



# MEDIA DORES

DE SEGUROS

## VALENCIA CELEBRA LA PATRONA

*El Colegio de Valencia otorga por primera vez su premio Casco a Zurich Seguros*

## UNA GRAN OPORTUNIDAD FORMATIVA

*El Curso Superior de Seguros, a través de sus protagonistas*

## Y ADEMÁS...

*Rentas colectivas: una bonificación laboral positiva para las plantillas... y los mediadores | Páginas 14 y 24-25*



**QUE UN SINIESTRO  
NO TE DEJE K.O.  
TE ADELANTAMOS EL  
PAGO PARA QUE TU  
EMPRESA NO PARE.**

Zurich galardonada  
con el Premio Casco  
2019 del Colegio  
de Mediadores de  
Seguros de Valencia.


**ZURICH SEGUROS PARA EMPRESAS.  
#IMPARABLES.**

  
**ZURICH®**

# SUMARIO

PUBLICACIÓN BIMESTRAL  
JULIO-AGOSTO 2019

Nº 96

 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  
colegio@valenciaseguros.com

#### CONSEJO DE REDACCIÓN

Presidenta  
Mónica Herrera del Río

#### COORDINADOR

Rafael Perales Bellver

#### PUBLICIDAD

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

#### PRODUCCIÓN GRÁFICA

Maquetación:  
Franquicia Número Siete

#### IMPRESIÓN

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

#### DEPÓSITO LEGAL

V-3728-2003

DIFUSIÓN  
GRATUITA

## 4

### SERVICIOS COLEGIALES

## 16

### FORMACIÓN

Curso Superior de Seguros: puerta de entrada al sector  
Benidorm acoge una jornada sobre disrupción tecnológica

Alejandra Somalo se incorpora a la comisión de Formación del Colegio de Valencia

Jornada sobre el seguro de embarcaciones en Dénia

Reunión del claustro de profesores del Curso Superior de Seguros de Valencia

Entrevista a Javier Álvarez (AGERS)

## 26

### ACTIVIDAD COLEGIAL

Entrevista a Jorge Benítez, presidente de AEMES

Visita de Pedro Navarro (AXA) al Colegio de Valencia

Entrevista: José Joaquín Sánchez, delegado territorial Levante de Mutua de Propietarios

Segunda edición del torneo de pádel del Colegio de Castellón

Entrevista: Joaquim Miró, director territorial Valencia de Mapfre

Entrevista: Julián García, director regional Comercial Levante de SegurCaixa Adeslas

Entrevista: Vicente Segrelles, director territorial Levante-Baleares de Zurich

## 5

### EDITORIAL

## 24

### ASESORÍA

Análisis de retribuciones a empleados y colaboradores para aumentar el volumen de negocio del mediador. Por Juan Manuel Gracia. Mompó Despacho Jurídico

## 36

### ENTIDADES ASEGURADORAS

Concierto solidario de ASISA en Alicante

Previsora General inaugura cuenta en Instagram

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales

Entrevista: Sergio Alonso, director territorial de Previsora General

Convenio entre Cristalbox y el Colegio de Valencia

La cuenta en Twitter del Colegio de Valencia, una de las más influyentes del sector

Entrevista: Julio Pérez, director territorial Levante Sur corredores de Plus Ultra

Mutua de Propietarios y el Colegio de Alicante renuevan su colaboración

Entrevista: Santiago Gómez, director comercial de FIATC

Visita de Previsora General al Colegio de Castellón

## 6

### TEMA DE PORTADA

Celebración de la Patrona del seguro del Colegio de Valencia



Especial empresas: situación de las rentas colectivas

## 38

### NOTICIAS DEL SECTOR

Nuevo ranking de Innovación Aseguradora

Miquel Lorente, nombrado nuevo director general de Economía

El sector asegurador incrementa un 2,16% el volumen de primas en 2018 según el informe anual de la DGSFP

## 40

### PROFESIONALES, DE CERCA

Ernesto Chuliá (Torrevieja)  
Mónica Mulet (L'Alcora)

## 42

### RECOMENDACIONES DIRECTORIO

Nueva edición del Diccionario Mapfre de Seguros

## ➤ 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", premio "Rotllo", Semana del Seguro, Semana Mundial, Forinvest, colaboración con ONGs, relaciones con instituciones y otras asociaciones profesionales y campañas publicitarias institucionales.

## ➤ PUBLICACIONES

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

## ➤ CÓDIGO DEONTOLÓGICO

Código Deontológico de la Mediación de Seguros.



## ➤ ALICANTE

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

## ➤ CASTELLÓN

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

## ➤ VALENCIA

C/ Mícer 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

# UN SECTOR MÁS UNIDO QUE NUNCA

El pasado mes de junio en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia celebramos, como es tradición, el acto en homenaje a la patrona del seguro. Una vez más tuvimos la ocasión de reunirnos en El Puig un gran número de profesionales del sector,

tanto mediadores como pertenecientes a compañías y a otras empresas que nos ayudan en el día a día. Durante esa tarde-noche tuvimos la ocasión de comprobar algo muy importante: que el buen ambiente y la camaradería entre todas las personas que estamos implicadas en el sector asegurador son una constante. Así lo atestiguaron todos con su presencia, y también el Colegio, que entre los homenajes que rindió incluyó el reconocimiento a Juan Carlos Martín de Lucía y a Antonio Veiga, recientemente jubilados de sus tareas en sus respectivas entidades. Se trató de un gesto que quisimos tener con dos personas que siempre han sido, desde sus responsabilidades en sus aseguradoras, cercanos con la mediación, que entendieron perfectamente que desde la colaboración podemos trazar un camino juntos de prosperidad para la mediación profesional de seguros, que es lo mismo que decir para todo el sector asegurador.

Entre los homenajes que tributamos el pasado 27 de junio también incluimos la concesión del premio l'Estimat a Enrique Rico, que también se ha jubilado recientemente con una hoja de servicios impecable al frente de Unión Alcoyana. Y, junto con ellos, el premio Casco que, por primera vez, se ha ganado Zurich con su esfuerzo por la potenciación del canal mediado, nos indica claramente que el camino lo debemos hacer juntos, mediadores, entidades y empresas

proveedoras del sector. La unidad es la receta para el éxito, tal como también señaló nuestro querido Julio Herrero, nuevo colegiado de honor de Valencia, o como muchas veces ha expresado Rafa Mansanet, con quien celebramos sus primeros 25 años de colegiación. Pero para transitar este camino los mediadores, y los colegios en particular, debemos seguir trabajando duro, y prestando mucha atención a las necesidades de nuestra profesión. En este sentido la formación ocupa un lugar de primer orden en nuestras prioridades, empezando por la puerta de acceso al sector que supone el Curso Superior de Seguros, sobre el que pueden leer un completo reportaje en este número de Mediadores de Seguros, así como otras iniciativas de las que también nos hacemos eco en estas páginas. Especialmente destacable es el esfuerzo del Colegio de Alicante por acercar la realidad de productos especializados a sus colegiados fuera de la ciudad de Alicante, algo que la institución encabezada por Eusebio Climent tiene una larga experiencia, o el Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros que apoya el Colegio de Valencia, y que es realidad gracias al entusiasmo de los profesionales de Aprocese, impartido por Agers y enmarcado en la oferta formativa de la Universidad CEU-Cardenal Herrera. Esta iniciativa formativa es otra de las demostraciones de que la colaboración entre los diferentes actores de la mediación obtiene unos resultados óptimos para todas las partes, por lo que desde los Colegios profesionales seguiremos prestando todo nuestro apoyo a este tipo de acciones.

Por último, quisiera dar la bienvenida en nombre de todos los mediadores de la Comunidad Valenciana a Miquel Lorente, el nuevo director general de Economía de la Generalitat Valenciana, que fue nombrado a finales del mes de julio y que toma el testigo a Paco Álvarez, que siempre entendió mejor que nadie el papel de los mediadores en la economía y al que le estaremos eternamente agradecidos por su cercanía.



# LOS MEDIADORES VALENCIANOS CELEBRAN EN HERMANDAD LA PATRONA DEL SEGURO



**De nuevo la mediación valenciana se citó en la localidad de El Puig para asistir al acto anual en honor a la patrona del seguro organizado por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia.**

Como viene siendo habitual desde hace unos años, el acto institucional se programó por la tarde, con el fin de que las personas asistentes pudieran disfrutar del cóctel y la posterior cena servida en los salones de Campo Aníbal. Los más de 200 asistentes tuvieron la oportunidad de compartir una jornada en la que la emotividad fue una de las notas dominantes, gracias a los diferentes reconocimientos otorgados durante el mismo, como los premios Casco y l'Estimat para Zurich y Enrique Rico, el reconocimiento a Julio Herrero como Colegiado de Honor, a Rafa Mansanet por su 25 aniversario de colegiación o a Juan Carlos Martín de Lucía y Antonio Veiga por su reciente jubilación. Y, por supuesto, sin olvidar la bienvenida a los nuevos colegiados y la entrega a los alumnos del Curso Superior de Seguros de sus orlas acreditativas.

Tal como señaló en su discurso la presidenta del Colegio, Mónica Herrera, “es un privilegio contar con vuestra complicidad y generosidad, y hacer de esta tradicional cita nuestro punto de encuentro para todos los compañeros mediadores de la provincia y también para todo el sector asegurador”.

El acto contó con la presencia de Jesús Valero, Jefe de la Unidad de Mediación en Seguros Privados; Jorge Benítez, presidente de AEMES; Maciste Argente, presidente de FECOR; Juan Remolí, vicepresidente de AUNNA; Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante; Jesús Redón, vicepresidente del Colegio de Castellón; Álvaro Olmos, presidente de ACS-CV; Martín Julián Rojo, presidente de APROCOSE, y del director de Forinvest, Alejandro Roda, además de representantes de entidades aseguradoras y de empresas del sector.

# LA NUEVA PROMOCIÓN DE MEDIADORES RECIBE SUS ORLAS ACREDITATIVAS

Durante el acto José Cebrián, de la comisión Técnica y de Ordenación del Mercado del Colegio de Valencia, dio la bienvenida a los nuevos colegiados, y los miembros de la comisión de Formación José Vicente Grau y Alejandro Fuster hicieron entrega de las orlas y orlines al alumnado y claustro del Curso Superior de Seguros del Colegio de Valencia que recientemente han finalizado sus estudios.

Los alumnos que recogieron sus orlas fueron Braulio Pastor, M<sup>a</sup> Teresa Tortajada, Carlos Requena, Silvia Mateu, Ines Vallcanera, Jorge Sanz, Amelia Peris, Fco. Javier Alonso, Verónica Briz, Maria Alemany, y Steffen von Laufenberg. Además de los presentes en el acto realizaron el curso los alumnos David Barea, Eva M<sup>a</sup> Camarero, Carlos



Cuixeres, Javier Ferrero, César Ganga, José Ramón Gaspar, Isabel González, Raquel Llorens, Concepción Llorens, Francisco Tomás Martí, Eva Martín, Joaquina Martínez, Antonio Pastor, Mario Pérez, Carlos Requena, Jorge Sanz, Samuel Sáiz, Luis Alberto Selfa

y M<sup>a</sup> Inés Vallcaner. Los alumnos del Grupo B que han completado sus estudios fueron Amelia Peris, Marta Nova y Enrique López. Por parte del claustro de profesores recogieron sus orlines Jesús Valero, Eva Bayarri, José Ramón Arce, Juan José Marquez e Ignacio Beneyto.

## BIENVENIDA A LA SAVIA NUEVA DEL COLEGIO DE VALENCIA

José Cebrián, de la Comisión Técnica y de Ordenación del Mercado del Colegio de Valencia, dio la bienvenida a los colegiados que se han incorporado a la institución durante el último ejercicio. En su intervención recordó que “toda profesión se debe guiar por unos criterios deontológicos que regulen los deberes de la actividad, que indiquen a grandes rasgos y, en el caso de los mediadores de seguros nos guiamos por un código específico que fija la actuación que debemos tener ante nuestros clientes, y que nos diferencia, por el compromiso profesional que supone, de otros canales de

distribución”. Cebrián añadió que “la mejor bienvenida que el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia puede brindar a las personas que se han colegiado en el último ejercicio es hacerles entrega del código deontológico de los mediadores de seguros que, más allá que un bonito cuadro para sus despachos, será un faro que les guíe por el buen proceder para con sus clientes”.

Los colegiados que recogieron su código en el acto de la patrona fueron Carolina Herrero, M<sup>a</sup> José Alonso, Marta García y José Luis Navarro



De izquierda a derecha, Carolina Herrero, M<sup>a</sup> José Alonso, Marta García y José Luis Navarro



## HOMENAJE A RAFAEL MANSANET EN EL 25 ANIVERSARIO DE SU COLEGIACIÓN



*Rafa Mansanet posa junto al vicepresidente Jorge Benítez con el galardón.*

“Dijo Miguel de Unamuno que el modo de dar una vez en el clavo es dar cien veces en la herradura. Y eso solo se consigue trabajando mucho y durante mucho tiempo, tal como lo han hecho las personas que acto seguido vamos a homenajear”. Así comenzó Jorge Benítez, vicepresidente del Colegio de Valencia, su intervención en el tradicional homenaje a los colegiados que cumplen sus bodas de plata como integrantes de la institución. El indudable protagonista de este homenaje fue Rafael Mansanet, que “no solo cumple 25 años como colegiado, sino que además ha formado parte durante dos legislaturas de la junta de Gobierno del Colegio como responsable de Formación. Una etapa en la que tuve el honor de coincidir con él y de comprobar que se trata de un profesional excelente y, lo más importante, una gran persona”. Para Benítez, “el homenaje que le tributamos hoy por sus primeros 25 años en el Colegio no puede ser más merecido”. Por su parte Mansanet declaró que “lo que queda de estos 25 años es la institución y el compromiso de cada uno de nosotros por hacer cada vez el Colegio mejor”.

## EL PREMIO L'ESTIMAT RECONOCE LA ENTREGA AL SECTOR DE ENRIQUE RICO



Otro de los reconocimientos entregados durante el acto institucional fue el premio l'Estimat, que este año distinguió la trayectoria de Enrique Rico Ferrer, exconsejero delegado de Unión Alcoyana Seguros hasta su reciente jubilación, quien enfatizó que su entidad “siempre ha hecho defensa de los mediadores, porque para nosotros lo importante son las personas”. Además, señaló que “el premio no lo he ganado yo, sino toda la entidad con su esfuerzo diario, luchando en un entorno difícil”. Rico, con humor, también señaló a los mediadores presentes que “ustedes, como yo, no han trabajado casi nada, porque trabajar a gusto no es trabajo”.

## LOS COLEGIADOS VALENCIANOS OTORGAN POR PRIMERA VEZ A ZURICH EL PREMIO CASCO

Eva Bayarri, secretario del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, procedió a dar lectura al acta de la junta de gobierno de la institución en la que se revelaba uno de los grandes momentos del acto institucional en honor a la patrona del seguro: el nombre de la entidad aseguradora ganadora de la XXIII edición del premio Casco. En esta ocasión los colegiados valencianos concedieron con sus votos el premio Casco a Zurich, que por primera vez logra este galardón de carácter anual.

El premio, que la entidad consiguió tras imponerse a Reale y Axa, fue recogido por Vicente Segrelles, director territorial Levante Baleares de Zurich. Segrelles reconoció que “es un día muy importante para Zurich y para mí, tras 24 años en la territorial y tres premios Casco y otras tres nominaciones al Casco”.

El director territorial de la entidad galardonada también puso en valor la iniciativa del Colegio de homenajear a Juan Carlos Martín de Lucía y a Antonio Veiga, “porque a las compañías nos hace mucha ilusión que los Colegios os acordéis de nosotros”.

El premio es para Segrelles “la prueba de que cada año que pasa sonamos mejor en la mediación”, y dedicó el premio “a los que me habéis votado, a mi equipo y a mis corredores”, además de tener un recuerdo especial para directivos colegiales como Mariano Hernanz, Ignacio Soriano y Antonio Fabregat.



## EL COLEGIO HOMENAJEA A JUAN CARLOS MARTÍN DE LUCÍA Y A ANTONIO VEIGA



El Colegio de Valencia tributó homenaje a dos directivos de entidades aseguradoras muy ligados a la mediación y que recientemente han accedido a una más que merecida jubilación. Juan Carlos Martín de Lucía, de Generali, y Antonio Veiga, de Allianz, destacaron la importancia de unas distinciones especiales que viene de la Mediación para poner en valor el trabajo desde las entidades aseguradoras.

Martín de Lucía agradeció el reconocimiento y manifestó su “sorpresa por el hecho de que el Colegio se haya acordado de nosotros” tras 39 años en el sector.

Por su parte, Veiga aseguró que “este reconocimiento tiene mucho valor por venir de los mediadores, y es un honor recibirlo”, además de recordar que el único objeto que se llevó del despacho tras su jubilación fue el premio Cascote que recibió del Colegio hace unos años.



*Juan Carlos Martín de Lucía y Antonio Veiga recogen el reconocimiento del Colegio de Valencia*



## JULIO HERRERO, COLEGIADO DE HONOR

Julio Herrero fue nombrado Colegiado de Honor en reconocimiento a su trayectoria en la institución, en la que formó parte de diferentes juntas de gobierno. Herrero, que en 2013 recibió el premio l'Estimat, se ha jubilado recientemente, y enfatizó en su discurso de agradecimiento que “todos debemos estar colegiados porque es un sello de calidad para nuestros clientes”, además de añadir que “no me arrepiento de todas las horas invertidas en el Colegio”, poniéndose a disposición de los compañeros para aportar su prolongada experiencia. La presidenta Mónica Herrera y el vicepresidente Jorge Benítez fueron los encargados de entregar a Herrero la placa conmemorativa de su nombramiento como colegiado de honor.





## MÓNICA HERRERA: “SOMOS EL SEGUNDO COLEGIO DE ESPAÑA”

La presidenta del Colegio de Valencia, Mónica Herrera destacó en su intervención el inicio de las obras de remodelación de las instalaciones colegiales, subrayando que “el Colegio, como casa de todos, como origen y lugar de unión, merece una profunda reforma y me alegra poder comunicaros que la podremos desarrollar íntegramente con los recursos propios del Colegio, gracias a la excelente labor desarrollada por las juntas que nos han precedido”. Con ello, “el Colegio se convertirá en un espacio moderno y adaptado a lo que requiere la institución en la actualidad, tanto por el número de colegiados como por las actividades que llevamos a cabo durante todo el año”, como las acciones formativas, encabezadas por el Curso Superior de Seguros.

Según la presidenta de la institución “gracias a nuestro Colegio muchos de nosotros hemos crecido personal y profesionalmente. Aún recuerdo la primera vez que entré en el Salón de Actos: en aquel momento me impresionó su elegancia y magnificencia.

Pero han pasado 30 años y pensamos que el Colegio debe acompañarnos también en el tiempo, para dar su mejor imagen, y que nuestros colegiados sientan el mismo orgullo y respeto que nosotros hemos sentido”.

Mónica Herrera también puso en valor la cifra de colegiados, que este año ha llegado a los 545 haciendo que el Colegio de Valencia sea “el segundo de España, algo de lo que estamos tremendamente satisfechos, y creo que los compañeros estais valorando que estamos haciendo las cosas bien”.

Asimismo destacó la celebración del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros por la Universidad CEU Cardenal Herrera, que ha sido pionero en la Comunidad Valenciana. Una iniciativa de Aprocose y a la que el Colegio ha dado su apoyo, del que subrayó que “su éxito ha sido una demostración de que la colaboración entre el Colegio y asociaciones como Aprocose o Agers supone un impulso a iniciativas de alto valor añadido”. La presidenta del Colegio felicitó en su discurso a los galardonados con el premio Casco

que recayó en Zurich y el premio l’Estimat otorgado a Enrique Rico, sobre el que destacó que “ha demostrado durante toda su trayectoria profesional su compromiso con la mediación y nos ha ofrecido desde Unión Alcoyana lo que los mediadores buscamos en una entidad aseguradora: cercanía, profesionalidad y productos siempre en evolución”. Este reconocimiento se hizo extensivo, igualmente, al resto de premiados y homenajeados, como Rafael Mansanet, Julio Herrero, Juan Carlos Martín de Lucía y Antonio Veiga.

Herrera finalizó rindiendo homenaje al director general de Economía en funciones, Paco Álvarez, que no continuará en el cargo y para el que la presidenta del Colegio trasladó “todo el cariño del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, deseándole toda clase de suerte en esta nueva y merecida etapa de su vida. Sus consejos- añadió la presidenta del Colegio- nos han hecho convencernos de nuestra labor social, y nos han concienciado de nuestra pertenencia al sector financiero”.

### VALERO DESTACA LA PROTECCIÓN DE LOS MEDIADORES A SUS CLIENTES

Con la noticia de la no continuidad del director general de Economía, emprendimiento y Cooperativismo, Paco Álvarez, el encargado de clausurar el acto en nombre de la administración autonómica fue Jesús Valero, jefe de la Unidad de Mediación de la Generalitat Valenciana. En su intervención alabó la “protección que los mediadores prestan a mucha gente, tanto empresas como familias, y también a sus colaboradores y plantillas, manteniendo cuidados a los asegurados”.







**asefa** seguros  
Una empresa del Grupo Asegurador **SMA**



La confianza  
del especialista



**DECENAL DE DAÑOS**

**TODO RIESGO CONSTRUCCIÓN**




**AVERÍA DE MAQUINARIA**

**REHABILITACIÓN TRIENAL**

**RESPONSABILIDAD CIVIL**

**RC PRODUCTO PLUS**

**GARANTÍA TRIENAL DE HABITABILIDAD**

-  Amplia experiencia en el proceso constructivo
-  Asesoramiento especializado y coberturas adaptadas a las necesidades de cada cliente
-  Servicio personalizado ofrecido por un equipo técnico multidisciplinar y altamente cualificado

Infórmese llamando al **91 781 22 23** o visítenos en **[www.asefa.es](http://www.asefa.es)**











## RENTAS COLECTIVAS: UNA BONIFICACIÓN LABORAL POSITIVA PARA LAS PLANTILLAS... Y LOS MEDIADORES

**El estudio “Estamos Seguros” en su edición de 2018 revela el importante peso de las rentas colectivas, esto es, rentas normalmente pagadas a personas que fueron trabajadores de empresas que instrumentaron compromisos por pensiones en favor de sus trabajadores.**

La mayoría de las rentas colectivas existentes en España provienen del proceso de constitución de compromisos empresariales a favor de sus trabajadores. En este proceso, en el que también puede y suele intervenir el diálogo social y la negociación colectiva, empresarios y trabajadores deciden lanzar esquemas en los cuales una parte de los excedentes de la actividad y de la masa salarial se emplazan en sistemas de previsión predefinidos, que van capitalizando una masa de ahorro de la cual se abonan, en este caso, pensiones a los trabajadores que dejan de serlo porque se jubilan.

El rentista colectivo tiende a ser una persona mayor porque, en su mayor parte, se trata de un jubilado. De personas que ya están en la etapa pasiva de la vida. Por esta misma razón, no ha de extrañar que la edad media de los beneficiarios de la base de datos sea de 79 años. Una edad que está reflejando un efecto importante, como es un cierto freno producido en la construcción del segundo pilar de la previsión.

La instrumentación de compromisos por pensiones a favor de los trabajadores de empresas recibió un importante impulso en la última década del siglo pasado y hasta 2002, año en el que venció el denominado proceso de exteriorización de dichos compromisos.

Sin embargo, después de dicho año el ahorro colectivo prácticamente no ha

crecido. Si lo hubiera hecho, probablemente en el colectivo de beneficiarios se habrían ido produciendo más entradas de personas con edades cercanas a los 65 años; como no ha sido así, o no lo ha sido en la medida necesaria, es por lo que la propia población de rentistas tiende a envejecer.

La distribución por edades de los beneficiarios de la base de datos presenta perfiles muy regulares y bastante ajustados a una distribución normal, efectivamente centrada aproximadamente en los 80 años.

Los beneficiarios que computa la base de datos perciben como media una prestación mensual de 664 euros. Ésta es la cantidad que el ahorro colectivo ha puesto a su disposición para completar su nivel de vida, uniendo la prestación a la pensión pública. Contando con una pensión media de jubilación para el Régimen General en el 2017 de 1.208,44 euros por 14 pagas, cabe concluir que las pensiones complementarias de segundo pilar muestran una capacidad de complemento de recursos que permite al jubilado tener un nivel de vida un tercio mejor. Exactamente igual que le ocurre a la pensión de reparto, la edad influye claramente en la magnitud de la prestación, dado que los beneficiarios más jóvenes tienden a tener prestaciones más elevadas, probablemente por estar referenciadas a situaciones salariales también mejores.



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

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



# CURSO SUPERIOR DE SEGUROS LA PUERTA DE ENTRADA AL SECTOR



**El verano es el momento adecuado para preparar las ediciones del Curso Superior de Seguros en los colegios de Alicante, Castellón y Valencia. Cada año, cientos de alumnos de toda España obtienen una llave que supone la puerta de entrada a la mediación profesional de seguros.**

La mediación profesional de seguros es un sector que se ha caracterizado por ofrecer una salida laboral estable y de calidad aún en los momentos más comprometidos para la economía. Por este motivo MEDIADORES DE SEGUROS ha querido conocer la opinión de tres personas directamente implicadas en el Curso Superior de Seguros desde diferentes puntos de vista. Así, hemos recabado la opinión de Anna Babadzhan, alumna del Curso Superior de Seguros de Alicante en la promoción 2017-2018; de Carlos Soria, director del Curso Superior de Seguros impartido en el Colegio de Castellón e integrante del claustro de Valencia, y de Alejandro Ferrer, docente del Curso en Valencia, quien subraya que la formación que reciben los alumnos “es muy completa, de calidad y actualizada a toda la vorágine legislativa que no es poca en nuestra profesión”.

Carlos Soria lo tiene claro: “podemos hablar de diversos motivos o razones para que los candidatos al Curso Superior se matriculen en el que impartimos a través de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros”. El primero de los que detalla es que los Colegios

“no venden títulos, ya que en nuestras aulas se imparten enseñanzas y se transmiten experiencias y valores personales y profesionales, indispensables en esta sociedad desnaturalizada que nos ha tocado vivir”.

Otro motivo, y no menos importante, es el acercamiento del alumno a la institución colegial, que se materializa en que desde la incorporación al Curso Superior el alumno adquiere los mismos derechos que un colegiado en relación con los eventos que organiza. Desde el punto de vista del alumnado Anna Babadzhan comenta que trabajaba anteriormente en el sector inmobiliario, en una empresa familiar, cuando decidieron diversificar sus actividades y explorar la actividad aseguradora, aún sin ningún antecedente familiar. Babadzhan se matriculó en el curso “porque quería cambiar de profesión, y el mundo de los seguros me parecía una vía interesante. He decidido empezar estudiándolo, ya que no tenía ningún conocimiento de la materia”.

## **Un Curso muy completo**

Desde el comienzo histórico de la impartición del Curso Superior, el



Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros como promotor legitimado para ello, puso énfasis permanente en el hecho de que se dieran las clases en los distintos centros con calidad, rigor y transparencia, tal como recuerda Carlos Soria.

En su opinión “se ha creado un nivel formativo muy notable, que está siendo modelo en el mercado privado de la enseñanza. Además, se han establecido los controles oportunos en relación con las asistencias de los alumnos, su aprovechamiento a través de los exámenes y con la docencia mediante el control de la valoración del profesorado”.

Sobre la impartición del curso Babadzhan valora “que tenga su parte presencial, para asegurarme de que no me voy a desesperar si no entiendo algo, y su parte online, para poder organizar mejor mi tiempo”, con lo que el curso se adapta a las necesidades del alumno perfectamente.

En este sentido, el temario del curso se ha ido adaptando a la evolución del sector. Carlos Soria lo sabe en primera persona, ya que participó en la nueva redacción, en el año 2015, cuando el Consejo General a través de su centro de formación CECAS, planteó una nueva redacción del temario que comprende el “Manual del Curso Superior de Seguros”. Soria apunta que “este trabajo arduo y prolijo en el que tuve el honor y el placer de intervenir junto a otros profesores de mi grupo, se cumplió con creces y el resultado ha sido una actualización de los contenidos formativos notabilísima junto a una modernización del formato y la maquetación, que hiciera más fácil la lectura comprensiva para el alumno.

Por su parte Alejandro Ferrer señala que “el alumno sale preparado con una buena base teórica que le dará seguridad y profesionalidad y que tendrá que ir complementando en el día a día con la ardua tarea comercial y de exigencia que el mercado asegurador tiene hoy en día, porque nuestro sector evoluciona a una velocidad de vértigo y continuamente salen nuevos productos para nuevos riesgos emergentes y nuevas legislaciones que hacen ampliar y modificar coberturas aseguradoras”.

#### **Importantes salidas laborales**

El Curso es la puerta de entrada a un

**“Se ha creado un nivel formativo muy notable, que está siendo modelo en el mercado privado de la enseñanza. Además, se han establecido los controles oportunos en relación con las asistencias de los alumnos, su aprovechamiento a través de los exámenes y con la docencia mediante el control de la valoración del profesorado”.**



**ANNA BABADZHAN**

Pertenece a la promoción 2017-2018 del Curso Superior de Seguros del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, incorporándose a continuación como colegiada. Anteriormente trabajaba en el sector inmobiliario, y tras la finalización del Curso ejerce en la empresa familiar como agente de Generali.



**CARLOS SORIA**

Nacido en Valencia, es arquitecto superior por la ETSAB y mediador de seguros desde 1984. Un año después se incorporó como profesor del Curso Superior de Seguros en Valencia desde 1985 y en Castellón desde 2000, del que es director. Fue redactor y colaborador pedagógico de parte del nuevo manual del GSS para el CECAS. Es premio APROCOSE a la Excelencia Profesional.



**ALEJANDRO FERRER**

Natural de Meliana, en 1995 creó la correduría de seguros V&A Ferrer, de la cual actualmente es gerente. Su línea de negocio está enfocada tanto a seguros de particulares como de empresas, dedicándose personalmente al seguro empresarial en distintos sectores y combinándolo con las labores de gerencia de la correduría.

*Sigue en la página 18*

Viene de la *página 17*

camino en el que la formación es parte imprescindible de la rutina diaria, por lo que es lógico que el alumnado sienta cierta inseguridad. No obstante, tal como apunta Anna Babadzhan, “empecé a hacer entrevistas de trabajo, y me di cuenta de dos cosas: la primera es que las compañías se mostraban muy interesadas al ver el Curso Superior de Seguros en mi currículum, porque eso significaba que no era un trabajo temporal para mí, y la segunda es que sabía las respuestas a las preguntas de examen que me hacían”. Algo que puede parecer extraño pero que, tal como nos cuenta Babadzhan “creo que lo hacían con la intención de hacerme entender que esta educación sin experiencia práctica no servía para mucho... ipero no conocían a mis profesores!”, en referencia a la excelente preparación que recibió en el curso.

Para Carlos Soria “el alumno que se forma a través del Curso Superior del CECAS, adquiere sin ninguna duda los conocimientos necesarios para poder ejercer la profesión, tanto desde el punto de vista legal como personal”. De hecho aunque la mayoría de los alumnos provienen del sector asegurador, apunta Soria, es cierto que “todos los años nos encontramos con lo que coloquialmente llamamos “alumnos profanos”, es decir personas que nunca han tenido contacto con el sector pero que se interesan en él por motivos laborales, y es algo muy curioso el hecho de que realizan el aprendizaje con una mente más abierta y no contaminada por las malas rutinas habituales”.

Una demostración de esa buena preparación es que Anna actualmente ejerce como agente exclusivo: “muchas aseguradoras ofrecen unos planes de carrera bastante atractivos, son una maravilla cuando estás empezando. Además de las comisiones, te aseguran una subvención cumpliendo los objetivos (razonables), y te premian con bonos, incentivos, etc. Elegí una compañía generalista para poder tocar la mayoría de los ramos de seguros, y poner en práctica todo lo que he estudiado”, argumenta Babadzhan, para quien el mayor punto de interés en el curso ha sido la teoría del seguro: “tanto la formación de las compañías, como los artículos y noticias que leo, los casos prácticos que veo en mi trabajo tienen que ver con conceptos y



temas concretos y no tendrían ningún sentido de por sí. Conociendo la historia y la evolución del seguro, los conocimientos se estructuran en la cabeza, y es mucho más fácil entenderlo, y explicarlo al cliente, que lo valora positivamente”.

### Una formación imprescindible

¿Por qué una persona que quiera trabajar como mediador de seguros debe cursar el Curso Superior de Seguros en un Colegio Profesional? Es la pregunta que hemos formulado a nuestros tres entrevistados para cerrar este artículo. Para Anna “creo que es totalmente imprescindible para poder ser un profesional del sector, y no un mero vendedor. Hablamos de seguridad, de cosas fundamentales: las vidas humanas, la salud, los grandes patrimonios... Me da demasiado respeto como para equivocarme. O para no poder corregir el error”.

Según Ferrer la formación que brindan los diferentes Colegios Profesionales “es mucho más completa y actualizada al mercado asegurador por la interacción continua que existe con las problemáticas aseguradoras coordinada con las distintas comisiones, así como por la cercana relación que existe con las compañías aseguradoras, todo ello complementado con foros, conferencias y cursos específicos”.

Anna abunda en esta cuestión, y considera que “aún habiendo cursado el curso, creo que es importante seguir formándose constantemente como en otras profesiones, porque las leyes y normativas cambian, los productos

evolucionan, las tecnologías avanzan”. En este sentido avanza que “tengo claro que voy a hacer el curso +Salud +Vida en Alicante”.

Otro aspecto que enfatiza Ferrer como docente del curso en Valencia es el nivel creciente del alumnado: “la verdad es que todos los años hago el mismo comentario, las promociones sucesivas van mejorando año a año en nivel académico, interés por el curso, y exigencia y dedicación, lo que hace que nuestro nivel de docencia también sea más comprometido y elevado”.

Por otra parte, como máximo responsable del Curso Superior de Seguros en Castellón Carlos Soria considera que “la enseñanza es algo que me ha llenado de satisfacciones, y también por qué no decirlo, de pequeñas amarguras que afortunadamente siempre han quedado minimizadas por aquellas”.

Para Soria “ha sido y es muy gratificante el ver cómo acaban y pasan las distintas promociones, cada una de ellas con su idiosincrasia particular, pero lo es también el comprobar que el vínculo de amistad que se forja en el aula durante un año lectivo, es duradero en el tiempo no muere y vuelve a aparecer en los encuentros que se dan pasados muchos años”. Unas impresiones que pueden corroborar los cientos de alumnos que han pasado durante todos estos años por el Curso Superior de Seguros y que son su mejor aval de cara a las futuras hornadas de alumnos que seguirán confiando en la formación ofrecida por los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de Alicante, Castellón y Valencia.



## BENIDORM ACOGE UNA JORNADA DEL COLEGIO DE ALICANTE SOBRE DISRUPCIÓN TECNOLÓGICA EN LOS SEGUROS PYMES Y CIBER



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante celebró una jornada formativa en Benidorm dentro del marco del **75 aniversario** de la institución. Durante la misma el presidente Eusebio Climent, hizo un resumen de los últimos acontecimientos y dio la bienvenida a los asistentes, que llenaron el aforo de la sala con mediadores de las comarcas de la Marina Alta y Baja de Alicante.

Bajo el título *Upsss y ahora qué?* se debatió con gran interés por parte del público la posible y futura reingeniería de los procesos en la contratación de los seguros de empresas e informando que siete de cada 10 empresas en la Comunidad Valenciana con un siniestro grave de incendio o inundación, no

tienen una buena cobertura de pérdida de beneficios y un plan de contingencias para la continuidad del negocio, por eso cierran definitivamente.

Con gran expectación por parte de los agentes y corredores se explicó las coberturas limitativas en los seguros de ciber, exponiendo casos prácticos sobre siniestros y resolviendo dudas.

La jornada contó con la participación de Zurich y Allianz. En concreto, por parte de Zurich estuvieron Vicente Segrelles, director territorial Levante-Baleares; Julio Moreno, suscriptor de empresas y ponente de la jornada; Javier Valls, suscriptor de empresas, y Julio Cantó y Julián Clausí, responsables de negocio en Alicante.

Por parte de Allianz participaron

Juana María Cardiel, directora de la delegación de Murcia y responsable de sucursales asignadas para el negocio de empresas; Javier Casells, como ponente y suscriptor de RC de empresas, y Roberto Cárcel, suscriptor de patrimoniales.

Araceli Valls, agente de seguros exclusivo, y Florentino Pastor, corredor de seguros, fueron los moderadores de la jornada. Ambos hicieron mención que la tecnología y la futura reingeniería de los procesos, es un medio de ayuda, pero no una tendencia de compra por parte del consumidor y aún queda un recorrido duro y largo para llegar a estos procesos, ya que muy pocas entidades aseguradoras invierten para la disrupción completa.

### ALEJANDRA SOMALO SE INCORPORA A LA COMISIÓN DE FORMACIÓN DEL COLEGIO DE VALENCIA

La colegiada valenciana Alejandra Somalo se incorporó en julio a la comisión de Formación del Colegio Profesional de Mediadores de Valencia, en la que formará equipo con Alejandro Fuster y José Vicente Grau.

El cometido de Somalo se centrará en contribuir al desarrollo de las acciones formativas de la junta encabezada por Mónica Herrera. Una de las primeras acciones es la preparación del Curso Superior de Seguros, cuya matrícula para los grupos A y B se ha abierto recientemente.

Alejandra Somalo realizó el Curso Superior de Seguros en la promoción 2017-2018, y actualmente ejerce como mediadora en la correduría de seguros familiar ASV.





## EL COLEGIO DE ALICANTE CELEBRA UNA JORNADA SOBRE EL SEGURO DE EMBARCACIONES EN DÉNIA

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante organizó en Dénia una interesantísima jornada sobre embarcaciones en el entorno espectacular de Balearia Port, acercando además la labor que realiza el colegio a profesionales por toda la provincia dentro de los actos del **75 aniversario**.

Asistieron más de 50 mediadores, principalmente de las comarcas de la Marina Alta y Baja, a los que se les ofreció un desayuno previo a esta jornada muy participativa y dinámica, inaugurada por el presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, Eusebio Climent, y en

la que se analizó el presente y futuro del seguro de embarcaciones. Las intervenciones corrieron a cargo de los representantes de las compañías Francisco Jover, de desarrollo de negocio de FIATC Seguros, y Enrique de Sanfélix, asesor de negocio de MAPFRE. Los moderadores fueron Mariano Hernanz, vicepresidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y Salvador Galán responsable de la comisión de Agentes. Una jornada a la que también asistieron Araceli Calvo y Florentino Pastor, responsables de la comisión de Comunicación y de formación de la institución, respectivamente. Durante la jornada se trabajaron las

posibilidades de un seguro obligatorio del que un 25% de las embarcaciones matriculadas no tienen. Un hecho que supone un peligro para el disfrute de este tipo de embarcaciones y ofrece la posibilidad de trabajar un mercado a través de la concienciación tanto a nivel de seguridad como económico. Además de profundizar en las garantías principales de este tipo de seguros. El Colegio continúa con esta jornada formativa celebrada en Dénia su programa diseñado con motivo del **75 aniversario** del Colegio de Alicante de acercar el trabajo y la dinámica del Colegio por toda la provincia de Alicante.

## EL CLAUSTRO DE PROFESORES DEL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS DE VALENCIA DESTACA EL INTERÉS MOSTRADO POR EL ALUMNADO DE LA ÚLTIMA EDICIÓN



El claustro de profesores del Curso Superior de Seguros del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia realizó en julio una reunión de valoración de los resultados de la edición recientemente finalizada y preparatoria para ultimar los contenidos de la próxima edición.

La comisión de Formación del Colegio, integrada por Alejandro Fuster, José Vicente Grau y Alejandra Somalo, señala que “el balance es muy positivo, ya que el alumnado ha superado con creces el compromiso por aprender y formarse”.

Según la comisión de Formación los alumnos que han participado «quieren convertirse en unos profesionales del sector de la mediación preocupados por ofrecer un asesoramiento basado en un gran conocimiento de los productos, y mantienen una preocupación constante por estar actualizados e informados de las novedades legislativas”. El claustro seguirá formado por Sergio Alonso, José Ramón Arce, Eva Bayarri, Ignacio Beneyto, Gonçal Estanyol, Alejandro Ferrer, Juan José Márquez, Jorge Pons, Enrique Rueda, Ángel Somalo, Carlos Soria y Jesus Valero. Esther Tolosa seguirá como coordinadora.



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:

**R 200**  
**AÑOS**

**Asisa Valencia**  
Carrer de l'Ambaixador Vich, 3

**asisa**

Sabemos cómo cuidarte

\*) 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



**Javier Álvarez**

Miembro de la comisión de Formación de AGERS



**El Curso Superior en gestión de Riesgos y Seguros encara su segunda edición, consolidándose en la Comunidad Valenciana. Para hablar de ello, y de la necesidad de afianzar el concepto en las empresas, hablamos con Javier Álvarez, responsable del programa de riesgos del curso.**

## “LA GESTIÓN DEL RIESGO ES UNA DISPOSICIÓN INTUITIVA DESDE QUE EL SER HUMANO TIENE CONSCIENCIA DE SERLO”

**¿Por qué es importante una correcta gestión de riesgos en las empresas?**

La gestión del riesgo es una disposición intuitiva desde que el ser humano tiene consciencia de serlo. Las empresas están sometidas al mismo instinto en tanto quieran cuidar sobre su existencia y evitar estar sometidas a los avatares del contexto exterior o la disciplina y cultura interior. La gestión del riesgo es la base del progreso social, empresarial y personal. Entender cuál es su práctica correcta, y aplicar la misma, es la garantía de este progreso.

**¿Está la gerencia de riesgos en un buen momento?**

El riesgo, como todas las actividades humanas y empresariales, tiene su propio ciclo de vida: desde evitación, hasta provocación. Los eventos de los últimos años, que se han llevado por delante a sectores enteros, han inducido un casi monocultivo a la evitación del riesgo. La regulación impulsa esta concepción castrante. Sin embargo, las oportunidades y el progreso están en superar estos estadios primitivos en la concepción del riesgo, por lo que cada día hay mayor inquietud en adoptar su carácter de oportunidad y hacer de ello la esencia de la diferenciación competitiva.

**¿Es una figura implantada o falta todavía una mayor cultura aseguradora en el mundo de la empresa?**

Como se expresa antes, riesgo es una percepción intuitiva. Pero para operarla y dominarla en nuestro favor, necesita ser estructurada y discriminada, de forma que se pueda gestionar con acierto. Esto requiere, además de método y técnica específica, objetividad y, en muchas ocasiones, somos malos observadores de nosotros mismos. Es por ello que la figura del gestor de riesgos, o la función de su gestión, resulta imprescindible en las empresas contemporáneas. El objetivo de ello es más complejo que maximizar la previsión: es optimizar la misma conforme a la incertidumbre afrontada. La cultura de riesgos (y dentro de ella, la aseguradora) necesita una completa transformación para dar cabida al entendimiento y complejidad de la nueva manera de competir.

**¿La figura del gestor de riesgos es solo para las grandes empresas o es independiente de su tamaño?**

Riesgo y gestión de riesgos existen en todas las empresas con independencia de su tamaño. Dependiendo de la singularidad de los riesgos previstos,

la necesidad de asignar esta función a personas o grupos específicos, varía con el estado de madurez de las prácticas empresariales. En muchos casos, tiene cabida la dotación de personas con esta función concreta. En otros, la cobertura de la función como servicio externo. E incluso, la combinación de ambas alternativas tiene sentido como refuerzo o desarrollo de madurez empresarial en momentos concretos para algunas entidades. Es el estadio de madurez de la práctica de riesgos, no el tamaño de la entidad, lo que delimita la necesidad, dedicación y localización de recursos.

**¿Cuáles son las nuevas amenazas para las empresas? ¿Están preparadas para hacerles frente?**

La sociedad actual está sometida a la gran disrupción producida por la tecnología. Ella está cambiando, y cambiará aún más, la manera de vivir, consumir y relacionarnos. Ella ha cambiado la manera de competir. Adaptarnos a las nuevas exigencias de competir que la tecnología impone, es la amenaza (u oportunidad) en los profesionales y las empresas. No se trata de tener más tecnología, sino de adaptar la misma a las expectativas de nuestros clientes y mercados. Es un problema de trans-



formación de habilidades según exigencias de nuestros clientes. Hoy es posible acomodarse a estas exigencias por el soporte de terceros. La gestión y riesgos de terceros será una habilidad fundamental para competir en los tiempos venideros.

**En este sentido, ¿cuál es el papel de AGERS en la promoción de esta cultura aseguradora?**

AGERS es una institución con más de 30 años de presencia en la sociedad española, dedicada a entender, estructurar, compartir y difundir la realidad y evolución de la gestión de riesgos, incluyendo la previsión aseguradora. Su misión es actuar como referencia intelectual, puesta en práctica y de debate, de las mejores prácticas en gestión de riesgos desde la experiencia de sus asociados, instituciones colaboradoras y alianzas nacionales e internacionales. Su despliegue de documentos, opiniones, libros, congresos, soporte personalizado y cursos, representan la activación constante del cumplimiento de esta misión. Esta activación se adapta a los nuevos entornos y modismos de los tiempos actuales, por lo que su formato y contenidos evolucionan con los mismos.

**El pasado año se celebró la primera edición del Curso Superior en Riesgos y Seguros de la CEU-UCH impartido por AGERS, una iniciativa que contó con el impulso de Aprocose y el apoyo del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia. ¿Qué valoración se realiza desde AGERS de esta primera edición?**

El curso CEU-UCH es un reto complejo, dado que involucra un Programa muy específico para profesionales de alto conocimiento de la práctica aseguradora. El objetivo del programa es la transformación del profesional asegurador, en un doble componente: a) cuestionando y debatiendo la mirada que tienen sobre los productos aseguradores de mayor demanda y emergencia en la actualidad; y b) cuestionando y debatiendo la aproximación y relación que tienen con sus clientes y prospectos. Como casi siempre, la experiencia personal y colectiva sobrepasó todo tipo de diseño previo. Los asistentes ya han evaluado el alcance inmediato de esta transformación en ellos, cuyos frutos han de verse en el tiempo y según los sedimentos florezcan. Para los ponentes, el aprendizaje mutuo y la experiencia ha sido inolvidable.

**¿Con qué objetivos se encara la segunda edición del curso?**

La experiencia obtenida en la primera edición del curso CEU-UCH ha conducido a reformar algunos de los módulos ofertados en esta segunda presentación: a) De un lado, la multiplicación de casos de negocio en cada una de las ponencias a desarrollar; b) De otro, impulsar el debate y trabajo grupal entre los asistentes, con motivo de que se produzca una mayor intensidad de aprendizaje y relación desde unos hacia otros, dado que representan experiencias muy ricas a tener en cuenta para cada argumento del curso y en su devenir profesional posterior al mismo.



*Javier Álvarez se dirige al alumnado durante la clausura del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros el pasado mes de mayo.*

Bloque I - RIESGOS			Programa	Bloque II - SEGUROS		
Módulo I	Empresa, Valor y Riesgo	4 octubre		<b>Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros</b>  Curso Superior PARA SEGUIR AVANZANDO  Colaboradores: A PROCOSSE, COLEGIO PROFESIONAL DE MEDIADORES DE SEGUROS DE VALENCIA	Módulo I	El Contrato de Seguro
Módulo II	Alcance Gestión del Riesgo (ERM)	11 octubre	Módulo II		Daños materiales 1ª parte	31 enero
Módulo III	Standards de Riesgos	18 octubre	Módulo III		Daños materiales 2ª parte	7 febrero
Módulo IVa	El proceso I. Identificación y Criterios	25 octubre	Módulo IV		Responsabilidad Civil (RC)	14 febrero
Módulo IVb	El proceso II. Valoración	8 noviembre	Módulo V		Responsabilidad Civil (RC)	21 febrero
Módulo IVc	El proceso III. Tratamiento	8 noviembre	Módulo VI		Seguros de personas	28 febrero
Módulo V	Capacidad y Apetito	15 noviembre	Módulo VII		Seguros de riesgos financieros	6 marzo
Módulo VI	Riesgos por Naturaleza	22 noviembre	Módulo VIII		Circulación de vehículos a motor	13 marzo
Módulo VII	Indicadores y Gobierno	29 noviembre	Módulo IX-a		El seguro de transportes	27 marzo
Módulo VIII	Cuantificación del Riesgo	13 diciembre	Módulo IX-b		El seguro de edificación, construcción	3 abril
Módulo IX	Caso práctico – Presentación y Defensa	10 enero 2020	Módulo X	2ª práctica: La gestión de siniestros de RC en el marco de la organización	24 abril	
Módulo X	Destapando la Siniestralidad Total: Cuantificación del Apetito.	17 enero 2020	Evaluación en formato test con presentación de un caso práctico; 8 de mayo			



# ANÁLISIS DE RETRIBUCIONES A EMPLEADOS Y COLABORADORES PARA AUMENTAR EL VOLUMEN DE NEGOCIO DEL MEDIADOR DE SEGUROS

**Juan Manuel Gracia**

Abogado de Mompó Despacho Jurídico



En este artículo Juan Manuel Gracia Tonda, abogado, del área jurídico-procesal de Mompó Abogados, responde a las dudas sobre la idoneidad de los colectivos como forma de aumentar el negocio de los despachos de mediación.

La retribución tanto a los colaboradores externos como a los empleados es uno de los aspectos más importantes que debe tener en consideración el mediador, ya que si no es lo suficiente atractiva puede desmotivar a la hora de captar clientela, y por el contrario si la comisión es muy elevada pone en riesgo la rentabilidad del negocio.

El salario mínimo a percibir por el empleado viene determinado en el convenio colectivo aplicable (en el caso de la mediación aplicable el Convenio colectivo de ámbito estatal para las empresas de mediación de seguros privados), el cual también regula las funciones a realizar por cada categoría laboral. La retribución del Colaborador externo viene determinada por las comisiones que se pacten en el contrato mercantil, siendo las funciones que desempeña principalmente la captación de clientela y las gestión de trámites administrativos sencillos entre el mediador y el tomador de seguro, sin que en ningún momento pueda realizar tareas reservadas al mediador. Tanto unos como otros deben tener un nivel de profesionalidad adecuado y acorde con las funciones que desarrolle, y deben de generar negocio para el mediador que los contrata.

Con el objeto de buscar potenciar las posibilidades de negocio y aumentar la cartera mediante la aportación de clientes por parte de los empleados

y los colaboradores externos, junto a esa retribución anteriormente señalada, también se pueden pactar unos incentivos que les motiven con el objeto de alcanzar unos objetivos beneficiosos para el mediador, siendo las bases de los mismos: pago de premios, identificación con el mediador y compromiso con el negocio.

El abonar a los empleados y colaboradores unos incentivos determinan unas ventajas que pueden redundar en beneficio del mediador, pues:

- Los incentivos enfocan los esfuerzos de los empleados y colaboradores en metas específicas de desempeño, proporcionando una motivación verdadera que produce importantes beneficios para éstos y el mediador.
- Los pagos de incentivos son costes variables que se alcanzan con el logro de los resultados.
- La compensación de incentivos se relaciona directamente con el desempeño de la operación. Si se cumplen los objetivos de operación (calidad, cantidad o ambas), se pagan los incentivos; de lo contrario, no se abonan.
- Los incentivos impulsan el trabajo en equipo cuando los pagos a las personas se basan en los resultados del equipo.
- Los incentivos son una forma de distribuir el éxito entre los responsables de generarlos

Estos incentivos pueden ser indivi-





duales o colectivos. Los incentivos individuales beneficiaran a aquellos que consigan mejores resultados en la aportación de los clientes o lleguen a las cuotas pre-establecidas de aportación de primas o clientes, valorándose individualmente el esfuerzo de cada uno de ellos. Por su parte los incentivos grupales se consiguen mediante los logros del equipo o alcance de los objetivos por la empresa o mediador; siendo especialmente valiosos para alentar la cooperación entre el distinto personal que depende del mediador, aunque tienen el riesgo de que algunos miembros del grupo tengan la sensación de que otros se llevan el premio por su esfuerzo. Por ello, cuando los resultados dependen poco o nada de la colaboración, los premios individuales podrían ser más convenientes. Para determinar cual es el valor del empleado o colaborador en la captación de clientes, se deben tener en consideración multitud de variables, tales como el volumen de clientes que aporta, el nivel de fidelización de los mismos, la calidad de las pólizas, el perfil del cliente al que puede llegar, etc..., indicando que todas esas variables determinaran la retribución que deba percibir derivado de la captación de la clientela.

Indicamos que estos incentivos no deben ser necesariamente mediante una retribución en metálico, pues también pueden darse mediante la

concesión a los empleados o colaboradores que logren los objetivos otro tipo de retribución como puede ser la contratación de determinados seguros como beneficiarios. En este sentido indicar que mediante el Convenio Colectivo se establece una obligación de contar con un seguro que cubra las consecuencias de muerte y el anticipo de capital en caso de incapacidad permanente absoluta, total para la profesión habitual y gran invalidez, para los trabajadores, no los colaboradores que al no ser personal laboral no se aplica el convenio colectivo a los cuales se les puede aplicar como incentivo. Además existen otros seguros que laboralmente no tiene la obligación el mediador de contratar, pero que pueden servir de incentivo para lograr una mayor implicación de los empleados y colaboradores en la empresa, tales como seguro de ahorro, asistencia sanitaria, seguro viaje, etc...; indicando que ofreciendo a través de estas mejoras sociales un reconocimiento laboral y de productividad se contribuye positivamente a la motivación de empleados y colaboradores para que aporten negocio al mediador, dando como resultado un mayor rendimiento del empleado y colaborador en beneficio del mantenimiento y aumento de cartera del mediador sin que ello provoque un menoscabo en sus funciones ordinarias derivadas del contrato laboral o mercantil.

**“Estos incentivos no deben ser necesariamente mediante una retribución en metálico, pues también pueden darse mediante la concesión a los empleados o colaboradores que logren los objetivos otro tipo de retribución como puede ser la contratación de determinados seguros como beneficiarios”**



**Jorge Benítez**  
Presidente de AEMES



Jorge Benítez asumió en 2017 la presidencia de AEMES, la Asociación Empresarial de Mediadores de Seguros. Trascurridos casi dos años, el también vicepresidente del Colegio de Valencia hace balance del trabajo desarrollado hasta ahora en la Patronal de la mediación de seguros.

## “AEMES SE ESFUERZA POR ESTAR AL LADO Y A LA ALTURA DE LAS EMPRESAS DE MEDIACIÓN”

### ¿Qué le llevó a asumir la Presidencia de AEMES?

Hubo varias razones pero sin duda la que se convirtió en mi energía personal fue la firme creencia en la labor y necesidad de una patronal unida y capaz, así como la ilusión por desarrollar esa capacidad y relevancia al máximo posible.

Por supuesto, esta ilusión continuaba desde la pertenencia a la anterior junta directiva y por eso mismo conocíamos desde el principio el gran reto que suponía, y el gran trabajo que debemos desarrollar para conseguir los objetivos propuestos.

Y en eso estamos, en trabajar por y para la mediación desde la patronal, tendiendo puentes hacia el resto de colectivos. Ya hay mucho trabajo realizado y aún tenemos mucho más por desarrollar, así que la ilusión y motivación siguen guiándome.

**Trascurridos casi dos años desde su nombramiento, ¿considera que se está cumpliendo su hoja de ruta?**

Sí. Indudablemente no es siempre sen-

cillo avanzar con la velocidad deseada, pero nuestro esfuerzo es constante y nuestra motivación sigue intacta. Tenemos una agenda clara de lo que queremos conseguir en los meses que nos quedan y ese desafío nos anima a continuar trabajando día a día por y para nuestro sector.

### ¿Qué características considera que definen mejor la labor de AEMES?

La patronal del sector de la mediación de seguros cumplió recientemente 40 años y a lo largo de su camino ha visto incrementada su influencia, su capacidad y la importancia de su labor. Sin duda alguna, lo que mejor define nuestro propósito es la realización de las tareas que sólo podemos realizar nosotros como patronal del seguro. Nuestro papel es esencial en la representación institucional de nuestro sector.

Con nuestra participación activa en diferentes instituciones de ámbito estatal, autonómico o provincial, hacemos llegar la voz de los empresarios a las más altas instancias, ya que somos miembros de CEOE y CEPYME,

y habiendo formado parte de BIPAR y de la junta consultiva de la DGSFP. Además, estamos llegando a acuerdos con diferentes asociaciones y colectivos, como nuestro reciente acuerdo de colaboración con Cojebro porque deseamos estar cerca, representar y defender los intereses de todas las empresas de mediación.

También, por supuesto, está la importantísima labor de negociación del convenio colectivo, esa es sin duda una de las características distintivas de AEMES, ya que como patronal tenemos la capacidad desde el año 1982 de negociar, y de hecho somos la única Asociación legitimada para defender los intereses de los empresarios frente a las pretensiones sindicales el convenio colectivo del sector de la mediación de seguros privados. Este convenio es de obligada aplicación en todas las empresas del sector.

AEMES se esfuerza por estar al lado y a la altura de las empresas de mediación, y su atención a sus necesidades es constante, pero además realizamos



estas tareas que acabamos de comentar con especial dedicación porque definen la esencia y razón de ser de AEMES.

**En la actualidad, ¿cuál es la representatividad de AEMES en las empresas de mediación españolas?**

Muy amplia. Tenemos miembros muy heterogéneos tanto por su tamaño como por su ubicación. Sin duda, nuestra representatividad es uno de nuestros mejores activos.

**¿Y en la Comunitat Valenciana?**

Es una de las comunidades más activas donde tenemos mayor número de miembros. Estamos siempre cerca de los empresarios mediadores de seguros porque son nuestra razón de ser.

**¿Cuáles son los servicios que ofrece AEMES a sus asociados?**

Los miembros de AEMES disfrutamos de un abanico de servicios muy completo, y además siempre estamos abiertos a la mejora para poder ofrecer todo lo necesario a nuestros miembros: tenemos servicio jurídico, un portal de negociación colectiva donde conocer de primera mano todo lo referente al convenio de la mediación de seguros privados, se puede acceder a formación bonificada, consultar dudas sobre aplicación e interpretación del convenio, disfrutamos también de acuerdos de colaboración de diferentes productos y servicios con terceros como el seguro de exteriorización, del premio de jubilación, seguro de convenio, registro de jornada, adaptación al nuevo RGPD, servicio de departamento de atención para dar cumplimiento de la normativa aplicable al sector.

Desde AEMES prestamos también servicios de asesoría y orientación fiscal y ofrecemos observatorios sectoriales, donde se produce la detección de necesidades y situación de las empresas colaborando con organismos para implantar soluciones y mejoras.

Otro de los servicios más destacados son nuestras jornadas formativas, donde facilitamos las herramientas e instrumentos necesarios que hacen posible el obligado cumplimiento normativo laboral de las empresas.

**¿Dimensión o aumento de la productividad son los retos a los que se enfrentan las empresas de mediación?**

Tenemos un futuro apasionante delante de nosotros y, por supuesto, esos son algunos de los desafíos inmediatos. También la digitalización y modernización de equipos, el aumento de la for-

mación empresarial, el big data, blockchain... hay un gran territorio del que no tenemos mapas que suponen una motivación constante.

**¿La negociación del convenio colectivo que abandera AEMES año tras año, es más o menos difícil que en otros sectores?**

No tengo la suficiente información para poder valorar con profundidad los detalles de la negociación en otros sectores, pero tras haber colaborado activamente en el pasado durante la etapa de mi predecesor Francisco Rodríguez, y en la actualidad desde la presidencia, y conocer la dificultad negociadora y el esfuerzo que supone para todas las partes implicadas poder llegar a acuerdos, creo que es un reto enriquecedor y apasionante.

**¿En qué punto se encuentra el proceso de negociación colectiva de este año?**

En un punto muy interesante. Se han sucedido diversas reuniones y ha habido un acercamiento de posturas progresivo y positivo. Cuestiones como el teletrabajo, subidas salariales, jornadas de trabajo etc. son capitales y deben tratarse con rigor y cuidado. Seguimos avanzando en positivo.

**En el futuro, ¿tendrá repercusiones en el convenio la obligación de una mayor formación para los mediadores?**

La formación es un pilar básico para los mediadores, así lo entiende AEMES y así redobla su esfuerzo año tras año para crear convocatorias de formación bonificada especializada en nuestro sector, constantemente. Desde AEMES queremos garantizar que nuestros miembros tienen todas las posibilidades de crecimiento empresarial y profesional a su alcance. Sin duda alguna asumiremos esas futuras obligaciones como propias y esto se traducirá en todas nuestras áreas de trabajo.

**¿AEMES complementa la labor de Colegios y otras asociaciones profesionales?**

AEMES es la patronal del seguro. Su sentido y alcance es diferente y complementario. Por supuesto, recomendamos la colegiación profesional como garantía básica de calidad y buen hacer, y nuestra colaboración con los colegios siempre ha sido cercana. Muestra de esa sintonía es mi compromiso y pertenencia a la junta del Colegio de Valencia.

También AEMES valora y colabora

**“Lo que mejor define nuestro propósito es la realización de las tareas que sólo podemos realizar nosotros como patronal del seguro. Mediante la representación institucional de nuestro sector y la participación activa en diferentes instituciones de ámbito estatal, autonómico o provincial, hacemos llegar la voz de los empresarios a las más altas instancias”**

activamente con las asociaciones profesionales de nuestro sector. Se han llegado a acuerdos con Cojebro y se está trabajando para llegar a más acuerdos con otras asociaciones, y lo seguiremos haciendo como parte de nuestro compromiso con la mediación.

Desde AEMES consideramos que nuestra relevancia y tamaño son esenciales para establecer una posición adecuada a la hora de negociar y defender los intereses de la patronal, que aglutina desde autónomos a pymes y grandes corporaciones. Siempre estaremos dispuestos a tender la mano para crecer juntos.

**En este sentido, ¿la diversidad de órganos de representación es un obstáculo para la mediación o enriquece los puntos de vista?**

Entendemos que enriquece el sector. La libertad de asociación es un derecho básico y un mediador debe tener todas las opciones a su alcance que pueda necesitar para sentir un mayor y mejor respaldo. Por eso es tan importante que AEMES sea también parte de esa red de seguridad para la mediación española, ya que es la única representante de la patronal.



## EL NUEVO DIRECTOR DEL CANAL CORREDORES DE AXA VISITA EL COLEGIO DE VALENCIA

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia recibió el pasado 22 de julio la visita institucional de AXA, con el fin de presentar al nuevo Director del Canal Corredores y Brokers de la entidad, Pedro A. Navarro García.

En el encuentro participaron la presidenta del Colegio, Mónica Herrera, así como Alejandro Fuster, de la comisión de Formación, y José Manuel Cebrián, de la comisión Técnica y Ordenación de Mercado. Por parte de la entidad asistieron Fernando Calvín, Director Territorial Levante Baleares de AXA; Felicidad Manzanares, Directora del Canal Corredores de la Dirección Territorial y Santiago Pereira, Responsable de Desarrollo de Red.

Navarro lleva más de 27 años ligado a AXA en diferentes responsabilidades. Con anterioridad a su nuevo cargo de director del canal Corredores & Canal Brokers ha sido director de desarrollo de Negocio y del Canal Exclusivo y del Canal Agentes & Promotores, Transformación Comercial y Tiendas, entre otros. Mónica Herrera valora esta visita como “la constatación de las excelentes relaciones del Colegio de Valencia con AXA”. Durante la visita la presidenta del Colegio mostró a la delegación de la entidad las obras de reforma de las instalaciones colegiales, que culminarán el próximo mes de octubre.

## “QUEREMOS APROVECHAR TODAS LAS OPORTUNIDADES PARA AYUDAR A LOS MEDIADORES”

**José Joaquín Sánchez Olivares**

Delegado Territorial Levante de Mutua de Propietarios



José Joaquín Sánchez, delegado de la Territorial Levante de Mutua de Propietarios y Mónica Herrera, presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, firmaron el pasado 10 de julio el nuevo protocolo de colaboración.

**¿Cómo califica la renovación del protocolo entre Mutua de Propietarios y el Colegio de Valencia?**

Estamos muy satisfechos con los resultados del acuerdo, el Colegio es una gran ayuda en cuanto a términos de posibilidades de acercamiento a sus colegiados.

**¿Qué tipo de acciones desarrollarán en el marco del protocolo?**

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

que nos permite el acuerdo. Como única aseguradora especialista en la protección y salud de la propiedad inmobiliaria, estamos seguros que compartir nuestra experiencia y conocimientos seguirá aportando mucho beneficio a los mediadores y al Colegio.

**¿Cuál es la posición de los mediadores profesionales en la estrategia comercial de Mutua de Propietarios?**

Mutua de Propietarios está orientada a la mediación: más del 95% de nuestras pólizas están intermediadas por corredores de seguros o agentes exclusivos vinculados al sector inmobiliario.

**¿Creen que las obras de reforma de la institución colegial valenciana beneficiará también a las aseguradoras?**

Estoy seguro serán unas instalaciones modernas, adaptadas a nuestro tiempo en cuanto a diseño y tecnología, lo cual favorecerá a todos las partes que interactúan en ella, trabajadores, colegiados, colaboradores y aseguradoras.



# LA SEGUNDA EDICIÓN DEL TORNEO DE PÁDEL DEL COLEGIO DE CASTELLÓN SE SALDA CON UN AUMENTO DE SU PARTICIPACIÓN



**El jueves 11 de julio se celebró en las instalaciones IMPALA del Grau de Castelló el II Torneo de Pádel organizado por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y patrocinado por DKV.**

El torneo, en el que participaron tanto colegiados como representantes de las compañías, fue más que competitivo, no dando ni un punto por perdido. Se realizó bajo el formato americano, jugando todos contra todos. Los participantes fueron las parejas formadas por Cristina Carmona y Alejandro Torres; Óscar Bueso y Víctor Alonso; Fernando Vilar y Javier Sancho y la configurada por Enrique Estornell y Eduardo Salvador.

Este año se ha superado la participación de la primera edición, celebrada el año pasado. Al evento asistieron el presidente del Colegio de Castellón, Antonio Fabregat; el vicepresidente Jesús Redón y el secretario, Fernando Solsona así, como un buen número de mediadores y compañías.

El torneo dio como vencedores a la pareja formada por Enrique Estornell y Eduardo Salvador, mientras que Fernando Vilar y Javier Sancho se proclamaron subcampeones. A la finalización del acto los asistentes asistieron a un pequeño catering para refrescarse del calor y tomar fuerzas, además de compartir comentarios y anécdotas.

Los premios serán entregados en el marco del día de la celebración de la fiesta de la patrona del seguro del Colegio de Castellón, que está programada para el próximo 4 de octubre.





## MUTUA DE PROPIETARIOS Y EL COLEGIO DE ALICANTE RENUEVAN SU COLABORACIÓN

Fue en el año 2014 cuando Mutua de Propietarios se sumó a colaborar activamente con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante en la promoción, formación y defensa de la profesionalidad de los mediadores de seguros. Cinco años después ambas entidades renuevan su colaboración con la confianza mutua del trabajo bien hecho.

Christopher Bunzl, CEO de Mutua de Propietarios y Eusebio Climent, presidente del Colegio, han rubricado el documento de renovación de este convenio tras analizar y poner en valor el trabajo conjunto que se ha realizado en los cinco años de vigencia de esta colaboración. El acto se ha realizado con la presencia de José Joaquín Sánchez, delegado territorial Levante, y han asistido también el vicepresidente del Colegio, Mariano Hernanz, y David Sánchez, comercial de zona de Mutua de Propietarios.

Eusebio Climent ha destacado la importancia de contar con entidades comprometidas con los mediadores profesionales como Mutua de Propietarios en un clima de confianza y buen hacer con el objetivo común de mejorar y poner en valor el trabajo profesional de los mediadores. El presidente del Colegio de Alicante considera que esta renovación refuerza el trabajo del Colegio para ofrecer a todos y cada uno de los colegiados un órgano fuerte que los representa y apoya a la hora de desarrollar con garantías su trabajo.

Por su parte José Joaquín Sánchez ha manifestado “estamos muy satisfechos con los resultados del acuerdo, queremos aprovechar todas las oportunidades que nos brinda el Colegio para ayudar a los mediadores colegiados a profundizar en los conocimientos necesarios que aportan valor a su profesión, por ello participaremos y organizaremos las jornadas de formación que nos permite el acuerdo. Como única aseguradora especialista en la protección y salud de la propiedad inmobiliaria, estamos seguros que tenemos experiencia y conocimiento para compartir en beneficio mutuo”.

## “REFORZAREMOS EL PAPEL DEL MEDIADOR EN LA ENTIDAD”

**Julio Pérez Andreu**

Director territorial Levante Sur corredores de Plus Ultra Seguros



**¿Cómo valora Plus Ultra Seguros su relación con el Colegio de Valencia?**

Plus Ultra Seguros valora de una forma muy positiva la labor que el Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia lleva a cabo con sus colegiados. Consideramos que esta entidad es básica para el desarrollo profesional de los mediadores de la provincia y por este motivo Plus Ultra Seguros continúa implicándose con el Colegio y con todas las acciones que lleva a cabo.

**Plus Ultra Seguros siempre ha apostado por la mediación. ¿Esta línea se va a mantener en el futuro?**

Plus Ultra Seguros apuesta de manera firme por el mediador de seguros como principal figura en la distribución de productos y servicios de la aseguradora. Creemos que el servicio y valor añadido que el mediador aporta a los clientes, a través de la calidad de su labor profesional, consigue que se genere un vínculo de confianza con los clientes. Precisamente, uno de los objetivos de Plus Ultra Seguros para 2019 es reforzar el

papel del mediador como eje esencial para la compañía, que presta un servicio profesional, especializado y personal a los clientes.

**¿Se va a mantener durante el ejercicio esta apuesta por la formación?**

Desde Plus Ultra Seguros fomentamos diferentes actividades formativas en relación a nuestros productos, de forma que los mediadores conozcan en profundidad el funcionamiento de cada producto y servicio para ofrecer el mejor servicio a sus clientes.

**Han estado presentes en Forinvest 2019. ¿Qué balance se realiza desde la entidad de esta participación?**

Plus Ultra Seguros ha estado presente desde la primera edición de Forinvest, una de las citas anuales de referencia dentro del mundo empresarial y más concretamente, dentro del negocio financiero y asegurador. Es un evento en el que Plus Ultra Seguros no sólo ha estado presente sino que ha estado colaborando y apoyando en los últimos años de una forma muy activa.



**Santiago Gómez**

Director del área comercial y organización territorial de FIATC

**“FIATC SE PONE A DISPOSICIÓN DE TODOS LOS MEDIADORES DE SEGUROS VALENCIANOS”**



FIATC seguirá colaborando un año más con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia gracias a la renovación del convenio que tuvo lugar el pasado 8 de julio con la presencia de Joan Manel Castells, director de desarrollo corporativo y estrategia de la entidad; Santiago Gómez, director del área comercial y organización territorial, y de Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia.

**¿Cómo valora FIATC la renovación del protocolo con el Colegio de Valencia?**

Con el Colegio de Valencia nos une una vinculación profesional extraordinaria y con la renovación del pro-

toloco volvemos a confirmar nuestra clara apuesta por la mediación profesional, así como destacar la labor del Colegio, como órgano que representa mayoritariamente a los agentes y corredores de Valencia.

**¿Qué acciones llevarán a cabo en virtud de este acuerdo?**

Deseamos que el Colegio cuente en todo lo que precise con nuestro apoyo, que nos tenga como una compañía partner de referencia. Nos ponemos a su disposición en materia de formación, legal, de producto y/o técnicas de venta.

Y un objetivo sería que todos los Colegiados, o al menos los nuevos titulados o colegiados nos dejaran que les presentásemos a Fiatc y nues-

tro amplio porfolio de productos, entre los que destacan los que denominamos como estratégicos y en los que queremos que sobresale la especialización (salud, rc, embarcaciones, decesos, vida..).

**¿Qué supone la mediación profesional para FIATC?**

La mediación profesional es el Canal por excelencia preferido por Fiatc, representando el negocio mediado por este casi el 85% del volumen total de la entidad.

Apoyando a lo anterior indicar nuestra sensibilidad por el servicio, la proximidad y el trato directo con la mediación desde la propia zona, a través de nuestras sucursales y oficinas.



**PREVISORA GENERAL REALIZA UNA VISITA INSTITUCIONAL AL COLEGIO DE CASTELLÓN**

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón recibió el pasado 23 de julio la visita de los representantes de Previsora General, un acto en el que participaron el director Territorial Madrid-Centro, Andalucía y Levante-Baleares de la entidad, Sergio Alonso, y el responsable de cuentas para Castellón, Fernando Gabriel Heine. Por parte del Colegio asistieron el presidente, Antonio

Fabregat; el secretario, Fernando Solsona y los vocales Manuel Beltrán y Ximo Gil. Durante el encuentro Alonso confirmó la colaboración de la compañía en la próxima celebración de la patrona del seguro en Castellón, así como su intención de convertir a Previsora General en patrocinadora del Colegio, destacando acciones como el Curso Superior de Seguros dirigido por Carlos Soria.

## “CELEBRAMOS UNA DÉCADA DE COLABORACIÓN CON EL COLEGIO”

**Sergio Alonso Carbó**

Director Territorial Madrid-Centro, Andalucía y Levante-Baleares de Previsora General



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y Previsora General seguirán colaborando gracias a la renovación del convenio de colaboración que tuvo lugar el pasado 17 de junio con la presencia de Sergio Alonso y de Mónica Herrera.

### ¿Cómo valora Previsora General la renovación del protocolo?

Para Previsora General, es un momento emotivo en el que se reafirma nuestra vocación de estar junto la mediación profesional de seguros. Además, este 2019 es muy especial, son ya 10 años, una década de colaboración con la Institución Colegial. Nuestra visión en 2009, en el mejor escenario, era la situación en la que estamos ahora, por ello estamos profundamente satisfechos.

### ¿De qué manera beneficia a Previsora General esta relación?

Nos ha acercado a los mediadores todavía más, la familia de mediadores de Previsora General ha crecido de forma muy sensible en los últimos

años y nuestra marca en el canal corredor en Valencia es un referente en Convenio Colectivo y en los Seguros Personales.

### ¿Van a incorporar nuevas actividades formativas?

Este noviembre celebraremos nuestro X Encuentro Previsora General. Hemos tenido la suerte de contar con profesionales como Carlos Albo, Maribel Vilaplana, Mar Rodríguez, Mónica Gassó y Alfonso Linares. Estamos trabajando para traer un ponente importante para celebrar la efeméride de los 10 años junto al Colegio.

### ¿Considera importante la labor de la mediación en sus estrategias comerciales?

Fundamental, en estos momentos, es el único canal de distribución en la Territorial.

### Previsora General, ha participado en varias ediciones de Forinvest, ¿qué destaca de la última edición?

Es un orgullo apoyar, prácticamente desde el primer momento al, a mi juicio, foro más importante del sector asegurador.



## “LOS CONVENIOS SON UNA OPORTUNIDAD DE LLEGAR AL CORAZÓN DE LA MEDIACIÓN PROFESIONAL”

Cristalbox y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia renovaron su protocolo de colaboración el pasado 20 de junio en un acto en el que participaron Mónica Herrera, presidenta del Colegio, y Mari Luz Pérez, como responsable comercial de Cristalbox, que subrayó que este tipo de convenios “son una oportunidad de llegar al corazón de la mediación profesional”.

La empresa navarra, experta en reparación de lunas de automóvil, apostó desde hace unos años por respaldar a los colegios profesionales ya que, según Pérez, “solo desde la cercanía con el cliente que ofrecen los colegiados es posible el éxito en la distribución de nuestros productos”.

## LA CUENTA EN TWITTER DEL COLEGIO DE VALENCIA, DE LAS MÁS INFLUYENTES DEL SECTOR



Por segundo año consecutivo la cuenta en Twitter del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia vuelve a ser una de las diez más influyentes del sector asegurador en España. Es una de las conclusiones a las que ha llegado el estudio realizado por Mutua de Propietarios en la segunda edición de su índice de influencia en Twitter.

La cuenta @mas\_seguro se sitúa como el cuarto perfil corporativo más influyente tras la correduría NB21, el Consejo General y el Colegio de Cáceres. Para determinar el nivel de notoriedad de estas cuentas Mutua de Propietarios analizó las conversaciones en Twitter de todos aquellos perfiles activos que incluyesen términos conectados a “Mediación de Seguros”, estableciendo filtros como el número de seguidores y otros factores.



**TREKKING**



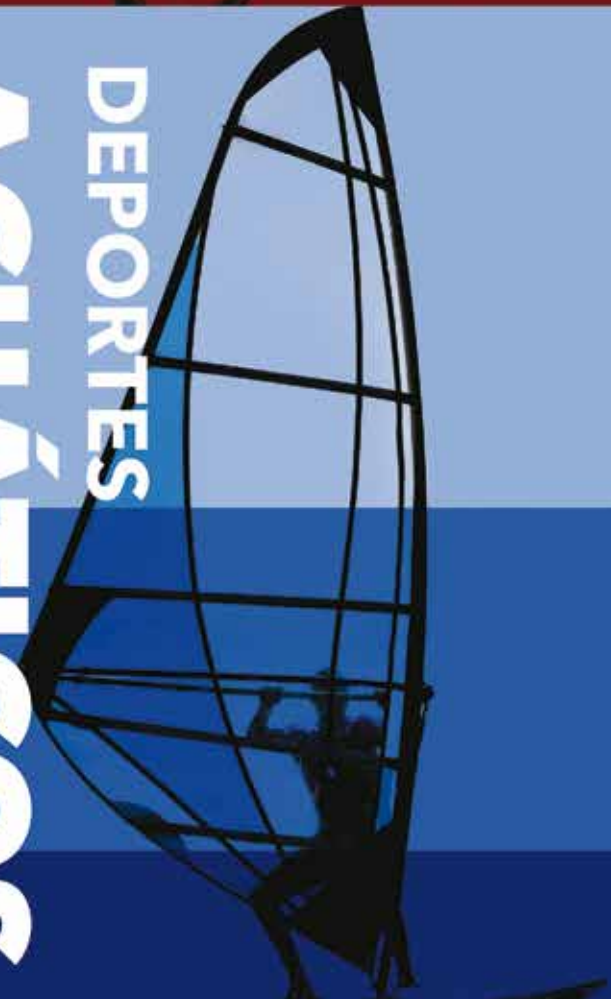
**TRIATHLON**



**RUNNING**



**DEPORTES  
ACUÁTICOS**



SeguroDeporte



**LLEGA MÁS LEJOS**

965 549 724 · [www.mutualevante.com](http://www.mutualevante.com)

## “EL TEJIDO DE LA MEDIACIÓN EN VALENCIA ES EXTENSO Y MUY PROFESIONAL”

**Joaquim Miró Roset**

Director Territorial Valencia MAPFRE



MAPFRE y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia han renovado su protocolo de colaboración por un nuevo ejercicio, en un acto en el que estuvieron presentes Mónica Herrera, presidenta del Colegio, y Joaquim Miró, el nuevo director general territorial de MAPFRE.

**Ha firmado su primera renovación como director territorial de Valencia de MAPFRE. ¿Qué recibimiento le han dispensado los mediadores valencianos?**

El recibimiento ha sido muy satisfactorio. El tejido de la mediación en Valencia es extenso y muy profesional. Sin duda me he llevado una magnífica impresión de ellos.

**¿MAPFRE valora positivamente la relación con el Colegio de Valencia?**

La relación de MAPFRE con el Colegio es absolutamente imprescindible, para dar continuidad a la ya excelente que tenemos con él. Tenemos que seguir cola-

borando para ir caminando juntos y tratemos conjuntamente de explorar las oportunidades que nos ofrece el mercado y la mediación.

**¿Tiene prevista la Territorial la realización de actividades en las nuevas instalaciones colegiales?**

Efectivamente, uno de los puntos del protocolo que hemos firmado recoge la participación de MAPFRE en el Colegio para dar a conocer a los mediadores temas de actualidad como la previsión social para empresas, donde tenemos una magnífica oportunidad, nuevas coberturas además de la presentación de nuevos productos que vienen a satisfacer las demandas de los nuevos mercados como Ciberriesgo o LOPD.

**¿Qué supone para MAPFRE la mediación como canal de comercialización?**

Es la clave del éxito de MAPFRE en el pasado, el presente y lo va a seguir siendo en el futuro. La mediación aporta profesionalidad, trabajo, compromiso y valor añadido para el mercado.

**Julián García Torres**

Director Regional Comercial Levante SegurCaixa Adeslas



## “EL PAPEL DE LA MEDIACIÓN ES CLAVE PARA SEGURCAIXA ADESLAS”

Julián García, director Regional Comercial Levante y Mónica Herrera, presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, firmaron la renovación de su protocolo de colaboración el pasado mes de junio, en un acto celebrado en las instalaciones de la entidad, y en el que participó también Monserrat Ruiz, directora de área comercial de Levante Norte - Baleares, y Rafael Perales, gerente del Colegio de Valencia.

**Tras esta renovación, ¿cómo califican las relaciones entre la entidad y el Colegio?**

Las relaciones con el Colegio han sido siempre y siguen siendo de plena colaboración. El colegio de mediadores de Valencia representa a los profesionales de la mediación, que son una pieza clave para una compañía de seguros y por supuesto para los que somos expertos en productos que requieren un conocimiento profundo del negocio, como son los productos de asistencia sanitaria. **¿Qué actividades va a llevar a cabo SegurCaixa Adeslas en virtud de este acuerdo?**

SegurCaixa Adeslas prestará plena colaboración a los colegiados en lo que se refiere a información y formación sobre nuestros productos y contribuirá a mejorar las vías de comunicación entre la compañía y los mediadores.

**¿La mediación contribuye a consolidar la posición de liderazgo en el ramo de salud de SegurCaixa Adeslas?**

El papel de la mediación es clave para nosotros. Los profesionales del seguro, son una pieza fundamental para que las compañías lleguemos a nuestros clientes. El mediador es quien ofrece el trato personal, el conocimiento del mercado y de los productos y es quien puede ofrecer un asesoramiento profesional a nuestros clientes.



## Vicente Segrelles Ramis

Dir. Territorial Levante – Baleares de Zurich

# “LOS MEDIADORES APORTAN UN IMPORTANTE VALOR AÑADIDO A LA RELACIÓN CON EL CLIENTE”



Mónica Herrera, presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, y Vicente Segrelles, director territorial Levante-Baleares de Zurich, firmaron el pasado 8 de julio la renovación de su protocolo de colaboración.

Tras varios ejercicios en los que Zurich ha renovado la confianza con el Colegio de Valencia, ¿cuál es el estado de las relaciones entre ambas partes?

Desde el año 2010 mantenemos una colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Valencia, siendo muy satisfactoria para ambas partes.

¿Qué tipo de actividades va a desarrollar Zurich en el Colegio en virtud del acuerdo?

Hemos realizado durante estos años todo tipo de actividades en las insta-

laciones del Colegio, tipo reuniones informativas o de presentación de productos.

Durante el primer semestre de esta anualidad hemos realizado un curso de formación “expert” para nuestras agencias estratégicas y la presentación a nuestra mediación del nuevo producto de Zurich Hogar Flexible.

¿Esta renovación demuestra la apuesta de la entidad por la mediación?

Efectivamente, porque ofrece un importante valor añadido a la relación con el cliente. De hecho, esta firma viene de la mano de la renovación que hemos estado haciendo también de nuestros productos y que simplifica nuestros procesos de negocio para que trabajar con Zurich sea sencillo, ágil y automático. Porque ahora que tenemos las mejores soluciones del mercado para proteger la

vida de nuestros clientes, sus bienes y su empresa, lo siguiente consiste en hacerlo fácil para nuestros mediadores, y en consecuencia, para nuestros clientes.

¿Cómo valoran la reforma de la sede colegial que se está llevando a cabo actualmente?

Desde nuestro punto de vista, era necesaria; estoy convencido que las nuevas instalaciones quedarán impresionantes por lo que he podido ver, y adecuadas para los futuros retos que vamos a compartir entre todos para seguir creciendo juntos y afrontar el reto de transformación que tenemos por delante y para el cual nos sentimos preparados.

¿Cómo valora la entidad la concesión del premio Casco 2019?

Para toda la entidad, un gran elogio. Para mí personalmente una enorme satisfacción.

## Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales Julio-Agosto

### VALENCIA



International SOS y el Colegio de Valencia celebraron el 3 de julio una jornada sobre seguros de asistencia en viaje a empresas que contó con una nutrida asistencia de mediadores de la provincia de Valencia interesados en iniciar o consolidar esta modalidad de seguro. La jornada contó con las intervenciones de Carlos Nadal, director comercial y de negocio de International SOS; Pedro Ortiz, director médico, y Enrique Dalmau, de la dirección comercial.

El doctor Ortiz expuso casos reales de siniestros atendidos por la compañía, así como las actuaciones que se llevaron a cabo ante esas situaciones. También ofreció los aspectos a considerar a la hora de contratar un seguro dependiendo del país de destino.

## PREVISORA GENERAL INAUGURA UNA NUEVA CUENTA EN INSTAGRAM



Previsora General da un paso más en la mejora de su plan de comunicación e interacción con los usuarios de sus perfiles en Redes Sociales y abre una nueva cuenta en Instagram. Después del trabajo realizado para potenciar Facebook y Twitter, se inaugura una cuenta en la red social con más perspectivas de crecimiento.

En Instagram el alcance está creciendo y, por lo tanto, también lo hace la interacción de los usuarios. En España son 15 millones de usuarios los que utilizan esta red y se espera que el crecimiento siga siendo exponencial. Además, el 80% de los usuarios de IG sigue alguna cuenta de empresa y una de cada 3 historias de IG que se visualizan pertenecen a marcas.

La nueva cuenta de Previsora General en Instagram será un espacio en el que compartiremos los contenidos de nuestro blog corporativo en el que hablamos de salud, consejos, temas laborales y economía social y solidaria. También queremos comunicar a los usuarios por qué Previsora General es diferente a otras aseguradoras, el concepto mutualidad y los pilares en los que basamos nuestra política.

El nuevo perfil de Previsora General en Instagram es **@previsorageneral**.

## ASISA REÚNE A LA SOCIEDAD ALICANTINA EN UN CONCIERTO CON FINES SOLIDARIOS



La delegación de ASISA en Alicante ha reunido a más de 900 personas en un concierto de Carlos Baute organizado por la aseguradora en el Teatro Principal con fines solidarios.

Entre los asistentes al acto se encontraban, junto al presidente de ASISA, Francisco Ivorra, y la delegada en Alicante, Paula Giménez, representantes de diversas instituciones y sectores de la sociedad alicantina, entre ellos el alcalde de Alicante, Luis Barcala; la presidenta del Colegio de Médicos, María Isabel Moya; o el presidente de la Fundación Lucentum, Antonio Gallego; además de más de 160 profesionales médicos integrados en el cuadro de profesionales de ASISA en la provincia.

Igualmente, asistieron al concierto donantes que participaron en la maratón que la Delegación de ASISA en Alicante organizó el 14 de junio, Día Internacional del Donante de Sangre, en el salón de actos del Museo Arqueológico (MARQ). Bajo el lema "Practica el doning", y de manera totalmente altruista, 442 personas donaron sangre.

Junto al reconocimiento a los donantes de sangre en el concierto, ASISA

se ha unido a la campaña de recogida de medicinas y productos sanitarios destinados a Venezuela que organiza la Coalición de Organizaciones por el Derecho a la Salud y a la Vida (CodeVida) y apoyada por Carlos Baute. En este sentido, ASISA ha realizado una donación de fármacos y otros productos sanitarios para colaborar a paliar la escasez de estos bienes de primera necesidad en Venezuela.

Paula Giménez, delegada de ASISA en Alicante, explica esta iniciativa: "ASISA es un actor relevante en la vida social de Alicante y como tal tenemos la obligación de impulsar el apoyo a causas solidarias que ayuden a mejorar la salud y a promocionar hábitos de vida saludable. La maratón de donación fue un éxito y este concierto es un homenaje a todos los que participaron en ella. Además, nos hemos unido al esfuerzo que CodeVida y Carlos Baute realizan desde hace años para hacer llegar a Venezuela medicamentos y productos sanitarios de primera necesidad. La solidaridad y el compromiso social forman parte del ADN de ASISA y lo entendemos como una parte más, y muy gratificante, de nuestra actividad cotidiana como compañía".





# 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](http://unionalcoyana.com)

 **unión  
alcoyana**  
seguros

# AXA PROTAGONIZA UN VUELCO EN EL RANKING DE PRESENCIA ONLINE DE INNOVACIÓN ASEGURADORA

El Ranking de Presencia Online de Entidades Aseguradoras de Innovación Aseguradora, patrocinado por RGA re Internacional Ibérica correspondiente al primer semestre de 2019 ha experimentado una verdadera revolución en su clasificación. Así, AXA ha logrado una puntuación de 76,05 puntos que la coloca en la primera posición del ranking desplazando a ARAG a la quinta posición. Mapfre Seguros se alza con el segundo puesto con 75,7 puntos, ocupando el tercer lugar Mutua Madrileña que escala una posición con respecto al ranking anterior, con una puntuación de 74,3 puntos.

El top 10 del ranking de Innovación Aseguradora del primer semestre de 2019 se completa con FIATC, ARAG, Direct Seguros, Generali, PSN, Línea Directa y Santalucía Seguros. El resto del ranking hasta completar las 70 entidades aseguradoras estudiadas en esta edición, tras la incorporación IMQ, tiene como aspectos destacados la importante subida de AXA. En esta entrega el ranking es más extenso y exigente con las entidades aseguradoras, en un sector donde la innovación ya no es una elección, sino una obligación.

## Nuevos parámetros

En esta nueva edición se han incluido nuevos parámetros que han hecho variar notablemente la posición de las aseguradoras. Dentro de estos parámetros, resulta esencial que las páginas web sean responsive o que sus APP estén vinculadas mediante un icono o hipervínculo a la página web. Respecto a la web, se ha valorado que los chat online de las aseguradoras tengan asistencia humana y que las redes sociales estén vinculadas a la home de la web mediante un icono o hipervínculo.



En el apartado relativo a la página web responsive, Santalucía Seguros junto con Surne son las entidades que mejor resolución de su página web tienen en el teléfono móvil con una valoración de 87,9 puntos cada una, seguidas muy de cerca por el triple empate a 84,8 puntos, logrados por AXA, Mapfre Seguros y Mutua Madrileña. El estudio de Innovación Aseguradora señala que el 98% de las aseguradoras (68) tienen sus páginas web adaptadas a la versión móvil.

En cuanto a las aplicaciones móviles solo han sido valoradas si estaban vinculadas mediante un icono o hipervínculo a la página web de inicio. La aseguradora que se alza con el primer puesto es Mapfre Seguros con 95 puntos, seguida por Línea Directa (90 puntos) y por un doble empate a 85 puntos, de Direct Seguros y FIATC.

Más de la mitad de las aseguradoras del sector (33) siguen sin disponer de aplicación móvil vinculando su descarga a la página web de inicio. De las asegura-

doras con aplicación, el 79% permite el uso de alguna funcionalidad sin necesidad de hacer log-in con el usuario.

En cuanto al estudio de los blog corporativos, Seguros Bilbao ha obtenido la máxima puntuación (100 puntos), seguido de Plus Ultra Seguros y NorteHispana que comparten un empate a 91,7 puntos. Cabe destacar que la mayor parte del sector asegurador vincula sus blog a las páginas web de inicio. Es el índice más alto observado desde que se inició el ranking de presencia online con un crecimiento del 8% más en solo 6 meses. Con un total de 100 puntos, AXA se alza con el primer puesto en el apartado de venta online muy lejos de DKV con 86 puntos que consigue el segundo puesto

seguido de Mutua Madrileña, Verti, Generali, Pelayo, Europ Assitance, Lagun Aro, Direct Seguros y Liberty Seguros que comparten el tercer puesto con 71 puntos. De las aseguradoras que ofrecen la posibilidad de tarificar online, el 76% ha incluido la opción de solicitar una llamada durante el proceso. Esta funcionalidad es de gran utilidad para aquellos usuarios que no tienen un nivel tecnológico avanzado.

En el apartado de redes sociales, se ha valorado principalmente la vinculación de las mismas a la página web de inicio. El 90% de las aseguradoras, 63 de las 70 estudiadas vinculan al menos una de sus redes sociales a la página web. Cabe destacar que es el mayor índice obtenido desde el inicio del ranking de presencia online, incrementándose en 3,5 puntos porcentuales desde la anterior edición.

Con 93,5 puntos se pone en primer lugar Santalucía Seguros, seguida de PSN con 90,5 puntos y Legálitas con 86 puntos.



# EL SECTOR ASEGURADOR INCREMENTA UN 2,16% EL VOLUMEN DE PRIMAS EN 2018 SEGÚN EL INFORME ANUAL DE LA DGSFP



El volumen de primas devengadas por el sector asegurador experimentó un crecimiento del 2,16% en 2018, hasta los 65.909 millones de euros, según los datos que se recogen en el Informe Anual de Seguros y Pensiones que ha publicado la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Este incremento de primas ha permitido que el peso del sector asegurador se situara a cierre del año en el 5,46% del Producto Interior Bruto (PIB).

La mejora del negocio se debe al incremento del volumen de actividad de los ramos de No Vida, que con un peso en el sector del 55,8%, han experimentado un crecimiento en las primas del 5,42%, confirmando la tendencia de los últimos años. Por su parte, el ramo de Vida continúa la trayectoria a la baja iniciada en 2017, aunque con menor intensidad.

El resultado técnico-financiero se reduce ligeramente respecto al año anterior, tanto para el ramo de Vida (8,01% frente al 10,22%) como para No Vida (9,89% frente a 9,94%), en ambos casos con mejoras en los resultados técnicos del negocio asegurador, y con empeoramientos en los resultados financieros por el entorno de bajos tipos de interés.

En relación a las inversiones, se mantiene la composición de la cartera, siendo la renta fija la categoría de activos con mayor peso en el

total (53,61%), seguida de la renta fija privada (20,22%), con un ligero incremento de la inversión en renta variable (5,79%) y en instituciones de inversión colectiva (7,52%).

Hay que destacar que en 2018 se ha producido una mejora de la calidad crediticia de la cartera, derivada del incremento de la calificación crediticia del Reino de España y del peso de la Deuda Pública del Estado dentro de la estructura de inversiones.

Por lo que respecta a los sistemas de previsión social complementaria la totalidad del ahorro gestionado en 2018 ascendió a 152.022 millones de euros. El grueso de fondos gestionados correspondió a planes y fondos de pensiones, con un total de 105.889 millones de euros, un 4,38% menos que en el ejercicio anterior. El patrimonio en seguros colectivos se situó en 25.774 millones de euros; en Planes de Previsión Asegurados (PPA) 11.902 millones; en Planes de Previsión Social Empresarial, 458 millones y en seguros de dependencia, 22 millones de euros.

En 2018, tercer año de aplicación de Solvencia II, el sector asegurador ha mantenido un sólido nivel de solvencia sectorial, con una ratio que se ha situado en el 239% al cierre del ejercicio, y ha continuado avanzando en el desarrollo de los requerimientos de sistema de gobierno y transparencia.

## MIQUEL LORENTE, NOMBRADO NUEVO DIRECTOR GENERAL DE ECONOMÍA



El pleno del Consell de la Generalitat Valenciana aprobó el pasado 26 de julio el nombramiento como nuevo director de Economía Sostenible de Miquel Lorente, hasta ahora portavoz de la formación Xàtiva Unida en el ayuntamiento de la capital de la Costera.

Lorente fue candidato en la lista de Unides Podem a les Corts por la circunscripción de Valencia en las elecciones autonómicas del pasado 26 de abril. Lorente sustituye así a Paco Álvarez al frente de la dirección general, que en esta legislatura se ha dividido en dos: Economía Sostenible y Emprendimiento y Cooperativismo, comandada por la saguntina Teresa García. Al frente de la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos y Trabajo seguirá, como en los últimos cuatro años, Rafael Climent.

El nuevo director general fue teniente de alcalde y formó parte del gobierno municipal de Xàtiva como responsable de Promoción Económica, Movilidad y Agricultura.



**Ernesto Chuliá**  
Torrevieja

## “NUESTRO OBJETIVO ES LA EXCELENCIA EN NUESTRO TRABAJO, LA SATISFACCION DEL CLIENTE”

### ¿Cuándo decidió que su futuro laboral iba a estar ligado al seguro?

Hace unos 30 años, a través de un conocido que trabajaba en una compañía de seguros. Querían expandirse en la zona y contactaron conmigo y así fue como poco a poco me fui introduciendo en este sector tan bonito. Los comienzos fueron duros pero a base de perseverancia nos fuimos abriendo mercado. **¿En qué momento decide establecerse como corredor de seguros?**

En 1992, cuando fuimos adquiriendo experiencia y cierto volumen, tuvimos la necesidad de ampliar nuestro abanico de productos con el fin de poder ofrecer a nuestros clientes seguros adecuados a sus necesidades.

### ¿Ha cambiado mucho su trabajo en estas más de tres décadas?

Bastante, y de un tiempo a esta parte con mayor celeridad. Estamos sujetos a muchos cambios, en un entorno mucho más competitivo, que nos obliga a todos, compañías y mediadores, a adaptarnos continuamente. Al mismo tiempo, el cliente ha tomado conciencia de su posición y es conocedor que todo gira entorno a él.

### ¿Los clientes aprecian el asesoramiento que se les ofrece?

Por supuesto. Nosotros, desde nuestros inicios, primamos el servicio al cliente. Nuestro objetivo es la excelencia en nuestro trabajo, la satisfacción del cliente.

Ofrecemos independencia, asesoramiento tanto en la contratación de

sus seguros ofreciendo el producto adecuado a sus necesidades como a la hora de dar un servicio de calidad en el momento del siniestro.

### ¿Cuáles son los retos a los que se enfrentan, bajo su punto de vista, los mediadores y los corredores de seguros en particular?

Como he dicho anteriormente, estamos en un proceso de muchos cambios en todos los niveles, cambios que hace que nos tengamos que estar actualizando continuamente, tanto en formación, como en la estructura interna de los mediadores en general, y de compañías de seguros, cambios que afectan a todos los sectores de la sociedad.

### ¿Qué opinión le merece la implantación de EIAC? ¿Ya lo está utilizando?

Todo lo que sea el facilitar la gestión, el intercambio de información y de los procesos en general, a fin de reducir la enorme carga burocrática en la que estamos inmersos es muy positivo. Sí lo estamos utilizando. Nosotros queremos llegar, dentro de nuestras posibilidades, a automatizar al máximo nuestros procesos, con el fin de gestionar la ingente carga burocrática en la que estamos inmersos y así poder dedicarnos a nuestro cometido principal, que es vender seguros.

### ¿Cuándo decidió unirse al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante?

Al poco tiempo de iniciarme en el mundo del seguro, fue algo que vi necesario.

## “El Colegio es un punto de encuentro y de intercambio de opiniones con otros colegas”

### ¿Cuáles cree que son los servicios más valiosos que presta el Colegio al profesional?

El Colegio es un punto de encuentro y de intercambio de opiniones con otros colegas. En el Colegio encontramos formación y apoyo, nos facilitan y solventan dudas, dudas que se nos pueden plantear en nuestro trabajo diario. Nosotros estamos muy satisfechos con la labor que desempeñan.

### ¿Y cuáles son los que más emplea personalmente?

Formación y resolución de dudas que se nos van planteando en nuestro quehacer diario.

### ¿Qué es lo que más le satisface de su trabajo diario?

La relación con el cliente, el reconocimiento a nuestro asesoramiento y agradecimiento por el servicio que prestamos.



**Mónica Mulet**

L'Alcora

# “LA CONFIANZA QUE NOS DEPOSITAN NUESTROS CLIENTES ES FUNDAMENTAL”



**¿Cuándo se inició en el negocio asegurador?**

Una vez terminado los estudios en 1996 empecé a colaborar en el despacho familiar dedicado a los seguros y a la asesoría fiscal y laboral, formándome en el tema de los seguros en las compañías que llevamos hasta que obtuve el título de Mediador de Seguros en 2004 en el colegio de Mediadores. Unos años más tarde se incorporó mi hermana al negocio familiar.

**¿El hecho de vivirlo día a día en su familia, con una trayectoria de 52 años, hizo que su trayectoria laboral se dirigiera al seguro?**

El vivirlo día a día con la familia y el continuo ánimo y apoyo por parte de mi padre al que siempre he visto muy involucrado en prestar un buen asesoramiento a los clientes, hizo que mi trayectoria profesional se encaminase al sector del seguro y de la asesoría.

**¿Qué ventajas le proporciona a un mediador ser agente vinculado?**

Al poder trabajar con varias compañías podemos ofrecer a nuestros clientes las mejores garantías y precios, sin estar limitado a las condiciones y promociones que una única compañía ofrece en un momento determinado.

**En su caso, ¿cómo son las relaciones con su aseguradora?**

Son muy buenas. Siempre hemos apostado por las aseguradoras que valoran a los mediadores como profesionales del sector del seguro. En la actualidad todos los trámites se realizan de forma telemática para agilizar las gestiones y mejorar el servicio al cliente, pero apos-

tamos por el trato directo con las compañías para las cuestiones más complejas que así lo requieran.

**¿Cuáles son los productos que más comercializa?**

Tenemos una gran variedad de productos, de los cuales los más habituales son el auto, hogar y comunidades, aparte estamos potenciando los autónomos con todos los seguros relacionados con ellos (comercio, accidentes, vida, enfermedad y responsabilidad civil) trabajando para conseguir un cliente integral.

**¿Los relacionados con la industria, dado el tejido económico de l'Alcora, tienen un peso estimable en su cartera?**

En los últimos años han sido tiempos difíciles para la industria de l'Alcora y en toda la provincia en general, se ha ido poco a poco recuperando el sector del autónomo y con ello las pequeñas empresas.

**¿El hecho de ser una asesoría con un servicio integral en diferentes materias ayuda en el desarrollo de la parte del negocio relacionada con el seguro?**

Indudablemente la confianza que nos depositan nuestros clientes es fundamental para ofrecerles y que acepten las propuestas que planteamos, por ello creo que sí que es un factor importante el ofrecer un servicio integral para captar nuevas pólizas aunque es complicado por la alta competitividad existente en el sector del seguro.

**¿Desde cuándo está colegiada en el Colegio de Castellón?**

Me di de alta en el año 2012 cuando mi padre cesó como colegiado.

**¿Qué razones le llevaron a colegiarse?**

Seguir con la misma filosofía de mi padre que estuvo durante 44 años colegiado, pues considero un buen medio para estar informada de todos los cambios que se producen en este sector, así como una buena herramienta para acceder a la formación continua y defender nuestros intereses frente al intrusismo.

**¿Qué tipo de servicios colegiales emplea con mayor frecuencia?**

Sobre todo los cursos de formación que nos ofrecen, además de la información que nos dan sobre los cambios del sector y como nos afectan.

**En su opinión, ¿por qué es interesante para un agente vinculado formar parte de un Colegio profesional?**

Los agentes vinculados somos un grupo reducido, por ello nos vemos en la necesidad de estar representados en el Colegio de Mediadores para unir fuerzas ante las adversidades acaecidas en el sector, como pueden ser los cambios de la Ley de Mediación de Seguros que nos afecten y así como el asesoramiento que nos pueden ofrecer ante las dificultades que puedan surgir con las distintas aseguradoras con las que trabajamos y con las distintas administraciones.

**¿Qué es lo más satisfactorio de su tarea diaria como agente?**

La relación con los clientes y su reconocimiento tras un asesoramiento y servicio bien prestado.

## NUEVA EDICIÓN DEL DICCIONARIO MAPFRE DE SEGUROS CON 650 NUEVOS TÉRMINOS

### FICHA:

**Título:** Diccionario Mapfre de seguros

**Autores:** Julio Castelo Matrán y Antonio Guardiola Lozano

**Edita:** Fundación MAPFRE

**Año:** 2019

**ISBN:** 978-84-9844-710-1

**Precio:** 38 €

Gratuito en [https://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es\\_es/publicaciones/diccionario-mapfre-seguros/](https://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es_es/publicaciones/diccionario-mapfre-seguros/)

Fundación MAPFRE ha publicado una nueva edición del Diccionario MAPFRE de Seguros con 650 nuevos términos. El diccionario, realizado originariamente por Julio Castelo y Antonio Guardiola, y que vio la luz en el año 1988, se ha ido actualizando e innovando en sus posteriores ediciones de 1990, 1992, 2008. La historia de este diccionario parte de todos aquellos que hicieron realidad este apasionante proyecto de más de cuatro décadas: Ignacio Hernando de Larramendi, gran impulsor; Julio Castelo, José María Pérez Escacho, Antonio Guardiola Lozano, María Luisa Castelo Marín y Julio Torralba Martínez, autores de las anteriores ediciones.

En la elaboración de esta actualización se han revisado más de 5.400 términos, de los cuales 473 se han modificado, y 698 se han eliminado por estar obsoletos. Como novedad en esta edición se han añadido 650 términos como, por ejemplo, Solvencia II, riesgos emergentes como los ciberriesgos, o las reformas de los sistemas de pensiones y los nuevos modelos de negocio como las Insurtech, entre otros. En total, la nueva edición contiene 5.388 términos definidos del campo semántico de los seguros y de la gerencia de riesgos, así como de algunas disciplinas afines como la economía, el derecho y las finanzas, entre otros.



**SOLUCIONES PARA EL SECTOR ASEGURADOR**

# CLICK!

**soluciones empresariales**  
**EUROSEGUROS**  
Programa para Agencia y Corredurías de Seguros

**Gestione su cartera**  
**Multitarificador**  
**Integración con las compañías**  
**Multiagencia**

902 99 50 53 - 96 666 24 01

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

### DIRECTORIO

Insurance@evolution

www.exponent.es

Exponente Colaborador IA Innovación Asesora aimfri

**GANE TIEMPO** Sims Soluciones Informáticas

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

**GESTIBROK**  
SOFTWARE DE GESTIÓN DE ÚLTIMA GENERACIÓN

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

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

# MEDIA DORES

DE SEGUROS

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

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

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





SEGUIMOS AVANZANDO JUNTOS

---

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

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

---

**[www.musepan.com](http://www.musepan.com) 902 903 950**

**OF. CENTRALES VALENCIA**

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

**ALICANTE**

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



# 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