo en cuanto a movilidad de las personas.

¿Cuáles son los retos a los que se enfrenta Mutua Levante en los próximos años?

Estamos viviendo unos momentos de constante cambio, las nuevas tecnologías, las RRSS, obligan a todos los sectores a tener que adaptarse a las nuevas

costumbres de los clientes, teniendo en cuenta que los hábitos de compra están evolucionando juntamente con la disposición de medios tecnológicos.

Esta constante adaptación es sin duda uno de los principales retos a los que se enfrentan las empresas, y las del sector seguros en particular destacando la normativa regulatoria, Solvencia II y la aparición del vehículo autónomo entre otros.

¿En los próximos meses van a introducir novedades en productos y coberturas?

Recientemente lanzamos un nuevo producto de Hogar que ha tenido muy buena acogida. El año pasado también creamos un producto específico para actividades de deporte al aire libre que ofrece una protección completa al deportista aficionado, y que ha tenido una aceptación excelente.

Durante este mes hemos comenzado a distribuir Decesos, aunque Decesos es solo una pequeña parte de lo que ofrece nuestro producto, ya que se trata de un seguro de protección familiar integral, fruto del acuerdo con una compañía líder en el sector a nivel nacional como es Almudena Seguros. Este acuerdo estratégico supone un cauce más para la fidelización de nuestros mutualistas, y nos permitirá ofrecer un paquete de coberturas y servicios muy interesante para cualquier familia.

Además de todo esto, trabajamos constantemente para actualizar nuestros productos, para hacerlos más flexibles y adaptarlos a las necesidades de cada persona. En estos momentos estamos preparando la actualización de Comercio y PYME, y también tenemos previsto el lanzamiento de algún otro producto relacionado con la movilidad de las personas.

Hablemos de la transformación digital. ¿Cómo valoran la implantación del estándar EIAC en la entidad? ¿Supone una simplificación de los procesos administrativos?

Mutua está ofreciendo a su red agencial el estándar EIAC, desde su primera implantación, en Julio de 2012. Más que una simplificación de los procesos administrativos que ya gestiona a través de su web; desde la entidad entendemos que el EIAC ha venido a simplificar los procesos de conectividad entidad / proveedor informático del mediador.

¿Qué resultado está teniendo entre sus clientes las APP que lanzaron?

La acogida de nuestras app ha sido muy bien valorada. En la actualidad cada vez más personas desean poder hacer gestiones cómodamente desde su móvil sin tener que desplazarse, por lo que Mutua Levante ha sabido adaptarse a esta necesidad.

¿Van a introducir otras mejoras en el ámbito de la transformación digital?



Las nuevas tecnologías, Internet en general y las redes sociales en particular, son magníficas oportunidades para reafirmar nuestro compromiso de cercanía y accesibilidad que siempre perseguimos como valor diferenciador. Cualquier dispositivo conectado debe poder ser una vía de comunicación entre Mutua y sus mutualistas. Actualmente ya estamos utilizando el móvil y el correo electrónico para determinadas comunicaciones con los mutualistas, porque hemos comprobado que es un sistema más eficiente y cómodo que el papel, y así se nos estaba demandando también por parte de mediadores y mutualistas. A corto plazo seguiremos profundizando en las comunicaciones digitales con clientes y colaboradores. Tenemos las app, una nueva web corporativa, un Portal para el mutualista, estamos presentes activamente en redes sociales, pero queremos ir más allá. Nuestra idea es ir lanzando progresivamente nuevas funcionalidades que puedan dar más autonomía y comodidad al mutualista para hacer gestiones desde el sofá de su casa, o desde cualquier lugar.

Mutua Levante es una entidad que siempre ha apostado por el canal de la medición de seguros. ¿Esa apuesta se va a mantener en el futuro?

Por supuesto. Nuestro modelo de negocio gira en torno a la mediación como canal principal y así seguirá siendo en el futuro, apostando por seguir ampliando nuestra red de mediadores. Respecto a otras entidades de mayor tamaño, aportamos a la mediación valores diferenciadores como la cer-

canía, la accesibilidad y la confianza. Queremos que cuando un mediador nos dé la oportunidad de conocernos, lo que conozca es otra forma de hacer las cosas, otra manera de gestionar y de comunicarse, diferente a lo que está acostumbrado con otras entidades, basada en los valores que anteriormente he citado.

¿Con qué red cuenta la entidad?

Actualmente contamos con una red agencial totalmente renovada y la cual se sitúa sobre 450 mediadores, destacando que los mismos forman parte de los activos más importantes de Mutua Levante, motivo por el cual la apuesta por el canal mediación es firme, pudiendo decir que trabajar junto con el mediador forma parte de nuestra vocación de servicio.

En tanto que Mutua, ¿qué servicios y ventajas ofrecen a sus mutualistas?

Mutua Levante apuesta por la mejora continua en sus procesos de gestión y atención, para ofrecer a sus mutualistas unos productos y un servicio de calidad.

Además uno de nuestros principales valores es la cercanía, y actualmente las nuevas tecnologías son herramientas que utilizamos para afianzar este compromiso ya que facilitan la accesibilidad y la transparencia que siempre perseguimos.

Para reafirmarnos en todo lo anterior hay que decir que tenemos la certificación SGI al haber implantado y consolidado un Sistema de Gestión de la Seguridad de la Información cuyo objetivo ha sido mejorar el nivel de seguridad de los procesos y los datos

críticos para el negocio, lo cual entre otros beneficios supone un valor diferenciador en el mercado, al tratarse de un sector donde se maneja información sensible de clientes, disponiendo actualmente de la certificación EFR (empresa familiarmente responsable), Política de Seguridad en la información, Guía de las buenas prácticas en la prevención de delitos y Política de mejora continua.

En cuanto a su acción social, la entidad mantiene un importante compromiso con el deporte y la cultura. ¿Qué acciones se van a llevar a cabo en los próximos meses?

El compromiso de Mutua Levante con la sociedad es histórico, pues ya fue constituida bajo los principios de la solidaridad y el socorro mutuo. Desde hace muchos años Mutua Levante contribuye retornando a la sociedad parte de los beneficios que obtiene, apostando por el progreso social y cultural.

El año pasado dimos un paso más, con la creación de la Fundación Mutua Levante, que se convierte en la continuadora de las actividades iniciadas por Mutua Levante, reafirmando el compromiso con su entorno de acuerdo con el espíritu social y público que inspira nuestra actividad.

La Fundación Mutua Levante promueve y apoya proyectos culturales y solidarios, en especial aquellos destinados a los niños, jóvenes y personas que sin este tipo de iniciativas, no podrían desarrollar su talento. Otro tipo de proyectos están destinados a cubrir algunas de las carencias educativas y de ocio de las personas desfavorecidas.



UNIÓN ALCOYANA INCORPORA LA FIRMA DIGITAL PARA SUS CLIENTES



JORNADA DE CASER EN EL COLEGIO DE VALENCIA

El pasado 31 de octubre tuvo lugar la jornada “Vida-Ahorro, una estrategia de previsión” realizada por Caser Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia para informar sobre la situación social actual y un nuevo sistema de previsión gracias a los nuevos productos que ofrece Caser, con mejor rentabilidad y un riesgo controlado.

El comercial de Vida y Pensiones de Caser, Iván Morgado, presentó el nuevo producto Caser Misión UL Protección. El responsable de Negocio Institucional Iberia Blackrock, Javier García, mostró a los colegiados la estrategia de inversión y las claves para tener el mejor sistema de protección. Francisco Gomis, responsable comercial de Vida de la Territorial Este de Caser, fue el encargado de presentar la jornada, que tuvo muy buena acogida por parte de los colegiados.

Unión Alcoyana Seguros ha incorporado la firma digital en el proceso de contratación del seguro, lo que supone un paso más en el proceso de transformación tecnológica de la compañía, como medio para lograr los objetivos propuestos hace dos años en el plan estratégico 2017-2019, en cuanto a maximizar la satisfacción del cliente y aumentar la eficiencia operativa.

A partir de ahora, los clientes de Unión Alcoyana solo necesitarán su móvil y un minuto de su tiempo para formalizar el contrato de seguro. Desde la oficina del mediador, en su casa o en la calle. Un proceso fácil, con las máximas garantías de seguridad y donde

el cliente siempre podrá contar con el asesoramiento de su mediador.

El proceso implementado es muy sencillo. Cuando el cliente contrate un seguro a través de su mediador, recibirá un sms certificado con el enlace a sus condiciones particulares. Después de revisar la documentación asociada al seguro, únicamente deberá dibujar con el dedo su firma e introducir el código de confirmación que previamente le hemos enviado. Y ya dispone de su póliza firmada. A partir de ese momento, dispondrá de las condiciones de su póliza tanto en el email, como en Tu Espacio Unión, el portal del cliente en unionalcoyana.com.

MUTUA LEVANTE OFRECE UNA JORNADA SOBRE EL RGPD EN VALENCIA



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia acogió el pasado 21 de noviembre un taller práctico para el mediador de seguros sobre la aplicación del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) organizada por Mutua Levante.

El objetivo principal de esta jornada era explicar de manera práctica las nuevas obligaciones en materia de protección de datos en el sector asegurador. Para ello, contamos con la presencia de Pepe Jordá, responsable de seguridad en informática y Rafael Olcina, delegado de protección de datos de Mutua Levante. Por parte de Kelpie Consultoria S.L. participó en el taller Carlos Pérez, letrado y especialista en protección de datos.

Durante la jornada se trataron temas como las notificaciones a la AEPD de violaciones de seguridad, consentimiento y las legitimaciones de tratamiento o el deber de informar y los derechos del interesado.

REALE **VIDA**

JUNTO A REALE TENGO
LA *CONFIANZA* PARA
DISFRUTAR DE MI FAMILIA
SIN PREOCUPARME
DE LOS IMPREVISTOS

Reale Vida es el seguro que piensa en tu futuro y en el de tu familia ofreciéndote la tranquilidad de estar en las mejores manos.



AUMENTAN LOS INGRESOS POR COMISIONES DE CORREDORES Y CORREDURÍAS

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) ha publicado en su página web los resultados del Informe Estadístico-Anual de Mediación 2018, que estudia las magnitudes del sector durante el ejercicio anterior derivadas de las Declaraciones Estadísticas Contables realizadas por los profesionales.

Este informe revela que los corredores y las corredurías españolas ingresaron 1.161,37 millones de euros en comisiones por la intermediación de seguros de No Vida en 2017. Esto supone un 13,29% del total de las primas mediadas, y representa un aumento del 6,5% respecto al ejercicio anterior. Además, el informe indica que ha crecido el margen de rentabilidad. Por lo que respecta al ramo de Vida las comisiones ascendieron a casi 184 millones, con un margen de rentabilidad situado en el 6,84%.

Para acceder al Informe Estadístico-Anual de Mediación completo pueden escanear el código QR y descargarlo en sus terminales móviles:



GUÍA SOBRE BUENAS PRÁCTICAS EN VIDA RIESGO



El sector asegurador avanza un paso más en la adopción de las mejores prácticas empresariales. UNESPA, la Asociación Empresarial del Seguro, acaba de publicar la Guía de buenas prácticas en materia de seguros individuales de vida riesgo, a la que sus entidades asociadas se pueden adherir de manera voluntaria.

Este documento tiene como principal objeto incrementar la transparencia y la comprensión de los seguros de vida riesgo individuales por parte de los consumidores, facilitar la comparación de productos entre las alternativas existentes en la fase previa a la contratación (información precontractual), y fomentar determinadas buenas prácticas en la venta de estos seguros.

La guía consta de dos partes, una primera parte en la que las aseguradoras que se adhieran a la misma asumen unos compromisos en relación con la venta de los seguros individuales de vida riesgo en materias como la declaración del riesgo de cliente previa a la contratación; cuestionarios de salud; la no discriminación en la contratación de seguros individuales de vida riesgo por discapacidad, VIH/Sida u otras condiciones de salud; la venta combinada de un préstamo hipotecario y un seguro individual de vida riesgo y el pago de la prestación. Una segunda parte en la que las ase-

guradoras que se adhieran a la misma se comprometen a suministrar, con carácter previo a la contratación, una nota informativa previa estandarizada. Esta nota informativa previa debe contar, como mínimo, con el contenido que se recoge en el anexo de la guía, y presentarlo con la misma estructura y orden.

Las pólizas de vida riesgo individuales se encuentran particularmente extendidas en España. En concreto, cerca de 14,5 millones de personas tenían una a 31 de diciembre de 2017. Estos productos generaron unos ingresos de 3.250 millones de euros a cierre del pasado año.

El seguro está comprometido con la excelencia empresarial y las mejores prácticas corporativas. Por esta razón, desea ir más allá en los compromisos adquiridos con sus clientes de lo que marca la regulación y ha elaborado guías de buenas prácticas que abarcan 13 materias. Estas guías abordan, en concreto, temas como los seguros de salud, decesos, automóviles, multi-riesgos, vida-ahorro individual y protección de pagos; así como el gobierno corporativo, el control interno, la discapacidad, Internet, la comercialización, la resolución de reclamaciones y el lenguaje. A esta lista se suma ahora la Guía de buenas prácticas en materia de seguros individuales de vida riesgo.



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



Gonzalo Gironés
Ontinyent

“HEMOS DE SENTIR EL ORGULLO DE PERTENENCIA A LA INSTITUCIÓN QUE TANTO APORTA A LOS COLEGIADOS”

¿Cuándo y por qué tomó la decisión de dedicarse profesionalmente a la mediación de seguros?

Eso mismo me dijo mi padre: “si quieres dedicarte a la mediación tienes que ser un profesional y te tienes que preparar”. Llegué de rebote, pues mi familia estaba vinculada a la industria textil y en una de las crisis que azotó al sector mi padre tomó la dirección de la delegación del centro asistencial Mutua Levante como entidad colaboradora de la seguridad social en Ontinyent. Compaginaba mis estudios finales de Bachillerato echando una mano en la delegación y comencé a descubrir el mundo del seguro. Me matriculé en la Escuela del Seguro para obtener la diplomatura después de tres años, que en aquel entonces se cursaba esta formación, y vi la oportunidad de incorporarme al mercado laboral, trabajar en el sector y dedicarme a la mediación.

¿Ha tenido motivaciones para trabajar en otros ámbitos del sector?

No, me inicié como agente afecto de Catalana Occidente para más tarde conseguir la autorización para trabajar como corredor, siendo actualmente nuestra empresa sociedad de Correduría. Dentro del sector he participado en proyectos comunes complementarios a nuestra actividad, pero siempre sin desenfocar nuestra dedicación en exclusividad desde el primer momento a la mediación.

¿Qué ventajas tiene el corretaje frente a otros canales?

Trabajar para tu cliente orientándole profesionalmente y ofreciendo soluciones a medida en la transferencia de riesgos no tiene precio. Mayor gestión, un asesoramiento cualificado y una atención personalizada son ventajas tangibles frente a otros modelos.

¿Desde cuándo es colegiado? Formó parte del Colegio desde el principio.

¿Por qué tomó la decisión de unirse?

No tiene sentido no formar parte de tu colegio profesional. Como colectivo hemos de sentir el orgullo de pertenencia a la institución que tanto aporta a los colegiados y da la tranquilidad de saber que están ahí defendiendo nuestros intereses, aportando además soluciones y servicios complementarios.

¿Cuál es la especialidad de Quality Brokers?

La gerencia de riesgos es nuestra diferenciación. Como expertos en diseñar programas de seguros después de una evaluación exhaustiva de los riesgos y necesidades de las familias, los negocios y las empresas.

¿Cuáles son los objetivos que quiere llevar a cabo en Quality Brokers a medio plazo?

Consolidar nuestra presencia en la Comunidad Valenciana. Actualmente contamos con varios puntos de atención y asesoramiento en las distintas oficinas abiertas en Ontinyent, Requena-Utiel, Valencia, Mislata, Castellón y Jávea sin descartar compartir con otros colegas profesionales nuestro modelo de negocio como solución de continui-

dad y desarrollo en la mediación.

Usted está asociado a APROCLOSE.

¿El papel de las asociaciones es complementario al del Colegio?

Por supuesto. Desde Aproclose mantenemos una relación muy estrecha con el Colegio de Valencia y siempre con la voluntad de sumar y multiplicar buscando defender los intereses del colectivo y poner en valor la figura del mediador dándole mayor visibilidad.

¿Cree que es bueno para los corredores esta doble adscripción?

Todo lo que sea aportar al colectivo y darle notoriedad a la figura del corredor es bueno. Si hay inquietud es la fórmula ideal para crecer como colectivo beneficiando así a todo el sector.

¿Cuáles son, en su opinión, los retos que afronta la mediación de seguros?

Sin duda la digitalización y la implantación de nuevas tecnologías, potenciando los nuevos canales de comunicación con el cliente son retos importantes. Estoy convencido que la mediación profesional sabrá adaptarse como lo ha sabido demostrar siempre.

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

La soledad es muy dura. Muchos proyectos que hemos puesto en marcha hubieran sido impensables de no haberlos desarrollados juntos. Sin duda unidos somos más fuertes, rentabilizamos nuestras empresas y nos posicionamos mucho mejor frente a otros canales de distribución.

Pablo Granchel

Castellón de la Plana

“EL COLEGIO PUEDE AYUDAR MUCHÍSIMO A LOS AGENTES EN TODO MOMENTO”

¿Qué motivos le llevaron al sector asegurador como opción laboral?

Entré en el mundo asegurador como Inspector de Vida de una compañía, con el tiempo me di cuenta que si emprendía como agente y creaba una cartera de clientes, estaría formando un sistema de ingresos pasivos fabuloso. El trabajo fue arduo y se necesita ser constante, responsable y sobre todo que te guste mucho lo que haces. Y así llevo ya casi 20 años.

¿Qué ventajas encuentra en ser agente exclusivo, en este caso de AXA?

El pertenecer a una compañía hace que ésta te considere mucho más, pues ellos saben que estas por la compañía y por ofrecer sus productos exclusivamente. Te tienen más en cuenta, no siendo para ellos una mera clave de agencia que produce más o menos.

Luego hay que tener muy en cuenta la formación que te dan y la ayuda, desde un principio, para poder llevar tu agencia adelante, algo que conviene a las dos partes.

Su despacho se dedica tanto a la comercialización de seguros como a la gestión inmobiliaria. ¿Es fácil compatibilizar ambos ámbitos?

Sí, siempre y cuando tengas una organización y estructura para que cada cual se dedique a lo suyo. Yo tengo unas personas que se dedican únicamente a la labor de seguros y otras al mundo Inmobiliario. Este último trae negocio al mundo asegurador.

Y yo soy el que tiene que coordinarlo todo, y de momento lo llevamos bien. **Pese a que usted no cuenta con antecedente familiares, sí que tiene asegurada la sucesión al frente del despacho. ¿Era un hecho inevitable?**

Efectivamente, partí de cero, ha sido laborioso, con incertidumbres, con bajadas de ánimo, etc. Pero al final siempre salía adelante con la ayuda de mi equipo.

El hecho de la sucesión no lo tenía muy claro. Tengo dos hijos y primero hablé con el mayor, vi que este mundo no le encajaba, y así me lo hizo saber. Me quedaba el segundo, que se metió a fondo en el tema y resultó que le encantaba. Me di cuenta en seguida que disfrutaba hablando con los clientes, atendiéndoles, dándoles soluciones etc. Y aquí es cuando vino la formación a tope, tanto mía como de la compañía, ya que él también tiene el Curso Superior de Seguros. Lleva ya en el mundo asegurador unos nueve años, y estoy muy orgulloso de él.

Usted realizó el Curso Superior de Seguros en el Colegio de Castellón. ¿Qué le llevó a ello?

Cuando te metes en algo tienes que aprender, formarte, conocer a fondo en lo que estas metido y máxime cuando lo que vas a hacer es proteger el patrimonio, la salud y la vida de tus clientes.

¿Cuándo y por qué razones se colegió?

Creo que fue en el año 1992, justo



cuando di el salto de Inspector y me hice autónomo para ser mediador de seguros, en ese momento consideré que el Colegio te puede echar una mano en muchos sentidos, no solo en el de formación, también en momentos que puedes tener problemas o dudas en tu profesión de agente de Seguros.

¿Qué servicios colegiales emplea desde su posición de agente?

Sobre todo la formación, pero también las charlas en temas de actualidad aseguradora.

Los servicios de abogacía no los he utilizado, pero sí que les preguntamos sobre dudas que tenemos y nos las han aclarado siempre.

¿A qué cree que es debido que los agentes exclusivos no se colegien tanto como los corredores?

Creo que es debido a una falta de información sobre todas aquellas ventajas que el colegiado tiene en cuanto a formación, defensa de sus intereses, orientaciones sobre decisiones a tomar en el ámbito asegurador como agente exclusivo, etc. Todo son ventajas para el mediador.

¿Cómo se puede propiciar su colegiación, bajo su punto de vista?

Hay que dar más información sobre las ventajas que tiene el hecho de estar colegiado, porque por desgracia hay un desconocimiento global sobre este tema en el colectivo de agentes. Considero que los Colegios de Mediadores pueden ayudarnos muchísimo a los agentes en todo momento.



Chulilla

NATURALEZA E HISTORIA

En lo alto del monte del Castillo se encuentra Chulilla, un enclave natural privilegiado rodeado por las montañas de La Muela y los cañones del río Turia. Su situación geográfica ha sido un lugar estratégico en diferentes conflictos bélicos a lo largo de la historia, lo que explica el gran número de elementos defensivos y construcciones medievales, conservadas gracias a la poca accesibilidad y a la limitación del desarrollo urbano.

Situado en el centro de la parte alta del monte se ubica el castillo, que es el lugar más emblemático de la localidad y declarado Monumento Histórico Artístico en 1981. Data del siglo XII y es de origen musulmán, aunque ha sido reformado en numerosas ocasiones posteriormente. La muralla y una de las torres barbancas son dos de los elementos que mejor se han conservado de la construcción. Fue utilizado como residencia y como cárcel para eclesiásticos durante la Edad Media y durante el siglo XIX también sirvió

para proteger a las tropas carlistas, lo que deterioró la fortificación a causa de los ataques.

Pero por si algo es conocida Chulilla es por su entorno natural. El cañón, modelado por el río Turia, tiene una longitud de cuatro kilómetros que comienzan en la misma presa del embalse de Loriguilla y una altura de más de 80 metros. Destaca la ruta de Los Pantaneros, que era la ruta original que realizaban los habitantes de Chulilla para construir el embalse de Loriguilla en los años 50 y tiene una distancia de cinco kilómetros. Esta ruta permite atravesar los puentes colgantes a más de 15 metros de altura y contemplar el paraje natural de Los Calderones.

Tampoco se puede dejar de visitar el Charco Azul, una idílica zona de baño localizada entre los cañones del Turia. A pesar de que el color de su agua es de un azul intenso, el origen de su nombre es la palabra árabe azul, que hace referencia a la presa que había en





el lago para regar los huertos. Esta ruta es de menor intensidad y duración, lo que la hace más accesible y se completa siguiendo el cauce del río. Antes de llegar al Charco Azul, hay otras pozas de agua que permiten bañarse en épocas de más calor. Una vez se ha alcanzado el lago, las grandes paredes del cañón rodean y delimitan la balsa de agua.

La localidad de Chulilla es una gran zona de escalada y senderismo y tiene recorridos accesibles solo para expertos como la ruta que discurre hasta Gestalgar. Según la Federación de Deportes de Montaña y Escalada, existen quince sectores para la escalada y más de 500 vías, lo que supone un gran atractivo para los deportistas más exigentes.

Otra zona con un alto valor paisajístico e histórico son las cuevas entre las que destacan las de El Gollisno o El Tesoro. Al finalizar la ruta de las cuevas se puede acceder al mirador de La Peñeta desde el que se puede contemplar el río y La Muela. A lo largo de esta ruta, también se pueden contemplar los restos arqueológicos de una antigua fortificación en el monte de El Frailecico. En 1998, se descubrieron en el barranco de Falfiguera unas pinturas ruprestres con una gran cantidad de representaciones pictóricas, entre las que se diferencian animales y seres humanos. Se trata de un hallazgo sin precedentes en la zona mediterránea que dataría entre el 3.500 a.C. y el

2000 a.C. Y que se han atribuido a los rituales de una población cazadora.

Sobre una pequeña elevación y en dirección a Sot de Chera, se alza la Ermita de Santa Bárbara, construida en el año 1364, aunque en un excelente estado de conservación. Su arco de medio punto o las ventanas abocinadas son muestra del estilo gótico que caracteriza el edificio. Santa Bárbara es la patrona de Chulilla y en uno de los actos festivos se traslada la imagen de la santa desde la ermita hasta el pueblo. Las fiestas de la localidad se celebran la segunda quincena de agosto, si bien, debido a la importancia que ha cobrado el barrio que se encuentra alrededor, a finales del mismo mes se celebran las Fiestas de la Ermita localizadas solo en esta zona. La huella histórica del lugar es innegable. A través de los edificios y espacios naturales se narra la intensa historia de Chulilla, las distintas épocas que vivió la localidad y la forma en la que estas han influido en la misma. Una recreación por los siglos de la historia de la población contada por los protagonistas.

Por otro lado, Chulilla también cumple con las expectativas gastronómicas, entre sus platos típicos están la olla de carne, la olla de berzas, el rin-ran y el ajo arriero, sin olvidar sus postres como el reguiño o los congretes. Una transformación de los platos tradicionales de la comarca que no dejarán indiferente a nadie.

FICHA:

Localidad: Chulilla

Comarca: La Serranía

Distancias: Valencia, 60 km.
Castellón, 112 km. Alicante,
217 km.

Como llegar: A través de la CV-35, tomando el desvío CV-394.

Qué visitar: El Charco Azul, Ermita de Santa Bárbara, Cuevas de El Gollisno o El Tesoro, Los Calderones, El Frailecico, Ermita de San Josepe.

IMPACTO DE SOLVENCIA II EN LAS ENTIDADES ASEGURADORAS

FICHA:

Título: El impacto de Solvencia II en los grupos de entidades aseguradoras

Autora: María Nucho Otero

Edita: Fundación Mapfre

Año: 2018

Precio: 30 euros (papel)

Descarga gratuita en la web de la Fundación Mapfre

Páginas: 554

ISBN: 978-84-9844-694-4

La publicación “El impacto de Solvencia II en los grupos de entidades aseguradoras” analiza las principales novedades que supone la normativa de Solvencia II en materias tan diversas como: el alcance de la supervisión de grupo, el cálculo de la solvencia de grupo, el sistema de gobierno y el Orsa a nivel de grupo, la valoración de equivalencia de terceros países o la obligación de suministro de información al supervisor y de información pública de los grupos de entidades aseguradoras, todo ello desde una visión eminentemente práctica avalada por la experiencia de la autora en la materia.

La obra también pone de manifiesto el esfuerzo que durante este tiempo han realizado las autoridades de

supervisión de los distintos países comunitarios, para las que la adaptación a Solvencia II también ha supuesto un cambio importante en su actividad diaria al dedicar importantes recursos a la mejora de la supervisión transfronteriza de los grupos aseguradores. En este sentido, según la autora del libro, “la supervisión de las compañías del sector ha mejorado exponencialmente con la introducción de Solvencia II, lo cual es especialmente aplicable en el caso de los grupos aseguradores españoles”.

El libro, que recoge toda la experiencia de la autora en la materia sigue un enfoque eminentemente práctico y trata de recoger la diversa casuística y problemática que existe en las aseguradoras.



SOLUCIONES PARA EL SECTOR ASEGURADOR

CLICK!

soluciones empresariales
EUROSEGUROS
Programa para Agencia y Corredurías de Seguros

Gestione su cartera
Multitarificador
Integración con las compañías
Multiagencia

902 99 50 53 - 96 666 24 01

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

DIRECTORIO

Insurance@evolution

www.exponent.es

Exponente
IA Innovación
aimfri

GANE TIEMPO **SIMS** Soluciones Informáticas

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

GESTIBROK
SOFTWARE DE GESTIÓN DE ÚLTIMA GENERACIÓN

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

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

MEDIA DORES

DE SEGUROS

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

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

PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES
Fundación Mapfre, S.A.
Tel. 904 34 42 35
prensa@mapfre.com

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



Feliz Navidad y próspero año nuevo

Llevamos más de 140 años atendiendo a personas que necesitan nuestra ayuda ante un imprevisto. Precisamente por eso, sabemos lo importante que es tener a alguien que te escuche y te entienda. Esta Navidad, no te olvides de hablar con esa persona tan especial para ti para decirle, simplemente, lo importante que es.

 **unión
alcoyana**
seguros

Tel. 800 888 888