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

MEDIADORES

DE SEGUROS

PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS

La presidenta de UNESPA aborda el futuro del sector y el papel de la mediación

ESPECIAL SALUD

Cuadernillo sobre el ramo de Salud con las opiniones de las principales aseguradoras

Y ADEMÁS...

Asambleas generales de los colegios de Alicante, Castellón y Valencia

MAYO-JUNIO 2019

Nº95

- 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

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
MAYO-JUNIO 2019

Nº 95

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

EDITA
Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana
C/Micer Mascó, 27 46010 Valencia
Tel. 96 360 07 69
Fax- 96 362 66 12
colegio@valenciaseguros.com

CONSEJO DE REDACCIÓN
Presidente
Antonio Fabregat Fabregat

COORDINADOR
Rafael Perales Bellver

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

PRODUCCIÓN GRÁFICA
Maquetación:
Franquicia Número Siete

IMPRESIÓN
PROCESOS Y SOLUCIONES GRÁFICAS, S.L.U.
Polígon Tisneres
Avda. Dret de Manifestació, s/n.
Nave 16
46600 ALZIRA

DEPÓSITO LEGAL
V-3728-2003

DIFUSIÓN GRATUITA

SUMARIO

4
SERVICIOS COLEGIALES

12
LEGISLACIÓN
La DGSFP publica los nuevos modelos de datos para las DEC

18
ACTIVIDAD COLEGIAL
Asambleas de los Colegios de Valencia, Alicante y Castellón
El Colegio de Alicante celebra una jornada de seguro de autos en Alcoi
Entrevista: Fernando Calvín, DT Levante Baleares de AXA
Lleno en la jornada sobre la DEC en Alicante
Mónica Herrera asume la presidencia del Consejo
Actividades de las entidades en los Colegios
Gestión de lesiones corporales en Valencia
Visita de DKV al Colegio de Castellón
Acuerdo entre Zurich y el Colegio de Castelón
Alicante: jornada de decesos en Torrevieja
Musepan firma un acuerdo con el Colegio de Castellón
Plus Ultra Seguros renueva su acuerdo con Castellón
Entrevista: Carlos Nadal, Dir. Comercial International SOS
Entrevista: Juan José Hernández, Dir. territorial de Levante de Caser
Castellón: renovación del acuerdo con Peryser
Opinión: *Quemar muérdago puede traer mala suerte*

5
EDITORIAL

13
FORMACIÓN
Entrevista: Javier Barberà, presidente del CECAS
Taller sobre la RC en el Colegio de Alicante
Jornada sobre Autos en Alcoi del Colegio de Alicante
El Colegio de Valencia lleva a Gandia y Ontinyent un curso sobre atención telefónica al cliente

CUADERNILLO CENTRAL: ESPECIAL SALUD

44
NOTICIAS DEL SECTOR
AEMES facilita el registro de jornada a sus miembros con un nuevo acuerdo
ASC, Generali, FIATC, CIGNA y DKV las cinco aseguradoras de salud con mejor vinculación emocional
En marcha la segunda edición del curso superior en gestión de riesgos y seguros impulsado por Aprocose

46
PROFESIONALES, DE CERCA
Vicente Prades (Castelló de la Plana)
Alejandro Montero (Valencia)

6
TEMA DE PORTADA
Entrevista a Pilar González de Frutos, presidenta de UNESPA

16
ASESORÍA
El BIG DATA y el sector seguros, por Alfredo Barber, Abogado. Beneyto Abogados

40
ENTIDADES ASEGURADORAS
Jornada de DKV en el Colegio de Castellón
Enrique Jorge Rico, Consejero Delegado de Unión Alcoyana
ARAG ofrece una jornada formativa sobre digitalización en Valencia
AXA presenta las novedades y prioridades para el 2Q
Acuerdo entre ASISA y el Colegio de Farmacéuticos de Valencia
Seminario sobre neurociencia y seguros en Castellón

48
RUTAS POR LA COMUNITAT VALENCIANA
Jalance (Valle de Cofrentes)

50
RECOMENDACIONES DIRECTORIO
Responsabilidad y seguro de D&O

SERVICIOS COLEGIALES

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.

ÉXITO DE LA SEMANA MUNDIAL DEL AGENTE Y CORREDOR DE SEGUROS DE ALICANTE

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

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

RETOS COMPARTIDOS, OPORTUNIDADES COMUNES

La mediación profesional de seguros tiene en el ramo de Salud una valiosa oportunidad de ampliar su cifra de negocio. No en vano, desde los colegios de Alicante y Valencia se han celebrado diferentes ediciones del Curso Experto +Salud +Vida que han tenido como objetivo la mejora de las capacidades de los mediadores en esos ámbitos, dotándoles de herramientas y conocimientos para posicionarnos en un mercado cada vez más complejo por múltiples razones, ya sean de índole normativa (no olvidemos la obligación de formación que se nos exigirá en la nueva Ley) o puramente de dinámica de consumo. Ante esto, los mediadores debemos estar preparados para brindar conocimientos y asesoramiento personalizado a nuestros clientes, aclarándoles todas sus dudas y ofreciendo, como por otra parte hemos hecho siempre, el producto que más se ajuste a sus necesidades concretas. Este conocimiento profundo sólo lo podemos brindar los mediadores de seguros desde la confianza y la profesionalidad que nos otorga nuestra trayectoria.

En este número especial de Mediadores de Seguros dedicado a la Salud podrán encontrar muchas opiniones al respecto provenientes de diferentes entidades aseguradoras, así como un testimonio de excepción: el de la presidenta de UNESPA. Pilar González de Frutos, que tras su ratificación en el cargo ha concedido a esta revista una entrevista exclusiva en la que, entre otros temas, se aborda la actualidad del ramo de Salud, además de cuestiones como la situación actual del seguro o la posición de la mujer en el sector, algo de lo que la presidenta de UNESPA puede hablar en primera persona, puesto que fue una de las primeras en ocupar un cargo de alta responsabilidad en el sector asegurador. De alguna manera, ella nos ha abierto el camino a otras mujeres que hemos entendido que la mejora del sector pasa, también, por adecuar la presencia femenina en los puestos de responsabilidad en función de nuestra posición en el sector, cada vez más notable. En este sentido, debo transmitirles a través de estas páginas el inmenso orgullo que siento por presidir el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana desde el pasado mes de mayo. Un Consejo reforzado, que cuenta con un inmejorable equipo para seguir trabajando por la reivindicación de la figura del mediador de seguros, ya sea agente o corredor. Con compañeros así es mucho más fácil lograr los objetivos trazados.

En este sentido, y particularizando en Valencia, una de las cuestiones que desde la junta de gobierno teníamos como prioritarias es la reforma de nuestra sede colegial con el fin de adaptarla a la legislación vigente y a la realidad que, a día de hoy, vivimos. El sector ha cambiado mucho en los últimos 30 años y, con él, los diferentes colegios, por lo que la renovación de las instalaciones era una obligación que, el próximo mes de octubre, se convertirá en realidad.

También quiero agradecer desde estas páginas la deferencia que para con esta publicación ha tenido Javier Barberà, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Lleida y también del CECAS. Entendemos que, puesto que los tres colegios de Alicante, Castellón y Valencia desarrollamos año tras año el Curso Superior de Seguros era necesario tanto conocer sus impresiones como que nuestros colegiados conocieran su figura. Su objetivo de seguir ofreciendo formación de calidad es compartido y cuenta con nosotros en ese camino.

Pilar González de Frutos
Presidenta de UNESPA

El pasado mes de mayo Pilar González de Frutos ratificó su continuidad como presidente de UNESPA, la patronal del sector asegurador (ver pág. 10). En esta entrevista exclusiva repasa la actualidad del sector, particularmente en lo que respecta al ramo de Salud y al papel de la mediación profesional.

"LA MEDIACIÓN OCUPA UNA POSICIÓN NUCLEAR EN LA INDUSTRIA ASEGURADORA"

Desde 2003 está al frente de UNESPA. En estos cuatro mandatos, y teniendo en cuenta todos los condicionantes económicos y legales, ¿ha cambiado mucho el sector asegurador español?

Echando la vista atrás 16 años, efectivamente, se percibe que el seguro ha mudado de piel. En el ramo No Vida se ha percibido un crecimiento estable de casi todas las líneas de negocio en estos tres largos lustros. En los años del boom económico esto era previsible (2003-2007). Si la economía crece, crece el seguro. Lo llamativo es que, incluso durante la larga recesión que vivió España (2008-2014), hubo líneas destacadas que continuaron ganando terreno.

En No Vida también es importante destacar otro fenómeno que, con el paso del tiempo, es más perceptible. Cada vez es más habitual que el seguro preste a sus clientes un servicio. Es decir, que solucione el problema del cliente directamente; en lugar de optar por el pago de una indemnización. Las pólizas de automóvil, hogar, decesos, salud, asistencia en viaje… han ampliado el abanico de servicios que prestan. Para dar mayor visibilidad a esto, desde UNESPA hemos creado un portal donde se explican cuáles son las coberturas más habituales de los grandes seguros No Vida. Este portal se llama Tus coberturas (https://www.estamos-seguros.es/tranquilidad-es-sentirse-cubierto/) y forma parte de Estamos Seguros, nuestra iniciativa de educación financiera.

Como conclusión decir que, en el ámbito del seguro No Vida, las protecciones que contratan los españoles están muy en línea con las suscritas por los ciudadanos de otros países de nuestro entorno.

En el campo del seguro de vida es donde no hemos logrado construir una masa de ahorro suficiente para actuar como complemento de la pensión pública en estos 16 años. Se han perdido años muy importantes por varias razones. En primer lugar, porque durante buena parte de esos 16 años hemos tenido crecimientos económicos importantes, que podíamos haber aprovechado para acompasar mejor las reformas del sistema de pensiones. En segundo lugar, porque con las pensiones ocurre algo muy curioso, y es que

los ciudadanos a los que realmente más les afectan las cargas y la evolución del sistema, que son los más jóvenes, no suelen ocuparse del asunto.
Además, déjeme que le de algún dato. Suponiendo que hace 16 años hubiésemos implantado un sistema de adscripción por defecto a programas de previsión social complementaria en el mundo de la empresa –es decir, un sistema similar al británico, de obligatoriedad para el empresario y voluntariedad para el trabajador–, se puede estimar que a día de hoy podríamos estar ya pagando algo más de 7.000 millones de euros en prestaciones. Esto es, estaríamos en el camino de enjugar el déficit de la Seguridad Social mediante prestaciones de capitalización. Esto no ocurre hoy porque, al contrario que en Reino Unido, no hemos adoptado las medidas jurídicas necesarias para favorecer el ahorro en el marco de las relaciones laborales.
Dicho esto, que hayamos dejado los deberes para última hora no quiere decir que no haya que hacerlos, sino más bien todo lo contrario. Hay que ahorrar. Y empezar a ahorrar hoy siempre será mejor que dejarlo para mañana. Hay que empezar a ahorrar, además, sin dejarse a nadie atrás, sin resignarnos, como hasta ahora, a que los que ahorren, los que se procuren una jubilación mejor, sean sólo las rentas altas. No hay que perder más tiempo. Nos jugamos mucho. Nos jugamos el bienestar de la sociedad española y la prosperidad de este país. Los mayores tienen que disponer de capacidad de consumo si queremos que la demanda interna se mantenga y la economía mantenga su capacidad de crecimiento en el futuro.

¿La Salud es uno de los puntales futuros del sector en nuestro país?

El crecimiento de los seguros privados de salud en estos años es ciertamente llamativo y se debe a méritos propios.
Los seguros médicos son productos que se comercializan a precios competitivos y accesibles, la oferta disponible es amplia y plantea características diferenciales. Algunas ventajas que ofrece el servicio de salud son la posibilidad de acceder al especialista sin pasar antes por el médico de familia, acceso a habitación individual en caso de hospitalización, atención personalizada, amplio cuadro médico…
El seguro médico se distingue, asimismo, por ser un producto que la gente "utiliza". Esto le otorga una fortísima sensación de servicio entre sus clientes. Esta sensación es el resultado de que los pacientes (clientes de la aseguradora) generan relaciones de confianza con los médicos (facultativos que conforman el cuadro médico) y los centros donde son atendidos.
Otra razón que impulsa la contratación de seguros de salud es su creciente aceptación como mecanismo de pago en especie. Muchas empresas han incorporado el seguro de salud para sus trabajadores como concepto retributivo complementario. El seguro de salud es, de hecho, uno de los beneficios sociales más valorados entre la plantilla. Esto hace que los seguros constituyan una herramienta de atracción y retención de talento. Además, contribuyen a reducir el absentismo laboral.
Por último, es importante tener en cuenta que las atenciones que presta la sanidad privada son atenciones que se ahorra el sistema público sanitario. Quienes contratan un seguro de salud hacen uso del mismo y, aunque pueden ir a la Sanidad Pública como cualquier contribuyente, van a menudo a la privada y alivian así la carga de trabajo que tienen los centros públicos.
Hoy hay más de 11 millones de asegurados en España que no consumen los servicios sanitarios públicos. El ahorro de costes para la Administración que genera el seguro privado es, por lo tanto, evidente.

Según las cifras de UNESPA, ¿cuál es el peso del ramo de salud en el total del negocio asegurador en España?

El seguro de salud generó unos ingresos por primas a cierre del pasado año de 8.360 millones de euros, tras anotar un alza interanual del 5,8%. Dado que la facturación de los ramos de No Vida ascendió a 34.600 millones de euros, su peso dentro de esta familia de productos es del 24%. Su aportación solo es superada por el seguro del automóvil, un producto que, no hay que olvidarlo, es de contratación obligatoria para todos los vehículos a motor. El seguro de salud es, en contraste, un producto de adquisición voluntaria. Esto no impide que goce de una gran popularidad. Hoy un 24,61% de las familias españolas tiene seguro de salud.

En cuestiones como la salud o el

Sigue en la ***página 8***

"Muchas empresas han incorporado el seguro de salud para sus trabajadores como concepto retributivo complementario. El seguro de salud es, de hecho, uno de los beneficios sociales más valorados entre la plantilla"

"Defendemos la promoción del ahorro para compensar la pérdida de poder adquisitivo de las pensiones que vaticinan diversos órganos internacionales de prestigio"

*Viene de la **página 7***

ahorro vía pensiones, ¿el sector asegurador tiene mucho que decir en el futuro?

La opinión pública española debe ser consciente de que, además de los vaivenes cotidianos que atraen nuestra atención en el día a día, hay un desafío colectivo de fondo que se va a hacer cada vez más perceptible. Hablo del envejecimiento demográfico.

España, como otros países desarrollados, está envejeciendo. Nacen pocos niños y las personas cada vez vivimos más. Estas dos dinámicas combinadas provocan que la pirámide de población ya no sea una pirámide, como estudiábamos hace tiempo, y cada vez se asemeje más a un botijo, si me permiten la comparación. ¿Y esto cómo nos afecta?

Este cambio demográfico se traduce (y hablo en presente, no en futuro, porque ya se empieza a sentir) en un mayor gasto en pensiones y en sanidad. En ambos campos el seguro puede ser un colaborador fiel del Estado. En el ámbito de la jubilación, como administrador de los ahorros que, a lo largo del tiempo, acumulan los ciudadanos. Ya sea a través de instrumentos colectivos (ahorro empresarial) o individuales (ahorro particular). En el ámbito de la salud es importante recordar la posibilidad de desarrollar e impulsar los convenios de colaboración público privada. Este tipo de acuerdos permiten prestar, con una misma cantidad de recursos, una mayor cantidad de servicios con el mismo nivel de calidad.

¿Debe perder el sector la cautela a hablar abiertamente de la hipotética sostenibilidad del sistema a medio y largo plazo?

La sociedad española tiene un Estado de Bienestar construido tras muchas décadas de esfuerzo colectivo. Este Estado de Bienestar es resultado de un acuerdo social que, de hecho, está incorporado a la Constitución Española actualmente en vigor. Además, es muy positivo que exista porque aporta cohesión a nuestra sociedad. Por lo tanto, creo que en este punto existe un amplio consenso en que hay que defender el Estado de Bienestar.

Dicho esto, es cierto que el envejecimiento demográfico invita ahora a repensar este Estado de Bienestar. ¿Cómo? Corresponde a los representantes democráticamente elegidos por los ciudadanos encauzar ese debate, invitar a todas las partes interesadas a participar en él con el ánimo de tomar en consideración todas las alternativas posibles y, llegado el momento, adoptar las medidas necesarias para asegurar la sostenibilidad del Estado de Bienestar.

La posición de la industria aseguradora siempre ha sido muy clara y todos los que nos han oído alguna vez la conocen. Los representantes de UNESPA participamos con mucha frecuencia en foros y jornadas sobre pensiones, salud, etc. y en todos mantenemos el mismo mensaje: el sistema es sostenible si se aplican reformas.

En nuestro caso defendemos la promoción del ahorro para compensar la pérdida de poder adquisitivo de las pensiones que vaticinan diversos órganos internacionales de prestigio (las previsiones son de organismos ajenos al seguro, insisto, no nuestras). Es deseable que los jubilados españoles tengan, como tienen los holandeses o los británicos, varias fuentes de ingresos: la pensión pública, la del trabajo y lo que hayan ahorrado a título particular. De esta forma fragmentan sus riesgos e incrementan su poder adquisitivo. Pero esto no se construye de la noche a la mañana. Exige pedagogía, promoción de la cultura del ahorro y constancia en las aportaciones.

En materia de salud, entre tanto, defendemos la promoción de sistemas de colaboración público-privada y recordamos que el seguro de salud privado alivia la carga de trabajo de los centros públicos, lo que sería justo reconocer a través de medidas fiscales.

¿Qué papel debe jugar la mediación en la estrategia del negocio asegurador?

La mediación es nuclear en la industria aseguradora. Es parte del negocio como operador del mercado y base en las estructuras de comercialización de los seguros.

Las aseguradoras hace ya muchos años hicieron una clara apuesta por

la mediación, en sus distintas formas y, por ello, las fuertes inversiones que se han hecho en las redes propias tanto en formación como en dotarles de medios para que los profesionales que quieran tener un futuro en el sector encuentren un trabajo estable en el que desarrollarse y evolucionar. En materia de pensiones, además, es imprescindible el asesoramiento profesional que la mediación puede otorgar.

¿Cómo califica las relaciones de UNESPA con los diferentes Colegios profesionales?

Las relaciones institucionales de UNESPA con los colegios profesionales son excelentes. Son el fruto de una relación construida a lo largo de muchos años y cuya base la conforman el diálogo y el respeto profesional, como no podía ser de otra forma.

En la entrega del Premio Forinvest, que se le concedió el pasado mes de marzo, subrayó que su pasión seguía siendo el seguro. ¿Este sector engancha?

Engancha y vaya que sin engancha. En mi caso, llevo toda mi vida profesional dedicada al seguro. Acabé la licenciatura en derecho en 1979 y saqué la oposición a inspectora de seguros del Estado en 1980. Pues bien, desde entonces hasta hoy. Eche cuentas.

Dejando de lado lo particular y mostrando a vista de pájaro el panorama general, aprovecho para darles algunas magnitudes. El seguro es un sector que ofrece trabajo estable, de calidad, igualdad de oportunidades y la posibilidad de hacer carrera profesional. Un 96% de la plantilla de las aseguradoras tiene contrato indefinido. Además, el seguro se encuentra entre los 10 o 12 sectores mejor retribuidos de la economía año tras año, según el INE. La composición de la fuerza laboral es casi paritaria. Si acaso, hay más mujeres que hombres en las plantillas de las aseguradoras. Además, muchas entidades ofrecen distintos beneficios sociales a sus trabajadores (ie. previsión social complementaria, medidas de conciliación, seguros de vida, subvenciones para otros seguros, ayudas a los estudios, etc.).

¿Y estas condiciones de trabajo en qué se traducen? Pues muy sencillo: en que la antigüedad media de un trabajador de la industria aseguradora es de 13,5 años. Solo hay un sector que nos supera: la Administración Pública. Está claro que la gente está a gusto aquí.

¿Cómo valora la concesión de este premio por parte de Forinvest?

Recibir el Premio Forinvest fue todo un honor. Personalmente, debo decir que lo interpreté como algo más que un reconocimiento a mi trayectoria profesional. Recibí este premio como un reconocimiento a la industria a la que represento desde hace tantos años. Es gratificante saber que el jurado del Premio Forinvest cree apropiado reconocer la tarea de alguien que ha dedicado su vida al seguro porque, al hacerlo, admite la importancia de este sector en su conjunto.

¿Tuvo oportunidad de presenciar alguna de las sesiones del Foro Internacional del Seguro?

Lamentablemente, no. Los compromisos profesionales me obligaron a regresar inmediatamente, pero por lo publicado, me consta que, otra vez, fueron todo un éxito.

¿Qué impresión se llevó de su visita a Feria Valencia?

He estado en otras ocasiones en Forinvest, así que es un evento que conozco bien. Me gustaría destacar que la solera de esta cita está acreditada por el nivel de los asistentes. Bastaba darse un paseo por la Feria de Valencia para ver a personas muy relevantes del mundo de la economía y de la empresa participando en los talleres. Y lo mismo se puede decir de los asistentes a la Noche de las Finanzas, el marco en el que se produjo la entrega del premio.

En su caso, ¿llegó al sector asegurador como una opción laboral más o contaba con algún antecedente cercano que le diera a conocer la actividad?

Llegué al sector asegurador un poco de casualidad. Durante mis estudios me interesaba en Derecho Mercantil y uno de mis profesores me llamó la atención sobre la posibilidad de desarrollar mi carrera en el sector asegurador. Le hice caso y aquí estoy.

En un momento en el que se reivindica el acceso de la mujer a puestos directivos en empresas e instituciones, ¿se considera un ejemplo por su prolongada trayectoria al frente de una organización como UNESPA?

El hecho de ser mujer es muy importante para mí, pero no para el trabajo que realizo. Además, personalmente, nunca he sentido distinto trato por esa condición. Dicho esto, si puede mi trayectoria profesional servir de inspiración para otras mujeres, yo encantada.

"El seguro es un sector que ofrece trabajo estable, de calidad, igualdad de oportunidades y la posibilidad de hacer carrera profesional"

PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS RENUEVA COMO PRESIDENTA DE UNESPA

UNESPA celebró el pasado 28 de mayo su Asamblea General Ordinaria para renovar sus máximos órganos de gobierno. El acto se celebró en el Hotel Villa Magna de Madrid. A la Asamblea concurría una candidatura única que fue ampliamente avalada por los socios.

Pilar González de Frutos (Navares de Ayuso, Segovia. 1956) fue ratificada como presidenta de UNESPA e inicia, de esta forma, su quinto mandato. González de Frutos es licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid (UAM) e inspectora de seguros del Estado excedente. A lo largo de su trayectoria profesional ha sido directora de operaciones del Consorcio de Compensación de Seguros (1988-1997), directora general de Seguros (1997-2002) y, desde 2003, ocupa el puesto de presidenta de UNESPA.

Las tres vicepresidencias recayeron sobre D. José Manuel Inchausti Pérez (Madrid. 1964), vicepresidente de MAPFRE y CEO del área territorial Iberia; D. Javier Mira Prieto-Moreno (Madrid, 1969), director general del GRUPO MUTUA MADRILEÑA; y D. Javier Valle T-Figueras (Barcelona, 1969), consejero director general de VIDACAIXA.

José Manuel Inchausti es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid (UCM) y cuenta, asimismo, con un Programa de Gestión Ejecutiva del IESE. Se incorporó a MAPFRE en 1988 donde ha ocupado puestos de creciente responsabilidad, como director de Operaciones de MAPFRE en Brasil, presidente de MAPFRE COLOMBIA, director general territorial en Cataluña o Director de Servicios de Información del grupo, entre otros. Actualmente es vicepresidente tercero de MAPFRE S.A., vocal de su consejo de administración, y CEO del Área Territorial Iberia.

Javier Mira es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por el CEU. Se incorporó al GRUPO MUTUA MADRILEÑA en 1992. Comenzó formando parte del equipo de gestión y análisis de MUTUACTIVOS, la gestora del grupo, de la cual ha sido sucesivamente director de renta fija y renta variable. En 2005 fue designado director general de MUTUACTIVOS. En 2007 ocupó la dirección general de MUTUA MADRILEÑA, centrándose en 2008 en la dirección general del Área Patrimonial. Desde julio de 2015, ocupa el puesto de director general de GRUPO MUTUA MADRILEÑA. También es presidente ejecutivo de SEGURCAIXA ADESLAS.

Javier Valle es director general de VIDACAIXA y miembro del consejo de administración de la entidad. Desde principios de 2019 forma parte del comité de dirección de CAIXABANK como director ejecutivo de seguros. Es licenciado y MBA en Dirección de Empresas por ESADE y ha obtenido el título de Community of European Management School (CEMES) en HEC de París (Francia). Valle, que también es miembro de la junta directiva de Inverco, ha desarrollado su carrera profesional en el sector asegurador. Antes de incorporarse a VIDACAIXA, ha sido director general de BANSABADELL VIDA, BANSABADELL SEGUROS GENERALES y BANSABADELL PENSIONES y consejero delegado de ZURICH VIDA. En el grupo ZURICH fue director financiero en España y director de inversiones para España y América Latina.

Los órganos de gobierno de UNESPA cuentan con una elevada representatividad. En ellos están presentes 81 entidades de las 196 que forman parte de la Asociación. El Comité Ejecutivo agrupa a firmas que representan el 76% del negocio y en el Consejo Directivo está presente el 86% de la facturación. En ambos órganos hay entidades que operan bajo distintas fórmulas jurídicas (sociedades anónimas, mutuas y sucursales), canales de distribución (venta tradicional, bancoaseguradoras, venta directa y venta multicanal), así como en todos los ramos y ámbitos geográficos.

En Caser, queremos comunicarnos contigo.

Es el momento de emprender y somos tu mejor opción.

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

¿ACEPTAS?

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

902 011 111 | CASER.ES

caser

AGENTES Y CORREDORES

LA DGSFP PUBLICA LOS NUEVOS MODELOS DE DATOS PARA LAS DEC DE FONDOS DE PENSIONES ADAPTADAS A EUROPA

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) ha habilitado en su web un espacio de descarga de los nuevos datos para la cumplimentación de las decs para fondos de pensiones adaptadas a los modelos de EIOPA/BCE.

Como consecuencia de la nueva información exigida por EIOPA y el BCE se hace necesario revisar y modificar tanto la información a remitir a la DGSFP como la tecnología que hasta ahora se utilizaba.

Las nuevas exigencias europeas se amparan en la Decisión del Consejo de Supervisores de EIOPA, de 14 de abril de 2018, sobre el requerimiento de información regular sobre fondos de pensiones de empleo, y por el Reglamento (UE) 2018/232 del BCE, de 26 de enero de 2018, sobre las obligaciones de información estadística de los fondos de pensiones.

Por otro lado, la DGSFP está revisando la Documentación Estadística Contable con objeto de mejorar la información recibida de las entidades a efectos de supervisión.

El objetivo de este espacio es presentar, de forma actualizada, las estructuras de modelos de datos y las cuestiones suscitadas en el proceso y ejecución de la nueva aplicación de captura desarrollada al efecto de la remisión de los requerimientos de información periódica.

Al objeto de dotarle de la flexibilidad necesaria se pone a disposición la siguiente dirección de correo electrónico "informacioninterina.pensiones@mineco.es" a la que se pueden remitir las sugerencias, dudas y cuestiones que se susciten en el desarrollo del proceso.

Asimismo se informa, que con carácter general, no se va a dar respuesta individualizada a cada uno de los correos enviado, sino que las contestaciones se irán recopilando en el documento de preguntas y respuestas que se nutrirá de las dudas y cuestiones planteadas.

Estos modelos se aplicarán a la información correspondiente a tercer trimestre de 2019 y la anual de 2019.

Se adelantarán, convenientemente y de forma progresiva, las fechas de recepción de la DEC para poder cumplir con el calendario exigido a nivel europeo.

EIOPA APUESTA POR UNA MAYOR ARMONIZACIÓN DEL DERECHO CONTRACTUAL DE SEGUROS EN EUROPA

Fundación Inade puso en conocimiento de la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (EIOPA) el tercer volumen de Cuadernos de la Cátedra en el que se hace una comparativa del contrato de seguros en España y Portugal. La entidad se mostró muy interesada en la publicación y el presidente de la misma, Gabriel Bernardino, afirmó que, "al igual que Fundación Inade, apoyamos la necesidad de un mayor nivel de armonización de los derechos y obligaciones para promover un mejor funcionamiento del mercado interior, así como una mayor convergencia en materia de supervisión".

En el escrito recibido, Gabriel Bernardino explica que "si un asegurador desea comercializar sus productos en otros estados miembros, casi siempre tiene que idear productos diferentes, ya que la compra y venta de seguros en la UE está sujeta a las leyes contractuales nacionales. Esto es costoso y, en consecuencia, puede dificultar que las aseguradoras ofrezcan sus productos a nivel transfronterizo. Esta situación también disuade a los clientes potenciales de celebrar nuevos contratos de seguros, porque es posible que no conozcan las diferencias existentes entre los estados miembros de la UE". Se trata de una realidad que se recoge en esta publicación de la "Cátedra Fundación Inade-UDC: La gestión del riesgo y el seguro", pero mostrando lo que ocurre en el caso concreto de la península ibérica.

Javier Barberà
Presidente del CECAS y del Colegio de Lleida

"DESDE CECAS QUEREMOS SER EL REFERENTE DE LA MEDIACIÓN SECTORIAL"

Javier Barberá, presidente del Colegio de Lleida, fue ratificado el pasado mes de abril como presidente del Centro de Estudios del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros (CECAS). Hablamos sobre los retos que se marca en esta entrevista exclusiva con Mediadores de Seguros.

¿Con qué objetivos afronta esta responsabilidad como máximo responsable del CECAS?
Queremos ser el referente de la mediación sectorial y llevar la mediación a la transformación digital. Además, queremos consolidar todo el trabajo realizado desde el CECAS para seguir siendo el motor que facilite a agentes y corredores su integración en el entorno analógico pero sobretodo digital, manteniendo su posición respecto a clientes y aseguradoras.

¿Cómo puede contribuir el CECAS en la reivindicación y profesionalización del colectivo de mediadores de seguro?
No perder nuestra filosofia de siempre. Queremos ofrecer formación de calidad y ampliar los contenidos para que no solo sean de tipo técnico. Para ello, queremos introducir contenido sobre habilidades en general y aspectos mercantiles para amplia los conocimientos sobre gestión global de la empresa.

¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta el Centro de Estudios?
Nos enfrentamos a la revisión y adapatación de todos los contenidos actuales, así como ampliar los mismo a las necesidades de nuestro sector y de la legislacion vigente en cada momento. Además, debemos adptarnos a un entorno que exige alianzas estratégicas que permitan crecer sin perder la personalidad del CECAS.

¿Se van a introducir novedades en la metodología o los contenidos próximamente?
Los contenidos se adaptan continuamente, en ocasiones por necesidades legales, y otras porque el mercado establece cambios necesarios. Y la metodología se adapta con la nueva plataforma que hemos desarrollado con Everis.

En este sentido, ¿la transformación digital obliga a adaptar los contenidos del curso?
La transformación digital no es un fin en si mismo, es la aceptación de un modelo que transforma los negocios de los mediadores y, por lo tanto, la formación que se imparte.

¿Qué balance realiza de la implantación de la nueva plataforma digital para llevar a cabo la parte online del curso?
Es muy temprano para hacer una valoración de algo nuevo y donde no tenemos datos para poder valorar ni comparar. Esto lo iremos viendo a largo plazo, en uno o dos años. Lo que está claro es que queremos ser el mejor socio tecnológico del momento tanto a nivel nacional como internacional.

Hablemos de cifras. ¿Cuántos colegios van a impartir el Curso Superior de Seguros durante 2019-2020?
La media de los últimos años nos sitúa en torno a los 30 Colegios y es de esperar que este próximo año se cumpla también esta cifra.

¿Cuántos alumnos pasaron por el Curso durante el último ejercicio?
Nos movemos en torno a los 450 alumnos. Ha sido un año complicado, porque se esperaba una nueva ley de distribución que estableciera nuevos requisitos formativos.
Es una parte cualitativamente muy importante en todo el ámbito de la formación de Cecas, pero cuantitativamente supone menos del diez por ciento del alumnado.
No ha sido así, y aprovecho la ocasión para decir que lejos de lo que algunos puedan pensar basándose en criterios como el número de horas, etc, los cambios normativos endurecerán las exigencias a quienes quieran incorporarse a la profesión.

PÍLDORA FORMATIVA Y TALLER PRÁCTICO PARA LOS COLEGIADOS DE ALICANTE SOBRE LA RC

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante llevó a cabo una jornada formativa amena y participativa en la que todos los presentes hemos podido mejorar la calidad de nuestro servicio hacia nuestros clientes. Una jornada impartida por Florentino Pastor que logró captar la atención de todos los presentes desde el primer minuto.

Mariano Hernanz, vicepresidente y responsable de formación del Colegio, inició la apertura de la jornada con unas palabras indicando que significaba la responsabilidad civil y que este tipo de jornadas es un inicio para dar formación de alta calidad a los colegiados, habiendo creado el Centro de Alto Rendimiento de Formación Aseguradora.

Los colegiados que conocían la Responsabilidad Civil contractual y la extracontractual descubrieron muchas facetas olvidadas, y los que acudieron a conocerla desde cero supuso una experiencia muy positiva. Todos los asistentes mejoraron como mediadores profesionales, valorando "más que positivamente" la celebración de estas jornadas formativas que, además son gratuitas para los colegiados. Una jornada en la que primaron los ejercicios prácticos y la resolución de dudas y casos que el profesional se puede encontrar en su día a día.

Una jornada enmarcada dentro de la celebración del **75 aniversario** del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante que vuelve a dejar patente el compromiso del Colegio de Alicante con la formación de calidad y la profesionalización del sector.

MATRÍCULA ABIERTA

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

CURSO SUPERIOR DE SEGUROS

SEMIPRESENCIAL "GRUPO A" Y "GRUPO B"

de octubre de 2019 a junio de 2020

LUGAR, INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

COLEGIO PROFESIONAL DE MEDIADORES
DE SEGUROS DE ALICANTE
Segura, 13, 1º
03004 ALICANTE
Teléfono 965.212.158
alicante@mediaseguros.es
www.mediaseguros.es

COLEGIO PROFESIONAL DE MEDIADORES
DE SEGUROS DE CASTELLÓN
Capuchinos, 14, entlo.
12004 CASTELLÓN
Teléfono 964.220.387
csc@mediadorescastellon.com
www.mediadorescastellon.com

COLEGIO PROFESIONAL DE MEDIADORES
DE SEGUROS DE VALENCIA
Micer Mascó, 27, entlo.
46010 VALENCIA
Teléfono 963.600.769
colegio@valenciaseguros.com
www.valenciaseguros.com

EL COLEGIO DE VALENCIA LLEVA A GANDIA Y ONTINYENT UN CURSO SOBRE ATENCIÓN TELEFÓNICA AL CLIENTE

Dentro de las pautas marcadas por su junta de gobierno de acercar las acciones formativas a todos los profesionales el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia celebró el pasado 7 de mayo en Gandia un curso dedicado a la calidad en la atención telefónica al cliente.

Desde el Colegio se realiza un balance muy positivo de este curso, ya que concitó el interés de casi dos decenas de profesionales de la comarca de la Safor. La encargada de desarrollar el temario del curso fue Inmaculada Marco, directora ejecutiva de LF Consultoría, con el objetivo de potenciar el desarrollo de los profesionales para favorecer su rendimiento y facilitar el cambio que requiere su crecimiento.

Dos fueron los bloques expuestos por Marco. Por un lado, el denominado "comunicándonos por el teléfono", que enseñó a los mediadores asistentes a escuchar y resolver las consultas de sus clientes, con una metodología muy práctica. El segundo bloque estuvo dedicado a la resolución de conflictos, aportando argumentos para la mediación con el cliente en la negociación.

Ontinyent

Además, el Colegio de Valencia también desplazó a Ontinyent esta actividad, que se enmarca en los objetivos del Colegio por mejorar la formación de sus profesionales e incrementar el rendimiento y crecimiento que requiere este sector. Una jornada que destacó por ser una sesión muy práctica, en la que se impartieron técnicas que aumentan el valor añadido de la profesión mediante un aprendizaje innovador y una capacidad de adaptación a las necesidades de los colegiados.

EL COLEGIO DE ALICANTE CELEBRA UNA JORNADA SOBRE EL SEGURO DE AUTOS EN LA CIUDAD DE ALCOI

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante estuvo en Alcoi en una interesantísima jornada de Autos acercando además la labor que realiza el colegio a profesionales por toda la provincia dentro de los actos del **75 aniversario**. En la misma se debatió sobre los nuevos retos de la movilidad y su repercusión en los productos aseguradores, patines eléctricos, coches autónomos, bicis eléctricas, motos que pagas solo por el uso y los problemas derivados de la falta de regulación sobre estas nuevas modalidades de transporte.

Participaron en la jornada el director general de Unión Alcoyana, Enrique Jorge Rico, Vicente Rico, director de planificación y expansión de la entidad, y Carlos Mirón, director comercial. Por parte de Mutua de Levante vinieron Francisco Belda, director técnico y financiero. Por parte de Arag vinieron Juan Dueñas, director territorial Este y Esther Ruiz, responsable de zona. Patrocinadores todos ellos del **75 aniversario** del Colegio y de esta jornada formativa. Moderó el acto Antonio Serna, tesorero, y Esther Ponsoda, vocal de la comisión de jornadas técnicas. También participaron el presidente, el vicepresidente, y varios miembros de la Junta de Gobierno como Florentino Pastor, Salvador Galán, Araceli Valls o Felipe Garrido.

EL BIG DATA Y EL SECTOR SEGUROS

Alfredo Barber
Abogado de Beneyto Abogados

Cualquier persona en su día a día, casi de manera inconsciente, genera cierta cantidad de datos e información, dejando un constante rastro el cual es aprovechado.

Esta situación ha aumentado de manera exponencial estas últimas décadas por los imparables avances tecnológicos.

Si realizamos un fugaz recorrido por la historia reciente observamos: que hace medio siglo existía gran dificultad de gestionar los volúmenes de creciente información (censo de poblaciones y ciudades, directorios de bibliotecas públicas, etc.); que a finales de los años 80, con la introducción de los ordenadores personales y su utilización en masa, se incrementó la posibilidad almacenamiento efectivo de la información generada; y que en la actualidad, la gran multitud de sensores (como cámaras, cajeros automáticos, sensores climatológicos, pulseras inteligentes, etc.) y herramientas y sistemas (como Android, iPhone, Facebook, Instagram, YouTube, Spotify o WhatsApp), ha multiplicado de forma espectacular la capacidad de captura y almacenamiento de información y datos que generamos.

Según Forbes *"el Big Data es una colección de datos de fuentes tradicionales y digitales dentro y fuera de su organización, que representa una fuente para el descubrimiento y el análisis"*. **Esta herramienta de información, de gran volumen y alta velocidad, permite a las empresas (especialmente a aquellas que tienen mejores medios y técnicas de análisis de gran cantidad de información) identificar patrones o modelos para conseguir a clientes (o retener a los mejores y más idóneos), expandirse a otros mercados en condiciones de mínimo riesgo y costes, así como individualizar y personalizar el trato con los clientes.**

Por tanto, el uso de esta herramienta de información aportará un gran valor a la empresa e indudablemente, la que mejor utilice y se adapte a ella, obtendrá una gran ventaja competitiva para el futuro.

En comparación con otros sectores empresariales podríamos decir que el sector asegurador parte de una posición más ventajosa; debido a que lleva en su esencia la ciencia actuarial, el uso de información masiva y la utilización de sistemas de estadística (valorar los riesgos y su probabilidad de ocurrencia, pronosticar resultados de pérdidas y los costes de su comercialización).

En consecuencia, utilizando el análisis de Big Data, **las entidades aseguradoras pueden aplicar modelos predictivos eficaces con los que maximizar las ventas y reducir costes, además de buscar la máxima satisfacción del cliente.**

El adecuado análisis estadístico de la información recopilada resultará de gran utilidad para las entidades aseguradoras, pudiendo anticiparse a eventuales sucesos: identificar y clasificar a los clientes más propensos a impagos, identificar a clientes con mayor posibilidad de abandono, construir perfiles de riesgo para predecir fraude en soli-

citudes, medir el grado de lealtad de los clientes, etc.

Por otro lado, el uso del Big Data, **permite a las aseguradoras acercarse a la realidad del cliente** y consecuentemente personalizar al máximo la relación con este. Algunas compañías, principalmente en los ramos de automóvil y salud, están empezando a sacar provecho de la utilización de tecnología portátil (p.ej. relojes o pulseras de actividad diaria), la cual además de servirles para prevenir riesgos pueden mejorar de manera eficaz el trato con respecto a los asegurados. Si nos centramos en el contexto de los **seguros de salud y vida** las compañías aseguradoras, cada vez con más frecuencia, personalizan la prima más allá de lo que viene siendo tradicional, evaluando de forma conjunta la longevidad del cliente con la predicción del número de servicios médicos que haya demandado, en función de sus características personales y de su historial de uso de los servicios médicos registrado. Por tanto se podrán fijar precios más competitivos en las coberturas privadas de salud en personas mayores, usando el principio de la diversificación.

Sin embargo no podemos pasar por alto que la accesibilidad, almacenaje y el tratamiento de la información relativa a personas privadas debe ser filtrado por un **marco de legalidad eficaz**, que proteja a las personas de las que se tiene la información; incidiendo que **en el sector de seguros es especialmente sensible el caso de la información respecto de la salud de los asegurados**.

Como bien conocen, a finales del año pasado entró en vigor la nueva **Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos y de garantía de los derechos digitales**. Esta normativa define con categoría especial los datos relacionados con la salud (art. 9) y exige expresamente la adopción de una serie de medidas, para los responsables y encargados del tratamiento de esos datos, cuando su tratamiento tenga como fin crear o utilizar perfiles personales del afectado (art. 28.2 aptdo. d). Además, su Disposición Transitoria decimoséptima, resalta la protección de esos datos de conformidad con el **Reglamento (UE) 2016/679** (art. 9.2) y otras Leyes de ámbito nacional.

De entre las novedades de esta reciente LOPD cabe destacar que se excluye el denominado "consentimiento tácito", debiendo mediar un consentimiento expreso, libre, específico, informado e inequívoco del titular de la información (art. 6 de la citada en relación con los arts. 6 y 7 del Reglamento europeo) y simultáneamente se endurece el anterior régimen sancionador (incrementando considerablemente las sanciones económicas), tipificando como muy grave la utilización de los datos sin contar con el consentimiento del afectado o su utilización para una finalidad diferente a la inicial (art. 72 aptdo. b y d).

Del mismo modo se endurece la sanción y se tipifica como muy grave el incumplimiento de la obligación de bloqueo de datos cuando se haya ejercido el derecho de rectificación o supresión (art. 72 aptdo. n).

También se sanciona con mayor penalización cuando se vulnera el deber de confidencialidad (art. 72 aptdo. i en relación al art. 5 y al art. 5.1 aptdo. f del Reglamento de la UE). E igualmente se acentúa la sanción cuando no se informe al titular de los datos sobre los medios que tiene para ejercer los derechos que le corresponden; derecho al acceso, derecho de rectificación, derecho de supresión (o derecho al olvido), derecho de limitación de tratamiento, derecho de portabilidad y derecho de oposición (art. 72 aptdo. h en relación al art. 13 a 18 de la referida LOPD).

En definitiva, el Big Data no solo es una oportunidad de crear y agregar valor y eficacia para el negocio de las compañías aseguradoras sino que también es una clara oportunidad para crear valor para el cliente; el cual debe conocer que sus datos e información personal están protegidos por un marco legal, cuyas reglas se irán adaptando a los progresos y avances tecnológicos, introduciéndose nuevos elementos de defensa para mejorar su capacidad de decisión y control sobre los datos personales que confían a terceros.

LA ASAMBLEA DEL COLEGIO DE VALENCIA APRUEBA LA REFORMA DE SU SEDE SOCIAL

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia se prepara para el futuro con la aprobación de la reforma de su sede, que se ejecutará durante el verano de 2019.

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia aprobó la reforma de las instalaciones colegiales en una asamblea general extraordinaria celebrada el 25 de abril, un proyecto que es una "prioridad de la junta de gobierno en esta legislatura", tal como señaló Mónica Herrera. Las obras culminarán tras las vacaciones estivales financiadas, según la secretario Eva Bayarri, con los recursos propios del Colegio, sin necesidad de endeudar la institución.

La presidenta argumentó la necesidad de la reforma en la gran actividad que está experimentando el Colegio, que plantea un gran espacio diáfano panelable que se empleará como salón de actos y aulas de formación alternativamente, en función de las necesidades de cada momento. Una reforma que dejará el Colegio "como un espacio moderno y adaptado a las necesidades actuales de la institución". Herrera agradeció el trabajo de las anteriores juntas de gobierno, cuyo resultado "ha permitido al Colegio gozar de una salud financiera envidiable".

En la asamblea general ordinaria posterior se aprobaron también por unanimidad las cuentas de 2018, expuestas por el asesor del Colegio, Juan José Alegre, y cerradas un año más con resultado positivo. También se presentaron las conclusiones de una auditoria externa a la que se han sometido las cuentas, que han arrojado un resultado favorable. Francisco Martínez, tesorero del Colegio, expuso el presupuesto de 2019 caracterizados por "la cautela y la moderación", y que están en línea con los ejercicios anteriores. El presupuesto también fue aprobado por unanimidad.

Mónica Herrera, presidenta del Colegio mostró su satisfacción por el resultado del ejercicio 2018, con una gestión que calificó de "ética, transparente y operativa". También se felicitó por la aprobación de la reforma de la sede colegial. Destacó la notable presencia del Colegio a nivel nacional, gracias a las acciones en prensa y en redes sociales. También mencionó la firma de hasta 24 protocolos de colaboración con entidades aseguradoras y empresas proveedoras del sector. El Congreso Nacional de Agentes y Corredores que Valencia acogerá en 2020 es otro de los grandes objetivos de la legislatura, según la presidenta.

Eva Bayarri, secretario del Colegio, anuncio que el censo colegial es de 537 colegiados a 31 de diciembre, muy cerca del segundo colegio, el de Madrid. Ángel Gómez, de la comisión de Agentes, expuso tareas como el observatorio de agentes, talleres formativos y trípticos y vídeos publicitarios para fomentar la colegiación de agentes. En marzo de 2018 tuvo lugar el encuentro nacional de agentes en el marco de Forinvest.

El aumento de los servicios colegiales protagonizó la intervención de Phillipe Marugán y César Barrón, en representación de la comisión de Corredores, como el servicio de mediación y conciliación o el servicio de comunicaciones certificadas o el de compliance penal. José María Cebrián, de la comisión Técnica, anunció que en las próximas semanas se presentará la nueva APP colegial, y desde la comisión de Formación Alejandro Fuster destacó el trabajo en la organización de acciones formativas como el curso +Salud +Vida, el CSS, etc.

APROBADOS POR UNANIMIDAD LOS PRESUPUESTOS PARA EL EJERCICIO 2019 DEL COLEGIO DE ALICANTE

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante aumentará los servicios a los colegiados manteniendo el carácter formativo y profesional de sus actividades en este año sin aumentar las cuotas a los colegiados. La Asamblea General Ordinaria aprobó por unanimidad los presupuestos de 2019 que consolidan la labor de la actual junta de gobierno del Colegio.

El presidente Eusebio Climent valoró muy positivamente el crecimiento del Colegio en este último año y la gran respuesta que están teniendo las actividades formativas que se están poniendo en marcha. Para Climent el Colegio de Alicante "es hoy una referencia formativa en el sector y los números de la memoria presentada así lo atestiguan". Más actividades y más personas que se apuntan a ellas mejorando la profesionalidad de su trabajo. Por otro lado el presidente del Colegio destacó la importancia de contar con unos presupuestos en el 2019, año en el que el Colegio celebra su **75 aniversario**, contenidos en gasto pero con mejoras en los servicios. Para Eusebio Climent "es muy positivo que el Colegio sigue creciendo y dándose a conocer por toda la provincia acercando las jornadas formativas a poblaciones, como Dénia, Torrevieja o Benidorm". Según el presidente del Colegio, "seguimos creciendo y lo hacemos de manera constante y segura".

En la asamblea las comisiones hicieron un balance de su gestión destacando la importancia de estar al servicio de los colegiados con un trabajo cercano con el objetivo primordial de facilitar el día a día de los colegiados y fomentar el orgullo de pertenencia a un colegio que cada día va a más. Al cierre del año 2018 el Colegio contaba con 415 colegiados lo que nos consolida como el cuarto colegio de toda España.

CASTELLÓN DESTACA EN SU ASAMBLEA EL AUMENTO DE LA OFERTA FORMATIVA

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón celebró el pasado 18 de abril su Asamblea General Ordinaria, en la que se aprobaron tanto el acta anterior como las cuentas del año 2018 y el presupuesto para 2019.

Tras la Memoria de Actividades de 2018 que atrajo el interés de los asistentes, el presidente Antonio Fabregat informó de lo acontecido en el Consejo General, que culminó en nuevas elecciones y la formación de un nuevo Consejo. También informó sobre la evolución del Consejo autonómico "que ahora trabaja como una piña", tal como señaló Fabregat. Por su parte, Jesús Redón, vicepresidente del Colegio y responsable de formación, analizó las acciones formativas realizadas de las que el curso superior es la mas destacada. En cuanto al resto de formación Redón señaló la desigual asistencia a las acciones programadas, "aun tratándose de cursos de máxima calidad".

Los asistentes hicieron propuestas para promocionar y dar a conocer el Colegio y reconocieron al presidente su extraordinaria labor tanto en el Consejo General como en su periodo de Presidente autonómico.

AFORO COMPLETO EN LA JORNADA SOBRE LA DEC EN ALICANTE

Las nuevas tecnologías han mejorado ostensiblemente el trabajo de los mediadores profesionales, corredores y corredurías deben presentar la Declaración Estadístico-Contable (DEC) exclusivamente por vía telemática. Un cambio que se instauró hace ya algunos años y que cada año hace que el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante ofrezca a sus colegiados una jornada formativa gratuita para poder realizar esta presentación sin ningún problema y además con la ayuda del propio Colegio. Solo es posible presentar la DEC con firma electrónica y el Colegio es Punto de Registro autorizado para la emisión de las firmas digitales de la Agencia Tecnológica y Certificación Electrónica.

De nuevo el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante hubo de colgar el cartel de aforo completo ante una jornada formativa que cada año supera las expectativas. Durante la sesión se resolvieron dudas para solventar un trámite fundamental para el buen funcionamiento de nuestro trabajo. Jesús Valero, Jefe de la Unidad de Mediación de la Generalitat Valenciana, fue el ponente de esta jornada dinámica y participativa.

Las entidades aseguradoras, incluidas las mutualidades de previsión social, las entidades gestoras de fondos de pensiones, los corredores de seguros y reaseguros y los agentes vinculados tuvieron de plazo hasta el 30 de abril para presentar obligatoriamente la DEC correspondiente a 2018 y deberá ser vía telemática con firma electrónica.

Desde el Colegio de Alicante se recuerda que se presta un servicio de asesoramiento para los colegiados con el fin de ayudarlos en los trámites de presentación de la DEC.

Fernando Calvín

Director territorial Levante Baleares de AXA

"CREEMOS QUE ESTAMOS EN SINTONÍA PARA TRABAJAR POR LA MEDIACIÓN PROFESIONAL"

Fernando Calvín, director territorial Levante Baleares de AXA, y Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, firmaron la renovación del protocolo que une a ambas partes.

¿Cómo valora AXA la renovación del protocolo con el Colegio?

La valoración es de forma muy positiva. AXA es una compañía con una fuerte apuesta por la mediación profesional y nuestra forma de entender el asesoramiento y la protección es común. Creemos que estamos en perfecta sintonía para trabajar por la mediación profesional con la estabilidad, competitividad y servicio como ejes de desarrollo.

¿Cuál es el balance que realizan de las relaciones con el Colegio como interlocutor de la mediación?

Muy positivo tanto por calidad como por cantidad. Creo que hemos sumado fuerzas en trabajar por la mediación profesional y eso se nota en la calidad de las relaciones con la mediación y en la confianza de sus clientes.

¿Ya tienen establecido un calendario de actividades formativas o de presentaciones a realizar?

Sí, trabajamos en un proceso continuo de acciones en sintonía con lo que hemos desarrollado en los últimos meses si bien seguimos trabajando en desarrollar acciones formativas de interés común para la mediación.

¿Qué posición ocupa la mediación en la estrategia comercial de AXA?

Toda, AXA es una compañía "por y para la mediación profesional", centrada en su desarrollo, negocio y vinculación. Nuestro presente y nuestro futuro está muy unido. De hecho, nueve de cada 10 euros que factura la compañía procede de mediadores con los que mantenemos un fuerte compromiso y respeto.

¿Qué balance realiza de su presencia en Forinvest 2019?

Muy positivo, una gran oportunidad para tratar temas de interés como el futuro de las pensiones o las opciones de inversión.

MEDIADORES

DE SEGUROS

ESPECIAL SALUD

Suplemento especial del número 95 de
Mediadores de Seguros

DKV REFUERZA SU OFERTA PARA PYMES, UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO QUE NO PUEDES DESAPROVECHAR

DKV Salud

DKV ha añadido mejoras en su campaña de seguros médicos para para Pymes, esto supone una gran oportunidad de negocio, aprovecha la ocasión, la campaña es válida para toda España y a través de todos los canales de comercialización.

Este es un buen momento para hablar con tus contactos y recordarles que DKV es la compañía aseguradora de salud ideal para las empresas, que cuenta con una cartera de productos específica y segmentada, focalizada en satisfacer las necesidades de los clientes dependiendo de sus características.

Para una Pyme, sus empleados son los más importante, por eso es fundamental motivarlos dándoles lo que necesitan para cuidar de su salud y de su bienestar y, DKV ofrece toda la flexibilidad para tú se la puedas ofrecer a tus clientes.

Por ejemplo, para el sector de Pymes entre 16 y 25 asegurados, la compañía ofrece ventajas como: pólizas sin carencia, los empleados podrán disfrutar de todos los servicios y coberturas desde el primer día (excepto parto, con una carencia de seis meses); asistencia sanitaria en accidentes laborales, escolares y de tráfico; sin listas de espera, lo que reduce el absentismo laboral; indemnización diaria por hospitalización de 80 euros/día hasta 2.400 euros por asegurado y año a partir del tercer día (cuando no es a cargo de la compañía); compromiso de no anulación de la póliza por parte de DKV, a partir del tercer año; póliza dental incluida; y asistencia mundial en viaje en caso de urgencia hasta 180 días.

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

Este es solo un ejemplo de lo que la compañía ofrece, en este caso a las Pymes de entre 16 y 25 asegurados, pero DKV dispone de más ofertas y descuentos para Pymes de a partir de 25 asegurados, todo ello pensado para que las empresas puedan ofrecer a sus empleados lo que necesitan y motivarles para que adquieran un mayor compromiso con ellas, 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.

Puedes consultar todas las ofertas en: **dkv.es/mediadores**.

DKV a la vanguardia de la salud digital

La aseguradora está revolucionando el cuidado de la salud digital y transformando la asistencia tradicional, este es un motivo más para recomendar a las Pymes los seguros médicos de DKV, que con sus herramientas digitales les ofrece un plus en el cuidado de la salud y bienestar de sus empleados.

Con Quiero cuidarme Más, los clientes 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, un 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.

Paga un **10% menos** en 2019

¡Y más descuentos hasta 2022!

DKV Salud

¡Sin periodos de carencia*!

*Excepto parto (8 meses)

DKV PYMES

De 3 a 15 asegurados

Tantas opciones de seguro como empleados puedas tener

Sabemos lo importante que son para tus clientes sus empleados: darles lo que necesitan para motivarles y que adquieran un mayor compromiso. En DKV les ayudamos a conseguirlo.

Cuídate mucho

Luis Ballester
Director de Canales Aseguradores de SegurCaixa Adeslas

"PARA UN PRODUCTO COMO SALUD ES IMPRESCINDIBLE CONTAR CON PROFESIONALES COMO LOS MEDIADORES"

El seguro de salud no para de crecer en España ¿SegurCaixa Adeslas lleva años como líder en salud, se está consiguiendo mantener el liderazgo?
SegurCaixa Adeslas ocupa el primer puesto en el mercado de seguros de salud en España con una cuota por volumen de primas del 31,5% del mercado al cierre de 2018, según ICEA. La compañía ha vuelto a crecer por encima del mercado en el ramo de salud, del que somos líderes, muy por delante de nuestros competidores. En la Comunidad Valenciana, Adeslas también es líder del mercado, con una participación del 33%, lo que ha supuesto un incremento del 5,6% con respecto al ejercicio anterior.

El ramo atrae cada vez a más compañías, la competencia va en aumento. ¿Qué puede ofrecer SCA para diferenciarse en este contexto?
SegurCaixa Adeslas lidera desde hace años el ramo de seguros de salud. La compañía ha sabido combinar su conocimiento profundo del negocio junto con la capacidad de adaptarse a las necesidades de los clientes. La calidad, la confianza, la cercanía y el dinamismo son nuestros valores corporativos y en ellos basamos nuestra actividad. Nuestra experiencia y la orientación al cliente nos ayudan a mejorar nuestra oferta y nuestros servicios.

¿Cómo han mejorado su oferta? ¿Se puede ser innovador en un negocio tan "tradicional" como el de los seguros de salud?
Adeslas ha sido pionera en muchas ocasiones. Fuimos la primera aseguradora en crear el seguro dental, por ejemplo. El año pasado creamos el primer producto del mercado específico para personas de mayor edad: Adeslas Seniors. Se trata de un producto completamente novedoso en el mercado y que atiende a las necesidades aseguradoras de las personas de más de 55 años que se preocupan por su salud.
Nuestra orientación hacia el cuidado de la salud de nuestros asegurados es preventiva, con una oferta que ayuda a nuestros clientes a ser proactivos en el cuidado de la misma. Esta nueva aproximación se concreta en la plataforma Adeslas Salud y Bienestar a través de una app. Este servicio se ofrece inicialmente a nuestros clientes corporativos, pero nuestra ambición es que los clientes particulares también dispongan de este servicio próximamente. Tenemos, además, una novedosa e innovadora propuesta de valor para todos los clientes de Asistencia Sanitaria y Dental que quieran proteger su ámbito personal y también profesional, gracias a nuestro Plan Más Protección, que ofrece una interesante oferta de descuentos por fidelización a los clientes de salud que contraten otros productos como hogar, auto, accidentes, mascotas, decesos, etc.

¿La mediación es el canal más adecuado para comercializar seguros de salud?
Los llamados canales tradicionales son una de las apuestas de SegurCaixa Adeslas. Lo han sido siempre. Nuestra red de Asesores exclusivos supera los 1.400 agentes, colaboramos con más de 1.700 corredores y superamos el millar de agentes externos. Nuestra relación con los colegios de mediadores es fluida y recurrente desde hace años. Los expertos en la comercialización de seguros son los mediadores, y para un producto como el seguro de salud es imprescindible contar con profesionales que sepan ofrecer a los clientes la mejor solución.

Algunas aseguradoras de salud están trabajando en ofrecer servicios más digitales y/o innovaciones tecnológicas ¿qué ofrece Adeslas a sus asegurados?
En nuestra compañía abordamos la tecnología como facilitadora de un nuevo modelo de relación con nuestros clientes y proveedores que nos permite ofrecer servicios integrados, accesibles y de valor añadido. Actualmente estamos trabajando en la tarjeta virtual, la citación on line, ya disponible en nuestros centros médicos Adeslas Salud y Adeslas Dental, o la digitalización del proceso de autorizaciones, que permite a los clientes gestionar las autorizaciones mediante el Smartphone o hacerlo directamente desde los terminales de prescripción del profesional sanitario. En el aspecto asistencial disponemos del servicio de video consulta de salud y el desarrollo de nuestra plataforma de servicios digitales de salud Adeslas Salud y Bienestar que he citado anteriormente.

NO IMPORTA

LA REUNIÓN

LOS OBJETIVOS

LA CONVENCIÓN

LO IMPORTANTE ES SABER
LO QUE ES IMPORTANTE

43.000 ESPECIALISTAS
CERCA DE TI.

Adeslas

"LA FIGURA DEL MEDIADOR ES BÁSICA POR LA CALIDAD Y LA PROFESIONALIDAD EN EL SERVICIO ANTE EL CLIENTE"

Javier E. Gómez-Ferrer Sapiña

Consejero de Lavinia-ASISA y delegado Lavinia-Asisa en Valencia, Castellón y Teruel

¿Qué novedades ha introducido ASISA en sus productos de Salud recientemente?

ASISA mantiene su cartera de productos en permanente renovación, incluyendo nuevos productos y coberturas y ampliando nuestros cuadros médicos para incorporar a los profesionales y los centros médicos y hospitalarios de referencia. Eso nos permite mantener una cartera de productos flexible y adaptada a las necesidades y demandas de todo tipo de pacientes, ya sean particulares o colectivos. En este sentido, este año hemos ampliado nuestras coberturas con nuevas prótesis y nuevas técnicas especiales de tratamiento, como el láser quirúrgico para más patologías o la rehabilitación oftalmológica. Además, hemos ampliado las autorizaciones automáticas, simplificando los trámites a los asegurados.

¿La gama de productos de ASISA ofrece una atención integral en todos los ramos de Salud?

ASISA dispone de una cartera de productos amplia y flexible en todas las modalidades del ramo de Salud. Ofrecemos seguros de cobertura completa, dentales, de reembolso, hospitalización o especializados en empresas, tanto grandes compañías como pymes. Además, adaptamos nuestra oferta a cada cliente concreto, tanto en coberturas como formas de pago, etc. El futuro del seguro de salud es la personalización total para adaptarnos a las necesidades de cada cliente.

Qué posición ocupa ASISA en el mercado de los seguros de Salud en España?

ASISA es la tercera aseguradora de salud por volumen de primas, con una cuota de mercado del 14%. En los últimos años hemos crecido por encima del sector, lo que nos ha permitido consolidar esa posición de referencia. Además, ASISA dispone de la red asistencial más amplia propiedad de una aseguradora, liderada por el Grupo Hospitalario HLA e integrada por 15 hospitales, 35 centros médicos y, en total, casi 75 clínicas especializadas en tratamientos dentales, oftalmológicos, de reproducción asistida, etc. Esta red nos permite colocar a nuestros asegurados en el centro de todo cuanto hacemos y ofrecerles una atención de la máxima calidad que persigue la excelencia.

¿Y en el caso de la Comunidad Valenciana, ¿cuál es la situación de la entidad?

ASISA es la segunda aseguradora de salud en la Comunidad Valenciana, con un volumen de primas que supera los 145 millones de euros tras crecer en 2018 más de un 7%. Además, somos líderes muy destacados en Alicante. Por lo tanto, nuestra presencia en la Comunidad Valenciana es muy importante y se está consolidando en los últimos años, en los que hemos crecido por encima de nuestros competidores. Por otro lado, el Grupo ASISA mantiene en la Comunidad Valenciana un amplio dispositivo asistencial propio, con la clínica HLA Vistahermosa (Alicante) y el policlínico HLA San Carlos (Denia), cinco clínicas dentales, una docena de clínicas oftalmológicas y una Unidad de Reproducción. Este dispositivo propio nos diferencia y nos permite garantizar una calidad asistencial óptima.

¿Qué supone la mediación para la estrategia comercial de ASISA?

La mediación tiene cada vez más peso como canal de comercialización de los productos de ASISA. Dentro de nuestra estructura multicanal, apostamos decididamente por este canal porque consideramos que los mediadores tienen y deben seguir teniendo un papel protagonista y predominante en el sector asegurador. La figura del mediador es básica por la profesionalidad y calidad en el servicio ante el cliente. En este sentido, el mediador es, sin duda, el mejor prescriptor de la compañía y de los productos adecuados a sus clientes. Por eso, los acuerdos con corredores son estratégicos para nuestro crecimiento. Por otro lado, en los últimos años nuestra red de agentes exclusivos y vinculados ha tenido un importante desarrollo. Ahora, el objetivo es fidelizar y estabilizar nuestro equipo actual con el desarrollo de planes de carrera específicos para este canal.

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 25% en Salud y Dental** en 2019.

Llama e infórmate en:

900 10 10 21
asisa.es

Empresa Colaboradora:

200 AÑOS

Asisa Valencia
Carrer de l'Ambaixador Vich, 3

asisa
Sabemos cómo cuidarte

(1) Promoción válida hasta el 31 de julio de 2019. Descuentos aplicables en productos de asistencia sanitaria (salud y dental) desde su contratación y hasta el 31 de diciembre de 2021. Productos implicados en la promoción: Asisa Próxima, Asisa Próxima Plus, Asisa Momento, Asisa Activa, Asisa Activa Plus, Asisa Integral 100 000, Asisa Integral 180 000, Asisa Integral 240 000, Asisa Estrella, Asisa Integral Pymes, Asisa Salud Pymes, Asisa Salud Pymes Plus, Asisa Dental, Asisa Dental Familiar, Asisa Dental Pymes, Asisa Dental Funcionarios, Asisa Dental Familiar Funcionarios, Asisa Vida Tranquilidad, Asisa Vida Tranquilidad Plus, Asisa Vida Mujer y Asisa Decesos. Promoción no válida para Ibiza y Menorca. Más información en asisa.es

SALUS
SEGUROS DE SALUD

Más de 60 años a tu lado

SALUS Asistencia Sanitaria S.A. de Seguros es una compañía de seguros de asistencia sanitaria de ámbito nacional, experta en el cuidado de la salud y con más de 60 años de experiencia en el sector.

Nace con el objetivo de garantizar a sus asegurados una asistencia médica de excelencia, con una atención integral que contribuya en todo momento a mejorar su calidad de vida.

Confianza en la mediación profesional

El largo recorrido y el firme compromiso en la calidad del servicio a nuestros asegurados han afianzado a SALUS como aseguradora de salud, logrando que cada vez más personas confíen en ella. Desde su fundación, SALUS ha confiado en la mediación profesional, lo que ha potenciado su crecimiento y permitido mejorar cada vez más sus prestaciones.

La calidad en los servicios prestados, el trato humano, la cercanía y la responsabilidad, son valores que distinguen a SALUS y que aportan un modo de hacer a todas las personas que forman parte de la entidad. SALUS, consciente del valor de un bien tan preciado como es la salud, pone a disposición de sus clientes las mejores opciones en prevención y tratamiento, adaptándose a sus necesidades.

www.salus-seguros.com • 902 111 112

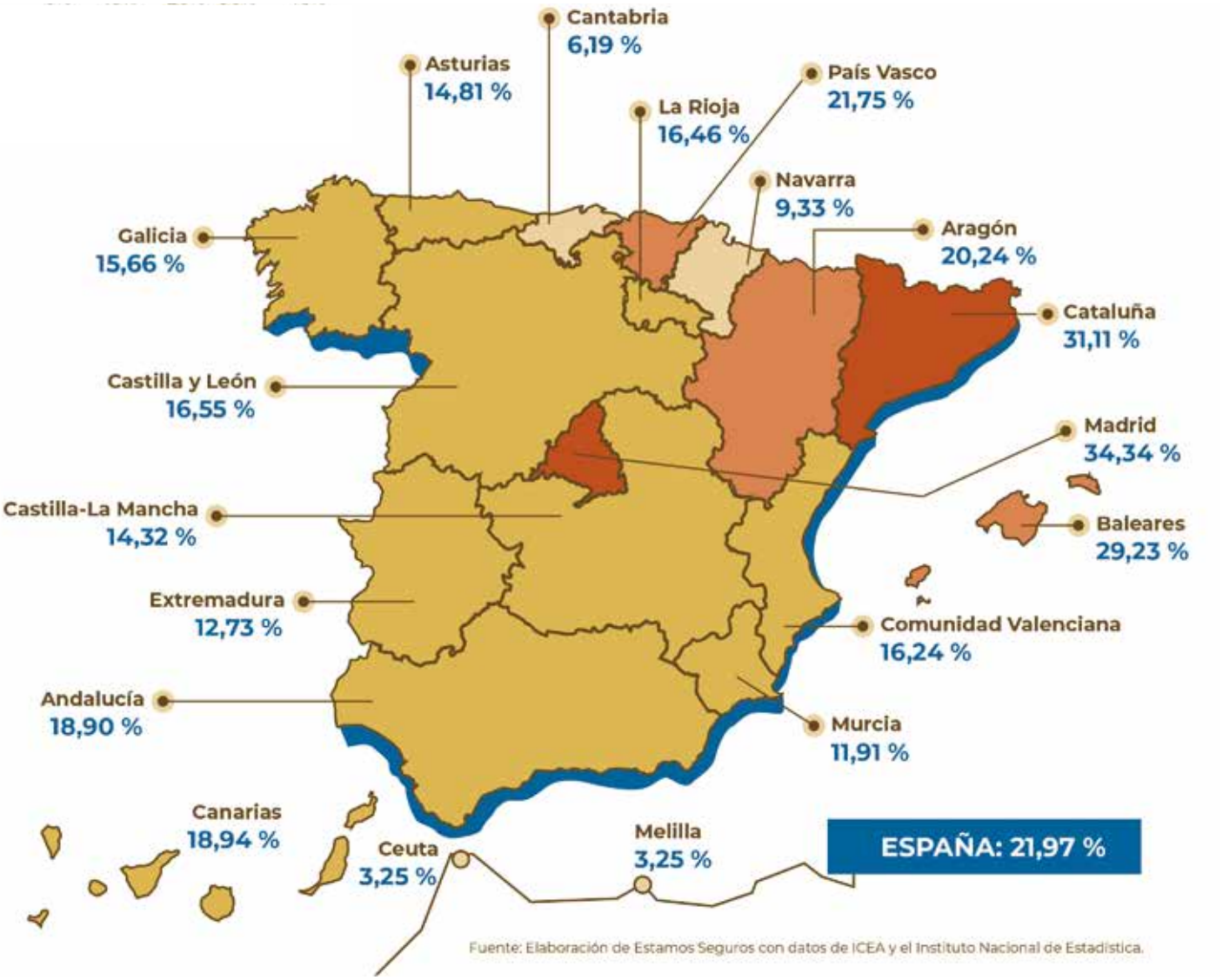
SALUS

SEGUROS DE SALUD

"Confiamos en la mediación profesional"

Especialistas en seguros de salud

www.salus-seguros.com • 902 111 112



EL SEGURO DE SALUD, CADA VEZ MÁS EXTENDIDO

Un 25% de las familias españolas tiene un seguro de salud. Esta es una de las conclusiones del estudio "Estamos seguros" referido al año 2018 y elaborado por UNESPA. Los hogares que tienden a contratar más estas pólizas son los de Baleares, Comunidad de Madrid y Cataluña, y la ratio llega hasta el 40% en Baleares. En el lado opuesto figuran Castilla y León, Asturias y Navarra como las regiones donde la contratación del seguro de salud es más baja. En la Comunidad Foral, en concreto, apenas un 13% de las familias tiene esta cobertura de la salud a través de un seguro.

A 31 de diciembre del año 2018, el seguro privado de salud en España superó los 12 millones de asegurados; concretamente, se sitúo en 12.073.360. De esta cifra, 10.268.012 se correspondían con asegurados del que normalmente se conoce como seguro médico, esto es: seguro que provee servicios y atenciones médicas a las personas aseguradas en la póliza, sea a través de cuadros médicos cerrados, sea mediante reembolso de los gastos causados en la libre elección de médico, o sea con una combinación de ambos. El resto de asegurados se correspondió con el llamado ramo de enfermedad o de subsidios, por el cual se indemniza con cantidades, normalmente diarias, al asegurado cuando está enfermo, necesita ser hospitalizado o una situación parecida.

Asimismo, se debe anotar que, aunque no se suman al resto de asegurados porque la gran mayoría son repetidos (tienen ambos seguros), el aseguramiento privado de salud atiende la salud bucodental de casi 5 millones de españoles, a través de pólizas específicas dentales. El seguro médico propiamente dicho es, fundamentalmente, de cuadro médico. En 2018 se alcanzaron los 9,5 millones de asegurados de esta modalidad, por 750.000 de reembolso.

En términos genéricos, el 25% de la población española dispone de seguro de salud. Este porcentaje, sin embargo, incluye a los asegurados de subsidios que, propiamente, no deben compararse con la población total, dado que el seguro de enfermedad no es una figura de aseguramiento que comúnmente sea demandado por toda la población, ni siquiera toda la población ocupada, sino que se trata de un producto solicitado sólo por aquéllos que no son trabajadores por cuenta ajena y, por lo tanto, tienen una necesidad objetiva de cubrir el riesgo incluido.

MÓNICA HERRERA ASUME LA PRESIDENCIA DEL CONSEJO DE COLEGIOS PROFESIONALES DE MEDIADORES DE SEGUROS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

Además de la nueva junta del Consejo autonómico, intergantes de los Colegios valencianos se han sumado a las comisiones de trabajo del Consejo General.

El Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana formalizó el pasado mes de mayo el relevo en su presidencia, asumiendo el testigo de Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón, su homóloga en el Colegio de Valencia, Mónica Herrera.

El relevo, contemplado en los estatutos del consejo, se produjo en una reunión del pleno del consejo celebrada en Valencia el pasado 9 de mayo. Junto con este nombramiento se ratificó la composición del resto de la junta, con Fabregat y Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante, como vicepresidentes. Eva Bayarri, del Colegio de Valencia, sigue como secretario del consejo, y Antonio Serna, del Colegio de Alicante, continúa como tesorero. Las vocalías son ocupadas por Jorge Benítez (Valencia) Jesús Redón (Castellón) y Francisco J. Martínez (Valencia).

Además, tras la ratificación de la nueva junta directiva del Consejo General se han incluido en sus áreas de trabajo diferentes miembros de los Colegios de la Comunidad Valenciana. Así. Ángel Gómez, del Colegio Valencia, y Fernando Solsona de Castellón, asumen la nueva vocalía de Agentes, mientras que la de Corredores la asume Mónica Herrera. La vocalía de Marco Jurídico y Prácticas de Mercado es para Philippe Marugan, del Colegio Valencia, mientras que la de Formación / CECAS será responsabilidad de Jesús Redón, del Colegio de Castellón.

La vocalía de Comunicación e Innovación y Tecnología será ocupada por Inma Fabregat, del Colegio de Castellón, y por César Barrón, del Colegio de Valencia, mientras que Eusebio Climent será responsable de la de Digitalización / EIAC. Finalmente, el Comité Asesor de Presidencia estará compuesto por los presidentes Eusebio Climent y Antonio Fabregat.

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales
Mayo-Junio

VALENCIA

Zurich celebró el 24 de abril su Consejo Asesor de Levante en el Colegio de Valencia. A la jornada asistieron algunos de los corredores de la aseguradora y el Director de Ventas y Distribución de Zurich, Carlos Palos, junto con el Director Territorial de Levante-Baleares, Vicente Segrelles. En el evento se compartió con los corredores la estrategia de negocio para conseguir impulsar nuevas herramientas de trabajo.

Zurich organizó el 25 de abril en el Colegio de Valencia la primera jornada de la tercera edición del "Programa Expert" 2019, el programa de desarrollo comercial que la compañía dirige a una selección de sus mejores agentes.

La jornada tuvo como objetivo potenciar y consolidar el crecimiento de estas agencias, centrándose en aquello que aporta mayor valor añadido al cliente y los posiciona de manera más competitiva en el mercado.

ÉXITO DE LA JORNADA SOBRE GESTIÓN DE LESIONES CORPORALES DEL COLEGIO DE VALENCIA

Alrededor de un centenar de profesionales llenaron el pasado 8 de abril el salón de actos del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia para asistir a la jornada sobre gestión de lesiones corporales organizado por la comisión de Corredores de la institución. Para la ocasión se convocó a un completo panel de expertos tanto de entidades aseguradoras como de empresas proveedoras del sector, que ofrecieron una visión de 360 grados sobre la cuestión, profundizando en el funcionamiento trasversal y multidisciplinar de los distintos servicios del colegio, así como el valor añadido que ofrecen los proveedores de servicios a los colegiados.

Philippe Marugán presentó la jornada, subrayando que "esta jornada, que ya se anunció en el II Encuentro de Corredores, pretende ofrecer la vis practica de cómo los servicios colegiales son apuestas de valor tangibles que el Colegio pone a disposición de sus colegiados y que pretenden anticiparse a las necesidades que agentes, corredores y clientes demandan fruto de la evolución del mercado y la legislación cambiante".

A continuación Juan Dueñas, director de la Territorial Zona Este de Arag, y Marta Dueñas, abogada de la entidad, ofrecieron una visión jurídica en la reclamación extrajudicial y judicial de daños personales y materiales desde la reforma del Código Penal. Además expusieron los diferentes productos de Defensa y Reclamación Jurídica a disposición de los asegurados.

Sergio Villar, director general de Risk Consulting, aportó la visión desde la valoración pericial incidiendo en la necesidad de una adecuada reconstrucción del siniestro para la correcta determinación del nexo causal en siniestros de tráfico.

El punto de vista médico fue abordado por Antonio Puerto, director gerente de la clínica Fisiomes, y por Pedro Guillén, doctor especialista en Medicina del Trabajo y Valoración del Daño Corporal. Ambos profundizaron en el valor del daño corporal y en la aplicación del nuevo baremo de lesiones. Fisiomes además de ser un centro concertado de Unespa que ofrece servicio a los lesionados de accidentes de trafico bajo el modulo sectorial sin repercutir el coste de la atención y rehabilitación del lesionado, también confecciona informes biomecánicos para la reclamación de las mismas.

Por último César Barrón, de la comisión de Corredores del Colegio habló desde su experiencia como mediador sobre el asesoramiento en la reclamación extrajudicial y judicial de lesiones y daños materiales.

Como conclusión Barrón y Marugán señalan que "si logramos unir estas visiones dentro de un informe preliminar de lesiones quizás conseguiremos acortar la reclamación extrajudicial y no tener que incurrir en la judicial, y si finalmente nos vemos abocados a ir a la misma, tener preconstituidos todos los elementos probatorios para nuestro asegurado a un coste mínimo".

PlusUltra Seguros

Seguridad que se comparte

Ahorros y jubilación

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

www.plusultra.es

VISITA DE DKV SEGUROS AL COLEGIO DE CASTELLÓN

El 2 de mayo una delegación de DKV Seguros visitó el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón. En nombre de la aseguradora asistieron el director general Comercial Pedro Orbe y el director de la sucursal de Castellón Iñaki Ortiz, mientras que el Colegio de Castellón fue representado por su presidente, Antonio Fabregat, vicepresidente, Jesús Redón, el secretario Fernando Solsona y los vocales Manuel Beltrán y Ximo Gil.

Según Orbe, el objetivo de DKV para con sus clientes es elaborar "productos que acompañen al cliente hasta su fallecimiento si este así lo desea", manteniendo primas constantes que permitan ser asumidas por los asegurados. Tanto la entidad como el Colegio coincidieron en señalar que la especialización "es el mejor método para el futuro para la mediación".

DKV, que siempre ha cuidado y potenciado la red propia, apuesta en Castellón por una nueva etapa de la mano de Iñaki Ortiz que junto al equipo de la sucursal de Castellón trabajaran mas si cabe por los mediadores de la provincia. En ese sentido preparan jornadas formativas e informativas, cuya primera entrega se celebraraná próximamente.

EL COLEGIO DE CASTELLÓN Y ZURICH RENUEVAN SU ACUERDO DE COLABORACIÓN POR UN NUEVO EJERCICIO

El día 28 de marzo 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 Antonio Fabregat presidente del Colegio. También asistieron Salvador Tortola, director desarrollo de Negocio Levante-Baleares de Zurich; Fernando Solsona, secretario del Colegio y José Luís Marco, de la comisión deontológica del Colegio.

Segrelles ratificó el apoyo al canal de mediación, explica los últimos cambios en la organización de Zurich y anunció la celebración de nuevos actos formativos en el Colegio. También señaló su compromiso en potenciar todo tipo de acciones en los que facilitar la información sobre el colegio y sus actividades para incentivar la colegiación de sus agentes.

EL COLEGIO DE ALICANTE SE DESPLAZA A TORREVIEJA PARA CELEBRAR UNA JORNADA FORMATIVA SOBRE DECESOS

El club náutico de Torrevieja fue el escenario perfecto de la primera de las jornadas formativas que el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante está celebrando con motivo de su **75 aniversario** por toda la provincia. Una jornada que además de contar con expertos de reconocido prestigio para compartir experiencias de los seguros de Decesos sirvió para que los allí presentes conocieran de primera mano la labor que realiza el colegio en defensa y puesta en valor de sus colegiados y todas las ventajas que tienen por el hecho de estar colegiados.

Un encuentro dinámico en el que participaron como ponentes Luis Medina, Delegado Comercial Alicante, Murcia y Albacete de Familiar Active, Ángel López Responsable de formación comercial y retención de Preventiva Seguros y Dulce Molina Coordinadora zona Levante de Meridiano Seguros.

La jornada la presentó el presidente del Colegio, Eusebio Climent quien destacó lo importante que es dar a conocer el trabajo que el Colegio realiza por los mediadores profesionales y la apuesta firme por la formación como el mejor valor añadido a la hora de profesionalizar los servicios como mediadores y poder ampliar la cartera de clientes. Plácido Molina y Trinidad Barberá, miembros de la Junta de Gobierno del Colegio fueron los encargados de moderar esta jornada sobre decesos.

MUSEPAN FIRMA UN ACUERDO DE COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN

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

Musepan tiene firme voluntad de participar y promover actos en colaboración con el Colegio para la celebración de jornadas o presentaciones dirigidas a mediadores.

La firma del acuerdo ha sido protagonizada por Antonio Fabregat, presidente del Colegio y Andrea Ares, directora comercial de la aseguradora.

Antonio Fabregat destacó la importancia de este acuerdo reconociendo a Musepan el esfuerzo realizado y su vocación para defender y promocionar la mediación profesional y su desarrollo en la Comunidad Valenciana donde Musepan tiene su mayor presencia.

Por su parte Andrea Ares quiso dejar constancia de la satisfacción con que la compañía firmaba este compromiso garantizando que trabajaría en su desarrollo para dar a conocer a la mediación de la provincia de Castellón, la calidad y buen hacer de su compañía.

PLUS ULTRA SEGUROS RENUEVA SU ACUERDO DE COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN

Plus Ultra Seguros y el Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón firmaron la renovación de su convenio de colaboración destinado a fomentar y poner en valor la figura de los profesionales de la mediación, asi como patrocinar distintas acciones y actos organizados por el Colegio.

Las dos organizaciones afianzan así su relación institucional y refuerzan el desarrollo de la actividad comercial de los mediadores en la provincia.

El presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón, Antonio Fabregat, así como el director territorial Levante Sur Corredores de Plus Ultra Seguros, Julio Pérez, y la directora de la sucursal de Castellón de la compañía, Mónica Gimeno, participaron en el acto de firma del acuerdo, que se celebró en la sala de juntas de las instalaciones colegiales.

Los responsables de Plus Ultra Seguros coincidieron en señalar que el acuerdo refleja el compromiso de la compañía con los mediadores de Castellón. En este sentido, Gimeno subrayó el apoyo "incondicional" de la aseguradora, mientras que Pérez recalcó que con este convenio "Plus Ultra Seguros consolida, una vez más, su compromiso con la mediación como canal prioritario de distribución".

Por su parte, el presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón agradeció a Plus Ultra Seguros su incondicional respaldo que favorece tanto a nuestros colegiados, como para el desarrollo del sector.

Carlos Nadal

Dir. Comercial y Negocio Internacional SOS

"NOS APOYAMOS EN LA MEDIACIÓN PARA TRAZAR NUESTRA ESTRATEGIA COMERCIAL"

¿Cómo valoran la firma de este protocolo, que vincula por primera vez a ambas partes?

Muy positivamente. Para nosotros es muy importante colaborar con el Colegio en este momento. Acabamos de iniciar nuestro desarrollo comercial en la Comunidad Valenciana a través de la mediación profesional, por tanto estamos muy satisfechos con el protocolo y convencidos que nuestro Director de Zona Enrique Dalmau podrá desarrollarlo.

¿Qué actividades van a desarrollar en virtud de este protocolo?

Vamos a colaborar , básicamente, en temas de formación con el objetivo de trasladar a la mediación profesional valenciana nuestra experiencia y know how en el ámbito de la asistencia en viaje a personas y la defensa jurídica.

¿Cuál es el posicionamiento de la entidad en el mercado, en un segmento tan concreto como el de los seguros de viaje?

Somos una entidad líder en la asistencia en viaje a personas, tanto en el ámbito de la colaboración con otras Entidades Aseguradoras como con la mediación.

International SOS tiene un amplio abanico de productos aseguradores dirigidos tanto al particular como a las empresas que tienen trabajadores trabajando en el extranjero. Nuestra Red Internacional es uno de nuestros elementos diferenciadores, ya que nos asegura un servicio de primer nivel en momentos difíciles para el asegurado.

¿Qué papel tiene la mediación en su estrategia de negocio?

Nosotros trabajamos exclusivamente con mediadores y más en concreto con corredores de seguros. No tenemos un canal de venta directo, ya que pensamos que el asesoramiento previo a la contratación es clave para el futuro asegurado. Los corredores que colaboran con nosotros tienen a su alcance las herramientas necesarias para poder asesorar y tratar a sus clientes de una manera eficaz y rentable.

¿Cómo valoran el papel de los colegios como interlocutores con los mediadores?

Trabajamos con varios colegios profesionales de todo el país. Siempre nos apoyamos en ellos para plantearnos una estrategia comercial en una zona determinada.

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

Juan José Hernández

Director Territorial de Levante de Caser

"EXISTE UNA COMUNICACIÓN MUY FLUÍDA ENTRE CASER Y EL COLEGIO DE VALENCIA"

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y Caser renovaron el pasado mes de mayo su alianza en un acto en el que estuvieron presentes el director Territorial de Levante del negocio de agentes y corredores de la aseguradora, Juan José Hernández, y la presidenta del colegio, Mónica Herrera, además Manuel Hurtado, de la comisión técnica y de Mercado del Colegio de Valencia.

¿Cuál es el estado de las relaciones entre Caser y el Colegio de Valencia?

Excelente, como no puede ser de otra forma. Existe una comunicación muy fluída para cualquier cuestión que queramos desarrollar.

¿Qué acciones formativas o comerciales tienen previsto desarrollar en virtud de este acuerdo?

Coincidiendo con la inauguración de las nuevas instalaciones del Colegio el próximo otoño, tenemos prevista una presentación de nuestra campaña de Salud a la Mediación, con especial foco en todas las innovaciones que caracterizan a nuestra gama de productos de Asistencia Sanitaria.

¿Qué papel cumple la mediación en la estrategia comercial de la entidad?

La mediación es uno de los pilares fundamentales de nuestro vigente Plan Estratégico 2018-2022. En esta línea se ha procedido a crear la Dirección Territorial Levante, con sede en Valencia, que nos permitirá avanzar en nuestra calidad de servicio y cercanía a la Mediación en la Comunidad Valenciana.

¿Qué balance realiza de la presencia de Caser en Forinvest 2019?

Muy positivo, es un foro en el que no podemos faltar, por el refuerzo de relación que conseguimos con nuestros agentes y corredores, y por la oportunidad de conseguir transmitir a todo el sector el buen hacer de Caser, al mismo tiempo que hacemos llegar nuestra oferta de valor para que cualquiera pueda desarrollar su labor profesional a través de nuestra entidad.

RENOVACIÓN ACUERDO DE COLABORACIÓN PERYSER Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN

La Empresa PERYSER 2014 S.L., Peritaciones y Servicios de Automoción y el Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón han acordado renovar su contrato de colaboración.

Al acto de firma se ha celebrado el día 11 de marzo en las instalaciones de la sede colegial y ha sido protagonizado por Antonio Fabregat, presidente del Colegio y Diego Chesa, en representación de Peryser.

Con este acuerdo, el Colegio y la empresa continúan el camino iniciado el año pasado por el que los colegiados disponen de servicios a medida de sus clientes basados en la calidad y necesidades de cada uno. Peryser proporciona a sus clientes servicios a la medida de cada uno, tanto en siniestros de automóvil donde se encargan de realizar todos los tramites necesarios desde la recogida del vehículo hasta su entrega tras la reparación ofreciendo ademas una amplia gama de vehículos de cortesía que incluye vehículos comerciales, como en siniestros de daños materiales en riesgos diversos en general.

Además, cabe señalar que Peryser ha venido colaborando en los acontecimientos mas relevantes organizados por el Colegio.

OPINIÓN

QUEMAR MUÉRDAGO PUEDE TRAER MALA SUERTE

Ángel Somalo
Corredor de seguros

Convencida que el en peor de los casos la creencia popular de quemar una ramita de muérdago no tendría consecuencias negativas, mi asegurada, un año más, sacó su rama de muérdago dejada secar durante tiempo y la quemó con la esperanza de encontrar suerte y fortuna. El pasado 13 de diciembre cogió su rama, entró en el cuarto de baño y sobre el lavabo la prendió con un mechero. La llama del mechero en contacto con el muérdago seco lo prendió de forma súbita e inesperada obligándola a tirar la bola de fuego y muérdago en el sitio que consideró más protegido, la bañera; ésta, fabricada en resina, en contacto con la llama sufrió una quemazón en parte de su superficie. El daño, afortunadamente, no fue a más y la rama se consumió casi al instante.

Dimos parte a la aseguradora por la garantía de incendio, acudió el perito y esté concluyó que el siniestro estaba excluido por – cito textualmente-:

"Entendemos que no se trata de un hecho accidental, pues la acción de prender la rama de muérdago fue premeditada. Un siniestro se define como un hecho súbito, accidental e imprevisto, y el presente caso opinamos que no se ciñe a esas características, pues consideramos que no fue accidental en primer lugar y las consecuencias podían ser previsibles al haberse cometido un acto imprudente"

El tramitador, compartiendo la opinión del perito, envió carta de rechazo aludiendo al informe pericial. Tras, en dos ocasiones, solicitar la revisión del expediente argumentando razones que consideramos objetivas y razonables, la aseguradora se mantuvo en su postura: Siniestro Excluido, reiterando – cito textual- "el muérdago se enciende voluntariamente, no es un hecho accidental ni imprevisto".

Varios son los aspectos que hay que considerar y rebatir tanto al perito como al tramitador:

La póliza considera siniestro como un "hecho accidental, súbito e imprevisto"

1. Decir como dice el perito (y suscribe el tramitador) que no es un accidente porque la rama se enciende premeditadamente es como decir que quien sufre un accidente de esquí no tiene la consideración de accidente porque esquía voluntaria y conscientemente.
2. Poco hay que considerar sobre lo "súbito" del suceso; el muérdago seco prende en forma de "llamarada" – así lo redacta el perito en su informe-; el asegurado lo declaró como que prende "rápida y violentamente".
3. También es importante diferenciar entre los conceptos "imprevisto" y "imprevisible"; la R.A.E los define como:
   Imprevisto: "no previsto"
   Imprevisible: "que no se puede prever"

Y a este respecto aclarar que cuando se define el siniestro como un "hecho accidental, súbito e imprevisto" debemos entender que el hecho no estaba previsto (el incendio no estaba previsto); y no confundir con que era previsible o imprevisible; si se excluyeran todos aquellos hechos previsibles solo se garantizarían los "hechos fortuitos" (entendidos como imprevisibles y por tanto inevitables) llegando incluso a excluir las causas de "fuerza mayor" (siendo hechos previsibles, son inevitables).

Por estos tres puntos entiendo que el suceso se ajusta perfectamente al literal de la definición de siniestro.

No obstante, parece que los motivos de la exclusión se basan en la voluntariedad de la acción y/o del resultado dañoso, y a este respecto me refiero:

Hay que distinguir entre "imprudencia (negligencia)" como una acción u omisión realizada sin intención ni voluntad de causar un daño y "dolo" como aquella acción u omisión realizada voluntaria e intencionadamente para causar un daño.

Es importante saber diferenciar la "acción/omisión" del "resultado", y saber ligar estos conceptos con la negligencia y el dolo.

En la acción/omisión imprudente/negligente se puede prever la consecuencia -a mayor previsibilidad mayor culpa-, pero nunca el objetivo de la misma es resultado dañoso. En el dolo la acción/omisión es secundaria; es decir, lo que persigo es el resultado dañoso. En nuestro siniestro hubiera dado lo mismo quemar muérdago o usar un soplete (es indiferente) ya que lo perseguido hubiera sido quemar la bañera. La acción/omisión pasa a un segundo plano.

El art 19 de la LCS dice "el asegurador estará obligado al pago de la prestación salvo en el supuesto de que el siniestro haya sido causado por mala fe del asegurado"

Esto es, dolosamente; es decir, cuando el siniestro (daño) se ha causado voluntariamente. No es este el caso de nuestra bañera.

Los seguros de daños garantizan los daños causados, entre otras causas, por acciones/omisiones llevadas a cabo por el asegurado de forma negligente e imprudente (siempre que no concurra dolo) ya que en caso contrario se limitarían a daños provocados por terceros o por hechos fortuitos (la vivienda me la quema el vecino o me la quema un rayo). Cuántos accidentes domésticos son el origen de siniestros, amparados todos ellos por sus seguros, y no son muy distintos del que nos ocupa: una estufa colocada cerca de unas cortinas (una imprudencia con consecuencia previsible), dejar la cafetera al fuego mientras termino de tender la ropa (una imprudencia con consecuencia previsible), dar una cabezada mientras dejo el cigarrillo encendido en el borde del cenicero sobre un mantel de hilo (una imprudencia con consecuencia previsible) …. quemar una ramita de muérdago en el cuarto de baño (una imprudencia con consecuencia previsible).

Siempre hay interpretaciones (e intereses), pero, entiendo, que poco margen hay para interpretar este siniestro, creo que la búsqueda a veces "desmedida" de la exclusión y un "enrocamiento" sin atender a consideraciones han dado como resultado un rechazo que debería haberse atendido.

Sin ánimo de molestar ni ofender creo que se ha peritado y tramitado incorrectamente.

Nota: La asegurada se equivocó pensando que, en el peor de los casos, quemar muérdago no tenía consecuencias negativas.

JORNADA DE DKV SOBRE EL SEGURO DE RENTA EN EL COLEGIO DE CASTELLÓN

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón acogió este 22 de mayo una sesión de formación de DKV acerca del Seguro de Renta.
La sesión fue impartida por Mercedes Giménez, responsable de Formación Comercial de la Territorial Aragón, Norte y Levante, quien comenzó hablando sobre la situación actual del autónomo. En su opinión "es un mercado recuperado, tenemos profesiones nuevas y otras que están por llegar, con autónomos jóvenes y freelancers al que nadie se está dirigiendo todavía". En su intervención Giménez añadió que "se están produciendo cambios en las prestaciones del autónomo y estas personas van a requerir algún tipo de seguro".
A continuación, comenzó a detallar las diferentes modalidades que ofrece DKV al autónomo, desgranando a lo largo de hora y media las coberturas más destacadas. Entre ellas, DKV Renta Baremado, sobre la que Giménez habló de algunas profesiones, además de ofrecer ejemplos en cuanto a patologías y prestaciones; el seguro DKV Renta Clásico, una póliza con indemnización diaria hasta 18 meses, y la novedad de DKV Renta Baremado con Complementos, que es una excelente combinación de las dos anteriores.
La jornada contó con la presencia de Iñaki Ortiz director de DKV en Castellón y con la asistencia de 22 mediadores.

ENRIQUE JORGE RICO, CONSEJERO DELEGADO DE UNIÓN ALCOYANA

Enrique Jorge Rico ha sido nombrado Consejero Delegado de la Entidad, asumiendo su nuevo cargo a partir del 1 de junio.
Desde mayo del año 2002, Rico ha ocupado el cargo de director general de Unión Alcoyana Seguros. Tras la reciente jubilación de Enrique Rico, consejero delegado hasta diciembre de 2018, su nombramiento da continuidad a la estrategia corporativa de la entidad.
Enrique Jorge Rico asume su nombramiento con el respaldo del Consejo de Administración para representar a Unión Alcoyana en esta nueva etapa profesional, tras más de 20 años vinculado directamente a la dirección general de la compañía.
Enrique Jorge Rico es Licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales (E3) por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE), Executive MBA del Instituto de Empresa (Madrid) y ha cursado un PADE por IESE.

ARAG OFRECE UNA JORNADA FORMATIVA SOBRE DIGITALIZACIÓN EN VALENCIA

La digitalización de las corredurías es un proceso imparable que ayuda al profesional a mejorar su productividad y la comercialización de productos aseguradores. Esta es una de las conclusiones de la jornada formativa que ARAG ofreció en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia el 25 de abril, y que contó con la participación de Carlos Albo, economista, cofundador de Innovación Aseguradora y CEO de Wenalyze; Juan Dueñas, director territorial de ARAG y Christian Peña, mánager en comunicación online de ARAG.

Carlos Albo realizó una exposición abierta y participativa en la que advirtió que, más allá de las herramientas, lo importante es "cómo usarlas y tener las ganas y el espíritu de usarlas durante mucho tiempo". Con el título "Insurtech y mediación, alianza necesaria. ¿Qué herramientas digitales puedo implementar y utilizar en mi correduría?", Albo comparó en su ponencia la meta de la digitalización con un maratón, "que requiere una preparación y, sobre todo, un cambio a la manera de trabajar que hemos empleado hasta ahora". En su opinión, "al cambio nos tenemos que adaptar, porque la dinámica de las empresas evoluciona de manera mucho más rápida que lo hacía antes, y el sector asegurador no es una excepción". Por su parte, Christian Peña destacó en su intervención, denominada "Tips digitales para tu día a día", algunas de las herramientas clave para la digitalización de las corredurías que ofrece la entidad. Concretamente, Peña destacó funcionalidades como la firma digital, la personalización de apps para el mediador y otro proyecto que ha puesto en marcha la entidad recientemente para elaborar contratos y documentos personalizados online, los Smart Contracts. Juan Dueñas, director territorial de ARAG, cerró la jornada canalizando toda la información aportada por los dos ponentes anteriores para señalar cómo la entidad puede ayudar a la mediación con el fin de captar nuevos clientes y mejorar su negocio.

Así, presentó la nueva landing page, inicialmente para la venta de seguros de asistencia en viaje a las personas, que la entidad pone a disposición de sus mediadores. Invitó a que contacten con el equipo comercial de ARAG para llevar a cabo su rápida instalación y puesta en marcha. Una herramienta que funciona "como una caña de pescar para aumentar las ventas, las 24 horas del día". Dueñas detalló los beneficios de este servicio, así como la ventaja que el cobro de las pólizas sea través de tarjeta de crédito.

AXA PRESENTA LAS NOVEDADES Y PRIORIDADES PARA EL 2Q CON MÁXIMO AFORO EN EL COLEGIO DE ALICANTE

"En el 2Q, la llave eres Tú". Bajo este lema, AXA reúne a sus agencias de Alicante y provincia, en el Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante, para el lanzamiento del segundo cuatrimestre del año, con la asistencia de más de 80 agencias.

En el evento se siguió reforzando el mensaje de la firme apuesta de la compañía por la mediación profesional y se lanzaron las novedades previstas para éste segundo cuatrimestre del año, con el claro objetivo de seguir liderando el crecimiento del sector asegurador a nivel nacional.

SEMINARIO SOBRE "LAS 5 TÉCNICAS INFALIBLES DE LA NEUROCIENCIA PARA LA VENTA DE SEGUROS" EN CASTELLÓN

Josep Gendra ejerce como Responsable de Formación de Negocio en la Dirección de Gestión del Talento en Reale Seguros, donde desempeñó también el cargo de Director Territorial.

El vicepresidente del Colegio y responsable de formación Jesús Redón en ausencia del presidente por fuerza mayor, junto a Daniel Izquierdo responsable de Reale en Castellón presentaron este seminario que ha supuesto un gran éxito de interés para los colegiados hasta el punto de tener que rechazar asistentes por falta de aforo de la sala.

El evento tuvo lugar el 15 de mayo y asistieron más de 40 personas que tuvieron la oportunidad de profundizar en conocimientos como la neurociencia aplicada a las Técnicas de Venta, así como a los métodos para acercarnos al cliente y a sus necesidades, conociéndolo y reconociendo sus emociones. Otro de los temas abordados fue el método de la Venta Consultiva desde la Neurociencia.

Gendra comenzó indicando que si el titulo del seminario es esperanzador, debemos poner en practica sus recomendaciones y así sabremos si son eficaces. En su opinión "los mediadores de seguros actuamos como multiprofesionales (Psicologos, Abogados, Ingenieros, Economistas, Contables, etc)". Para el ponente, "debemos unir el deseo a la emoción y el conocimiento. Hay que convertir a los clientes en FANS; ¿como? Añadiendo valor".

En su opinión. "las formas tradicionales de venta ya no sirven, hay que hacer preguntas correctas para obtener respuestas adecuadas y ofrecer resultados personalizados".

Jesús Redón clausuró la jornada anunciando que, dado el interés suscitado, "intentaremos disponer de Josep Gendra para otros temas tan interesantes como el de hoy".

ASISA Y EL COLEGIO DE FARMACÉUTICOS DE VALENCIA FIRMAN UN ACUERDO DE COLABORACIÓN

ASISA y el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Valencia (MICOF) han firmado un acuerdo por el que los colegiados, empleados y sus familiares directos podrán acceder a las pólizas de la aseguradora en condiciones especiales, lo que les permitirá recibir una asistencia sanitaria de calidad a través de una amplia red de especialistas y centros médicos. El acuerdo fue rubricado por el consejero de ASISA-Lavinia y delegado en Valencia, Dr. Javier E. Gómez-Ferrer Sapiña, y por el presidente del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Valencia, Jaime Giner Martínez, y contempla, entre otras ventajas, que quienes contraten sus pólizas antes de final de agosto podrán acceder a las prestaciones de ASISA sin periodo de carencia. Con este acuerdo, ASISA demuestra su capacidad para adaptar sus productos a diferentes colectivos que presentan condiciones y necesidades particulares. En el acto estuvo presente César Barrón, de la comisión de Corredores del Colegio de Valencia.

musepan
MUTUALIDAD DE SEGUROS
PANADERÍA DE VALENCIA
SEGUIMOS AVANZANDO JUNTOS
MÁS DE 50 AÑOS ASEGURANDO AUTOMÓVILES Y ACCIDENTES INDIVIDUALES
Musepan, la Mutua de seguros de la Panaderia 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 Panaderia y Pasteleria
Capitán Dema 30. Izq. 03007
T 965 110 380 F 965 284 391

EN MARCHA LA SEGUNDA EDICIÓN DEL CURSO SUPERIOR IMPULSADO POR APROCOSE CON EL APOYO DEL COLEGIO DE VALENCIA

APROCOSE impulsa por segundo año consecutivo la celebración del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros por la Universidad CEU Cardenal Herrera e impartido por AGERS, que además ha diseñado los contenidos. El curso también cuenta con la colaboración del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia.

El plazo de matriculación de esta segunda edición se abrirá en los próximos días, pero como adelanto APROCOSE ha realizado un vídeo promocional en el que se recogen diferentes argumentos para que los profesionales conozcan el curso y sean conscientes de lo acertado de hacer una inversión cuya rentabilidad es inmediata.

Según Martín Julián Rojo, presidente de APROCOSE, "el balance que hacemos de este curso es muy positivo, no sólo por el número de alumnos inscritos en la primera edición sino, sobre todo, por el nivel de excelencia de los conocimientos transmitidos". Para Rojo, "la formación y la mejora continua de los corredores de seguros y de todo el sector asegurador se encuentra en el ADN de APROCOSE, por lo que siempre tratamos de que nuestras actividades cuenten con un nivel óptimo que responda a las expectativas y necesidades del sector".

Escanea el código para visionar el vídeo

AEMES FACILITA EL REGISTRO DE JORNADA A SUS MIEMBROS CON UN NUEVO ACUERDO

Los miembros de AEMES pueden disfrutar desde hoy de todas las ventajas del acuerdo suscrito con la empresa ADISS INFORMÁTICA, desarrolladores de una herramienta muy completa de control de la jornada laboral.

KAIROS es el nombre de la herramienta que permite a las empresas llevar el control de la jornada de los trabajadores a través de un software 100% cloud, ofreciendo todas las posibilidades de fichajes del mercado.

Este Portal del Empleado permite integrar todas las comunicaciones con los empleados de la empresa, aportando soluciones tanto para las fichas de los trabajadores, definición de múltiples centros de trabajo y departamentos, diferentes calendarios y horarios, gestión de vacaciones, control del absentismo, bajas médicas, gestión documental, etcétera.

Gracias al acuerdo de colaboración ADISS INFORMÁTICA- AEMES, nuestro colectivo se podrá beneficiar de una oferta de precios inmejorable en la versión PRO.

ADESLAS APELA A LA RESPONSABILIDAD DE EMPRESAS Y PACIENTES PARA FORTALECER EL SISTEMA SANITARIO

Adeslas celebró en junio el 8º Foro de Seguros de Salud con la asistencia de 350 profesionales de recursos humanos y directores médicos de las principales empresas españolas. Bajo el título La Oportunidad de la Salud Digital, el Foro abordó los principales temas relacionados con la transformación tecnológica del sector.

Uno de los mayores retos es cómo aportar valor al paciente en un momento de presión creciente sobre los márgenes. En esta situación, la innovación abre oportunidades para que los ciudadanos asuman un papel más consciente y responsable en el cuidado de su Salud. Con la colaboración de las empresas a cuyos empleados atiende, Adeslas está empezando a introducir soluciones novedosas para ayudar a sus asegurados a seleccionar los mejores recursos sanitarios en cada momento de su vida.

Javier Mira, presidente ejecutivo de SegurCaixa Adeslas, señaló en su intervención la importancia de experiencias como Adeslas Salud y Bienestar, una plataforma que ya se ha incorporado a la cartera de servicios de algunas de las principales empresas que incluyen el seguro de salud como beneficio social.

ASC, GENERALI, FIATC, CIGNA Y DKV LAS CINCO ASEGURADORAS DE SALUD CON MEJOR VINCULACIÓN EMOCIONAL

El pasado 11 de junio en Madrid, EMO Insights International presentó los resultados de su 2º Estudio de Emociones en el Sector de Seguros. El primer estudio cuantitativo que ha medido las emociones que han sentido los clientes de grandes aseguradoras como Segurcaixa Adeslas, Aegon, Allianz, Asisa, ASC, AXA, Caser, Cigna, DKV, Fiatc, Generali, IMQ, Mapfre y Sanitas, así como la Seguridad Social.

Elena Alfaro, CEO y partner de EMO Insights, fue la anfitriona del evento, introduciendo la metodología y los objetivos del estudio. "Quisimos evaluar la transformación emocional en un sector muy emocional en sí mismo, igual que hicimos con el sector bancario el pasado abril". El estudio se ha llevado a cabo a través de 2.575 entrevistas online, con las que se ha evaluado la experiencia emocional vivida por los clientes de este sector en el último año; y siendo comparada con una muestra representativa de clientes puros que solo utilizan la Sanidad Pública.

Gonzalo Martín – Vivaldi, COO & partner de EMO Insights, presentó los resultados del estudio y en sus palabras, "las tendencias que deben seguir las aseguradoras de salud para diferenciarse de su competencia". La aseguradora con la mejor vinculación emocional del estudio ha sido la aseguradora catalana, ASC, encabeza el ranking emocional del sector (el 40% de sus clientes son fans, frente a un 0% de "opponents"). Le sigue de cerca Generali y FIATC, con una vinculación emocional por encima de los 60 puntos, según el índice EMO Index, el termómetro que mide las emociones en un intervalo de -100 a +100. Cigna y DKV son las siguientes en el ranking con 55,2 y 53 puntos, respectivamente. En el caso de Cigna, un puesto muy bien logrado por su alto índice de fans (29%) frente a un reducido 1% de opponents entre sus clientes. Estas aseguradoras fueron las cinco ganadoras de los premios #EMOtionalFriendly Health Companies '19, con un galardón diseñado por la artista Verónica Mar.

En cuanto a datos del sector, se reveló que la emoción positiva más experimentada por los usuarios de seguros de salud (independientemente de cuál sea su compañía) es la tranquilidad, presente en el 77,6% de los clientes. Le sigue de cerca el agradecimiento, experimentado por el 62,8% de los clientes y la alegría, presente en el 59,5% de los casos. La emoción positiva más difícil de generar, el orgullo, está presente en el 48,4% de los clientes. Sin embargo, las emociones negativas que más se generan son: la decepción, presente en el 23,2% de los clientes; la irritación, experimentada por el 22,4% de los usuarios; y entre las menos se generan está la impotencia en un 19,9% de los casos y la inseguridad, presente en el 17,2% de los clientes.

Frente a estos resultados, la oportunidad de las aseguradoras de salud consiste en trabajar las emociones positivas, potenciando la tranquilidad y tratando de frenar la decepción, que es la emoción negativa con más peso, puntúa Gonzalo.

En cuanto a la comparativa del seguro privado frente a la Seguridad Social, destacan varios resultados. El primero, que la asistencia sanitaria pública genera mayor número de emociones positivas que negativas: destaca el agradecimiento en un 78%, la tranquilidad en un 73%, el orgullo en un 61% y la alegría en un 55%. Sin embargo, las deficiencias que perciben sus clientes duplican el número de emociones negativas generadas frente a los seguros privados. El tercer punto clave para las aseguradoras es que las emociones negativas de la Seguridad Social no están relacionadas con la atención médica, sino con los servicios de organización de la salud (la labor que desempeñan las aseguradoras). De modo que estas deficiencias del sistema público son la razón de ser emocional de las aseguradoras de salud y, a su vez, la ventaja competitiva que deben trabajar.

Antes de sumergirnos en el Emotional Customer Journey de los clientes de las aseguradoras de salud, lo primero que llama la atención es la motivación que empuja los clientes elegir una u otra compañía aseguradora, el precio. La influencia del precio en esta decisión está directamente relacionada con la falta de diferenciación entre compañías y, por supuesto, la razón principal por la que cambian de aseguradora.

Vicente Prades
Castelló de la Plana

"HABER TRABAJADO EN UNA ASEGURADORA ME PROPORCIONA UNA VISIÓN MÁS AMPLIA"

¿Cómo influye en su visión del negocio el hecho de haber empezado a trabajar en una entidad?
Realmente el hecho de haber empezado la actividad como empleado de una aseguradora te proporciona una visión más amplia, ya que al conocer el funcionamiento interno de la compañía te ayuda a la hora de saber presentar tanto operaciones para seguros nuevos como para tramitar los siniestros.

¿Cuáles son las ventajas de ejercer como corredor de seguros?
La principal es poder ofrecer la mejor opción al cliente para la contratación de la póliza con las mejores garantías y precio sin que haya obligaciones entre el mediador y la aseguradora, cosa que no se puede hacer si eres agente vinculado, ya que solo puedes ofertar de una única compañía ciñéndose a sus garantías y prima.

¿Sus clientes saben apreciar el asesoramiento profesional de su empresa?
Hay de todo. Muchos saben apreciar el trabajo y saben entender los limites de lo contratado, pero como en todas partes siempre hay quién no le gusta todo aquello que no es lo que él espera, sin atender a razones, y suele terminar la cosa mal.

¿Cómo se plantea Aseser la transformación digital?
Somos una correduría muy pequeña que funcionamos a través de clientes de seguros particulares. No hemos implantado ninguna pagina web, nosotros mantenemos el trato directo con el cliente incluso, somos mas de ir a su domicilio que hacerlo venir a nuestras instalaciones. Utilizamos los programas informáticos de las compañías y uno de gestión interna para control de pólizas siniestros y administración.

¿Cómo lleva el hecho de compartir empresa con otros socios?
Es como todos los negocios en general. Hay cosas buenas y malas, pero siempre más buenas. El poder ver una situación desde otra perspectiva siempre te ayuda a la hora de tomar decisiones.

¿Tenía algún precedente familiar en el sector asegurador?
No tengo ningún precedente dentro de mi familia. Es más, empecé en la actividad, como había comentado anteriormente, como empleado de compañía, pero hubo una época en la cual muchas de las compañías fueron liquidadas por falta de solvencia y fue cuando nos unimos varios profesionales creando la correduría y perdurando hasta hoy.

¿Se ha garantizado la sucesión en la próxima generación de su familia?
Desde hace unos años, por motivo de la jubilación de mi anterior socio, comparto la sociedad con mi hijo, el cual tiene el título de mediador de seguros, pero por motivos de preferencia, esta trabajando en la rama sanitaria y no tiene intención de continuar con la actividad el día que yo me jubile, motivo por el cual estoy pensando en fusionarme con otra correduría para que continúe dando el mismo trato que a día de hoy presto a mis clientes.

> "Muchos clientes saben apreciar el trabajo y saben entender los limites de lo contratado"

¿Qué motivos le llevó a colegiarse hace tan solo 12 años?
La jubilación de mi socio, ya que con que uno de la correduría lo hiciese era suficiente y el día que me quede con mi hijo me colegié yo.

¿Cuáles son los servicios colegiales que más emplea?
De todos los servicios que más utilizo son el de información general sobre temas administrativos, legislativos, cartas de condiciones, el departamento de atención al cliente o del defensor del asegurado para atender las quejas o reclamaciones y los cursos de formación.

Alejandro Montero
Valencia

"AGENTE DE SEGUROS EMPIEZA CON "A "MAYÚSCULA, LA MISMA LETRA QUE ASESORAMIENTO"

Pese a que no cuenta con antecedentes familiares en el sector, su trayectoria profesional se inició muy pronto. ¿Cómo fue?
Con 15-16 años, hice el seguro para mi primera moto con un agente profesional. La gestión me hizo sentir rápidamente identificado con la profesión, lo tuve claro; ví futuro en ella.
Usted se define como "Asesor Financiero" por su formación y experiencia profesional. ¿Es la tendencia que debería seguir toda la mediación?
Más que una tendencia, yo diría que es una necesidad. El asesoramiento es la razón de ser de todo agente profesional y el elemento diferenciador para no perder clientes frente a nuestro principal competidor: la banca.
¿Cómo ayuda un agente, a través de su asesoramiento a los clientes?
Digo con orgullo que me encanta mi profesión, y que Agente de Seguros empieza con "A" mayúscula, que además extiendo y amplío con otra "A"... la del Asesoramiento.
Conocemos a los clientes, personalizamos de forma correcta sus soluciones y las modificamos continuamente atendiendo a su evolución.
Sinceramente, no creo que haya mejor forma de ayudarles.
Trabaja en la agencia junto a su esposa. ¿Tener la familia cerca ayuda?
Soy un privilegiado, dado que mi socia, esposa y principal apoyo, la conocí en el sector y por aquel entonces, ya estaba considerada una gran profesional de reconocido prestigio.
Era agente de Banco Vitalicio y había iniciado su carrera con 22 años en un Plan de Carrera.
Con sinceridad y verdadero orgullo, siempre digo que no es que tenerla cerca me sea de ayuda, es que ella es el verdadero Pulmón y Corazón de nuestra agencia y que nuestro éxito e increíble trayectoria profesional, siempre ha estado basado y apoyada por la simbiosis perfecta entre nosotros.
Gracias María, no sólo por estar siempre ahí, sino por la forma en la que siempre estás.
Generali organizó hace dos años un concurso a nivel mundial para premiar la transformación digital de las agencias, en la que participaron 82.000 agentes. Obtuvieron el tercer premio. ¿Cómo lo hicieron?
Debo reconocer y agradecer públicamente, el proyecto de transformación digital ofrecido por Generali y al cual nos sumamos, siendo crucial en la evolución de nuestra agencia. Con sus herramientas digitales y programas de gestión comercial, hemos alcanzado los objetivos de una forma rápida y de fácil cuantificación.
Gracias a este programa, hemos dado un salto en procesos y transformación digital, eliminando el archivo físico, adaptando nuestros hábitos a las herramientas digitales y programas de gestión, mejorando el Rating de los clientes y apoyados en la movilidad y gestión fuera de las oficinas.
El conjunto de mejora en procesos y hábitos, ratio pólizas, % de caída, crecimiento, varios premios y distinciones en Generali por la calidad de nuestra cartera, nos llevaron a esa gran final en Roma, representando a España y logrando obtener ese magnífico tercer puesto a nivel mundial.

> "Debo reconocer y agradecer públicamente, el proyecto de transformación digital ofrecido por parte de Generali"

En contra de lo que se cree del poco uso de los servicios colegiales, su caso es paradigmático. ¿Qué usos hace y porqué recomendaría colegiarse?
Las píldoras formativas, consultas jurídicas, nuestra querida LOPD, el P.E.M., mi póliza de RC, prácticas con la Uni, autentificaciones...
Añadiría, un coste de colegiación no elevado y además fácilmente amortizable, el sentimiento de pertenencia y el Plus de Confianza que genera en mis clientes.

Jalance

VISTAS A LA HISTORIA

Jalance es un municipio del interior valenciano con una topografía montañosa, en el que coinciden importantes unidades orográficas (la sierra del Boquerón, la muela de Cortes o la muela de Jalance entre otras). Montañas surcadas por los valles de los ríos Cautabán y Júcar. La variedad paisajística es enorme y en su entorno natural se esconden rincones de gran belleza como los Cañones del Júcar, la cueva de Don Juan o las piscinas naturales del Júcar.

La ruta por Jalance la iniciaremos por la Iglesia Parroquial, dedicada a San Miguel Arcángel y construida en 1736, sobre el solar de otra más antigua, momento en el que se le añade la torre campanario. La iglesia se encuentra en la parte más alta de la población, en la falda del Cerro del Castillo. La anterior iglesia resultó de la transformación, en 1535, de la mezquita de Xalans. Al comienzo de la Guerra Civil, en 1936, fue incendiada y saqueada, y entre las pérdidas se encontraban los libros del archivo eclesiástico desde 1623. El edificio es de estilo barroco, de una sola nave, con capillas entre contrafuertes y cubierta con bóveda de medio cañón. En el lado del evangelio se alza la torre campanario con planta cuadrangular de un solo cuerpo estructural. Sobre la puerta adintelada se encuentra una hornacina que alberga la imagen del titular.

Al sur de la población y en lo alto de un pequeño cerro que rodea la calle Calvario, se encuentra la ermita de San Miguel. Fue construida en 1880. Se trata de un único edificio de planta cuadrada y con cornisa adornada por pináculos a los extremos. Posee una cúpula central de media naranja rematada por otra más pequeña que alberga la campana. Sobre la puerta se encuentra la fecha de construcción y el nombre de la ermita, y más arriba, en azulejos, la imagen de San Miguel. En la ermita y su entorno se han llevado a cabo algunas obras de mejora y acondicionamiento. Las últimas de

trascendencia fueron en 1991 con la sustitución de los pasos, y en 1993 con la mejora de la subida con escalones y muros. Cada 29 de septiembre se celebra San Miguel con un traslado del santo a la iglesia donde se realiza solemne misa. Al finalizar se reparten los tradicionales rolletes de San Miguel y seguidamente romería hasta la ermita.

En la cima del cerro, a cuyos pies se encuentra la villa, se alza este castillo de origen árabe, que tuvo relativa importancia en la época medieval por su situación fronteriza entre ríos. Hoy está arruinado, pero todavía se conservan bastantes lienzos de murallas, restos de torreones y la base de la torre del homenaje. Las murallas fueron restauradas en el siglo XIX para dar cobijo a las gentes durante las guerras civiles entre carlistas y liberales. El castillo corona el cerro sobre el que a sus pies se extiende el casco urbano de Jalance. Su construcción se remonta al siglo XI, sobre las ruinas del poblado íbero, con el objetivo de proteger a los habitantes y la frontera del reino. La planta del castillo es irregular, completamente adaptada a la morfología del terreno. Todo el recinto estaba protegido por una potente muralla de casi 200 metros de longitud y defendido por ocho torres semicirculares. Se diferencian dos partes: la celoquia, parte central y más elevada del castillo, y la albacara que, rodeando a esta primera, servía de refugio a la población. En el interior hay restos de tabiques realizados con yeso y cañas, estructuras que nada tienen que ver con el origen del castillo. Se trata de la última remodelación llevada a cabo en 1835 con motivo de la primera guerra carlista.

La Cueva de Don Juan es uno de los grandes atractivos de Jalance. Se trata de una cueva de especial interés geológico, situada a unos doce kilómetros de la localidad por pista asfaltada. El acceso se encuentra en buenas condiciones y perfectamente señalizado. En este trayecto se pasa por parajes atractivos y de singular belleza (loma del Picazo, loma de los Capellanes, los cañones del Júcar, el Campichuelo, etc.), rodeados por una masa boscosa formada principalmente por pinos carrascos, pero donde los madroños, con sus jugosos frutos, tienen una gran presencia.

La cueva se enclava en la margen derecha de un barranco afluente del río Júcar, zona de abrupto relieve y encajados cursos fluviales, que ofrecen al visitante unas vistas panorámicas en un entorno rodeado de naturaleza y belleza, vistas que se pueden obtener desde cualquiera de los miradores acondicionados por la Agencia Valenciana de Turismo que se encuentran de camino hacia la cueva.

FICHA:

Localidad: Jalance

Comarca: Valle de Ayora-Cofrentes

Distancias: Castellón, 174 km. Valencia, 110 km. Alicante, 133 km

Como llegar: A través de A3 (salida Requena) tomando la N-330.

Qué visitar: Iglesia Parroquial de San Miguel Arcángel, ermita de San Miguel, castillo, cueva de San Juan

ADMINISTRADORES Y DIRECTIVOS. RESPONSABILIDAD Y SEGURO DE D&O

FICHA:

Título: Administradores y Directivos. Responsabilidad y Seguros D&O

Autores: Gonzalo Iturmendi Morales y José María Elguero Merino

Edita: AGERS

Año: 2019

ISBN: 978-84-09-11695-9

Precio: 26 € (IVA y gastos de envío nacionales incluidos) a través del correo administracion@agers.es.

El libro "Administradores y Directivos. Responsabilidad y Seguros D&O", escrito por Gonzalo Iturmendi Morales y José María Elguero Merino y editado por AGERS, es un instrumento imprescindible para la puesta al día tanto en el régimen de la responsabilidad civil de los administradores y directivos de las sociedades de capital y su aseguramiento. Se trata de una de las cuestiones más actuales del derecho civil y mercantil, desde la aprobación de la Ley de Sociedades Anónimas en 1989.

El progresivo endurecimiento de sus responsabilidades, las facilidades procesales para reclamar a los altos cargos por presuntas negligencias y el interés de la judicatura por el tema, hace que la responsabilidad civil de los D&O´s esté de permanente actualidad.

Las reformas del Código Penal, la aprobación de la Ley 1/2019 de Secretos Empresariales, las obligaciones tributarias de la sociedad y la gestión social de la empresa en el más amplio sentido, acreditan su importancia.

Gonzalo Iturmendi es abogado y director del Bufete Iturmendi y Asociados, además de secretario general de AGERS. Por su parte, José María Elguero es subdirector de Marsh, S.A. y Doctor de la Facultad de Derecho, de la Universidad Pontificia de Comillas.

DIRECTORIO

Todo el cuidado de tu salud en la palma de tu mano

Blua, el seguro médico digital:
videoconsultas, analítica a domicilio... Y mucho más

ESTAMOS
CONECTADOS A TI
Somos fans de la vida

blua

Sanitas
PARTE DE Bupa

96 393 8629 rsaiz@sanitas.es

DKV Salud

Para toda la vida

10% de dto.

¡Y además 10% adicional en 2019 y más descuentos hasta 2022!

¡NOVEDAD! Asumimos preexistencias no graves*

*Previa declaración de salud

DKV PYMES

De 16 a 25 asegurados

Tantas opciones de seguro como empleados puedas tener

Sabemos lo importante que son para tus clientes sus empleados: darles lo que necesitan para motivarles y que adquieran un mayor compromiso. En DKV les ayudamos a conseguirlo.

Y más descuentos para Pymes de más de 25 asegurados

Cuídate mucho