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

MEDIADORES

DE SEGUROS

Feliz Navidad y próspero año 2021

Semana Mundial de Alicante

El formato virtual de la actividad propició una nómina de ponentes de excepción

Festividad de la patrona en Valencia

Acto telemático en el que Zurich logra su segundo premio Casco y se rinde homenaje a Juan Martí

Especial: hogar y teletrabajo

Los cambios provocados por la pandemia hacen que muchos hogares se conviertan en lugar de trabajo

Y ADEMÁS...

Despedida de las juntas de los colegios de Alicante, Castellón y Valencia

DICIEMBRE 2020
Nº104

Mutua Levante
FUNDACIÓN

niños con cáncer aspanion

PLAN CRUZ ROJA
RESPONDE
FRENTE AL CORONAVIRUS

PLAN CRUZ ROJA
RESPONDE
EMERGENCIA CORONAVIRUS

Dolor.in
Grupo interdisciplinar de tratamiento del dolor infantil

CORATGE

En **Fundación Mutua Levante**, ahora más que nunca, seguimos colaborando en causas sociales para hacer de este mundo un lugar mejor para todos.

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
DICIEMBRE 2020

Nº 104

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.
Polígon Tisneres
Avda. Dret de Manifestació, s/n.
Nave 16
46600 ALZIRA

DEPÓSITO LEGAL
V-3728-2003

DIFUSIÓN GRATUITA

SUMARIO

4
SERVICIOS COLEGIALES

24
FORMACIÓN
Los alumnos del Curso Superior de Seguros del Colegio de Castellón recogen sus diplomas acreditativos

Renovado el Premio Mutua Levante por parte del Colegio de Alicante

Entrevista a Rubén Martín, ganador del premio Mutua Levante del Curso Superior de Seguros de Alicante

28
ACTIVIDAD COLEGIAL

DKV Seguros renueva con el Colegio de Alicante

RC y venta por videollamada, temas centrales del encuentro de corredores del Colegio de Valencia

Catalana Occidente y el Colegio de Valencia: juntos para impulsar la mediación

SOS Seguros renueva con el colegio de valencia

Unión Alcoyana: presente y futuro con Alicante

5
EDITORIAL

26
ASESORÍA
Entrega de equipos y compensación de gastos en la nueva regulación del teletrabajo, por José Luis Valverde, responsable del Área Laboral Devesa & Calvo Abogados

36
ENTIDADES ASEGURADORAS
Evolución de los seguros en el sector de la construcción, por Florencio González, Director del departamento de Construcción de ASEFA

Entrevista: Vicente Rico, director de Operaciones de Unión Alcoyana

Entrevista: Manuel Fresneda y José Jordá Área informática Mutua Levante

Toma de posesión de las nuevas juntas de gobierno de los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia

Fiatc renueva con el Colegio de Alicante

El Colegio de Castellón y Mapfre sellan su alianza

Valencia renueva su protocolo con Senassur

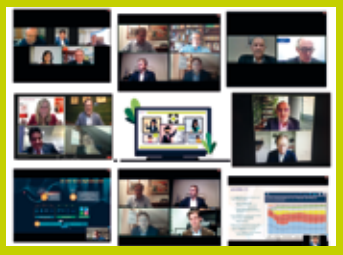
Renovación del convenio entre el Colegio de Valencia y Liberty

Reale: "con la mediación, seremos un acelerador de la recuperación"

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales

6
TEMA DE PORTADA
Despedida de las juntas de Alicante, Castellón y Valencia

Semana mundial del seguro de Alicante



Celebración de la patrona del seguro de Valencia

Especial: Hogar vs. teletrabajo

Los riesgos emergentes del teletrabajo, por Sergio Villar. CEO de SV Risk Consulting

Entrevista José J. Sánchez. Delegado Levante de Mutua de Propietarios

40
PROFESIONALES, DE CERCA
Patricia Matamala. ICI Correduría de Seguros. Castellón de la Plana (Castellón)

Juan Carlos Quiles. Consultores Trafalgar Square (Alicante)

42
RECOMENDACIONES DIRECTORIO
"El RD Ley 3/2020, de distribución de seguros comentado"

SERVICIOS COLEGIALES

INSTALACIONES
Despachos y salas de reuniones con teléfono, internet, fotocopiadora y posibilidad de call working 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/ Micer Mascó, 27 46010 Valencia
Tel. 96 360 07 69
colegio@valenciaseguros.com
www.valenciaseguros.com

MÓNICA HERRERA

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

POR UN AÑO 2021 MEJOR, CON SALUD Y MÁS FELIZ

Creo que no soy la única persona que está contando los días que le faltan a este infausto 2020, que tantos sinsabores ha producido en la sociedad a la que nos debemos, tanto en el ámbito económico como en el sanitario. Si echamos la vista atrás y nos situamos en diciembre de 2019 recordaremos las altas expectativas que teníamos para este año que consume sus últimos días, tanto a nivel sectorial como colegial. Recuerdo especialmente la celebración del Foro Internacional del Seguro de Forinvest, con una asistencia récord y un éxito más que evidente, pero con la sombra de la pandemia ya instalada como una posibilidad que, finalmente, se desencadenó con toda su crudeza.

Pero hemos aprendido de todo lo vivido. Por ejemplo, a cuidar -todavía más- a nuestros clientes, independientemente del método de contacto. Hemos superado con nota el confinamiento y sus consecuencias, adaptándonos a las herramientas tecnológicas necesarias para seguir con nuestra labor y acelerando un proceso que, por otra parte, era inevitable abordar.

Ahora, en diciembre de 2020, se vislumbra la esperanza de la vacuna y, con ella, la de la vuelta a una normalidad lo más parecida posible a la que disfrutábamos en marzo. Mientras llega y produce su efecto, hay que seguir desarrollando nuestro trabajo, como así lo hemos hecho durante estas últimas semanas.

Tal como informamos en el interior de este número 104 de Mediadores de Seguros los tres colegios de la Comunidad Valenciana hemos aprovechado para llevar a cabo nuestras actividades pendientes, ya sea cumpliendo con el calendario previsto, como la excelentemente organizada Semana Mundial de Alicante; con el reconocimiento al esfuerzo de los alumnos del Colegio de Castellón, y con la celebración vía telemática de la patrona del seguro en el Colegio de Valencia.

En los tres casos se trata de ejemplos muy claros de la forma que tenemos los mediadores de seguros de adaptarnos a la circunstancias, de hacer posible, pese a las adversidades, todo a lo que estábamos acostumbrados. En este sentido debo decir que para mí la celebración de la patrona en Valencia ha sido inolvidable por muchas razones. Por las circunstancias, por la emoción de premiar a amigos como Fernando Nocedal, por recordar al añorado Juan Martí o, como ya es sabido, por ser el último acto colegial de esa índole en el que participo. En estos días tanto Eusebio Climent como yo cedemos el testigo a Florentino Pastor y Jorge Benítez, respectivamente. En estas mismas páginas encontrarán tanto la despedida a las personas que dejan cada una de las juntas como aquellas que se incorporan a los nuevos equipos de Florentino, Antonio y Jorge.

Por mi parte, tan solo decirles que ha sido un honor ser la presidenta del Colegio de Valencia y del Consejo autonómico, así como haber formado parte de la junta de gobierno del Colegio con Ignacio Soriano. Tal como dije en el anterior editorial, y reitero en este texto, que es el último desde el que me dirija a todo el colectivo, gracias a todos por haberme permitido trabajar para toda la mediación desde estas responsabilidades.

Tan solo me queda desearles que pasen una feliz Navidad con sus familiares y amistades, siempre con las precauciones pertinentes, y que el nuevo año 2021 nos traiga, en primer lugar, mucha salud, mucha felicidad y mucho trabajo para nuestros negocios. Que sea, en definitiva, un año mejor para todos.

GRACIAS

DESPEDIDA DE LA JUNTA DE GOBIERNO DEL COLEGIO DE ALICANTE

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante cierra una de las etapas más brillantes de su historia y lo hace con un reconocimiento especial a los miembros de la junta saliente que no repetirán en sus cargos encabezados por Eusebio Climent. Con él se marchan Mariano Hernanz, Antonio Serna, Felipe Garrido, Araceli Valls y Placido Molina.

Han sido años cargados de trabajo y dedicación buscando siempre lo mejor para la institución y sus colegiados. Eusebio Climent tras 12 años más 1 como le gusta decir a él, de presidente y cinco más como miembro de la junta de gobierno ha guiado un proyecto innovador con un equipo que ha sabido adaptarse a las nuevas realidades que se han ido imponiendo.

Junto a Eusebio Climent ha estado Mariano Hernanz, vicepresidente y responsable del área de formación; un hombre tenaz, trabajador dónde los haya, cargado de experiencia que ha sabido sumar y aportar la esencia y tradición de nuestra profesión, con una visión de futuro capaz de empujar a toda una generación a los nuevos tiempos que ha ido dibujando nuestra sociedad.

Esta etapa se cierra además con una gestión económica brillante, se capeó con gran éxito la última crisis económica y se hizo sin recortar servicios, muy al contrario, el Colegio de Alicante ha dado más y mejor a todos sus colegiados y buena culpa de todo esto la ha tenido Antonio Serna. Miembro de la junta de gobierno desde 1994 y tesorero desde 1996 además de tesorero del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana. Antonio Serna, deja una gestión impecable, un colegio saneado económicamente y con unos cimientos sólidos que van a permitir que el Colegio de Alicante pueda crecer en los próximos años con solvencia.

Felipe Garrido, también deja la junta de gobierno, tras ejercer como secretario de la misma. La transparencia ha sido su guía, su aplomo y conocimiento la ejecución de un trabajo eficaz. Felipe Garrido ha aportado siempre serenidad y confianza en el trabajo bien hecho y ha sabido siempre contagiar a sus compañeros de una firmeza que emana de un profundo conocimiento y sensibilidad hacia nuestra profesión. Felipe Garrido ha sido y será siempre garante de una gestión transparente.

Despedimos también a Araceli Valls, una persona cuyo máximo empeño en el Colegio ha sido siempre y lo sigue siendo facilitar y mejorar la calidad del trabajo en el desempeño de nuestra profesión. Todos los colegiados disfrutamos de ciertas ventajas y apoyos externos gracias a su trabajo. Joven y dinámica esperamos que vuelva pronto a la junta del Colegio.

Por último y no menos importante ha sido para esta junta y lo será siempre para las venideras Plácido Molina. Un hombre tranquilo pero firme en sus convicciones que siempre ha sumado y ha sabido aportar puntos de vista diferentes. Como responsable del área de mercados ha defendido siempre con vehemencia la labor de los mediadores profesionales frente a los envites de la bancaseguros. Su dedicación y empeño para poner en valor la integridad de nuestra profesión sólo es comparable a su carácter afable y cercano.

Eficacia, transparencia, firmeza y cercanía han sido las guías de esta junta que nos deja. Eusebio Climent ha sabido formar un equipo con diferentes visiones, con diferentes sensibilidades y lo ha hecho con la confianza de trabajar por y para la institución que nos representa a todos los mediadores profesionales estemos colegiados o no. Eusebio Climent ha dicho que ser presidente de este colegio ha sido y es un orgullo y el orgullo sin embargo ha sido, es y será siempre nuestro por haber podido contar con él. Gracias a todos.

EL COLEGIO DE CASTELLÓN AGRADECE SU LABOR A LOS COMPAÑEROS QUE DEJAN LA JUNTA DE GOBIERNO

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón inicia una nueva legislatura presidida, como hasta ahora, por Antonio Fabregat, que ha procedido a la renovación parcial de los miembros de la junta de gobierno.
Por este motivo, el Colegio de Castellón desea agradecer su dedicación, trabajo y logros a los miembros salientes.

Jesús Redón
Ha ejercido como vicepresidente y responsable de formación desde 2008 además de haber formado parte de juntas anteriores. Durante su etapa, el Colegio ha impartido con gran éxito el Curso Superior de Seguros que bajo la dirección de Carlos Soria ha logrado un premio Pinies y dos accésits, además de coordinar toda la formación impartida. También ha formado parte del Centro de Estudios CECAS, como miembro del Tribunal.

Javier Pedro Sancho
Miembro de la junta desde 2008, desempeñando el cargo de secretario los primeros años y posteriormente en diversas comisiones, destacando la de Corredores y habiendo participado en numerosas intervenciones del ámbito del corredor además de colaborar con otras comisiones.

Alejandro Torres
Tesorero desde 2008 hasta el período actual, en el que ha compartido esta función con otro compañero. Su periodo se ha caracterizado por el equilibrio, estabilidad económica y transparencia, permitiendo con ello desarrollar numerosos eventos y actividades formativas.

Manuel Jorge Beltrán
Responsable de la comisión de Corredores en la última etapa, ha formado parte de la junta desde 2008 colaborando en otras comisiones de trabajo y organización de eventos.

Roberto Pardo
Miembro desde 2012, ha formado parte de diversas comisiones, destacando su trabajo en redes sociales y eventos.

Victoria Amat
Se incorpora a la junta en 2016 formando parte de la comisión de Afiliación que durante su periodo de trabajo ha conseguido incrementar el numero de colegiados.

GRACIAS POR VUESTRO ESFUERZO

Mónica Herrera, César Barrón, Philippe Marugán, Jose Vicente Salcedo e Iciar Cuesta dejan la junta de gobierno del Colegio de Valencia

El Colegio de Valencia agradece el esfuerzo, trabajo y dedicación de Mónica, César, Phillippe, José Vicente e Iciar durante estos cinco años en los que, generosamente, han quitado tiempo a sus negocios y a sus familias para sacar adelante todo tipo de proyectos para la mejora del mediador de seguros

Finalizada la legislatura en la que Mónica Herrera ha presidido el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, llega el momento de una nueva junta que, encabezada por Jorge Benítez, tendrá en la continuidad del equipo que desde enero de 2016 ha trabajado con Herrera una de sus señas de identidad.

No obstante, cinco de las personas que han estado durante este lustro trabajando por la mediación profesional han decidido dejar paso y centrarse en sus cometidos profesionales.

Así, se despiden en este mes de diciembre, además de Mónica Herrera, César Barrón y Philippe Marugán, que desde la comisión de Corredores han trabajado incansablemente en numerosas iniciativas como el Encuentro de Corredores, cuya cuarta edición se celebró el pasado 20 de noviembre en formato online. Además, su trabajo se ha dejado notar de manera notable en la organización de las sucesivas ediciones del Foro Internacional del Seguro de Forinvest, culminando en el gran éxito de la última edición, celebrada en marzo de 2020. Y todo ello sin olvidar las numerosas jornadas formativas que durante estos años ha acogido el Colegio con el fin de resolver dudas sobre los cambios legislativos o para presentar opciones novedosas de negocio al colectivo.

José Vicente Salcedo, integrante en esta legislatura de la comisión Técnica y de Mercado, finaliza así una dilatada trayectoria de dedicación al colectivo, ya que ha estado integrado en las juntas de Bernardo Bonet, en la legislatura 2004-2007, y en los equipos de Ignacio Soriano, entre los años 2008 y 2015.

Iciar Cuesta, como integrante de la comisión de Agentes junto a Ángel Gómez y Eduardo Palmero, ha llevado adelante proyectos como el Observatorio de Agentes o el Encuentro de Agentes, además de promover diferentes acciones para propiciar la colegiación de agentes.

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia quiere agradecer públicamente el esfuerzo, trabajo y dedicación de Mónica, César, Phillippe, José Vicente e Iciar durante estos cinco años en los que, generosamente, han quitado tiempo a sus negocios y a sus familias para sacar adelante todo tipo de proyectos que han redundado en la mejora de la percepción social y de la formación profesional de los mediadores de seguros de la provincia de Valencia.

caser

AGENTES Y CORREDORES

Comprometidos con tu éxito

Nuestra experiencia,
continua innovación
en productos y metodologías
y un apoyo constante,
nos convierten en todo un referente
para la Mediación Profesional.

Pregúntaselo a Manuel:
preguntaselov@caser.es

Manuel Hurtado, CEO de Hurtado & Asociados Mediadores de Seguros, Agencia Exclusiva de Caser y miembro de la Comisión Técnica y de Mercado del Colegio de Mediadores de Valencia.

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

UNA SEMANA MUNDIAL DEL SEGURO DE ALICANTE BRILLANTE

Primera experiencia virtual en directo, online, participativa e interactiva de la Semana Mundial del Seguros organizada por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante. Una edición, la XLVI que no ha dejado indiferente a nadie.

Ante situaciones difíciles, los mediadores profesionales somos capaces de adaptarnos y ofrecer lo mejor de nosotros mismos. Fruto de este pensamiento el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante ha querido ofrecer una nueva edición de su Semana Mundial, la XLVI, diferente, adaptada a la situación actual que vivimos.

320 inscritos que han participado en los 6 talleres en los que hemos podido crecer como mediadores profesionales. Agentes, corredores, personas de todas partes de España y de Iberoamérica y las principales compañías del sector del seguro han estado en una semana virtual del seguro muy dinámica y participativa.

Se planteó este encuentro virtual con la necesidad de trasladar un mensaje de confianza y tranquilidad hacia los mediadores profesionales ante las incertidumbres que vive el mercado. Gracias a esta semana hemos podido escuchar y preguntar a los principales responsables de las compañías más importantes del sector sus valoraciones y perspectivas. Tras la celebración de este evento podemos decir con orgullo y satisfacción que nuestros ponentes estuvieron a la altura, las dudas fueron despejadas, las inquietudes calmadas y el mensaje está claro. Somos Mediadores Profesionales, sabemos adaptarnos, sabemos innovar, sabemos ser capaces de aprender, para nosotros una dificultad siempre puede ser una oportunidad. Son tiempos complicados pero tal y como pudimos ver y oír en nuestra Semana Mundial saldremos más fuertes y con mejores perspectivas, depende de nosotros, de nuestro trabajo, capacitación y esfuerzo.

Para la inauguración contamos con nuestro presidente, Eusebio Climent, Reinerio Sarasúa, presidente del Consejo General de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros y Francisco Machado, presidente de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE). Su confianza en nuestra valía fue el primer impulso positivo que recibimos y no fué el único.

Son tiempos complicados pero tal y como pudimos ver y oír en nuestra semana mundial saldremos más fuertes y con mejores perspectivas, depende de nosotros de nuestro trabajo, capacitación y esfuerzo

Si hay un mensaje que ha calado en esta Semana Mundial de Alicante es que el futuro depende de nosotros mismos, de nuestra capacidad para reinventarnos y nuestro empuje para aprovechar lo que somos y adaptarnos a la tecnología imparable. A través de la motivadora Mónica Mendoza descubrimos que la clave del mercado, no son sólo los productos, la clave somos nosotros, porque nosotros al final somos el producto que tenemos que ser capaces de vender.
Hemos analizado con grandes ponentes la delicada situación actual en diferentes talleres sobre la salud, riesgos personales, riesgos masa, riesgos técnicos y en todos ellos hemos coincidido: es el momento de dar un paso al frente. La nueva fiscalidad, las nuevas necesidades sociales, el marco jurídico, todo nos empuja a una nueva realidad que podemos y debemos aprovechar.

Adaptémonos e innovemos de la mano de las nuevas tecnologías

Tal y como apuntó Josep Santacreu, consejero delegado de DKV Seguros, esta nueva realidad que ha traído la pandemia acompañada de un salto digital sin precedentes hace que se abra un mundo de posibilidades para los mediadores. Nadie duda que hoy como afirmó Santacreu "destinar dinero a la salud es una de las mejores inversiones de la sociedad, sino la mejor" y este es sólo un ejemplo, Luis Sáez de Jáuregui, director de distribución y ventas de AXA, nos apuntó que "la nueva normalidad es una nueva oportunidad", como mediadores profesionales debemos adaptarnos con rapidez. En la misma línea Vicente Cancio, CEO de Zurich España trasladó un mensaje de optimismo: "no es el momento de bajar los brazos sino de plantear que el futuro de la mediación pasa por conjugar la experiencia de siempre en el trato personal con los clientes y en aprovechar las oportunidades que brinda la tecnología".
Han sido conferencias magistrales, con mensajes directos apoyados en cifras y números, en análisis de presente y proyecciones de futuro. No menos interesantes han sido las mesas de diálogo abiertas en cada taller en las que hemos podido participar activamente. En el taller de Salud, moderado por Antonio Serna, tesorero del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, con la participación de Álvaro Bernabeu, director de Sanitas en Alicante; Antonio Jiménez, director de Fiatc en Alicante, y Paula Giménez, delegada de Asisa en Alicante se puso de manifiesto una realidad que no podemos olvidar y es que el futuro de cualquier producto pasa por el asesoramiento y el conocimiento del mismo y ahí es donde radica el valor añadido de nuestro trabajo. Algo de lo que la bancaseguros por ejemplo adolece.

El futuro está en nuestras manos

Precisamente fue en la mesa de diálogo sobre riesgos en masa con José Joaquín Sánchez, director territorial de Mutua de Propietarios; Juan Dueñas, director territorial zona Este de Arag; Carlos Mirón, director comercial Unión Alcoyana; Jorge Tomás, director comercial de Mutua Levante; Andrea Ares, directora comercial de Musepan, y Florentino Pastor como moderador en la que se analizó esta rivalidad entre mediadores de seguros profesionales y la bancaseguros. El mensaje es claro, los mediadores profesionales somos corredores de

Sigue en la página 12

Luis Sáez de Jáuregui: "la nueva normalidad es una nueva oportunidad. Como mediadores profesionales debemos adaptarnos con rapidez"

Josep Santacreu
Consejero delegado de DKV Seguros

Mónica Mendoza. Experta en comunicación

Vicente Cancio. CEO de Zurich España

- *José Joaquín Sánchez. Director territorial de Mutua de Propietarios*
- *Juan Dueñas. Dir. Territorial Zona Este de ARAG*
- *Carlos Mirón. Director comercial de Unión Alcoyana*
- *Jorge Tomás. Director comercial de Mutua Levante*
- *Andrea Ares. Directora comercial de Musepan*
- *Florentino Pastor. Responsable de formación del Colegio de Alicante*

- *Gabriel Mysler*

Viene de la página 11

medio fondo o largas distancias. La bancaseguros es cortoplacista. Contamos con la cercanía hacia los clientes, algo con lo que la frialdad de la banca no puede competir. El futuro está en nuestras manos y debemos aprovecharlo.

En esta misma línea pudimos escuchar de viva voz de las principales compañías del sector que: "están con nosotros", saben que somos su mejor vehículo para conectar con los clientes y saben que estamos preparados para hacerlo y dispuestos a volver a reinventarnos a lomos de las nuevas tecnologías.

La clave: nosotros

Debemos ser capaces de mostrar una gran sensibilidad hacia nuestros clientes y empresas en esta situación difícil que vivimos. Es un mensaje que también caló en otra mesa redonda esta vez moderada por Mariano Hernanz, vicepresidente del colegio de Alicante en la que participaron Juana María Cardiel, directora de empresas de Allianz (Alicante y Murcia); José Antonio Samper, director de Corredores de Mapfre en Alicante; Javier Carratalá, director de Plus Ultra Seguros en Alicante, y José Morales director de Reale en Alicante.

El desempleo, la reducción de ingresos de familias y empresas van a hacer que nuestro trabajo tenga un componente de empatizar muy grande, más si cabe de lo que ha sido hasta ahora. Sin embargo, por encima de todas las dificultades que ya tenemos y otras que vendrán sabemos que la clave y volvió la misma clave, somos nosotros, los mediadores profesionales. Nuestro trabajo, nuestra dedicación y nuestro empeño.

Uno de los momentos más intensos de esta Semana Mundial y hubo muchos llegó en la mesa redonda moderada por Luis Mena, responsable de Corredores del Colegio de Alicante con Luis Medina, delegado de Active en Alicante; Jesús García, delegado de Preventiva en Alicante y Murcia, y Nuria Alcaraz, directora de Meridiano en Alicante, y en la que pudimos descubrir, tal como dijo Luis Sáez de Jáuregui, "un océano de oportunidades" ya que "Hay unos que lloran, otros venden pañuelos y ahora los hay que venden mascarillas".

- *Luis Sáez de Jáuregui. Director de distribución y ventas de AXA*

¿Quienes queremos ser nosotros?

Y precisamente sobre nosotros, nuestro trabajo, nuestra profesión, nuestro presente y nuestro futuro ha versado esta Semana Mundial del seguro de Alicante. Si comenzamos con una conferencia de motivación que se prolongó en cada taller a lo largo de la semana finalizamos antes de la clausura con una master class sobre digitalización a cargo de Gabriel Mylers.

No debemos considerar esta digitalización una carga sino todo lo contrario, puede y debe descargarnos de tareas administrativas y poder así dedicarnos plenamente a los clientes. Quizá sea el momento de transformar el cliente tradicional en digital, pero sin perder nuestra esencia diferenciadora como mediadores que no es otra que el trato humano.

Pero por encima de todo nos recordaron de nuevo que el producto a vender somos nosotros mismos. Gabriel Mysler instó a todos a iniciar este proceso aprendiendo día a día ya que "en 15 años, los digitales de hoy estarán anticuados" por tanto, debemos vivir aprendiendo.

Tras una semana intensa en la que hemos podido crecer como mediadores profesionales compartiendo experiencias y conocimientos, la XLVI Semana Mundial del Seguro de Alicante llegó a su fin con los presidentes de tres de las entidades más importantes de nuestro sector.

CLAUSURA

"COMO MEDIADORES PROFESIONALES DEBEMOS SEGUIR TRABAJANDO CON ENERGÍA, ILUSIÓN Y GANAS, SÓLO ASÍ, PODREMOS SEGUIR APORTANDO TRANQUILIDAD, CONFIANZA Y SEGURIDAD"

- *Eusebio Climent. Presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante*
- *Reinerio Sarasúa. Presidente del Consejo General de los Colegios Profesionales de Seguros*
- *Juan Ramón Pla. Presidente del Bipar*

La clausura de la Semana Mundial del Seguro de Alicante llegó con un debate a tres entre Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante; Reinerio Sarasúa, presidente del Consejo General; y Juan Ramón Pla, presidente del Bipar.

Reinerio Sarasúa, presidente del Consejo General de los Colegios Profesionales de Seguros de España, puso el acento en la defensa de los colegios profesionales y de la importancia de trabajar unidos. Juntos seremos capaces de afrontar con confianza el presente y futuro derivado de la pandemia y agradeció a todos los mediadores su compromiso con la sociedad.

Tras el presidente del Consejo General intercedió Juan Ramón Pla, presidente del Bipar en una intervención brillante en la que hizo especial hincapié en Europa y en la importancia de contar con las instituciones europeas en el desarrollo de nuestro trabajo. No podemos olvidar que buena parte de nuestro marco normativo depende en buena medida de las directrices europeas y que Europa va a ser clave en la reactivación de nuestra economía. En palabras de Juan Ramón Pla, Europa apoya una recuperación económica verde, digital e inclusiva con especial atención en las PYMES. En este sentido Pla ha expuesto tres puntos clave; la sostenibilidad que se aplica desde un punto de vista medioambiental, social y de gobernanza y que es para la UE fundamental para el desarrollo futuro de empresas. En segundo lugar, la digitalización, con especial atención al tratamiento de protección de datos, y finalmente la unión de los mercados de capitales que busca convertir los ahorros en inversiones con el objetivo de flexibilizar la economía. Esto nos afecta a nosotros indirectamente a través de la Directiva de Distribución de Seguros (IDD) y la normativa MIFID aplicable a los productos financieros. Desde BIPAR se resalta nuestras diferencias con respecto al sector financiero porque, aunque somos sectores afines, intentamos diferenciarnos para mantener todo lo bueno, la esencia del sector seguros.

Finalmente llegó el turno de Eusebio Climent, presidente del colegio profesional de mediadores de seguros de Alicante cuyo mensaje fue claro y directo. Debemos seguir trabajando con energía, ilusión y ganas. No debemos bajar los brazos porque sólo así podremos seguir aportando tranquilidad, confianza y seguridad.

Nos vemos en la próxima edición de la SEMANA MUNDIAL DEL SEGURO DE ALICANTE.

PATRONA 2020

MÓNICA HERRERA SE DESPIDE COMO PRESIDENTA EN LA CELEBRACIÓN VIRTUAL DE LA PATRONA

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia llevó a cabo el jueves 26 de noviembre la celebración telemática de la patrona del seguro con el lema "Valor compartido", que supuso el último evento de Mónica Herrera al frente del Colegio.

Colegiados y otros profesionales del sector presenciaron este acto en el que se entregaron los premios Casco y l'Estimat, así como las orlas y diplomas de los alumnos del Curso Superior de Seguros y las placas conmemorativas a los profesionales que cumplen 25 años de colegiación.

Un evento inolvidable por muchos motivos. En primer lugar, por las circunstancias en las que se desarrolló el acto, emitido en streaming por la plataforma YouTube y que contó con un gran seguimiento del sector, así como de numerosos mensajes de apoyo y cariño que se materializaron en las redes sociales del Colegio. Una consecuencia lógica de las recomendaciones sanitarias que hicieron inviable en junio la tradicional cena organizada por el Colegio.

De esta manera la institución no quiso renunciar a la que es su cita más emblemática, organizando un acto ejemplar en el que, además, quiso sorprender a los colegiados que se inscribieron al mismo, haciéndoles llegar una caja que contenían diversas delicias, incluidas una botella de cava y copas para poder brindar todos juntos al finalizar el acto, aunque fuera de modo virtual.

En este formato tan innovador de la festividad de la patrona hubo una innovación de gran interés para los colegiados: la conversación entre la presidenta Mónica Herrera y su sucesor y actual vicepresidente, Jorge Benítez, quien tomará el relevo en las próximas semanas. Mónica Herrera subrayó que "ha sido una etapa de crecimiento impresionante. He aprendido muchísimo de cada uno de los compañeros de la junta y me llevo grandes amigos". Por su parte, Benítez agradeció a la actual presidenta el trabajo que ha realizado estos años y el gran Colegio que deja, además de reconocer que "está muy ilusionado con esta nueva etapa que va a comenzar".

Esta celebración tan especial de la patrona del seguro del Colegio de Valencia tuvo un marcado carácter solidario, ya que para poder participar era imprescindible realizar una colaboración de al menos 10 euros para la ONG Cruz Roja. El objetivo del Colegio con esta decisión ha sido aportar su granito de arena a esta ONG por la labor que han estado haciendo desde que comenzó la pandemia.

Durante el evento tanto los representantes institucionales que participaron de foma telemática como los miembros de la junta de gobierno saliente tuvieron palabras de reconocimiento para Mónica Herrera, un tributo al que también se sumaron el gerente del Colegio, Rafael Perales, y la coordinadora del Curso Superior de Seguros, Esther Tolosa.

"Iniciativas como las del Colegio de Valencia constituyen una gran ayuda para seguir ayudando a las personas que más lo necesitan"

El acto finalizó con un brindis a distancia, gracias al regalo que, previamente, el Colegio remitió a los despachos de todos los participantes.

PREMIO CASCO

ZURICH LOGRA POR SEGUNDO AÑO CONSECUTIVO EL PREMIO CASCO

Durante este evento tan especial Zurich recibió el premio Casco 2020 que otorga el Colegio de Valencia. El galardón fue anunciado por la secretario del Colegio, Eva Bayarri, y fue a parar, por segundo año consecutivo, a Zurich. La entidad se impuso a Reale Seguros y Axa, una terna finalista que repitió por tercera ocasión consecutiva. Vicente Segrelles, director territorial de Zurich, agradeció el premio "a todos aquellos mediadores que nos han votado y a todos los agentes y corredores que trabajan cada día con nosotros". Segrelles también quiso dedicar este premio a Emilio Salinas.

PREMIO L'ESTIMAT

EL COLEGIO RECUERDA A JUAN MARTÍ CON EL PREMIO L'ESTIMAT

Uno de los momentos más emotivos de la velada telemática fue la entrega del Premio l´Estimat. En esta décima edición, la junta de gobierno del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia decidió de forma unánime otorgarle este premio, in memoriam a Juan Martí, director de la sucursal Valencia de Reale. Un premio especialmente emotivo, por cuanto Martí falleció el pasado 31 de octubre, causando una gran conmoción en todo el sector. Chelo Arbona, viuda de Martí, recogió el premio junto a sus compañeros Alejandro Pérez de Lucía y Jose Mª Tejero, que dedicó a Martí una palabras de homenaje. Arbona, muy emocionada, dijo en su intervención que "estoy aquí para recoger este premio tan merecido de mi marido, y también para agradecer a todos el apoyo que le habéis dado cada día".

FERNANDO NOCEDAL, COLEGIADO DE HONOR

El reconocimiento como Colegiado de Honor recayó en esta edición tan especial de la celebración de la patrona del seguro en Fernando Nocedal que recordó los 16 años que ha estado en la junta de gobierno y en la organización de nueve Foros del Seguro de Forinvest. Aunque para Nocedal lo realmente importante "han sido las pequeñas cosas que nos han sucedido en estos años y los compañeros de viaje que he tenido".

DIPLOMAS A LOS ALUMNOS DEL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS

UNA PROMOCIÓN MARCADA POR EL ESFUERZO DE LA PANDEMIA

Tras la bienvenida se dio paso a la entrega de las orlas y orlines a los alumnos del Curso Superior de Seguros que han cursado estudios en el último año y también a los profesores que han impartido las clases. La delegada del curso, María Sánchez, agradeció a los profesores "tanto el conocimiento que les han aportado durante este tiempo como la aptitud y el coraje para enfrentar esta situación".

Por su parte, Alejandro Fuster, de la comisión de Formación, destacó que "nos habéis puesto muy fácil adaptarnos a las nuevas circunstancias para dar las clases y hoy, por fortuna, hemos podido entregar, aunque de manera atípica, las orlas y orlines".

Las orlas fueron entregadas por Alejandro Fuster, Jose Vicente Grau y Alejandra Somalo, integrantes de la comisión de Formación del Colegio, mientras que Alejandro Ferrer intervino en nombre del claustro de profesores.

Mª José Bort

Andrea Carrilero

Mónica Correa

Pablo David

Rosana Ferrandis

Fernando Ferrer

Mª José Fornas

Claudio Lozano

Mª Dolores Miragall

Lorenzo Rosillo

José Montoro

Francisco Piles

Amparo Ruiz

María Sánchez

Luis Sans

Iria Silva

Carlos Guisado

Alejandro Ferrer (profesor)

Ángel Somalo (profesor)

Juan José Márquez (profesor)

Sergio Alonso (profesor)

Eva Bayarri (profesora)

Enrique Rueda (profesor)

BIENVENIDA A LOS NUEVOS COLEGIADOS Y PLACAS 25 ANIVERSARIO

ORGULLO DE PERTENENCIA

Durante esta legislatura la junta de gobierno del Colegio de Valencia ha insistido en una idea fuerza: el orgullo de pertenencia. Y esto fue lo que sintieron todos los que asistieron al evento telemático con la entrega de las placas conmemorativas de los 25 años de colegiación y con la bienvenida a los nuevos colegiados.
El vicepresidente del Colegio de Valencia, Jorge Benítez fue el encargado de entregar las placas conmemorativas de los 25 años de colegiación a Juan Fort, Juan José Márquez y José María Ridaura. Benítez resaltó la profesionalidad de los tres homenajeados, "pues llevan 25 años creando puestos de trabajo y riqueza para su entorno, resolviendo problemas de familias y empresas, haciendo que el día a día sea mucho mejor para todos". El vicepresidente del Colegio terminó su intervención diciendo que "todos ellos son un ejemplo para todos nosotros y mucho más en los tiempos que corren".
Además, durante este acto se dio la bienvenida a dos de los nuevos colegiados, Genaro Aviñó y Juan Antonio González, de la mano de José Salcedo y José Cebrian, integrantes de la comisión Tecnica y ordenación de mercado.

DISCURSO MÓNICA HERRERA

"ME SIENTO FELIZ POR HABER CONTANDO CON UN GRAN EQUIPO"

"Me siento feliz y satisfecha por haber contando con un gran equipo que me ha permitido conseguir todo lo que nos habíamos propuesto". Con estas palabras de agradecimiento para todos sus compañeros comenzó el discurso de despedida de Mónica Herrera tras 5 años como presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia.
Herrera también destacó que "esta pandemia nos ha tocado muy cerca, ha afectado a familiares, amigos y empresas, por ello, para no poner en riesgo a nadie de nuestra gran familia hemos celebrado el evento de una forma diferente". Recordó igualmente a todas las entidades aseguradoras que han colaborado de manera activa durante estos cinco años con el Colegio, que además recibieron unas distinciones conmemorativas por este motivo en su despedida. Herrera también le dedicó unas palabras a su sucesor Jorge Benítez: "hemos trabajado juntos y sé que lograrás grandes cosas, os deseo grandes éxitos a ti y a todo tu equipo".
Por último, recalcó que "el Colegio seguirá aquí para seguir dando servicios a todos aquellos que lo necesiten. Seguiremos aportando valor, este valor compartido del que nos beneficiamos todos".

TELETRABAJO

UN RETO POR EL QUE APUESTA EL SECTOR

La pandemia trajo consigo un cambio obligado por el confinamiento decretado en el mes de marzo: la obligación, para todos aquellos sectores que lo pudieran implementar, del teletrabajo. Una circunstancia desarrollada en otros países para la que que España se ha debido adaptar sobre la marcha.

Si bien muy pocas empresas habían apostado por esta forma de trabajar, la experiencia y los datos posteriores al confinamiento demuestran que el cambio de modelo es firme y de futuro. Sin embargo, supone todo un reto para el sector asegurador, por cuanto las coberturas de los seguros de Hogar se deben adaptar a los nuevos usos.

Desde el punto de vista de la aplicación del teletrabajo, el sector asegurador es uno de los que más se ha adaptado, tal como refleja un estudio del Future for Work Institute, así como las opiniones de los responsables de las diferentes aseguradoras que han contestado nuestras preguntas a lo largo de este número 104 de Mediadores de Seguros. En este sentido, el artículo de Sergio Villar de la página 20 delimita muy claramente estos nuevos riesgos a los que nos enfrentamos, como riesgos materiales o, incluso, para la propia salud de la persona que teletrabaja desde su casa. Tampoco se debe olvidar otras cuestiones, recogidas en la nueva ley del Teletrabajo, y que aborda José Luis Valverde, responsable del Área Laboral de Devesa & Calvo Abogados, en la página 26 y 27.

En lo que respecta a la afectación por el teletrabajo del producto de Hogar Vicente Rico, director de Operaciones de Unión Alcoyana, señala que “a priori, el seguro se verá afectado por una doble vertiente, nuevos usos en el hogar y por tanto nuevas (o ampliación de las existentes) garantías así como un cambio en la siniestralidad (en su incidencia y tipología) por incremento del tiempo presencial en el hogar”. (Pueden consultar la entrevista completa en las páginas 36 y 37).

Por su parte, José Joaquín Sánchez, delegado en Levante de Mutua de Propietarios, explica en la entrevista de la página 22 que su entidad estima que “hemos respondido con rapidez y con éxito en cuanto a una exigencia de calidad de servicio que pasará mucho por una creciente digitalización del proceso de relación con el asegurado”.

Preparados para el teletrabajo

Future for Work Institute señala en su informe, en el que han participado 205 empresas españolas de diferentes dimensiones y sectores de actividad, que una vez termine la pandemia, las empresas participantes en el sondeo, en promedio, permitirán teletrabajar al 61% de sus empleados con trabajos susceptibles de ser realizados a distancia, frente al 36% en la situación pre-covid. Y en lo que respecta al sector financiero, en el que se encuadra el seguro, el porcentaje se eleva al 75%, que es, además, el sector que amplía más esa posibilidad respecto a 2019.

Entre los sectores donde una mayor proporción de personas teletrabajará un 80% o más de su tiempo destacan IT & Telecomunicaciones (53%) y Banca y Seguros (32%).

Aunque siguen siendo una minoría, aumenta el número de organizaciones ‘distribuidas’ donde a todas las personas que por su trabajo pueden teletrabajar se les da la oportunidad de hacerlo, y el 80% o más de quienes teletrabajan lo hacen un 80% o más de su tiempo.

ASISA **SALUD PYMES / SALUD PYMES PLUS**

VOCACIÓN PYMES

Para estar con tu salud y la de tus empleados

Con **Asisa Salud Pymes** o **Asisa Salud Pymes Plus,** tanto las pymes como los autónomos, sus empleados y sus familias podrán acceder a una cobertura sanitaria completa.

Cualquier seguro de salud de Asisa te da acceso a:

- Medicina general, pediatría, ginecología, oncología, rehabilitación y un gran número de especialidades con libre elección de facultativo.
- Urgencias 24 horas.
- Consultas y pruebas diagnósticas.
- Técnicas especiales de tratamiento.
- Enfermería.
- Podología.
- Planificación familiar.
- Medicina preventiva.
- Psicoterapia.
- Segunda opinión médica
- Asistencia por accidentes laborales, profesionales y de tráfico.
- Asistencia en viajes para tus desplazamientos en España y en el extranjero.

CONTRÁTALO antes del 31 de enero

30% **hasta descuento en Salud y Dental en 2020 y 2021**[1]

Y además tu seguro de salud también incluye:

Videoconsultas con especialistas	**Chat Médico**	**Apoyo Psicoemocional**
Sin desplazamientos y desde cualquier dispositivo.	Resolvemos tus dudas las 24 horas los 365 días al año.	Consulta a un Psicólogo a través de nuestro nuevo servicio.

Y con **Asisa Salud Pymes** o **Asisa Salud Pymes Plus,** además, amplía tus prestaciones con una cobertura completa:

- Posibilidad de contratar tu seguro **Asisa Dental** por un precio muy reducido.
- **Hospitalización sin límite en habitación individual** con cama de acompañante.
- **Atención en el embarazo y en el parto.**
- **Cirugía ambulatoria.**
- **Trasplantes, prótesis e implantes.**
- **Indemnización por fallecimiento por accidente** (6.000 €)

ASISA **SALUD PYMES**	ASISA **SALUD PYMES PLUS**
Desde **38,90€** persona/mes*	Desde **45,90€** persona/mes*

*Primas válidas para 2020 y para hombre o mujer de hasta 64 años. Las primas tendrán un incremento del 5% en Barcelona, Gerona y Baleares. Impuestos no incluidos (actualmente el 1,5‰ de la prima para el Consorcio de Compensación de Seguros).

OFERTA ESPECIAL:

PYMES y AUTONOMOS:

[1] Promoción válida hasta el 31 de enero de 2021. Descuentos aplicables en productos de asistencia sanitaria (salud y dental) desde su contratación y hasta el 31 de diciembre de 2022. 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

La emisión de la póliza está supeditada a la aceptación del riesgo por parte de Asisa, previa cumplimentación de solicitud de seguro y cuestionario de salud. Este documento no tiene carácter contractual ni sustituye a las condiciones generales y particulares de la póliza.

LOS RIESGOS EMERGENTES DEL TELETRABAJO

Sergio Villar
CEO SV Risk Consulting

No cabe duda que esta crisis sanitaria ha puesto a muchos empleados y empresas contra las cuerdas, obligándonos a trabajar de una manera diferente a como veníamos haciéndolo habitualmente antes de la covid-19.

Las ventajas y desventajas del teletrabajo dependerán de la experiencia personal de cada individuo o empresa, según su actividad o tipo de trabajo, organización, infraestructura, etc.., pero a groso modo parece que cada uno de nosotros ya tenemos algunas ideas básicas sobre los beneficios y perjuicios del teletrabajo.

El aspecto más importante y evidente de trabajar desde casa es que no hay desplazamientos, redundando en menor probabilidad de sufrir accidentes de tráfico, menor gasto de carburante o transporte público, por no decir que desaparece el estrés derivado del tráfico de las grandes ciudades o del estrés que genera la obligación de llegar al trabajo a una hora determinada.

Esta nueva fórmula de trabajo nos proporciona una mejor o más libre disposición del tiempo de trabajo, que permite una mayor conciliación familiar y también al trabajar desde casa, existe un mayor tiempo de ocupación de la vivienda y desciende la probabilidad de robo o hurto. Pero ¿cuáles son los riesgos emergentes de este nuevo hábito laboral? Primero vamos a conocer qué necesidades tiene un teletrabajador para desempeñar su labor desde casa, tales como un ordenador, una línea de teléfono exclusiva de trabajo, servicio de conexión a internet, impresora, webcam, mobiliario de oficina con su mesa y silla adecuada para la jornada laboral, así como la elección de un sitio de la casa destinado al trabajo y su acondicionamiento ambiental, como la temperatura, la iluminación, etc…

Tenemos ya una primera idea clara, si damos mayor uso a la vivienda, hay mayor probabilidad de rotura o deterioro de los elementos que la componen porque hay más frecuencia de desgaste, y también se incrementan los gastos de suministro internet, electricidad, agua y gas.

Para evaluar los riesgos debemos identificarlos y clasificarlos, encontrando cuatro tipos principales a tener en cuenta en el ámbito del hogar y de donde pueden surgir oportunidades de aseguramiento a la hora de transferir el riesgo:

Riesgos Materiales: Desde el punto de vista asegurador, de momento, se puede producir un aumento del contenido del hogar desvirtuando los capitales originalmente contratados, ya que si sumamos todos los equipos y tecnología necesaria para teletrabajar puede subir un pico que la póliza no contempla originariamente, para lo que sería recomendable hacer una campaña de comunicación con los clientes asegurados para que actualicen su capital del contenido de uso profesional. Si por el contrario, los equipos son aportados por la empresa al trabajador, es necesario matizar que son bienes de terceros y no propios imputables al contenido habitual de la vivienda. Si tenemos un mayor número de equipos “conectados” a la red eléctrica de casa, se podría elevar el riesgo de incendio al verse sobrecargada la instalación eléctrica si esta es antigua o está defectuosa, para lo que podría potenciarse el uso de los “servicios del hogar” (que no

garantías) que ofrecen muchas pólizas de manera gratuita y que de manera preventiva a la aseguradora también le conviene.

Riesgos Físicos de la salud, como los trastornos músculo-esqueléticos derivados de una deficiente o nula ergonomía en el trabajo doméstico, dolencias que afectan a los tendones, músculos, nervios y articulaciones, y se pueden manifestar son cervicalgias, dorsalgias, tendinitis, etc…Los factores que causan estos problemas pueden ser debidos en parte a un mobiliario inadecuado que provoca una postura incorrecta. La fatiga visual se deriva de una fijación prolongada de la vista que produce lagrimeo, escozor ocular y cefalea. El estrés en esta modalidad de trabajo, viene dado por el uso desmedido (hacer más horas de la cuenta) de las nuevas tecnologías de la información y comunicación en el trabajo (internet, teléfono móvil, correo electrónico, videollamadas). Este estrés puede producir trastornos musculares, gastrointestinales, respiratorios, cardiovasculares, dermatológicos, trastornos del sueño, ansiedad y depresión. Es un buen momento para ofrecer seguros de salud completos que ayuden a prevenir y atajar estos problemas corporales derivados del trabajo en casa.

Riesgos Psíquicos derivados de la organización del trabajo, pues trabajar desde casa lleva consigo que el empleado trabaje aislado del resto de compañeros, y tenga contacto con su empresa de forma telemática, telefónica o videollamada, lo que puede provocar una serie de riesgos laborales de carácter psicosocial, dando lugar a diferentes patologías que pueden ser tratados a través de los seguros de salud, pero más importante la oferta de un buen seguro de defensa jurídica que pueda informar, orientar y ayudar al cliente, bien sea trabajador o empresa que se aprovecha de la coyuntura del teletrabajo y abusa de la otra parte.

Riesgos Informáticos derivados de un puesto de trabajo casero e improvisado, donde es probable que parte de la información de la empresa esté almacenada en un ordenador de casa (salvo que contemos con un equipo corporativo o trabajemos en la nube). En casa puedes sufrir cortes de energía, y si bien, en muchas empresas tienen sistemas SAI que proporcionan tiempo para guardar los archivos que se estén utilizando y apagar los ordenadores, casi ningún hogar cuenta con algo parecido por lo que podrías perder todo o parte del trabajo, aminorando el riesgo si se realizan copias de seguridad diarias automáticas o la mejor opción, aquellos que trabajan con escritorios remotos, utilizando los servidores propios de la empresa. Pero el mayor riesgo de este tipo son los ataques o virus informáticos, ya que al trabajar desde casa no se dispone de las mismas medidas de seguridad que en la oficina, por lo que hay que asegurarse de que el ordenador lleva incorporada toda la seguridad posible y descargar las últimas actualizaciones de software. Ahora más que nunca es un buen momento para exponer una autentica necesidad, real y palpable, los seguros de riesgos cibernéticos, que si bien nos sonaban hace unos años a ciencia ficción, los recientes acontecimientos de aseguradoras atacadas los han puesto de actualidad.

Se utiliza mucho en positivismo y discursos motivacionales que la palabra china “crisis” representa “riesgo” y “oportunidad” en sí mismo, aunque más bien desde el punto de vista estricto de la filología significa “punto crucial o crítico”, pero en cualquier caso podemos identificar las amenazas o debilidades, de manera que de ahí puedan surgir oportunidades y fortalezas, tales y como las que estamos viviendo actualmente en este “punto crucial” de la historia que pone a prueba a toda la humanidad, en el que debemos aprender y adaptarnos con rapidez para sobrevivir desde un punto de vista empresarial o profesional (pues la tecnología y digitalización han acelerado su proceso de integración global en todo lo que hacemos) y depende de nosotros que lo hagamos con responsabilidad y valores éticos, para que esta evolución acelerada y casi impuesta no se vuelva contra nosotros.

“EL MEDIADOR SABE QUE SIEMPRE TIENE A SU DISPOSICIÓN UN PRODUCTO PUNTERO”

José Joaquín Sánchez

Delegado en Levante de Mutua de Propietarios

¿Con qué ventajas cuenta el hecho de ser una entidad especializada?

Ser una entidad especializada tiene ventajas e inconvenientes, pero para el mediador profesional, el que desea una palanca sobre la que cimentar su asesoramiento técnicamente fuerte y diferencial, las primeras son muy superiores. Por ejemplo, nuestro tamaño, al ser una compañía especializada en ramos multirriesgo, es mediano, y eso favorece que el mediador tenga siempre una rápida respuesta a sus cuestiones y una cercanía verdadera a los centros decisores. Igualmente, el mediador sabe que tiene a su disposición un producto puntero siempre.

En efecto, toda nuestra creatividad y recursos están concentrados en innovación en estos ramos, y así hemos sido los primeros en tarificar directamente contra catastro, en incluir los catastros forales (únicos en España aún), en cubrir la realización gratuita de las ITE/IEE normativas de los edificios asegurados en Mutua, en desarrollar una metodología comercial práctica que ayuda a los corredores a construir una cartera de Comunidades a partir de una actitud proactiva de los administradores de fincas con que colaboran, etc.

Como entidad especializada en un ramo como Hogar, ¿cómo afrontan el reto de la implantación del teletrabajo desde los domicilios?

Desde una doble perspectiva, por un lado lo vemos un cambio de hábito que no va a ser coyuntural, cambiará de intensidad, pero se quedará entre nosotros, y por tanto debemos adaptarnos a las necesidades nuevas que nos impondrá, y por otro, como un reto al que hemos respondido con rapidez y con éxito en cuanto a una exigencia de calidad de servicio que pasará mucho por una creciente digitalización del proceso de relación con el asegurado.

En la primera dimensión, creemos que se producirá un incremento de la frecuencia siniestral y una bajada del coste medio al detectar antes los daños los clientes, y ahí en el Grupo Mutua tenemos la respuesta de la compañía de asistencia del grupo, Funciona, con un modelo de gestión de profesionales basada en una tecnología salida de una larga trayectoria profesional de todo el equipo directivo y accionistas de la empresa. En la segunda, tenemos las herramientas de peritación de daños telemáticas desarrolladas por Sensedi, nuestra filial para la gestión de peritajes, únicas en el mercado que automáticamente pixela las caras de personas para cumplir escrupulosamente con todas las prevenciones de protección de datos, etc., y que nos han ayudado a una reducción muy significativa de los costes de peritación.

Según este grado de especialización, ¿cómo se ha afrontado la pandemia en la entidad?

Internamente, nuestro plan de sistemas nos ha permitido deslocalizar a toda la plantilla inmediatamente. Igualmente, nos ha permitido reforzar nuestra seguridad frente a cyber ataques, y actualizar nuestros modelos de formación a mediadores a la nueva realidad de relación telemática.

En el aspecto de la respuesta a los siniestros, aspecto clave en un ramo como el de Comunidades, con una frecuencia siniestral superior al 160%, ya hemos comentado antes que hemos incrementado muy notablemente nuestra peritación on-line con una mejora muy importante tanto en plazos de ejecución como en costes internos y sobre todo en percepción de calidad por el asegurado final.

En el ramo de Protección de Impagos de Alquiler, hemos tenido que responder desde el ámbito técnico con rapidez a un incremento de la frecuencia de más del 200% frente a la pre-covid, con actualizaciones de tarifas y de reglas de suscripción.

Y en el ámbito de relación con mediadores, desde Marketing hemos implantado un plan de webminars para trasladarles nuestra visión ante la nueva situación que se crea, las amenazas que nos acechan a compañías y mediadores, y la oferta que desde Mutua de Propietarios les ofrecemos para adaptar su propuesta de valor a estas nuevas circunstancias.

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

Absolutamente fundamental. Hoy en día la mediación tradicional (agentes y corredores) traen el 95% de las primas de la compañía, y no vemos un escenario deseable sustancialmente diferente de esta preponderancia del canal mediado.

EL SEGURO QUE NUNCA SUBE SI ERES BUEN MOTERO

DESCUBRE EL NUEVO SEGURO DE MOTO DE REALE QUE BONIFICA LA EXPERIENCIA DE LOS CONDUCTORES

- Tarifas competitivas y fácil contratación
- Varias modalidades según las necesidades
- Nuevas grarantías como incendio y robo
- Defensa jurídica y gestión de recursos de multas

*Sujeto a normas de suscripción de la Compañía.

91 454 74 00 / reale.es

REALE SEGUROS

REALE GROUP

TOGETHERMORE

LA PROMOCIÓN 2019-2020 DEL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS DE CASTELLÓN LOGRA SU TITULACIÓN EN EL AÑO MÁS DIFÍCIL

Ricardo Escobar

Mª Lois Lazar

Patricia Meliá

Mª Dolores Navarro

Mar Navarro

Trinitario Royo

Víctor Segarra

Beatriz Taurá

Eva Ventura

Finalmente, Ricardo Escobar, Mª Lois Lazar, Patricia Meliá, Mª Dolores Navarro, Mar Navarro, Trinitario Royo, Víctor Segarra, Beatriz Taurá y Eva Ventura ya tienen sus títulos. En un año muy complicado, estos magníficos alumnos del Curso Superior de Seguros del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón han sido capaces de superar todas las adversidades, ya sean los cambios en el sistema docente como los relativos a las fechas de exámenes. Finalmente, con gran esfuerzo, han logrado obtener la titulación que les acredita para ejercer la profesión.

Este curso, que empezó en el mes de octubre de 2019 con toda normalidad, se ha convertido en el más complicado de la historia del Colegio de Castellón, ya que ha tenido que ser adaptado sobre la marcha con clases online, al tiempo que los alumnos también han tenido que superar dificultades laborales y personales, así como cumplir con las medidas de seguridad que les protegiera de la amenaza de la covid-19.

Desde la junta de gobierno del Colegio de Castellón se subraya que "tenemos el compromiso de reconocer este magnífico trabajo y esfuerzo realizado por ellos, y ya que no podemos hacerlo como se merecen con la entrega de orlas y títulos como es costumbre, posponemos el acto que se realizará en la primera ocasión en que pueda hacerse con las seguridades necesarias".

Desde hace más de diez años el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón viene impartiendo con gran éxito una formación de calidad, algo que se acredita con la obtención a lo largo de estos años de un premio Piniés (este mismo año, en la persona del alumno de la promoción 2018-2020 Jorge Soto) y dos accésits, cosa que ha redundado en la incorporación de nuevos profesionales, "que cada vez pone más alto el listón de la calidad y servicio profesional de nuestro colectivo diferenciándolo de otros canales", tal como enfatiza la junta de gobierno del Colegio de Castellón.

RENOVADO EL PREMIO MUTUA LEVANTE

El trabajo, el esfuerzo, el mérito y la capacidad. Mutua Levante y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante comparten principios y valores. Fruto de esta confluencia contamos con el Premio Anual Mutua Levante al mejor expediente académico del Curso Superior de Seguros de Alicante. Tras la gran experiencia del año que se cierra, se ha procedido a renovar de cara a 2021 este premio con las mismas condiciones. Una renovación que ha contado con Jorge E. Tomás Nadal, director Comercial de Mutua Levante y Eusebio Climent y Mariano Hernanz como presidente y vicepresidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante respectivamente.

Podrán optar a este premio todos los alumnos que finalicen los estudios del Curso Superior en tiempo y forma a excepción de aquellos que sean empleados del Colegio y sus parientes. Se trata de un reconocimiento a la excelencia, un reconocimiento al trabajo bien hecho y al esfuerzo a lo largo de todo el curso.

El Colegio de Alicante agradeció a Mutua Levante su compromiso con los mediadores profesionales, su apoyo y defensa a nuestra profesión y su empuje para mejorar la formación como base fundamental para ser cada día más fuertes.

Jorge Tomás, director Comercial de Mutua Levante, afirmó que la renovación del acuerdo "satisface plenamente a ambas partes, valorando que la formación es el elemento diferenciador frente a otros canales y la cual garantiza un asesoramiento profesional".

Rubén Martín

Ganador del premio Mutua Levante del CSS de Alicante

"LOS MICROSEGUROS, SU DISTRIBUCIÓN Y PRODUCTOS DEL SIGLO XXI"

Rubén Martín forma parte de una nueva generación de jóvenes comprometidos e inquietos que buscan crecer y mejorar a través del trabajo y el esfuerzo. Es el ganador este año del Premio Mutua Levante del Curso Superior de Seguros de Alicante.

¿Qué se siente siendo el ganador del premio Mutua Levante?

Un orgullo, ha sido un trabajo muy complejo, no ha sido fácil, y el nivel de todos mis compañeros ha sido muy alto. Ha sido una grata sorpresa.

"Los microseguros, su distribución y productos del siglo XXI" es el título de tu trabajo premiado. ¿Por qué decidiste hacer esta tesis?

Pensé en un tema que fuera no convencional, desconocido en gran parte del sector y que además yo conociera de cerca.

¿Qué son los microseguros?

Es un mecanismo asegurador adecuado a toda clase social según sus necesidades. Garantías muy concretas con primas muy ajustadas.

¿En qué se diferencia un microseguro y un seguro tradicional?

Existen varios puntos que los diferencian, como pueden ser la selección de cliente, (macro selección en el microseguro), pólizas muy sencillas con coberturas muy definidas y concretas, canales de distribución no convencionales para el ahorro de costes y protocolos de gestión de siniestros muy definidos y ágiles.

¿Cuales son sus ventajas para los clientes potenciales?

Algunas ventajas son; contratación de una cobertura concreta según necesidad, (excluyendo paquetes de coberturas convencionales), agilidad en el proceso de contratación y gestión, primas mínimas.

¿Cómo pueden los mediadores aprovechar los microseguros?

Es un nicho todavía sin explotar. Deben estudiar necesidades del mercado actual, ver las diferentes posibilidades con las compañías con las que trabajen y a partir de ahí estudiar la viabilidad según los canales de distribución.

¿Por qué decidiste estudiar el Curso Superior de Seguros con el Colegio de Alicante?

Era un tema pendiente de hace años para seguir formándome, y desmarcarme un poco más en el sector y el Colegio de Alicante me ofrecía esta posibilidad.

ENTREGA DE EQUIPOS Y COMPENSACIÓN DE GASTOS EN LA NUEVA REGULACIÓN DEL TELETRABAJO

José Luis Valverde
Responsable Área Laboral Devesa & Calvo Abogados

Las medidas adoptadas por las autoridades competentes para evitar la propagación del contagio de la covid-19, y en particular el confinamiento de la población, trajo consigo la expansión y generalización del teletrabajo, que ha pasado de ser un método de trabajo minoritario y discreto, a generalizarse en sectores en los que era prácticamente desconocido, lo que ha supuesto un forzado y repentino cambio en la mentalidad y cultura empresarial española, defensora de un sistema de trabajo presencial.

Esta circunstancia provocó que las autoridades abordaran una regulación más extensa de dicha modalidad de prestación de servicios laborales, pero su aplicación práctica está conllevando importantes dudas, que podrían resultar finalmente trabas a la verdadera implantación del teletrabajo, o lo que puede ser peor, a desincentivar esta modalidad.

La que entendemos está siendo la controversia estrella, es la concerniente a los equipos, herramientas útiles que deben ponerse a disposición de la persona trabajadora, así como a la compensación de los gastos que a las mismas les pudiera generar la prestación de servicios laborales en la modalidad de teletrabajo.

Así las cosas, debemos comenzar por indicar que será obligación de la empresa dotar a las personas trabajadoras a distancia de todos los medios, equipos y herramientas necesarios para el desarrollo de la actividad, así como a procurarles su adecuado mantenimiento, garantizando igualmente la atención precisa en el caso de dificultades técnicas.

De hecho, entre los contenidos que obligatoriamente deben consignarse en el contrato que se formalice al efecto, se incluye tanto un inventario de los equipos necesarios para el desarrollo de las funciones laborales encomendadas, como la determinación de su vida útil y periodo de renovación. Es más, no puede exigirse a las personas trabajadoras la utilización de dispositivos de su propiedad en el desarrollo del trabajo a distancia, ni la instalación en los mismos de determinados programas o aplicaciones.

Pero vinculada a esta cuestión está la de la posible cotización que debiera realizarse por la entrega de estos medios, equipos y herramientas. Y ello por cuanto el artículo 147.2 de la Ley General de Seguridad Social solo excluye de la base de cotización a determinados gastos de locomoción, manutención, estancia, indemnizaciones o prestaciones, sin especificar qué sucede con los medios materiales que se puedan poner a disposición de las personas trabajadoras.

En ocasiones, se ha determinado que estas herramientas o medios materiales, pueden constituir una retribución en especie en la medida en que dichos elementos se encuentran a disposición de los trabajadores para ser utilizados con una finalidad personal, en cuyo caso se debería determinar el porcentaje del valor de los mismos en que se debería incrementar la base de cotización de la persona trabajadora, y este criterio podría extenderse y aplicarse a la entrega de una pantalla, un teclado, un ratón o una silla ergonómica para el desarrollo del trabajo desde casa. Para evitarlo, entiendo que deberá determinarse con claridad que estos medios materiales responden únicamente a una finalidad profe-

sional, sin que pueden utilizarse para fines personales.

Por otro lado, y en cuanto a la compensación de los gastos que la modalidad de teletrabajo pudiera generar en las personas trabajadoras, indicar que también es una de las cuestiones que necesariamente deberá quedar reflejada en el contrato, donde deberá realizarse una relación y cuantificación de los gastos ocasionados, así como la determinación de la forma para su compensación.

Ahora bien, ¿qué gastos deberá asumir la empresa? Pues bien, la normativa reguladora establece expresamente que la implantación del teletrabajo no podrá suponer la asunción por parte de la persona trabajadora de gastos relacionados con los equipos, herramientas y medios vinculados al desarrollo de su actividad laboral, pero sin especificar qué gastos tendrán dicha consideración y cuáles no, dejando a la voluntad de la negociación colectiva, de los acuerdos de empresa o en último caso a la voluntad de las partes su determinación.

Parece que no existe discusión al respecto de que los gastos ocasionados por el suministro o reparación de los equipos informáticos que debe suministrar la empresa (ordenador, pantalla, ratón, teclado, etc.), pero las dudas surgen en relación con otros elementos materiales (mobiliario, material de oficina, etc.), o incluso con el coste de los suministros (luz, teléfono, calefacción o aire acondicionado, fibra óptica, etc.).

En este sentido, entiendo que la imposición para las empresas de la obligación de asumir unas condiciones económicas extremadamente rígidas, supondría que la figura del teletrabajo resultara difícilmente asumible y la harían poco atractiva y poco útil, por lo que se corre el riesgo de convertirla en una herramienta inservible.

Y así, habrá que racionalizar qué gastos se han generado expresamente al trabajador como consecuencia del teletrabajo, pues parece que no tiene sentido que la empresa deba asumir el coste (aunque fuera parcial) de la conexión a Internet o del mobiliario, si la persona trabajadora ya disponía de esos elementos en su casa para su uso particular, y su uso laboral no conlleva ningún desgaste o incremento en el gasto que debiera asumir por estos conceptos.

En mi opinión, quizás la postura más equilibrada sería la de establecer que dichas compensaciones económicas se cuantificaran a tanto alzado, como se ha venido realizando tanto en otros países, o incluso sustituyendo el plus de transporte que pretende compensar los gastos de desplazamiento (que ya no se generarían a la persona trabajadora), que pudieran tener establecidos algunos convenios colectivos, por un plus específico.

En cualquier caso, habría que tener en cuenta que ese plus específico o cantidad pactada a tanto alzado, no siempre y en todo caso podría ser suficiente para proceder a la adecuada compensación de los gastos producidos a la persona trabajadora, pues en los casos en que se acredite la concurrencia de circunstancias que justifiquen que dicho plus no compensa la totalidad de los gastos que el sistema de teletrabajo produce a una persona trabajadora, ésta estaría legitimada para reclamar los importes que no se cubrieran con el mismo.

No obstante, no quiero finalizar sin aclarar que lo anteriormente indicado no resultaría de aplicación al trabajo a distancia implantado de manera excepcional como consecuencia de las medidas de contención sanitaria derivadas de la covid-19, pues esas relaciones laborales se regirán por la normativa laboral ordinaria, con la única salvedad de que las empresas estarán obligadas a proporcionar y mantener los equipos, herramientas y consumibles necesarios para el desarrollo del teletrabajo, remitiendo a la negociación colectiva la de compensación de los gastos ocasionados a la persona trabajadora, si existieran y no hubieran sido ya compensados.

RC Y VENTA POR VIDEOLLAMADA, TEMAS CENTRALES DEL ENCUENTRO DE CORREDORES DEL COLEGIO DE VALENCIA

La cuarta edición del Encuentro de Corredores del Colegio de Valencia tuvo formato virtual.

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia celebró el pasado 20 de noviembre en formato digital la cuarta edición del Encuentro de Corredores en el que la responsabilidad civil del corredor de seguros y la venta por videollamada fueron los temas centrales. El acto fue presentado por César Barrón y Philippe Marugán, de la comisión de Corredores del Colegio, en lo que fue su último acto como responsables de esta área, al finalizar la legislatura en el mes de diciembre.

La primera ponencia de la mañana corrió a cargo del Catedrático de Derecho Mercantil de la Universidad de Valencia, Juan Bataller que habló sobre el nuevo escenario de la responsabilidad civil profesional del corredor de seguros, en el nuevo marco normativo de la Directiva Europa de Mediación. Desde su punto de vista, Bataller explicó los 4 motivos existentes para cambiar esta normativa como son: la competitividad extrema entre canales de distribución, la aparición de nuevas formas de distribución, la consideración del seguro como un instrumento de inversión y, por último, la mejora de la protección del cliente.

El evento continuó con Miguel Martínez, asesor de Vida en Zurich Insurance que dio respuesta a una pregunta muy importante "¿Se puede vender por vídeollamada?". Martínez comenzó su ponencia remontándose a la cuarentena puesto que "al principio fue complicado realizar vídeollamadas porque era un mundo desconocido y nos hacía salir de nuestra zona de confort".

El objetivo principal a la hora de usar estas herramientas según Miguel era "traspasar la pantalla, transmitir al cliente la misma tranquilidad y confianza que en las reuniones presenciales". "Esto lo hemos conseguido gracias a una metodología y lo más importante, hablando con naturalidad y sencillez, haciendo que el cliente interactúe con nosotros y que se sienta cómodo", concluyó el asesor de Vida de Zurich.

La última ponencia estuvo destinada a hacer una recapitulación de los servicios colegiales.

SORTEO PATRONA

Jenaro Aviñó. de Garroferals Correduria de Seguros SL, resultó ganador del sorteo que el Colegio de Valencia realizó con motivo de la celebración de la patrona, y gracias al cual obtuvo una tablet de última generación.

SEGUROS CATALANA OCCIDENTE Y EL COLEGIO DE VALENCIA: JUNTOS PARA IMPULSAR LA MEDIACIÓN

Seguros Catalana Occidente y el Colegio de Valencia han prolongado su relación por un nuevo ejercicio, en un acto telemático celebrado el 11 de diciembre en el que participaron Juan Miguel Gómez, director de la Sucursal de Corredores Levante de Seguros Catalana Occidente, y Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia.

Según Juan Miguel Gómez, "la colaboración entre Seguros Catalana Occidente y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia está destinada a impulsar y poner en valor la figura de los mediadores, generando nuevas oportunidades para el sector". De hecho, en virtud de este acuerdo, se llevarán a cabo acciones que permitan a estos profesionales aumentar sus conocimientos y mejorar los servicios que ofrecen a los clientes, como jornadas, seminarios y otras actividades impulsadas por el Colegio.

En el encuentro telemático se puso en valor el papel de la mediación en Seguros Catalana Occidente: "consideramos fundamental colaborar con las instituciones que aglutinan a estos profesionales, como el Colegio de Valencia, del que valoramos especialmente su apuesta por la formación".

SOS SEGUROS RENUEVA CON EL COLEGIO DE VALENCIA

"Para SOS Seguros el mediador profesional está en el centro de su estrategia de negocio". Así se pronunció Carlos Nadal, director Comercial y Negocio de SOS Seguros, en el acto telemático de renovación del protocolo de colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, celebrado el pasado 10 de diciembre.

Nadal y Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, ratificaron el acuerdo mediante el cual la entidad ya ha llevado a cabo diferentes actos. En este nuevo ejercicio la entidad tiene intención de realizar otro *webinar* con el Colegio relacionado con los efectos que la covid-19 ha provocado en la Pymes y Autónomos desde el punto de vista legal. Y, cuando la situación sanitaria lo permita, «volveremos a realizar reuniones presenciales en el Colegio», avanzó Nadal.

UNIÓN ALCOYANA: PRESENTE Y FUTURO CON EL COLEGIO DE ALICANTE

Unión Alcoyana a lo largo de sus más de 143 años de historia siempre ha estado apoyando a la mediación de seguros y entendiendo la importancia de los Colegios de Mediadores y en particular el de Alicante como una figura fundamental en el desarrollo y defensa de una profesión que cada día busca mejorar y crecer a través de varios pilares fundamentales destacando, entre otros, la formación de calidad, precisamente uno de los pilares fundamentales del Colegio de Alicante.

Para el presidente del Colegio de Alicante, Eusebio Climent, "Unión Alcoyana es un valor seguro que posibilita al colegio seguir creciendo y ofreciendo lo mejor a sus colegios y al conjunto de los mediadores profesionales".

Desde Unión Alcoyana, su director comercial, Carlos Mirón considera que "hoy más que nunca es importante estar junto a la mediación". La compañía considera que el insustituible papel de acompañamiento que los mediadores están realizando a los clientes durante la pandemia es una buena muestra de la fuerza e importancia creciente que éstos tienen.

LAS NUEVAS JUNTAS DE GOBIERNO DE LOS COLEGIOS DE ALICANTE, CASTELLÓN Y VALENCIA TOMAN POSESIÓN

Tras las respectivas reuniones celebradas el pasado 17 de diciembre los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de Alicante, Castellón y Valencia cuentan con nuevos órganos de gobierno, emanados del proceso electoral llevado a cabo durante el último trimestre de 2020.

Acto virtual de relevo en Alicante

Tras el acto virtual de entrega de poderes entre Eusebio Climent y Florentino Pastor la nueva junta de gobierno del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante queda constituida oficialmente. El Colegio estará presidido por Florentino Pastor, con Luis Mena como vicepresidente, Trinidad Barberá en las funciones de tesorera y José Luis Espinosa como secretario. Las diferentes vocalías estarán ocupadas por Salvador Galán, Esther Ponsoda, Gloria Toledo, José Darío Such, José Antonio Hernández, Araceli Calvo, Elena Guardiola, Mónica Richarte y Belén Chorro.

Antonio Fabregat renueva su junta

Antonio Fabregat seguirá una legislatura más al frente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón, si bien con diferentes cambios en su junta de gobierno. Como vicepresidente estará Fernando Solsona, mientras que Cristina Carmona ocupará el cargo de secretaria, y Gerardo Fortuño el de tesorero.
Las vocalías del Colegio de Castellón quedan distribuidas de la siguiente manera: la comisión de Corredores será responsabilidad de Jesús Valiente; Juan Forner se responsabiliza de la comisión de Agentes; Joaquín Gil, de la comisión de Afiliación y Vinculados; Inma Fabregat trabajará desde la comisión de Formación y Eventos, y José Luis Marco de la de Mantenimiento. Por último Manuel Muñoz será responsable de la comisión Deontológica.

Jorge Benítez asume la presidencia

Por su parte, el Colegio de Valencia celebró un acto presencial de traspaso de poderes entre las juntas saliente y entrante. De esta manera la nueva junta queda constituida por Jorge Benítez como presidente, Ángel Gómez como vicepresidente, Eva Bayarri continúa en funciones de secretario y Constantino Pérez como tesorero. Como vocales participarán en la junta Mª Carmen Bautista, José Cebrián, Alejandro Fuster, Felicidad Girbés, José Vicente Grau, Manuel Hurtado, Eduardo Palmero, José María Ridaura, Javier Seguí y Alejandra Somalo.

FIATC Y EL COLEGIO DE ALICANTE: UNA COLABORACIÓN DE TRABAJO Y CONFIANZA

Trabajar unidos, compartir experiencia y desarrollar la innovación para hacer más fuerte al sector. Son aspectos en los que FIATC y el Colegio de Alicante coinciden a la hora de desarrollar y poner en valor el trabajo de los mediadores de seguros que han decidido trabajar colegiados. Por eso, FIATC y el Colegio de Alicante renuevan su confianza.

Desde FIATC, Antonio Jiménez, director territorial ha manifestado la gran satisfacción por esta colaboración que se viene desarrollando desde hace mucho tiempo y destaca que FIATC mantiene un compromiso sin reservas con la mediación profesional desde hace más de 90 años, siempre con la mediación profesional sin otros canales de distribución, aspecto que es conveniente destacar en los tiempos actuales y con un modelo basado en servicio, proximidad con la red con sus oficinas y equipos en cercanía y una gama amplia de productos de máxima calidad. Un apoyo máximo a la Mediación con cercanía y a su vez desarrollando la tecnología no como una alternativa sino como una herramienta de apoyo y desarrollo.

MAPFRE RENUEVA SU CONFIANZA EN EL COLEGIO DE CASTELLÓN

El pasado día 25 de noviembre el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón renovó el acuerdo de colaboración con Mapfre para 2021. El acto fue protagonizado por el director Territorial de la entidad, Luis Carlos Tortajada, y el presidente del Colegio, Antonio Fabregat. También asistió por parte de Mapfre el director general Territorial, Joaquim Miró, y el director de la oficina de Castellón, Ricardo Barreda. Por parte del Colegio también estuvo presente su secretario, Fernando Solsona.

Ambas partes renovaron su intención de colaborar tanto en las actividades formativas del colegio como con los alumnos del curso superior tal como era el objetivo en este año que termina y que las restricciones impuestas por la pandemia han limitado.

Fabregat aprovechó para comentar la estructura de la nueva junta de gobierno una vez sea oficial su nueva toma de posesión de acuerdo con el proceso electoral.

Joaquim Miró concluyó repasando la estructura internacional de Mapfre y recordando que la situación vivida “supondrá un cambio en las formas de trabajo hasta ahora utilizadas y valorará más algunos productos que beneficiaran a quien adivine estas oportunidades”.

DKV SEGUROS RENUEVA CON EL COLEGIO DE ALICANTE

Para crecer es necesario contar con apoyos firmes y comprometidos. El Colegio de Alicante sigue creciendo y lo hace con paso firme gracias al apoyo de compañías como DKV Seguros y Reaseguros. Renovamos un año más la confianza mutua en el trabajo bien hecho.

Para el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, Eusebio Climent, ha realizado un balance positivo del último año de colaboración con la compañía y ha agradecido a DKV Seguros y Reaseguros que siga apostando por la labor que realiza el colegio y su crecimiento en unos momentos en los que los retos derivados de la pandemia hacen que tengamos que redoblar esfuerzos y ser creativos.

Desde DKV Seguros y Reaseguros, Francisco Tobías ha afirmado que “es imprescindible estar abiertos a aceptar dichos cambios y estar preparados, gracias a una formación tecnológica, técnica y humana, ofreciendo a los clientes ese valor diferencial que ningún otro canal podrá ofrecer y aquí es donde el Colegio de Alicante debe ser la clave de dicha capacitación de nuestros mediadores”.

ACUERDO DEL COLEGIO DE ALICANTE CON ZURICH

Cuando existe confianza en el trabajo bien hecho, cuando los objetivos en defensa de la mediación profesional son comunes, cuando compañías y entidades aportan juntos sus conocimientos y suman para crecer, es fácil mantener los compromisos y renovar acuerdos. El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y Zurich llevan muchos años colaborando, cumpliendo objetivos y marcando nuevos retos para construir el futuro.

El Presidente del Colegio, Eusebio Climent, cree que "las entidades y compañías debemos dar un paso al frente para poner en valor el trabajo de cientos de mediadores profesionales de Alicante que dan lo mejor de sí para seguir haciendo de nuestra profesión un trabajo de referencia en el sector asegurador".

Por su parte desde Zurich Seguros, Vicente Segrelles Ramis, Director Comercial Territorial de la zona del Levante considera que "llevamos 15 años apoyando de manera continuada al Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante, y es aquí donde están colegiados una gran mayoría de nuestras agencias estratégicas de la provincia de Alicante".

RENOVACIÓN DEL CONVENIO ENTRE EL COLEGIO DE VALENCIA Y LIBERTY

Mónica Herrera, presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, y Carmelo Cámara, director Territorial Levante Canal Mediado de Liberty firmaron el pasado jueves 2 de diciembre la renovación de su convenio de colaboración, que Cámara calificó como "indispensable, ya que nos acerca mas al mediador que está colaborando con nosotros y nos ayuda a dar visión al que no".

Para el director territorial de Liberty "es fundamental que este tipo de relación se fortalezca, sin la cual y con los constantes cambios que vivimos sería dificil poder evolucionar como lo hacemos".

Liberty ha profundizado en la aplicación de la tecnología a todos los procesos. En este sentido, Cámara destaca que "hemos activado medidas para adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes en cuanto a la facilidad de pago de sus seguros".

Tambien señala que "hemos adaptado los siniestros en aquellos riesgos donde existia una deshabilitacion, y ésta se ha ampliado por el confinamiento, en general todo lo que se puso en marcha a finales de marzo".

"CON LA MEDIACIÓN, SEREMOS UN ACELERADOR DE LA RECUPERACIÓN"

Alejandro Pérez de Lucía, director territorial de Reale, firmó recientemente el convenio de colaboración que unirá a la entidad con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, en un acto en el que participaron la presidenta de la institución, Mónica Herrera y al que también asistió José María Tejedo director de la sucursal Valencia Centro de Reale.

Pérez de Lucía califica como "extraordinarias" las relaciones, incluso en un "año tan atípico, en el que hemos echado mucho de menos un contacto personal que desgraciadamente ha estado ausente en la multitud de eventos con agencias, corredurías y asociaciones, como en el Día de la patrona, que han tenido que pasar a formato virtual ".

En relación con la pandemia el director territorial de Reale señala la capacidad del sector y de Reale en particular para "ofrecer a nuestros clientes el mismo nivel de servicio que habríamos dado físicamente, demostrando un grado de tecnificación y modernidad que ninguno de nosotros hubiésemos pensado que se alcanzaría".

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales

Noviembre-Diciembre

ALICANTE

El Colegio de Alicante promovió la jornada técnica "Visión europea de la responsabilidad de la distribución de seguros", que abrió Reineiro Sarasúa, presidente del Consejo General de los Mediadores de Seguros. Las ponencias corrieron a cargo de Gonzalo Iturmendi, secretario general de AGERS, Eric Evian, presidente y CEO de CGPA Europe, y Carlos Montesinos, CEO de CGPA Europe Underwriting.

CASTELLÓN

"Covid-19: Impacto y perspectivas" fue el título de la jornada celebrada por DKV y el Colegio de Castellón el 29 de octubre. Fue presentada por el presidente Antonio Fabregat, tras lo cual intervinieron los diversos ponentes que completaron una interesante jornada informativa que contribuyo a aclarar muchas dudas sobre esta situación sanitaria, laboral y social.

VALENCIA

Previsora General celebró el 24 de noviembre su XI encuentro anual de mediadores de Levante en un acto telemático, con el apoyo del Colegio de Valencia. La presidenta Mónica Herrera, abrió la jornada junto con Jordi Busquet, director general de Previsora General. En el acto participaron Sergio Alonso Carbó, director territorial de Previsora Genera; Fernando Heine y Miguel Marchante, responsables de cuentas Levante, y Alfonso Linares, de Correduidea.

El Colegio de Valencia se ha puesto a disposición de Musaat para hacer posible la celebración de la I Jornada Virtual para Corredores 2020 el pasado 25 de noviembre, una apuesta "por la tradición, la cercanía y la dedicación a nuestros colaboradores", según Sonia Romero, directora comercial de la entidad. Este acto se enmarcó en la estrategia de Musaat enfocada en potenciar el canal Corredor.

Foto: Irene Medina

EVOLUCIÓN DE LOS SEGUROS EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

Florencio González
Director del departamento de Construcción de ASEFA

En la última década, el sector de la construcción y el sector inmobiliario han vivido una transformación radical. En 2008, con el estallido de la crisis económica, la industria de la construcción se vio obligada a evolucionar para adaptarse a las nuevas exigencias y necesidades del mercado.

A lo largo de estos años este sector ha ido pasando por distintas fases. Desde la integración en el mercado residencial de los procesos industrializados heredados de la obra civil hasta la incorporación de nuevos materiales de última generación, sistemas constructivos innovadores o la utilización de tecnologías como la domótica en viviendas. Los procesos constructivos caminan cada vez más hacía sistemas que incorporan un mayor nivel del control de la calidad en fabricación y a la optimización de los plazos de ejecución, donde la integración de herramientas con BIM en fase de diseño y seguimiento de los trabajos hacen más fácil este propósito. Uno de los motores que han motivado gran parte de esta metamorfosis ha sido el desarrollo de nueva normativa o ampliación de la legislación existente, como puede ser el caso de la Ley de Ordenación de la Edificación que ha derivado en un cambio de enfoque más amplio del concepto de actividad constructiva que, aun manteniendo el foco en la edificación de obra nueva, dirige su atención hacia otro tipo de obras, entre ellas las de rehabilitación, así como hacía la sostenibilidad.

20 Aniversario de la LOE

Sin lugar a dudas, uno de los hitos más importantes para el sector de la construcción de los últimos 20 años fue la entrada en vigor en el año 2000 de la Ley 38/1999 de 5 de noviembre de Ordenación de la Edificación (LOE), que supuso un antes y un después para la promoción inmobiliaria.

La publicación de la LOE llegó para proteger al usuario final de un inmueble y para dar respuesta, por tanto, a las necesidades y demandas de la sociedad, haciendo del seguro decenal de daños un sello de garantía de la calidad de los edificios y un aval frente a los futuros compradores.

La importancia de esta legislación tuvo su punto álgido entre 2008 y 2013, tras el estallido de la burbuja inmobiliaria y el comienzo de la crisis económica, debido a los problemas que sufrieron muchos de los agentes implicados en el proceso constructivo, quienes tuvieron que afrontar un cese de su actividad o llegar incluso a desaparecer.

A lo largo de estos 20 años, la LOE ha ido evolucionando, adaptándose también a los cambios que se han ido viviendo en el sector de la construcción. En 2015, por ejemplo, se modificó el texto mediante la publicación de la LOSSEAR, una normativa que amplió la LOE e introdujo aspectos como la regulación de la percepción de cantidades a cuenta del precio durante la construcción.

Sostenibilidad, eje de la nueva construcción

Los cambios que han ido aconteciendo en el sector de la construcción han provocado la evolución en la misma línea del seguro decenal de daños, que ha tenido que adaptarse para cubrir las

nuevas necesidades del mercado y para dar respuesta aseguradora a la publicación de nuevas normativas con repercusión directa en nuestro parque inmobiliario, como por ejemplo la directiva 2010/31/UE en cuanto a eficiencia energética.

En la actualidad, el seguro decenal puede ir mucho más allá de la protección de la estabilidad de los edificios y ha ampliado su ámbito de cobertura a otros aspectos relacionados con la eficiencia energética y la salubridad.

En Asefa Seguros, fieles a nuestro compromiso con la industria de la construcción y con la búsqueda continua de ofrecer productos adaptados a estas nuevas demandas, lanzamos en 2019 la **Garantía Trienal de Habitabilidad**, una cobertura única e innovadora en el mercado asegurador que ofrece protección no solo frente a daños materiales sino además frente a lo que se denomina daño prestacional.

Con la creación de este producto, desde Asefa nos propusimos dar respuesta a las exigencias técnicas y administrativas recogidas en la LOE en materia de habitabilidad que obligan al cumplimiento de requisitos básicos de habitabilidad relativos a higiene, salud y protección del medio ambiente, protección contra el ruido y ahorro de energía y aislamiento térmico.

La **Garantía Trienal de Habitabilidad** se podría definir, por tanto, como la evolución natural del seguro decenal y su adaptación al proceso constructivo y a una edificación donde, cada vez más, prima el confort y la calidad, debido, en buena parte, al desarrollo de normativa que vela por estos aspectos.

Reformas y rehabilitaciones

El desarrollo de esta nueva normativa enfocada en la mejora de aspectos relacionados, entre otros, con la eficiencia energética ha dado lugar a otro de los principales cambios que ha vivido la industria de la construcción: el aumento de las obras de reforma y rehabilitación.

Como respuesta a esta nueva tendencia en la actividad constructiva, Asefa lanzó al mercado hace 6 años el **seguro de Rehabilitación Trienal**, una póliza que cubre los daños materiales que puedan tener lugar en las intervenciones asociadas a inmuebles preexistentes, sobre todo, aquellos que están siendo rehabilitados.

Esta póliza se caracteriza, principalmente, por permitir la ampliación del objeto asegurado a todos los elementos constructivos e instalaciones de nueva ejecución durante un periodo de tres años y sin periodos de carencia y cubrir, de este modo, los daños materiales por vicios o defectos constructivos sobre la obra secundaria e instalaciones de nueva ejecución.

Como respuesta a esta nueva tendencia en la actividad constructiva, Asefa lanzó al mercado hace 6 años el seguro de Rehabilitación Trienal.

En definitiva, con el seguro de Rehabilitación Trienal, se pueden cubrir intervenciones que van desde la pequeña reforma de un local comercial, redistribuciones de espacios interiores o la incorporación de un ascensor en una comunidad de propietarios, hasta rehabilitaciones integrales donde el seguro decenal de daños no es capaz de llegar al no existir una intervención estructural de calado.

Vicente Rico
Director de Operaciones de Unión Alcoyana

El año que ahora finaliza ha supuesto un reto para todo el sector asegurador, superado con nota. Y en este ámbito Unión Alcoyana ha tenido sus prioridades claras: red de mediación y productos innovadores son dos de los ejes que caracterizan su acción, y sobre los que hablamos con Vicente Rico, director de operaciones de la entidad.

"LA PROPUESTA DE VALOR DE LA MEDIACIÓN TIENE, AHORA MÁS QUE NUNCA, VIGENCIA"

La primera pregunta es obligada: ¿cómo ha afrontado Unión Alcoyana los efectos derivados de la crisis de la covid-19?

Desde el principio de la pandemia todo ha pivotado sobre los principios de sensibilidad y flexibilidad.

Sensibilidad y la cercanía para poder escuchar y entender todo aquello que clientes, mediadores, proveedores… nos han ido diciendo y para poderles dar la mejor respuesta posible a cada uno de ellos en función de sus circunstancias.

Flexibilidad para dar respuesta rápida a los retos que nos han ido surgiendo con el tiempo. La evolución del modelo de trabajo desde presencial a teletrabajo en menos de dos semanas, cambios en los productos, anticipos a proveedores de servicios, cambios en normas de vencimientos, entre otras muchos cambios son muestras del dinamismo con el que hemos afrontado esta situación.

Como miembro de Unión Alcoyana debo decir que estoy muy orgulloso del modo en que como entidad hemos reaccionado frente a esta crisis.

En esta estrategia, ¿qué papel han tenido los mediadores de la red de Unión Alcoyana?

Desde el principio tuvimos claro que uno de los principios irrenunciables era que de ésta salíamos juntos. Los mediadores ocupan una posición central en Unión Alcoyana. Son la cara visible de la compañía y, para nosotros era y es fundamental que se sintieran respaldados allá donde estuvieran.

En estos meses hemos dedicado muchos esfuerzos en estar con la mediación, apoyándoles en todo momento intentando estar con ellos más allá del ámbito profesional. Como ejemplo sólo he de decir que nuestro consejero delegado ha organizado varias charlas abiertas a lo largo del año para nuestra mediación donde se explicaba nuestra visión y se respondía personalmente a las dudas que surgieran.

¿Han detectado algún cambio en el comportamiento de los clientes de la entidad en cuanto a la contratación de los diferentes productos?

A nivel social creo que está siendo el año más extraño de todos los que he vivido. En mi opinión se están acentuando algunos comportamientos y no todos en el sentido que muchos esperaban. Por una parte, sí es cierto que se ha incrementado el número de búsquedas de información a través de redes sociales, pero por otra, este aspecto creo que va muy vinculado a la necesidad de cercanía que tenemos las personas, los canales mediados (tanto agentes como corredores) no sólo no han visto reducida su actividad sino que la han ampliado en un entorno sumamente difícil. La propuesta de valor de la mediación tiene, ahora más que nunca, vigencia.

Desde el punto de vista de la responsabilidad social, ¿qué acciones ha llevado a cabo la entidad en relación a las consecuencias sociales de la pandemia?

Desde el principio la compañía tuvo claro que esta era una situación muy difícil, de larga duración y con un impacto directo sobre las personas tanto a nivel psicológico como económico. Unión Alcoyana ha colaborado activamente con la sociedad y con distintas entidades y colectivos para poner nuestro grano de arena donde pudiera ser necesario. En abril, durante lo más duro del confinamiento, organizamos una carrera virtual en beneficio de la Cruz Roja con la colaboración de infinidad de clubes deportivos y asociaciones con más de un millar de inscritos. Hemos colaborado también con el colectivo de artistas en una iniciativa mixta entre artistas y comerciantes locales para intentar reactivar ambas actividades.

A día de hoy estamos colaborando activamente en la organización de otra carrera virtual solidaria a beneficio de Cruz Roja conjuntamente con el Club de Atletismo de Alcoy e infinidad de patrocinadores que altruistamente colaboran para intentar ayudar a las personas más vulnerables en esta situación.

Dejemos la covid-19 de un lado y hablemos de la adaptación de Unión Alcoyana al mercado. Asistimos a un gran auge en el uso de vehículos de movilidad personal, con la consiguiente necesidad de aseguramiento. ¿Cómo responde Unión Alcoyana?

Esta es una de esas tendencias ya existentes que se está afianzando socialmente a día de hoy. En Unión Alcoyana lanzamos la línea de movilidad personal dentro de la línea de deportistas ya en 2014. Durante este 2020 hemos mejorado todos los productos de la línea de movilidad personal tanto en el uso de la bicicleta para la práctica deportiva o el uso personal como en el lanzamiento de Unión Patinetes con el que intentamos dar respuesta a la creciente demanda de este tipo de productos.

En cuanto a la digitalización, el mercado también exige cuestiones como poder pagar con las nuevas plataformas disponibles, caso de Bizum, algo que Unión Alcoyana ha entendido. ¿Cómo se produce esta implementación? ¿Qué aceptación está teniendo?

A día de hoy la sociedad se encuentra en un interesantísimo momento de cambio de usos y costumbres desde analógico a digital, si bien, en Unión Alcoyana somos de la opinión de que el modelo que más responde a la realidad es el híbrido por el cual no todos somos analógicos ni digitales el 100% del tiempo. Vinculados a estos cambios están obviamente los medios de pago. Bizum es uno más y es nuestra obligación responder a esa demanda. Los niveles de aceptación son crecientes conforme va creciendo su uso en la sociedad.

> **"En 2020 hemos lanzado Unión Patinetes, con el que intentamos dar respuesta a la creciente demanda de este tipo de productos"**

Han avanzado en la implantación de la firma digital. ¿Se trata de una consecuencia de la pandemia o ya estaban trabajando en este campo?

La transformación digital forma parte de los planes estratégicos de Unión Alcoyana desde antes de 2010. En ese sentido, llevamos muchos años trabajando en la simplificación y digitalización de procesos como herramienta de ayuda a la mediación. La firma digital, que se implantó a finales del 2018 era y es un paso más en este camino. Como botón de muestra más de 20.000 pólizas ya han sido firmadas de este modo.

Hablemos de otros productos y, en concreto, del ramo de Hogar y Comunidades al que está dedicado este número. ¿Han diagnosticado cómo afecta a estos productos un cambio tan importante como el de la implantación del teletrabajo y, en consecuencia, la unificación de los espacios de vida y de trabajo?

Es un cambio significativo que estamos analizando en detalle ya que aún no se están vislumbrando todas las derivadas que provocará. A priori, el seguro se verá afectado por una doble vertiente, nuevos usos en el hogar y por tanto nuevas (o ampliación de las existentes) garantías así como un cambio en la siniestralidad (en su incidencia y tipología) por incremento del tiempo presencial en el hogar.

Por otra parte, ¿han introducido alguna novedad en lo que respecta a las coberturas de este ramo?

Los seguros multirriesgos a través del tiempo han ido incorporando una gran cantidad de garantías que han provocado que tengamos en el mercado unos productos sumamente completos. Durante esta pandemia algunos productos no siempre bien valorados en el pasado están satisfaciendo unas necesidades que, aunque ya existentes, se están manifestando de manera más fuerte en la actualidad. Ejemplos de ello podrían ser la Orientación médico farmacéutica o Asistencia informática entre otras.

Si bien es cierto que aunque la estructura actual de productos ha resistido bastante bien el impacto inicial estamos analizando cómo los nuevos modos de vida van a generar nuevas necesidades de aseguramiento. En ese sentido, debemos adaptarnos a la nueva realidad de uso intensivo de tecnología en el hogar y plantearnos productos como un ciber para hogares, por ejemplo.

Como consecuencia de la implantación del teletrabajo, ¿han detectado un aumento en la contratación de su seguro ciber? ¿Qué coberturas comprende este producto?

El seguro ciber es una muestra más de la intención de la compañía de trabajar tanto en las necesidades actuales como futuras. Unión Alcoyana lanzó el producto de ciberriesgos durante el primer trimestre de 2019 convencidos de la importancia que todos los temas de ciberseguridad iban a tener en un futuro cada vez más conectado. Tras unos inicios dubitativos, esta pandemia ha puesto el foco en la necesidad de asegurar por parte de empresas y particulares la seguridad de sus sistemas. En ese sentido Unión Alcoyana está notando un incremento, débil aún pero constante, en sus ventas. Ahora bien, es necesaria aún mucha didáctica a los clientes, pero es una tendencia creciente y una posible fuente de crecimiento para la mediación, especialmente si nos lo planteamos como respuesta a las posibles necesidades en ámbitos distintos al empresarial.

Manuel Fresneda y José Jordá
Área informática Mutua Levante

"MUTUA LEVANTE OFRECE A CLIENTES Y MEDIADORES ENTORNOS WEB PARA REALIZAR TODAS LAS GESTIONES "

Mutua Levante está realizando en los últimos años un gran esfuerzo por la implantación de la tecnología en todos sus procesos. Hablamos sobre ello con dos de los integrantes del área de Informática de la entidad, Manuel Fresneda, responsable del Área Técnica y José Jordá, de Seguridad y Proyectos.

¿Ofrecen la posibilidad de iniciar diferentes gestiones desde la web?
Desde hace tiempo Mutua Levante ofrece a clientes y colaboradores distintos entornos web en los que pueden realizar prácticamente todas las gestiones correspondientes a su perfil.
La aceptación es total ya que entorno al 90% de las declaraciones de siniestros y casi el 100% de las solicitudes de contratación llegan a través de las webs.
¿Cuáles son las funcionalidades de la web cliente?
La web cliente permite a los usuarios la contratación asistida de productos, la consulta y modificación de pólizas, el pago y obtención de duplicados de recibos, la firma de documentos y el seguimiento de la tramitación de siniestros, entre otras cosas.
¿Qué feedback reciben de los usuarios?
Periódicamente se realizan encuestas de satisfacción entre los distintos tipos de usuarios con resultados muy positivos en los que se valora la accesibilidad, rapidez, capacidad de resolución y atención personalizada que ofrece el Area de TI.
Mutua Levante ha implantado la firma digital en el proceso de contratación de pólizas. ¿Qué aceptación está teniendo?
Muy buena. La puesta en marcha se ha realizado de manera escalonada desde mediados de septiembre y en este momento se están ya firmando digitalmente más de un 60% de las pólizas emitidas.
¿Ha sido tecnológicamente complicado llevarlo a cabo?
No. Dedicamos varios meses a examinar las propuestas de muchos proveedores. Pero una vez se tomó la decisión, gracias a la facilidad de integración de la herramienta, tardamos poco menos de un mes entre la adquisición y su puesta en marcha con todas las funcionalidades operativas.
¿Está desarrollando Mutua Levante más proyectos relacionados con la aplicación de tecnologías a la relación con sus clientes?
Estamos trabajando en la instalación de un chatbot en la página web corporativa que, posteriormente, se complementará con un asistente virtual capaz de atender consultas de clientes basado en machine learning. También estamos realizando pruebas piloto para establecer un proceso de venta B2B. Y por último estamos en fase de implantación de un nuevo proceso de declaración de siniestros asistido.
¿Los ciberriesgos también acechan a una aseguradora? ¿Cómo se prepara Mutua Levante para afrontarlos?
Sin duda. De hecho hemos sufrido varios ataques de ransomware, denegación de servicio, etc. que nos han recordado la importancia de invertir en seguridad. Periódicamente realizamos pentesting, auditorias y contamos con el asesoramiento de Ernst & Young y, desde 2015, con la certificación en la norma ISO/IEC 27001. También dedicamos mucho esfuerzo a la formación en seguridad tanto de la plantilla como de los colaboradores, porque sin la concienciación de todas las personas que conforman la organización es imposible garantizar la seguridad de los sistemas.
En el confinamiento el teletrabajo se impuso de manera obligada en una gran cantidad de empresas y, en muchos casos, es una tendencia que ha llegado para quedarse. ¿Mutua Levante está preparada para ese salto?
Si. Desde marzo de 2018 Mutua Levante, que además de estar certificada como EFR (Empresa Familiarmente Responsable) apuesta por la conciliación de la vida laboral y familiar de sus empleados, implantó el teletrabajo como prueba piloto para un 20% de la plantilla. Así que, cuando la covid-19 impuso el confinamiento no hubo ningún problema. Prácticamente de un día para el otro se pasó del trabajo presencial a que un 85% de la plantilla estuviera teletrabajando.

PlusUltra Seguros

Seguridad que se comparte

Selección natural para tu inversión

Multifondos inversión Plus

Dale vida a tus inversiones con un seguro flexible que diversifica entre siete fondos de inversión diferentes para optimizar la rentabilidad. Ahorra para tu futuro de la mano de los expertos en inversión.

www.plusultra.es

Patricia Matamala

ICI Correduría de Seguros. Castellón de la Plana

"LO VERDADERAMENTE IMPORTANTE NO ES DONDE ESTÉS, SINO OFRECERLE AL CLIENTE EL SERVICIO QUE NECESITA"

¿Siempre ha ejercido como corredora de seguros? ¿Cuáles son sus antecedentes en el sector asegurador?

No, empecé en el mundo de los seguros por casualidad. Después de acabar la carrera de derecho estuve varios años estudiando oposiciones, me lo dejé y entre en un despacho. Un día, en el Colegio de Abogados, me comentaron que estaban buscando una persona y me recomendaron. Al principio empecé en el departamento de siniestros, después administración, calidad, responsable de la correduría, hasta que Javier Sebastiá, compañero de trabajo y yo decidimos montar ICI, que es la abreviatura de Industrial Corporate Insurance Correduría de Seguros, SL.

¿Cómo ha afrontado una correduría como ICI el confinamiento y el resto de los efectos de la pandemia?

A efectos tecnológicos sin ningún tipo de problemas, cuando montamos la correduría, ya instalamos un sistema informático preparado para poder trabajar desde cualquier sitio, ordenador portátil, móvil. etc, desde ICI siempre hemos tenido claro que lo verdaderamente importante no es donde estés, sino ofrecerle al cliente el servicio que necesita en cada momento.

¿Han dado un paso tecnológico debido al confinamiento?

Siempre se puede hacer algo más. Hemos equipado las instalaciones para conferencias con clientes, compañías, cursos de formación. La pandemia nos ha obligado a reducir las visitas presenciales, pero seguimos manteniendo el contacto directo con los clientes.

Siguiendo en el ámbito digital, ¿tienen pensado llevar a cabo algún tipo de estrategia comercial online?

En estos momentos estamos invirtiendo en posicionamiento de la página web y redes sociales, es una puerta abierta al público, imagen de lo que haces, como lo haces y de la filosofía que tienes como empresa.

¿Qué ventajas tiene para ICI el hecho de ser especialistas en empresas y profesionales?

Al tratarse de un negocio que requiere conocimientos especializados en gerencia de riesgos, análisis de mercado, gestión de siniestros y ser el servicio que se presta al cliente muy personalizado, hace que sea menos voluble y menos accesible.

¿Cómo valoran sus clientes profesionales el servicio que se les presta?

Esa pregunta habría que hacérsela a ellos. No obstante, sí que te puedo decir que los clientes que tenemos en cartera están con nosotros desde hace mucho tiempo, y eso es una labor de servicio y atención constante frente a los problemas diarios que les puedan surgir. Todos sabemos que hoy en día es más fácil conseguir un cliente que mantenerlo.

¿Hay intrusismo también en estos ramos? ¿Cómo se combate?.

Intrusismo hay en todos los ramos, pero si ofreces servicio como valor añadido es más fácil de combatir.

¿Cuándo decidió unirse al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón? ¿Qué motivos le llevaron a ello?

No fue una decisión, es algo que iba implícito al crear la empresa, a través de los colegios es donde una profesión se hace fuerte, es donde se buscan soluciones a los distintos cambios que se producen en el sector. Nadie va a trabajar mejor para ti que aquel que al defender tus intereses está defendiendo también los suyos.

> "Estamos invirtiendo en posicionamiento de la página web y redes sociales, es una puerta abierta al público, imagen de lo que haces, como lo haces y de la filosofía que tienes como empresa"

¿Cómo valora los servicios que presta el Colegio?

Son muy buenos. El Colegio hace un esfuerzo todos los días para que nuestras empresas puedan aprovecharse al máximo de sus ventajas, llegan a acuerdos con compañías, con proveedores de servicios, ofrecen todo tipo de cursos de formación, tratan de dar solución a las distintas necesidades que van surgiendo en el sector día a día. Sin olvidar que lo hacen desinteresadamente y restando horas de trabajo en sus empresas.

Juan Carlos Quiles
Consultores Trafalgar Square (Alicante)

"PARA SER CORREDOR DE SEGUROS HAY QUE SER HONESTO Y HACER LAS COSAS BIEN"

Empezó como agente exclusivo y en la actualidad ejerce como corredor. ¿Cómo transita ese camino?
Empecé como agente de seguros durante cuatro años y poco a poco me fui dando cuenta que entrañaba muchas dificultades, no encontraba a veces el precio ideal, perdiendo por tanto la póliza y, con ella, al cliente. Me lo planteé junto con un amigo que estaba en las mismas condiciones que yo, y decidimos en el año 2011 crear una correduría de seguros, pero un año después, decidió que prefería marcharse a otra correduría, y me quedé sólo ante el peligro. Pasé un año complicado, pero a partir de ahí fui poco a poco haciendo crecer mi correduría hasta llegar a dónde estoy.

¿Cuáles son las ventajas de ejercer como corredor de seguros?
Nos ofrece muchísimas ventajas, podemos crear exactamente lo que el cliente quiere, adecuarnos en precio y así establecer una relación más fuerte con el cliente. Atenderlo en todas sus demandas y así solucionarle todos sus problemas. Es la mejor forma de poder actuar frente al cliente, ofrece posibilidades infinitas frente a estar sólo con una empresa. En definitiva, me deja ser la persona que necesita el cliente.

¿Sus clientes saben apreciar el asesoramiento profesional de su empresa?
Por supuesto, saben que están pagando el mejor precio y de hecho muchas veces hasta me lo dicen, de lo cual me alegro, y por supuesto saben que pidan lo que pidan conmigo lo tienen. El cliente siempre piensa en obtener lo mejor, y aquí es dónde puedo conseguírselo, puedo ajustar los seguros que le ofrezco de manera que se asemejen a lo que él quiere, puedo incluso entrar en campos totalmente nuevos para ellos, ofrecerles cosas que no pensaban que podían existir. Esto no es en todos los casos, a veces hay clientes que me piden lo más barato, y aún así puedo ofrecérselo. No todos los clientes son iguales. Pero ello no me hace más selectivo, cada cliente es cómo es, y no por eso he de olvidarme de él.

¿Bancaseguros es el mayor enemigo ahora o antes?
Los bancos siempre han sido un competidor enemigo, pero últimamente lo están siendo más. Siempre obligan a los clientes a hacer pólizas con ellos, que no se adecúan a sus necesidades, además de olvidarse en caso de que el cliente tenga un siniestro, teniendo que ser el propio cliente el que llame a la compañía. Siempre se lo digo a mis clientes, "dentro de un año, hablamos", y si pueden, evidentemente, lo hacen conmigo. Es algo complicado, pero aún así hay muchos que me dicen que sí, debido a que han tenido algún siniestro, y por supuesto no han tenido mediación, entonces el cliente pasa a ser mío, salvo alguna obligación por algún determinado préstamo el cual está vinculado totalmente a su seguro. Los bancos lo hacen, siendo capaces de no dar el crédito al cliente. Esto me parece algo muy intrusivo, e incluso ilegal, pero es la manera en la que funcionan los bancos al no tener capacidad de prestar sólo dinero, por eso se meten en mediar sólo para obtener pólizas, las cuáles les obligan sus órganos directivos. Es un intrusismo en nuestro sector, que no hace más que crear, a veces, barbaridades, los "bancarios" normalmente no saben de seguros y lo que están haciendo es entrometerse en nuestra función, es algo que deberíamos saber y luchar contra ello, aunque por el momento seguimos cómo estamos.

¿Se ha garantizado la sucesión en la próxima generación de su familia?
Mis dos hijas, Marina y Marta Quiles, están estudiando ahora mismo el Grupo B con el fin de ser corredoras de seguros el año que viene. Pero lo hago con tranquilidad, quiero que se lo empapen todo desde el principio. Ser corredor de seguros no es algo fácil, hay que ser honesto y hacer las cosas bien. Los clientes hay que tratarlos como se merecen, nunca hay que olvidarse de ellos, son nuestro pan de cada día, y hay que cuidarlos, siempre y de la mejor manera. Sinceramente, me gustaría que mis hijas siguieran con mi correduría, entiendo que es la mejor manera de tener ingresos y poder hacer lo que yo hago. A una de ellas (no voy a deciros cual) le gusta bastante en este momento, y creo que ambas estarán contentas con el trabajo hecho. Es una forma de ganarse la vida y de ser feliz. Clientes tendrán de todo tipo, pero seguro que sabrán amoldarse a cada uno de ellos.

¿Qué motivos les llevaron a colegiarse?
Al principio vi la necesidad de hacerlo, puesto que había que hacer una serie de trámites para empezar, y no lo dudé. Mi buen amigo Rafael, (que se jubiló hace ya algunos años), me lo facilitó todo, y sinceramente, me encantó. Entiendo que es algo fundamental para un Corredor el estar colegiado, no entendería no estarlo, sería estar siempre fuera de órbita. La colegiación, para mí, es algo fundamental.

¿Cree que es necesario estar colegiado?
Estar colegiado es estar al día, saber qué pasa con nuestro sector y además dar mi opinión respecto de los temas que me afectan, para así ayudar a otros Corredores a los que les afecte.

"EL RD LEY 3/2020, DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS COMENTADO"

FICHA:

Título: " "El RD Ley 3/2020, de distribución de seguros comentado"

Autores: Javier García-Bernal, César García, Ana Moreno y Rosa Díaz

Edita: APROMES

Año: 2020

Precio: Solicitar al correo burgoaranedit@gmail.com

Recientemente se acaba de editar el libro "El RD Ley 3/2020, de distribución de seguros comentado", obra vanguardista para el mundo asegurador y, especialmente de la mediación de seguros privados, cuya presentación se ha llevado a cabo por Javier Bernaldo de Quirós, inspector de la Dirección General de Seguros (excedente).

Los autores de este trabajo han sido Javier García-Bernal, César García, Ana Moreno y Rosa Díaz, todos ellos, abogados especialistas en el mundo del derecho de mediación de seguros en España.

Javier García-Bernal, destaca de este trabajo la importancia que tiene para los profesionales de sector de seguros, estudiosos y, todos aquellos que estén interesados en esta materia, ya que al ser un texto actual y novedoso, el que además está comentado por los autores, va a suponer un verdadero vademécum en el que encontrar muchas respuestas al ejercicio profesional del día a día, para aseguradoras, agentes de seguros y, especialmente corredores de seguros.

Dado el interés que suscita esta exclusiva obra, la que podría calificarse como herramienta de permanente consulta profesional, para todos aquellos que estén interesados, pueden solicitar información de adquisición mediante email a: burgoaranedit@gmail.com

DIRECTORIO

#ConNuestrosMediadores

Ahora, cuando más nos necesitamos, **somos uno.**

#JuntosAvanzamos

MUTUA DE PROPIETARIOS

tus inmuebles en forma

934 873 020 · 918 264 004

www.mutuadepropietarios.es

Síguenos en:

Si estás tranquilo, estamos tranquilos

Estamos a tu lado para ayudarte
a tomar las mejores decisiones

Unión Alcoyana Seguros
Somos mediación

Tel. 800 888 888
unionalcoyana.com

unión alcoyana
seguros