



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

MEDIA DORES

DE SEGUROS

Vida, ahorro y pensiones

El sector reclama aumentar las aportaciones a los planes de ahorro.

Congreso Mediadores 2022

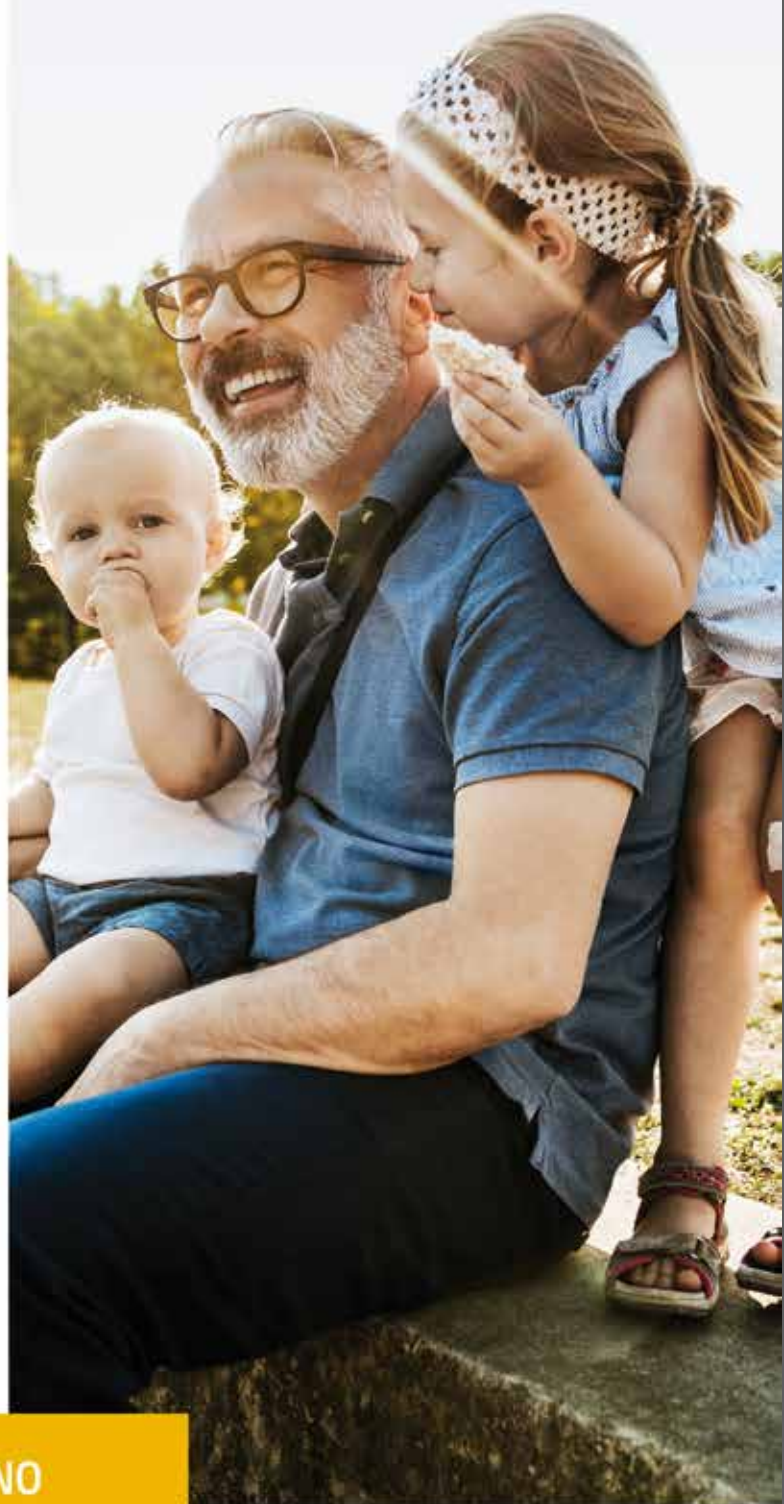
Tras la pandemia se confirma que Valencia acogerá el encuentro los días 19 y 20 de mayo.

Y ADEMÁS...

El Consejo autonómico celebra su primer encuentro presencial.

REALE SEGUROS. MUCHO MÁS QUE UNA ASEGURADORA.

Mucho más es ser una de las aseguradoras más solventes del mercado en la que ya confían 2 millones de clientes.



ENCUENTRA TU MEDIADOR MÁS CERCANO
EN REALE.ES O LLAMA AL 900 455 900

900 455 900 / reale.es

REALE GROUP

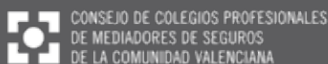
 **REALE
SEGUROS**

TOGETHER MORE

SUMARIO

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
SEPTIEMBRE-OCTUBRE 2021

Nº 109



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

Presidente
Antonio Fabregat

COORDINADOR

Rafael Perales Bellver

PUBLICIDAD

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

PRODUCCIÓN GRÁFICA

Maquetación:
Franquicia Número Siete

IMPRESIÓN

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



DEPÓSITO LEGAL

V-3728-2003

DIFUSIÓN
GRATUITA

4

SERVICIOS COLEGIALES

12

FORMACIÓN

Arranca el curso nivel 1 en los tres colegios

La cuarta edición del curso sobre Responsabilidad Civil comienza en Valencia

Formación sobre Salud y Neuroventas en Valencia

WhatsApp Business: aliado comercial de la mediación

Curso de productos de inversión basados en seguros y sostenibilidad

Opinión: La mediación y el cuidado del planeta, por Jesús Valero

Foro sobre Gestión de Riesgos y Mediación de Seguros en Valencia

20

ACTIVIDAD COLEGIAL

La Generalitat costeará los seguros de impagos y actos vandálicos de las viviendas del programa de alquiler social a precio público

Opinión: por un nuevo modelo de acceso y disfrute de la vivienda, por José Vicente Soler

Primer encuentro de jóvenes mediadores en Alicante

El Colegio de Alicante presenta el primer manual formativo editado desde AFA

El Colegio de Valencia y FIATC renuevan su protocolo Previsora General y el Colegio de Valencia renuevan

Segrelles: «mantenemos nuestro compromiso con la mediación»

5

EDITORIAL

18

ASESORÍA

Cuestiones prácticas sobre la abusividad de la contratación de seguros de vida en relación con los préstamos hipotecarios, por Sebastián Crespo Baeza. Socio de Devesa & Calvo Abogados. Área de Litigios

ARAG y el Colegio de Valencia seguirán colaborando un año más

Pelayo empieza a colaborar con el colegio de Valencia "Para Reale la mediación profesional lo supone todo"

Caser renueva su acuerdo con el Colegio de Valencia

SegurCaixa Adeslas ratifica su colaboración con Valencia

Apoyo de Arag a la mediación profesional de Alicante

Plus Ultra Seguros y el Colegio de Alicante, una alianza segura

Markel España y el colegio de Alicante firman un nuevo convenio

Protocolo entre Axa y el Colegio de Castellón

Los colegios de mediadores celebrarán su congreso en mayo de 2022 en Valencia

Manuel Muñoz asume nuevas responsabilidades en el Colegio de Castellón

El Colegio de Castellón despide el verano con una jornada lúdica

El Colegio de Valencia colaborará con el Congreso RDSFin

Primera reunión presencial del consejo autonómico

Vuelve el pádel al Colegio de Valencia

6

TEMA DE PORTADA

Especial Vida, Ahorro y Pensiones: pensiones en la encrucijada

¿Quieres fomentar el ahorro en tus clientes? Consejos básicos

34

ENTIDADES ASEGURADORAS

Mutua Levante amplía sus canales de comunicación y renueva la certificación SGSI

Entrevista: Nacho Urbez, responsable comercial de Salus en Valencia

Entrevista: Florencio González, dir. Dpto. de Construcción de Asefa

38

NOTICIAS DEL SECTOR

El ahorro gestionado por las aseguradoras se mantiene estable en 193.195 millones de euros

40

PROFESIONALES, DE CERCA

Javier Sánchez López-Almansa. Valencia

Roberto Eduardo Martínez Galiano. Sax (Alicante)

42

RECOMENDACIONES DIRECTORIO

Vida útil. Inmuebles e instalaciones. Maquinaria. Mobiliarios y Vehículos



ANTONIO FABREGAT

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

SEGUIMOS AVANZANDO EN EL CAMINO

En las últimas semanas todos tenemos la impresión de que estamos tocando aquella vieja normalidad que tanto añoramos. Las convocatorias de actos se multiplican, y no están siendo pocas las ocasiones en las que nos podemos reencontrar después de mucho, demasiado tiempo. En las páginas de este número 109 de Mediadores de Seguros tienen una buena muestra de ello. Aún combinando con los eventos telemáticos, empiezan a ser franca mayoría aquellos de tipo presencial, y además con una aceptación del público asistente por encima de las previsiones más optimistas.

El obligatorio y necesario uso de las mascarillas nos hace recordar que todavía nos queda un buen trecho que recorrer hasta llegar a la casilla de febrero de 2020 pero, sin duda, se trata de un obstáculo menor, prácti-

camente irrelevante para lo que de verdad importa, que es poder vernos cara a cara, departir, intercambiar impresiones y conocimientos y celebrar el gran esfuerzo común realizado por personas, empresas e instituciones.

Hay dos eventos de los que damos una pincelada en estas páginas y que son paradigmáticos para todo el colectivo de mediadores profesionales de seguros y también para el sector en general. Se trata del Foro Internacional del Seguro de Forinvest y del Congreso Mediadores 2022.

En el caso de Forinvest, en recientes fechas tuvimos la primera reunión del comité responsable de los contenidos aseguradores, en el cual su director, Alejandro Roda, nos confirmó el carácter presencial del evento tras el paréntesis digital de este año. Con esta buena noticia arrancamos una



INSTALACIONES

Despachos y salas de reuniones con teléfono, internet, fotocopiadora y posibilidad de call working para uso profesional de usuarios con sus clientes.



INFORMACIÓN

Gerencia, secretaría 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.



BIBLIOTECA

Biblioteca profesional, informes técnicos y revistas del sector.



ASESORÍAS

Fiscal, Jurídica, Laboral, Informática y Técnica.



FORMACIÓN

Curso de Cualificación para distribuidores de Seguros, Nivel 1, Nivel 2 y Nivel 3 Cursos de Formación, monográficos, seminarios.

reunión en la que también fijamos la fecha de la presentación a las entidades aseguradoras del Foro. Todo fluye y todo va, sin prisa pero sin pausa, ocupando las posiciones que solía.

Otra gran alegría ha sido el anuncio del Consejo General de las fechas del Congreso Mediadores 2022, que se celebrará en mayo en la ciudad de Valencia. Recuerdo que en las primeras semanas del pasado año se hablaba de la Comunidad Valenciana como el centro del sector asegurador nacional gracias a eventos como los que he reseñado. Y, si bien la pandemia frustró aquellas expectativas, es de justicia señalar que esta segunda oportunidad nos ilumina si cabe en mayor medida.

El futuro, pues, se escribe con optimismo. Así lo piensan también los claustros de profesores de los Cursos Nivel 1 que han dado comienzo en Alicante, Castellón y Valencia. Este año las novedades se acumulan debido a la adaptación de la legislación comunitaria en materia de formación para el sector asegurador. Pero, lejos de ser un obstáculo, está suponiendo un argumento de peso para aumentar el nivel formativo y la excelencia del alumnado que completará esta nueva etapa. Me

siento especialmente orgulloso de los equipos que en cada uno de los Colegios están haciendo realidad este curso, así como del esfuerzo de unos alumnos que han escogido la mediación como su opción laboral. Estoy completamente convencido de que no se arrepentirán de la elección, y que se incorporarán al mercado laboral como savia nueva que insuffle energía a nuestro sector. Mientras tanto, no debemos olvidar la formación continua de los que ya somos mediadores. Cabe destacar el buen desarrollo que está teniendo el Observatorio de Distribuidores de Seguros y Reaseguros de la Comunidad Valenciana que se presentó el pasado mes de mayo, y que está generando interesantes contenidos como el Curso de productos de inversión basados en seguros y sostenibilidad del que se informa en estas páginas. A ello cabe sumar el incesante flujo de apuestas formativas de cada uno de los Colegios, así como de las entidades aseguradoras y de la administración. Es muy importante que en este aspecto, como en tantos otros, todos los actores implicados vayamos de la mano, porque sin duda será beneficios para todos. Seguimos, pues, avanzando en el camino.



ALICANTE

C/ Segura 13-1ª. 03004 Alicante
Tel: 965 212 158
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



RELACIONES PÚBLICAS

Festividad de la Patrona, premio “Casco”, premio “Estimat”, premio “Rotllo”, Semana del Seguro, Semana Mundial, Forinvest, colaboración con ONGs, relaciones con instituciones y otras asociaciones profesionales y campañas publicitarias institucionales.



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/734/2001.



TARJETA DE COLEGIADO

Identificación colegial y ventajas significativas en empresas asociadas.



PUBLICACIONES

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



CÓDIGO DEONTOLÓGICO

Código Deontológico de la Medición de Seguros.

PENSIONES EN LA ENCRUCIJADA

AUMENTA EL DEBATE SOBRE EL MODELO DE PRESTACIÓN



¿Dotará en el futuro el actual sistema de pensiones de recursos suficientes a sus beneficiarios? Muchos expertos consideran que no, por lo que señalan la necesidad de complementar estas prestaciones para que las personas no pierdan poder adquisitivo.

Casi una cuarta parte, el 22,8%, de los cerca de diez millones de pensiones que paga la Seguridad Social a día de hoy, requieren de un complemento sufragado por el Estado para alcanzar el mínimo legal. En total, suponen más de 2,2 millones de pensionistas, según los datos del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, en los que se puede observar grandes diferencias por regiones.

En ocho autonomías, el complemento a mínimos es necesario en más del 25% de las pensiones. La región en la que es más común es en Extremadura, donde el 42,5% de los pensionistas reciben el complemento. Esta es precisamente la comunidad con uno de los mercados de trabajo más precarios del país, ya que presenta la tasa de temporalidad más alta de España (35,2%) y el salario medio más bajo (unos 19.940 euros anuales en el año 2019). En contraste con el caso extremeño está el País

Vasco, la comunidad con el porcentaje más bajo de pensiones con complementos a mínimos, apenas el 10,7%.

“La razón es simple. Las regiones con salarios más altos, mayores tasas de empleo y un historial de carreras de cotización más largas generan pensiones más elevadas que no necesitan los complementos a mínimos. Y lo contrario sucede en las regiones con salarios más bajos, menores tasas de empleo y carreras de cotización más cortas”, explica Eduardo Bandrés, director de Economía Pública de Funcas (la Fundación de las Cajas de Ahorro).

Castilla-La Mancha (34,9%) y Andalucía (31,1%) son las otras dos autonomías que superan el umbral del 30% de sus pensiones con complementos a mínimos, siendo esta última comunidad la que más pensionistas de este tipo tiene, con casi medio millón.

Sigue en la página 8



Lo importante de lo nuestro,
De todo lo que nos une,
De la cercanía, ...

Ven y descubre las ventajas de estar asegurado con NOSOTROS.

Musepan, tu Mutua

www.musepan.com

Tel. 96 391 81 75



Eduardo Bandrés:
“los futuros pensionistas tendrán que trabajar más años proporcionalmente y/o ahorrar más si quieren tener la misma relación entre pensión y salario que sus padres”.



Viene de la página 6

Madrid y Cataluña, por su parte, se encuentran en el lado contrario de la tabla, tras el País Vasco, con el 14,9% y el 15,1%, respectivamente.

“Por sectores, el régimen especial agrario y los empleados del hogar, así como los autónomos, son los que en mayor proporción perciben estos complementos”, añade Bandrés, quien remarca que esta ayuda tiene mayoritariamente rostro de mujer. “Dos terceras partes de los pensionistas con complementos a mínimo son mujeres, titulares de pensiones de viudedad o de jubilación con carreras de cotización más cortas y bases reguladoras más bajas”, indica. Por poner un ejemplo, la pensión de jubilación mínima se sitúa actualmente en los 654,60 euros mensuales, para aquellos jubilados de 65 años con un cónyuge pero sin que este esté a su cargo. Del total de pensiones con complementos a mínimos, un 57,8% son jubilaciones, un 28,3% corresponden a las prestaciones por viudedad, el 6,7% a orfandad, el 6,1% a incapacidad permanente y el 1% a favor familiar.

Si bien el complemento se aplica al 22,8% de las pensiones, este extra apenas supone un 4,7% del gasto dedicado a pensiones. “Cifra que además está en descenso desde valores en torno al 7% hace diez años. Su aplicación está plenamente justificada como garantía de unos ingresos mínimos que eviten a sus titulares caer por debajo de la línea de pobreza”, comenta Bandrés.

En este sentido, los datos muestran que desde 2017 el peso del complemento sobre el total de las pensiones contributivas ha descendido en 2,5 puntos porcentuales. Y esta tendencia continúa en las pensiones de jubilación. Si se dirige la mirada a las altas en el sistema, “solo el 12% de los nuevos jubilados requiere del complemento”, resalta Bandrés. “Sin embargo, en las pensiones de viudedad, el porcentaje es aún del 21%, lo que indica que se trata de un tipo de pensiones con un marcado componente redistributivo”, añade el experto.

Este complemento, indican en Funcas, es común en países de nuestro entorno. “Casi todos los países europeos tienen pensiones básicas, complementos a mínimos (...) el mantenimiento de esta ayuda se relaciona no solo con la calidad del empleo y los niveles salariales, sino con la relación de estos con el umbral de riesgo de pobreza de cada

momento y con la voluntad política de situar los mínimos por encima de ese umbral de pobreza. Por eso, países con mayor nivel de renta que España siguen teniendo complementos para las pensiones contributivas”, argumenta Bandrés.

Aumento de la edad de jubilación

El debate sigue en la calle. No es algo que se dé por supuesto, pero sí como probable: expertos en pensiones no descartan que se siga aumentando la edad de jubilación ante el incremento de la esperanza de vida en España y que se siga elevando el cálculo para la pensión inicial, desde los 25 años actuales hasta los 35 años o incluso toda la vida laboral.

En el debate “Las pensiones de hoy y mañana: lo cierto, lo probable y lo deseable” convocado por Funcas Eduardo Bandrés señaló que “los futuros pensionistas tendrán que trabajar más años proporcionalmente y/o ahorrar más si quieren tener la misma relación entre pensión y salario que sus padres”.

Bandrés también advirtió que dentro de 30 años, cuando el número de pensionistas podría subir desde los 10 millones hasta los 15 millones, el déficit de la Seguridad Social puede alcanzar entre el 4% y el 5% del PIB, frente al 1,5% que presenta actualmente.

“Incluso ante los mejores escenarios demográficos y de empleo, las proyecciones son de un déficit del sistema de pensiones en España mayor y que puede alcanzar el 4% o el 5% del PIB. Esto es imposible de sostener financieramente”, ha alertado.

Por ello, considera “urgente” blindar las pensiones del futuro, porque actualmente critica que lo que hacen la mayoría de las reformas es blindar la situación de los pensionistas actuales. “Hay que evitar que en 30 años que nos veamos abocados a tomar medidas quirúrgicas muy graves y serias”, ha instado. En este sentido, ha remarcado también la necesidad de buscar mecanismos de ajustes que perduren en el tiempo.

Urge subir las aportaciones

El Proyecto de Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año 2022 rebaja de 2.000 euros a 1.500 euros los límites anuales de aportación a sistemas de previsión social individuales.

Sigue en la página 10



**Tu éxito
es nuestro éxito**



#ConfianzaMutua
comercial@mutualevante.com



“El ahorro individual para la jubilación es necesario debido a la estructura del mercado laboral español”

Viene de la página 8

Esta medida afectará negativamente al conjunto de los trabajadores y, en especial, a los autónomos.

Inverco, Unespa y CEM opinan que debe mejorarse y no perjudicarse de nuevo el tratamiento de los instrumentos de ahorro individuales de previsión social complementaria.

En España hay más de 7,5 millones de partícipes en Planes de Pensiones individuales y casi 1 millón de asegurados en Planes de Previsión Asegurados (PPA) que se van a ver afectados, de nuevo, con carácter directo e inmediato por la medida, recién anunciada. Muchos de ellos son empleados por cuenta propia.

El ahorro individual para la jubilación es necesario debido a la estructura del mercado laboral español. El mantenimiento de diferentes límites de aportación a sistemas de previsión social, relegando a los sistemas individuales que de nuevo tendrían un límite notoriamente inferior, es discriminatorio para la gran mayoría de la población ocupada española. Afectaría especialmente a las más de 3,2 millones de personas adheridas al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) de la Seguridad Social; así como a los empleados de las pymes, en las que el ahorro colectivo apenas está presente. Se debe posibilitar a toda esta población ocupada que queda fuera de la previsión social empresarial que pueda acceder a sistemas de previsión individuales en las mismas condiciones y requisitos que cualquier otro trabajador. El sistema individual seguirá siendo necesario e imprescindible para todos aquellos que, como los autónomos, no puedan acceder al sistema de empleo por no estar las reformas desarrolladas.

La reforma que propone el Gobierno va a tener efectos indeseados, como ya se está observando con la que fue aprobada el pasado año. Con los nuevos límites, la cuantía de ahorro que se podría acumular dentro del sistema individual va a ser claramente insuficiente. A razón de 1.500 euros por año, un trabajador podría acumular 60.000 euros si ahorra sistemáticamente durante 40 años de trayectoria profesional, más la rentabilidad que obtuviera este dinero. Si se proratea este importe durante los 20 años de esperanza de vida que restan a ese tra-

bajador una vez alcanzada la edad de jubilación, el resultado es una cuantía media mensual que a duras penas servirá para complementar la pensión pública del trabajador y garantizarle unos ingresos totales adecuados.

Adicionalmente, hay que tener presente la irregularidad de los ingresos del trabajo. Las crisis económicas son fenómenos cíclicos y se materializan varias veces a lo largo de la vida laboral de las personas, como demuestra la experiencia de las primeras décadas del siglo XXI. Por este motivo, debe permitirse a los trabajadores, especialmente aquellos que trabajan por cuenta propia, recuperar su capacidad de ahorro para la jubilación en los años en los que tienen estabilidad en sus ingresos. Los límites anuales de aportaciones a sistemas de previsión social deberían suprimirse en lugar de minorarse y sustituirse por un límite global de aportaciones acumuladas a lo largo de la vida laboral, de tal forma que se pueda generar ahorro para la jubilación en función de la situación de cada trabajador durante su trayectoria sociolaboral.

La experiencia internacional debe ser una referencia en la que debe mirarse España. En prácticamente todos los países de la Unión Europea (UE) y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) existen estímulos fiscales al ahorro y se conceden incentivos fiscales adicionales para la promoción y desarrollo de sistemas de previsión social, tanto empresariales como individuales. La reducción drástica de la fiscalidad de los sistemas individuales en España contravendría la clara tendencia internacional y europea de estimularlos.

Por último, desde el punto de vista de la hacienda pública, la fiscalidad de los sistemas de previsión social supone un mero diferimiento de la tributación. Es decir, su tratamiento fiscal no genera beneficios. La reducción en la base imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) de las aportaciones se compensa más adelante con la tributación como rendimiento de trabajo de las prestaciones. Por lo tanto, toda medida destinada a reducir ahora las deducciones fiscales por aportaciones a instrumentos individuales de previsión social complementaria derivará en una reducción de los ingresos fiscales del Estado en el medio y largo plazo.

CONSEJOS BÁSICOS PARA FOMENTAR EL AHORRO

EFPA España ha elaborado una guía práctica que analiza cuáles son los términos y conceptos financieros que debemos conocer y manejar, en cada etapa de nuestra vida, para lograr satisfacer los objetivos vitales que nos marquemos en cada momento.

A los 5 años: aprende el valor del dinero

Es importante que los niños, desde bien pequeños, sepan cuál es el valor de todos los bienes que adquieren y aprendan a valorar el esfuerzo que conlleva conseguirlos. Lo ideal es darles una pequeña paga semanal o mensual.

A los 9 años: aprende a ahorrar

A esa edad, puede ser un momento idóneo para que los niños empiecen a administrar su dinero disponible, en base a sus intereses y necesidades particulares, ya sea para la compra de un juguete o para una actividad que les guste, y sean capaces de ahorrar una cantidad de forma periódica.

14 años: aprende a usar una tarjeta de débito o prepago

En el caso de los adolescentes, la idea es similar, tienen que entender que, si quieren comprar unas zapatillas de marca o un videojuego, su valor está por encima de ser una necesidad básica, por ello, tendrán que aprender a ahorrar una parte de su paga para lograr este fin.

18 años: familiarízate con productos de ahorro e inversión

Recién estrenada la mayoría de edad, es el momento propicio para conocer las diferencias entre todos los productos de inversión y ahorro, y a elaborar presupuestos sencillos, en los que equilibren sus ingresos recurrentes o la asignación de sus padres, con sus gastos fijos y propuestas de ocio.

25 años: cómo hacer correctamente la declaración de la Renta

Aunque siempre conviene contar con la ayuda de un asesor financiero profesio-

sional es importante familiarizarse con la declaración de la Renta, las distintas figuras impositivas, las opciones de desgravaciones, etc.

30 años: conoce cómo funciona una hipoteca y otro tipo de préstamos

En España, la franja de edad que más hipotecas solicita para una primera vivienda es la de los 31 a los 40 años, justo el momento en el que queremos contar con nuestro primer hogar. De ahí que resulte fundamental interesarnos por conocer en qué consiste y cuáles son los términos con los que debemos familiarizarnos.

35 años: ahorra para complementar tu jubilación

A los 35 años debemos plantearnos seriamente el ahorro para la jubilación lo antes posible. Las circunstancias actuales, hacen pensar que será necesario ahorrar para complementar la pensión y mantener el poder adquisitivo, una vez finalizada la vida laboral.

MGC Mutua siempre a tu lado

El mejor seguro de salud de España* para tus clientes en condiciones extraordinarias.

Tú decides

Infórmate:
desarrollo@mgc.es

*Según la encuesta "satisfacción con los seguros de salud" realizada entre sus socios por la OCU, la Organización de Consumidores y Usuarios, publicada en la revista "Dinero y Derechos" nº 181.

ARRANCA EL CURSO NIVEL 1 EN LOS TRES COLEGIOS UNA NUEVA ETAPA



Año de cambios. La transposición de la normativa europea ha obligado a un cambio en el programa formativo de acceso a la mediación que va más allá de una denominación. Tanto el temario como el periodo lectivo han cambiado, pero los colegios se han adaptado con toda normalidad.



El Curso Nivel 1 ha comenzado en los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de Alicante, Castellón y Valencia con la confianza que otorga la trayectoria formativa de las tres instituciones. Para comprobarlo hemos conversado con los responsables de cada Colegio, Elena Guardiola en Alicante, Carlos Soria en Castellón, y Esther Tolosa en Valencia, con el fin de recoger sus impresiones.

El pasado 13 de octubre se inauguró la 32ª edición del Curso Superior de Seguros en el Colegio de Alicante, este año con la nueva denominación de curso Nivel 1. La bienvenida de los alumnos y presentación del curso corrió a cargo de Elena Guardiola, codirectora del curso y Vocal de Formación de la Junta de Gobierno, Enya Serna, gerente del Colegio y codirectora del curso. También les dedicaron unas palabras motivadoras, Florentino Pastor, presidente del Colegio, y los profesores del Centro. Elena Guardiola subraya que el arranque del curso ha generado una gran ilusión “por la gran acogida que ha tenido, gracias a nuestra apuesta por la calidad. Porque el cambio de denominación en nuestro caso no ha conllevado una merma en las horas de clase

ni una reducción del temario”. Guardiola señala que “seguimos apostando por la formación de alta calidad con un curso nivel 1 de nueve meses de duración, dividido en tres trimestres y con 215 horas de clases presenciales”.

En su opinión “desde el Centro de Alta Formación Aseguradora (AFA) consideramos que los mediadores necesitan cada vez una mayor formación ya que el mercado laboral al que se enfrentan así lo exige: el trabajo que van a desempeñar es cada vez más complejo a nivel normativo y requiere una buena preparación y especialización para poder ser competitivo”. El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón dio comienzo el pasado 28 de septiembre a la convocatoria de su Curso Nivel I, organizado junto con CECAS y con la presencia de su presidente, Antonio Fabregat, y su responsable de Formación, Inma Fabregat, así como el director del curso, Carlos Soria, que afronta este nuevo curso “con la ilusión de todos los años de poder proporcionar a nuestros alumnos la mejor enseñanza en las materias que lo componen y como consecuencia de ello que lleguen a obtener el Certificado final que les va a permitir ejercer

como los mejores profesionales del sector”. El director del curso en Castellón también pone en valor que “el pequeño grupo de alumnos nos permite impartir las clases con un notable carácter de clases particulares y personalizadas, circunstancia ésta que siempre ha sido muy valorada por nuestros profesores, que los conocen desde el comienzo del curso por sus nombres y que notan la cercanía con cada alumno a pesar de la barrera física que supone la impartición telemática”.

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia presentó el 4 de octubre el Curso, en cuya bienvenida participó el presidente, Jorge Benítez, Alejandro Fuster, José Vicente Grau y Alejandra Somalo, de la comisión de Formación del Colegio, y su directora, Esther Tolosa, que comenta que la presente edición “se afronta como en años anteriores con ilusión, optimismo y el cambio de denominación no tiene más relevancia que adaptarse al mismo y familiarizarse con la nueva nomenclatura”.

Novedades del curso

Además de la denominación, la principal novedad es, según Esther Tolosa,



“la reducción de horas para obtener el Nivel 1, que se plasma en un curso con una duración de cinco meses, que facilita el tiempo para disponer del título de Mediador y tener la posibilidad de comenzar rápidamente la actividad profesional.

Para Carlos Soria “este Curso que estrenamos es totalmente nuevo en cuanto a su expresión formal y a su contenido, que como consecuencia del carácter imperativo de los preceptos legales de la nueva Ley de Distribución de seguros privados y de la Resolución de formación de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, ha dado lugar al nacimiento del formato actual. Además de la duración de las horas lectivas, que se ha establecido en un total de 300 horas, para Soria destaca que “el contenido formativo se ha incrementado con un módulo de 100 horas lectivas dedicado al mundo y el producto Financiero, con la finalidad de que el alumno adquiera los conocimientos básicos de esta materia que le permitan afrontar su Trabajo de asesoramiento e información con la mayor transparencia”.

Por todo ello, en su opinión, “el formato del Curso ha cambiado de manera muy notable, ya que se basa en una plataforma on-line donde el alumno debe realizar el aprendizaje y el estudio del temario, además de solucionar los cuestionarios y los ejercicios prácticos que se le proponen, y lo debe hacer de forma ineludible para poder tener acceso a los exámenes; esta parte se complementa con unas horas de clase presencial en las que los profesores explican la teoría, los conceptos y ayudan en la solución de la parte práctica”.

Para Elena Guardiola “la principal

novedad de esta edición es que el Centro incorpora el sistema de clases dual, es decir, los alumnos podrán decidir entre asistir a las clases de forma presencial en la sede del colegio o seguir la clase por videoconferencia”.

Profesorado de primer nivel

Cambia el nombre, pero no el nivel de los respectivos claustros. Tal como indica Carlos Soria, “en el Colegio de Castellón contamos con un grupo de profesores de un nivel muy alto, al que hemos ido preparando y formando en el sistema docente de la enseñanza para los Mediadores de seguros profesionales, y buena prueba de ello es el que una parte de ellos participaron como redactores del “Manual del Mediador” que actualizamos en los años 2015-2016.

Soria apunta un dato relevante en este sentido “todos ellos han aceptado dar clase en este nuevo “Curso Nivel 1 y 2”, de las materias de su especialidad y comparten la idea de mantener la calidad y el rigor de las enseñanzas según el modelo adoptado por la Comisión de Formación del Colegio.

Esther Tolosa ensalza un profesorado “altamente cualificado y experimentado en cada unas de las materias que se imparten, comparten el desarrollo de la docencia con su actividad profesional de Mediación por lo que aportan una visión real al alumnado que se va a sentir completamente arropado en el desarrollo del curso”.

En parecidos términos se expresa Elena Guardiola, que subraya que “el AFA cuenta con un amplio claustro de profesores compuesto por quince profesores especialistas en las diferentes áreas del curso. Además de su excelente preparación y experiencia en diferentes

ámbitos del sector, también cabe destacar su imparcialidad. Son profesionales que conocen tanto a nivel teórico como práctico el seguro y la empresa, pero no trabajan en ninguna entidad aseguradora, por lo que trasladan al alumno una visión más amplia y comparativa de los distintos productos”.

Un mensaje de confianza

Los responsables de los tres cursos envían igualmente un mensaje de confianza a todo el alumnado. Desde Alicante Elena Guardiola, tal como comentó en la presentación del curso, enfatiza que los alumnos “se enfrentan a un curso muy completo, y por tanto exigente, en el que hay que estudiar y trabajar semanalmente para superarlo. Ponemos a su disposición material, herramientas y a unos profesores de calidad, para que, con su esfuerzo, le saquen el máximo partido y crezca profesionalmente”. Además, el personal del colegio, la dirección del curso y todos los profesores vamos a estar a su lado para ayudarles y guiarles en ésta nueva etapa”. “A nuestros alumnos”, dice Carlos Soria, “les queremos transmitir desde el inicio del Curso, nuestra total confianza en que con su esfuerzo por compaginar las clases con su vida laboral y personal, y con el apoyo de nuestros profesores llegarán a alcanzar un magnífico aprendizaje de las materias de seguros y productos financieros”.

Finalmente, desde Valencia Esther Tolosa manda este mensaje al alumnado “están en el mejor centro formativo para aprender esta apasionada profesión, la formación es el primer paso para fortalecer la Mediación y el Colegio cuenta con el mejor equipo docente que se puedan imaginar”.

LA CUARTA EDICIÓN DEL CURSO SOBRE RESPONSABILIDAD CIVIL COMIENZA EN VALENCIA



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia llevó a cabo de forma presencial el pasado 14 de octubre la cuarta edición del curso sobre Responsabilidad Civil, cuyas anteriores convocatorias alcanzaron un gran éxito en lo que respecta al número de personas que lo completaron.

El director del curso, Ángel Somalo, considera que los profesionales están respondiendo tan bien a la convocatoria de esta formación porque la RC «es una garantía con la que trabajamos a diario, afecta a la vida personal, profesional y empresarial de nuestros asegurados, por lo que debemos conocer tanto desde el punto de vista jurídico como asegurador la forma de acomodar la cobertura de RC a las necesidades reales y cambiantes de nuestros asegurados».

Tal como se desarrolló en las tres ediciones anteriores el programa se dividió en tres pilares: aspectos jurídicos, la RC en la Ley de Contrato del Seguro y el análisis de las principales garantías, todo desde una perspectiva muy práctica e introduciendo y afianzando los conceptos esenciales del seguro de Responsabilidad Civil.

Con esta cuarta edición las diferentes convocatorias del curso han formado en el ámbito de la Responsabilidad Civil a más de un centenar de alumnos.



FORMACIÓN SOBRE SALUD Y NEUROVENTAS EN VALENCIA

El pasado 29 de septiembre, FIATC escogió las instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia para ofrecer dos sesiones formativas sobre el producto Medi-FIATC y sobre neuroventas. Esta iniciativa nace de las reuniones de trabajo que el Colegio mantuvo con la entidad en el mes de julio, y contó con la organización de Francisco Jover, director de la sucursal Valencia de FIATC, y con las intervenciones de Juan Sebastián, técnico y consultor en Formación en FIATC.

Por parte del Colegio de Valencia, su vicepresidente, Ángel Gómez, dio la bienvenida a los asistentes y agradeció el esfuerzo de FIATC «por fomentar la colegiación entre sus agentes exclusivos, además de apuntar que «estamos muy felices de poder hacer jornadas como esta». Según Gómez «nuestro objetivo es acompañar a los compañeros en el desarrollo de su actividad y el crecimiento de su negocio, con formación, información, apoyo en la gestión, etc.».

Javier Seguí, de la comisión de Agentes del Colegio y también agente exclusivo de FIATC explicó a los agentes de la red de la compañía las ventajas de estar colegiado. Para Seguí, «el Colegio os va a ofrecer muchísima ayuda para que seáis mejores y sobre todo para tener, junto a la entidad a la que representamos, cada día más fuerza para trabajar y para hacer las cosas lo mejor posible».

Técnicas de neuroventas

Durante la mañana del miércoles tuvo lugar un taller sobre Salud y Kinésica y por la tarde otro sobre Neuroventas Aseguradoras, ambos a cargo de Juan Sebastián Rodríguez, técnico y consultor en Formación en FIATC. En esta actividad los profesionales aprendieron cómo se pueden aplicar al ámbito de la venta los conocimientos del funcionamiento del cerebro obtenido por las neurociencias y el neuromarketing, descubriendo cómo activar la mente del cliente para ofrecerle una solución aseguradora.

FORO SOBRE GESTIÓN DE RIESGOS Y MEDIACIÓN DE SEGUROS EN VALENCIA



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia acogió el 4 de octubre el Foro sobre Gestión de Riesgos y Mediación de Seguros, organizado por AGERS con la colaboración de MAPFRE.



Este foro arrancó con la ponencia “La importancia de contar con un asesor de riesgos en las empresas; una realidad que deben aprovechar los mediadores de seguros” a cargo de Luis Lancha, director de Riesgos en SENER y miembro de la Junta Directiva de AGERS. Para Lancha “la mediación debe conocer los riesgos, y para eso necesita formación”

Tras la ponencia se llevó a cabo una mesa de debate en la que participaron, además de Luis Lancha, Isabel Hernández, gerente de Riesgos de Mercadona y Alicia Soler, gerente de AGERS, moderados por Andrés Marín, director Comercial de Empresas de la DGT Este de Mapfre. Hernández destacó que “los mediadores aportan una visión global de mercado y de los riesgos de las empresas”, ya que cualquier empresa, por muy grande que sea, necesita conocer en profundidad esos riesgos.

Alicia Soler, por su parte, enfatizó el hecho de que “los riesgos han cambiado, por lo que debemos prepararnos y también preparar a las empresas para que sean resilientes, contando con personal propio o externo para gestionar sus riesgos, como pudiera ser un mediador de seguros. Soler también declaró que “entre todos

tenemos que evangelizar en la cultura de la gerencia de riesgos a todas las empresas”.

Entrega de diplomas

Tras el Foro sobre Gestión de Riesgos y Mediación de Seguros, el alumnado de la segunda y tercera edición del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros, recibió sus diplomas acreditativos.

El curso impulsado por APROCOSE y desarrollado e impartido por AGERS en la Universidad CEU-Cardenal Herrera con el apoyo del Colegio de Valencia, unificó en un mismo acto la entrega de diplomas de las dos promociones, ya que el pasado año no se pudo llevar a cabo debido a las restricciones sanitarias.

Martín Julián Rojo, presidente de APROCOSE, agradeció el esfuerzo de los alumnos durante estos dos años “especialmente difíciles” y puso en valor esta iniciativa formativa señalando que “tenemos suerte de tener en Valencia un curso como este que, además es impulsado por mediadores de seguros”. Rojo también animó a los mediadores profesionales de seguros a matricularse en la nueva edición del Curso. Además, el presidente de APROCOSE insistió en “el cambio de

rol del corredor de seguros, como gerente de riesgos de sus asegurados” que “deberá cobrar por su asesoramiento cuando no haya pólizas que cubran los riesgos, para de esta manera mitigar las consecuencias de un posible siniestro”.

Gonzalo Iturmendi, director del bloque de Seguros del Curso Superior, subrayó la importancia de la formación para una adecuada gerencia de riesgos, y subrayó que “debemos estar muy atentos a la evolución de la sociedad, y eso se consigue con formación, porque nos hace mejores”. Por su parte Javier Álvarez, director del bloque de Riesgos, se dirigió a los alumnos que “no hay progreso sin riesgo, y vosotros representáis el progreso, la vida y las oportunidades”.

El acto lo abrió Laura Fernández, vicedecana de Dirección de Empresas y Marketing de la Universidad CEU Cardenal Herrera, que destacó el hecho de que durante la pandemia “haya aumentado la concienciación sobre la necesidad de protección, por lo que entiendo que el futuro está lleno de oportunidades para nuestros titulados”. Esta ceremonia tuvo lugar a las puertas del arranque de la cuarta edición del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros.

WHATSAPP BUSINESS: ALIADO COMERCIAL DE LA MEDIACIÓN



Adolfo Ventura, CEO de TallerDigital.com, impartió el curso sobre WhatsApp Business en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia que tuvo lugar el pasado 30 de septiembre.

Esta formación contó con una importante asistencia de profesionales que aprendieron a utilizar WhatsApp no sólo como una simple aplicación de mensajería, sino como “una herramienta de marketing digital que se puede integrar en nuestro proceso de atención a clientes y posibles clientes, destacando su aportación a la última parte del embudo de conversión”, según señala Ventura, que también destaca “su ventajosa combinación con Facebook y otras plataformas para realizar campañas de publicidad”.

Los mediadores que completaron este curso, que tuvo carácter presencial, lo culminaron aprendiendo a aprovechar todas sus características para gestionar mejor su atención a los clientes, y su respuesta a siniestros y preguntas de sus asegurados.

Para Adolfo Ventura esta herramienta “puede ayudar a pasar de la atención telefónica uno a uno a repartir las tareas y gestionar más conversaciones, más fácilmente y con recursos automatizados”. La organización no descarta un segundo taller para cubrir toda la demanda.



Curso de Formación Continua Subvencionado

PRODUCTOS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS Y SOSTENIBILIDAD

CURSO DE PRODUCTOS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS Y SOSTENIBILIDAD

El pasado mes de octubre el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valencia llevó a cabo de forma semi-presencial el curso “Productos de inversión basados en seguros y sostenibilidad”, bonificado por la Generalitat Valenciana.

Las sesiones del curso se desarrollaron por videoconferencias a través de Microsoft Teams, empleando también la plataforma virtual Moodle para que los alumnos pudieran descargar el temario, la cumplimentación de los cuestionarios tipo test y el examen final.

El objetivo fundamental de este curso fue dar a conocer a los corredores y agentes inscritos los tipos y características de los diferentes productos de inversión basados en seguros que hay actualmente en el mercado, como Unit Linked, Seguro de Vida Financiero Estructurado, Seguro de Vida Financiero Indexado, P.I.A.S, S.I.A.L.P y Rentas.

Además se profundizó en las obligaciones del mediador a la hora de asesorar correctamente a los clientes, y se trató la relación entre las finanzas y el desarrollo sostenible, así como sobre los riesgos de los principales instrumentos financiero de la normativa aplicable a estos productos.

El objetivo fundamental de este curso fue dar a conocer a los corredores y agentes inscritos los tipos y características de los diferentes productos de inversión basados en seguros

Por otro lado, también se hizo hincapié en la importancia que le otorga la nueva normativa de formación al estudio de este tipo de productos, estudiando el Reglamento (UE) 2019/2088 del parlamento Europeo y del Consejo de 27 de noviembre de 2019 relativo a la información que se debe incorporar en la web de la compañía y del mediador sobre nuestra política de integración de riesgos de sostenibilidad en un proceso de toma de decisiones de inversión.

Los alumnos que completaron el curso recibieron un certificado de 10 horas de formación continua.



LA MEDIACIÓN Y EL CUIDADO DEL PLANETA

Jesús Valero

Jefe de la Unidad de Mediación de Seguros Privados de la Dirección General de Economía Sostenible.

En este octubre de 2021 la pandemia ha dejado lugar en los medios para la erupción en La Palma del volcán Cumbre Vieja. Este fenómeno nos está mostrando la devastadora fuerza de la naturaleza.

En 2018, los daños causados por catástrofes naturales acumulados en los años 2017 y 2018 fueron de 219.000 millones de dólares, los mayores en un periodo de dos años.ⁱ “El 25 de septiembre de 2015, la Asamblea General de las Naciones Unidas adoptó un nuevo marco mundial de desarrollo sostenible: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, cuyo núcleo lo constituyen los Objetivos de Desarrollo Sostenible.”

Se trata de “alcanzar los objetivos del Acuerdo de París y reducir significativamente los riesgos e impactos del cambio climático. El objetivo global es mantener el aumento de la temperatura media mundial muy por debajo de 2 °C con respecto a los niveles preindustriales.”ⁱⁱ

Para lograr este objetivo se han aprobado en 2019 y 2020 dos reglamentos comunitarios: los denominados Reglamento de Divulgación y Reglamento de Taxonomía, que ya son directamente aplicables.ⁱⁱⁱ

En esencia la normativa impone a las entidades aseguradoras, a los corredores y los agentes asesores, cuando ofrezcan Productos de Inversión Basados en Seguros (PIBS), facilitar una información adicional a los clientes sobre si los activos que componen los productos han evaluado los riesgos de sostenibilidad que les afectan y cómo los resuelven, publicando esta

información en los documentos pre-contractuales, los informes anuales y los sitios web de todos ellos.

El desarrollo completo de estas obligaciones han sido objeto del curso Productos de inversión basados en seguros y sostenibilidad, organizado por el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana.

Esta puede parecer otra obligación excesiva para los mediadores de la Comunitat Valenciana.

También nos puede parecer que no nos afecta directamente, o no lo suficiente, pero no es así. “El impacto de la borrasca Filomena y el posterior temporal de bajas temperaturas, ocurrido desde el 6 hasta el 19 de enero de este año, ha producido daños por importe de 223 millones de euros en los bienes y 88 millones en las plantaciones.” “Si se comparan estas cifras con los principales eventos derivados de riesgos de la naturaleza en los últimos 10 años (eg. Klaus, Xynthia, Gong, etc.), se observa cómo este episodio supera a todos estos eventos.”^{iv}

Y en todo caso no podemos mirar hacia otro lado: el cambio climático es una de las causas por las que “en 2020 nuestro planeta tenía, según datos de la FAO, 768 millones de personas subnutridas, aproximadamente un 10 % de la población mundial.”^v Suscribo totalmente las palabras del Papa Francisco: “El desafío urgente de proteger nuestra casa común incluye la preocupación de unir a toda la familia humana en la búsqueda de un desarrollo sostenible e integral, pues sabemos que las cosas pueden cambiar.”^{vi}

Jesús Valero participó como docente en el curso “Productos de inversión basados en seguros y sostenibilidad”, organizado por el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana. Estas son sus impresiones.

NOTAS

ⁱ Sigma. Nº 2/2019. Swiss Re Institute

ⁱⁱ Considerandos (1) y (3) del REGLAMENTO (UE) 2019/2088 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 27 de noviembre de 2019 sobre la divulgación de información relativa a la sostenibilidad en el sector de los servicios financieros.

ⁱⁱⁱ Nos referimos al citado anteriormente y al REGLAMENTO (UE) 2020/852 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 18 de junio de 2020 relativo al establecimiento de un marco para facilitar las inversiones sostenibles y por el que se modifica el Reglamento (UE) 2019/2088

^{iv} Impacto de la borrasca Filomena y el posterior temporal en el seguro. 12/04/2021. UNESPA.

^v La gran encrucijada: hambre y cambio climático. theconversation.com.

^{vi} Parágrafo 13. Carta Encíclica Laudato Si' del santo Padre Francisco sobre el cuidado de la Casa Común.



CUESTIONES PRÁCTICAS SOBRE LA ABUSIVIDAD DE LA CONTRATACIÓN DE SEGUROS DE VIDA EN RELACIÓN CON LOS PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS

Sebastián Crespo Baeza

Socio de Devesa & Calvo Abogados. Área de Litigios



Es habitual al negociar un préstamo hipotecario, que la entidad financiera obligue al cliente a suscribir uno o varios seguros como condición ineludible para la concesión del préstamo, a veces incluyendo que la contratación de los seguros supondrá una bonificación del tipo de interés, (muchas veces nimia, en relación con el sobrecoste que dichos seguros comercializados por la Entidad, suponen en relación con su precio de mercado libre).

El seguro de vida supone que en caso de fallecimiento del prestatario, sus herederos quedarán liberados de la restitución del préstamo respecto a la entidad bancaria.

La práctica bancaria en ocasiones suponía la imposición velada y sin posibilidad alguna de negociación de la contratación de una póliza de seguro de vida con una aseguradora vinculada a la Entidad prestamista, como una condición más, tratada con la misma ligereza que la domiciliación de un recibo, o una tarjeta de crédito, todo ello dentro del mismo paquete de concesión del préstamo hipotecario.

El Tribunal Supremo sentó, mediante su Sentencia de 30 de noviembre de 2001, que era válida la imposición de un seguro vinculado al préstamo. La doctrina jurisprudencial, debido en gran medida a diversas resoluciones del TJUE, ha cambiado mucho, provocando que no pocos Tribunales, si bien partiendo de la licitud con carácter general de la imposición del seguro, hayan declarado nula su contratación si la misma no se efectuó cumpliendo con los requisitos de introducción de condiciones generales de la contratación, como son los denominados controles de «incorporación» y «transparencia».

Las prácticas abusivas más frecuentes podrían subsumirse en los supuestos en el que la entidad financiera obliga al cliente a suscribir un seguro de vida, y además, le imponía

la entidad aseguradora (normalmente vinculada al propio banco) y le obliga a pagar la cuota de ese seguro (habitualmente más alta que la que pudiera obtener saliendo al mercado).

En ocasiones se vulneraba la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios, concretamente en los arts. 6 y 12, que obligan a que *las entidades de crédito faciliten toda la información precontractual que sea legalmente exigible para adoptar una decisión informada sobre un servicio bancario y comparar ofertas similares, y si comercializan servicios bancarios vinculados a la contratación de otro servicio, financiero o no, informar al cliente de manera expresa y comprensible, sobre la posibilidad o no de contratar cada servicio de manera independiente y en qué condiciones.*

En **Sentencia** de fecha **19/02/2004**, el **Tribunal Supremo** sentaba que esta actuación era una práctica abusiva de conformidad con el artículo 1.258 CC. Además de lo anterior, resultaba habitual que las entidades impusieran que el seguro fuese a prima única, es decir que se pagase de una sola vez y por adelantado a la firma del préstamo hipotecario. Principalmente por dos motivos:

- Al no fraccionarse el importe del seguro, los clientes iban a tener que abonar por ejemplo una suma de entre 7.000 euros y 10.000 euros aproximadamente y según



los casos, a la firma del préstamo por lo que los clientes se ven abocados a aumentar el capital que le va a conceder el banco (lo que se conoce como seguros de prima única financiada, o PUF), por tanto, van a tener que pagar no sólo esa cantidad, sino los intereses sobre la misma, con el consecuente beneficio económico para el banco.

- Suscribir un contrato a prima única limita bastante las posibilidades del cliente de poder desligarse del seguro, por lo que no es aconsejable aceptar un seguro a prima única financiada si se dispone de dinero para hacer frente al pago de la prima única, ni tampoco cuando se tiene intención de realizar amortizaciones anticipadas totales o parciales del préstamo.

En definitiva, el hecho de que los seguros se suscriban con una entidad vinculada a la propia financiera, sin posibilidad de elección supone un alto sobrecoste para el cliente bancario. La imposición de la contratación de un seguro de vida como condición a la concesión de un préstamo con garantía hipotecaria puede ser abusiva y, por tanto, nula.

La **Sentencia 314/2015 de la Audiencia Provincial de León de 16/12/2015**, interpreta: “la orden de transferencia no es sino la confirmación de la condición impuesta a los prestata-

rios para cumplir con su obligación de pago de la prima del contrato de seguro que desde su misma fase precontractual se desarrolla en el ámbito de disposición del prestamista. Tanto la mediadora como la aseguradora son meras destinatarias de la adhesión (para su gestión o para la contratación) que tiene su origen en la actividad de los empleados de la prestamista quien, además, se antepone en todo momento a los prestatarios ocupando las posiciones activas del contrato de seguro (tomadora y beneficiaria) junto con la aseguradora; los prestatarios son meros asegurados: las personas que se designan para la contingencia cubierta por el contrato de seguro, de modo que si fallece alguno de los prestatarios la prestamista adquiere el derecho a la indemnización para el pago de las sumas pendientes de pago y, además, es quien, como tomadora contrata con la aseguradora.

Con la entrada en vigor, el 16 de junio de 2019, de la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario, la normativa española ha procedido a regular por primera vez los contratos de seguro vinculados a contratos de préstamo.

Las principales novedades que introduce esta Ley son las siguientes:

1. El banco podrá obligar a contratar dos tipos de seguros:
2. Seguro de garantía del cumplimiento de las obligaciones del contrato de préstamo. Estaríamos ante seguros como los de vida,

invalidez, desempleo, accidentes, protección de pagos, etc.

3. Seguro de daños del inmueble objeto de la hipoteca.
4. El banco **deberá aceptar las pólizas alternativas** que proponga el cliente sobre los dos tipos de seguros que se pueden exigir.
5. El banco **no podrá penalizar** al cliente por las pólizas alternativas, ni cobrando comisiones de estudio de esas pólizas, ni aumentando el tipo de interés.
6. El banco **debe facilitar al cliente**, con una antelación mínima de diez días a la contratación de la hipoteca, la **información sobre las condiciones y garantías del seguro** que exija. Con ello el cliente podrá buscar en el mercado una póliza en las mismas condiciones de coberturas que la que le ofrece el banco.
7. En caso de que el **cliente cancele anticipadamente** la hipoteca tendrá derecho a que se devuelva la parte de la prima de seguro que no ha consumido. A esto podemos añadir que, en caso de amortización parcial, también tendrá derecho el cliente a que le apliquen la reducción correspondiente en la prima del seguro.
8. **Será nulo todo contrato de seguro vinculado al préstamo que, en perjuicio del prestatario, no cumpla con las exigencias previstas en la ley.**

LA GENERALITAT COSTEARÁ LOS SEGUROS DE IMPAGOS Y ACTOS VANDÁLICOS DE LAS VIVIENDAS DEL PROGRAMA DE ALQUILER SOCIAL A PRECIO PÚBLICO



El anuncio tuvo lugar en el marco de la interesante jornada formativa que contó con más de 100 participantes, convocada por el Consejo Autonómico de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunitat Valenciana.

Inaugurada por Antonio Fabregat, presidente del Consejo Autonómico de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunitat Valenciana, que destacó la importancia de la formación para los mediadores profesionales en “una jornada para plantear la problemática del acceso a viviendas desde el punto de vista tanto del propietario como del inquilino. Conocer las soluciones que plantea el sector asegurador frente a estos impagos.”

Trinidad Barberá Riquelme, tesorera del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante fue la encargada de presentar y moderar la jornada de un seguro “que tiene por objeto prestar al arrendador la defensa jurídica de sus derechos en relación a su propiedad, resarcirle de los gastos u otros perjuicios económicos que se deriven de estos impagos de renta por parte del inquilino o arrendador, además de otros daños como actos vandálicos tanto del continente como del contenido.”

La tesorera del Colegio de Alicante señaló que “este es un seguro especial que abarca 4 derechos fundamentales



recogidos en el Capítulo I de la Constitución Española, el Derecho a una vivienda digna, la inviolabilidad del domicilio, el derecho a la propiedad privada y el derecho a la libertad de empresa”.

Purificación Peris, de la dirección general de Emergencia Habitacional, Función Social de la Vivienda y Observatorios del Hábitat y Segregación Urbana de la Vicepresidencia segunda y Conselleria de la Vivienda y Arquitectura Bioclimática explicó la política de vivienda de alquiler de la Generalitat Valenciana. Peris ha señalado las líneas básicas de actuación de la Generalitat en política de vivienda que “pasan por desarrollar la función social de la vivienda aumentando el parque público dirigido al alquiler a través de estrategias a largo plazo con el plan Habitat 2020/2030”. De igual modo informó Peris que “la Generalitat ha desbloqueado la promoción propia de nuevas viviendas para el alquiler con el plan 2400”. Impulsando además el concurso de solares o las ayudas que se dan desde ayuntamientos para el pago de alquiler.

José Vicente Soler Gironés, director general de Economía Sostenible de la Consellería de Economía Sosteni-

ble, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo destacó la importancia de trabajar desde la administración pública con los sectores productivos y en este caso con los mediadores profesionales. En este sentido Soler Gironés ha destacado la puesta en marcha del observatorio de la mediación y el convenio como herramientas fundamentales para trabajar y participar.

Por su parte Mario Menéndez Fueyo, delegado Territorial de Mutua de Propietarios puso en valor la respuesta de las compañías ante las difíciles situaciones que se han vivido por la pandemia y ha querido hacer un sincero homenaje a un compañero fallecido repentinamente hace breves fechas D. José Joaquín Sánchez Olivares. Mario Menéndez planteó que “ante el drama social que supone el impago de un alquiler para todas las partes este seguro de impago del mismo es la respuesta definitiva para un propietario”. Un seguro que hoy es imprescindible para el sector del alquiler.

Aitor Cruz Moreno, director de Oferta y Mercado de la entidad DAS, alertó de cómo en la pandemia se multiplicaron por dos las incidencias de impago y se ha visto la polarización entre barrios más humildes y barrios

menos humildes. Para Cruz es importante “destacar el efecto ERTES y la recuperación económica”.

El director Territorial de Arag, Juan Dueñas destacó el gran trabajo de la mediación y de las compañías para dar respuesta a un problema que trajo la pandemia, y ejemplificó de la siguiente manera la importancia del papel de las compañías: “un nuevo impagador que siempre había cumplido pero que de repente por esta situación no podía pagar aunque quería y el propietario entendía esta situación. Gracias a estos entendimientos se han evitado muchos litigios y menos siniestralidad judicial”.

La Generalitat costeará el seguro de las viviendas del programa de alquiler social a precio público.

Purificación Peris anunció también que la Generalitat ultima un decreto de viviendas deshabitadas, encaminado a incentivar que las viviendas deshabitadas entren en el mercado de alquiler y en concreto en el programa de alquiler social a precio público. En este sentido la Generalitat ya ha alertado de la necesidad de cubrir estas viviendas con seguros tanto de impagos como por desperfectos que cubrirá la propia Generalitat.

Aitor Cruz Moreno apuntó que “es más caro no tener seguros. Un piso en alquiler es un negocio y el negocio hay que cuidarlo, y en caso de incidencia estar asegurado es una garantía de rentabilidad para el negocio”.

Desde Arag, Juan Dueñas destacó la importancia de este tipo de seguros como elemento dinamizador del sector del alquiler. Para Dueñas “había mucha desconfianza de los propietarios a alquilar porque no

“El trabajo en colaboración entre Administraciones, sus diferentes departamentos y el mundo asegurador permitirá mejorar ostensiblemente el sector del alquiler y dar respuesta por tanto a la propia función social de la vivienda”

saben si les iban a destrozarse la casa o si no les pagaban el alquiler, y sin embargo, los seguros han traído confianza y seguridad y la confianza fortalece al sector”. Dueñas acabó señalando que “la confianza y la seguridad siempre son elementos dinamizadores”.

Desde Mutua de Propietarios, Mario Menéndez Fueyo aseguró que “este seguro sale gratis, ya que el coste medio de este seguro es la mitad de una renta mensual”. Sin embargo “a la hora de alquilar una vivienda con seguro o sin el... la vivienda con seguro se alquila más rápido, permite solicitar tan sólo un mes de fianza y por tanto si alquilas antes... antes cobras”.

Muchas preguntas, muchas respuestas y sobre todo un convencimiento: el trabajo en colaboración entre Administraciones, sus diferentes departamentos y el mundo asegurador permitirá mejorar ostensiblemente el sector del alquiler y dar respuesta por tanto a la propia función social de la vivienda.



LAS MUJERES Y LOS JÓVENES GANAN PESO EN LA JUNTA DE GOBIERNO DEL COLEGIO DE ALICANTE

Cambios en la junta de gobierno del Colegio de Alicante enfocados a seguir creciendo y desarrollar nuevos proyectos. Araceli Calvo Leal asume la secretaría general del Colegio tras la salida por motivos personales de Jose Luis Espinosa. Araceli Calvo que hasta la fecha tenía la responsabilidad de la vocalía de Marketing se convierte en la nueva Secretaria General del Colegio cargo que se suma a la vocalía que ostenta en el Consejo Valenciano.

Las responsabilidades de marketing que deja Araceli Calvo, pasan a depender de Belén Chorro, actual responsable de Jóvenes y Relevo Generacional. Suya es la responsabilidad de mantener y superar el gran trabajo realizado en esa vocalía bajo la batuta de Araceli Calvo los últimos 9 años.

Florentino Pastor, presidente del Colegio ha destacado la ilusión y las ganas tanto de Araceli Calvo como de Belén Chorro para asumir estas nuevas responsabilidades, lo que para Pastor demuestra el compromiso de esta junta de gobierno con el trabajo diario del Colegio enfocado a ofrecer servicios de calidad a todos y cada uno de los colegiados.



POR UN NUEVO MODELO DE ACCESO Y DISFRUTE DE LA VIVIENDA

José Vicente Soler

Director general de Economía Sostenible



El pasado 23 de marzo tuvo lugar la reunión de la comisión de seguimiento del Convenio entre la Generalitat y el Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunitat Valenciana. Esta fue la primera ocasión en la que se ha establecido un convenio para fomentar actividades de formación, asesoramiento, impulso y fomento del espacio de la mediación de seguros. Y en esta ocasión, se escogió un tema de candente actualidad, como el del acceso a la vivienda.

La voluntad de la Dirección General de Economía Sostenible, además del desarrollo de las competencias asignadas en el marco de la Generalitat, es el de propiciar y fomentar la comunicación, el diálogo y la transferencia de conocimiento con otros centros directivos de la Generalitat. Atendiendo a la competencia respecto a la supervisión de la mediación de seguros se ofreció a la Dirección General de Emergencia Habitacional, Función social de la Vivienda y Observatorio del Hábitat y Segregación Urbana de la Generalitat la posibilidad de participar en esta jornada divulgativa y formativa, según las competencias sobre política de vivienda que tiene otorgadas.

En este sentido, quiero destacar y agradecer el esfuerzo del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de la Comunitat Valenciana en la organización del webinar sobre impago de alquileres, del pasado 23 de septiembre, con un éxito en las personas ponentes seleccionadas, así como en las conclusiones de este.

Además, el pasado 11 de octubre se publicó el *Decreto 130/2021, de 1 de octubre, del Consell, de aprobación del reglamento para la movilización de viviendas vacías y deshabitadas*, que pretende dotar a la Generalitat de los instrumentos necesarios para lograr la satisfacción del artículo 47 de la Constitución, que dice en materia de garantía al conjunto de la ciudadanía del “derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada. Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regu-

lando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación”.

En este decreto, en su artículo 95 se indica que “la Generalitat, a través de la conselleria competente en materia de vivienda, costeará la contratación de las pólizas de seguro que garanticen a las personas arrendadoras de las viviendas incluidas en la Xarxa Lloga'm el cobro de las rentas en situaciones de impago, la defensa jurídica en relación con la vivienda arrendada y la reparación de desperfectos derivados de los daños que no sean consecuencia del deterioro por el uso o el paso del tiempo. Igualmente, costeará la contratación de un seguro multirriesgo hogar para aquellas viviendas que no dispusieran de este”. Es decir, hay una apuesta clara por parte de la Generalitat por dar respuesta a aquellos problemas que se puedan derivar de determinada incertidumbre respecto a la propiedad de las viviendas en alquiler objeto de inclusión en la Xarxa Lloga'm (que es el servicio integral de la Generalitat de información, mediación y asesoramiento en materia de alquiler de vivienda en la Comunitat Valenciana).

Esta medida, junto con el conjunto de iniciativas e instrumentos contenidos en el Decreto 130/2021, van encaminadas a favorecer un cambio estructural en el modelo de acceso y disfrute de la vivienda, que favorezca, con la implicación de los agentes económicos, la garantía constitucional del derecho a la vivienda. Y en ese marco, la mediación de seguros en la Comunitat Valenciana puede aportar su experiencia y profesionalidad.



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

CURSO DE CUALIFICACIÓN PARA DISTRIBUIDORES DE SEGUROS

NIVEL I - NIVEL II - NIVEL III
Inicio en octubre de 2021

MATRICULA ABIERTA

LUGAR, INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

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

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

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



MEDIADORES DE SEGUROS ESTABILIDAD Y FUTURO

PRIMER ENCUENTRO DE JÓVENES MEDIADORES DEL COLEGIO DE ALICANTE



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante realizó a través de su vocalía de Jóvenes y Transformación Generacional, el primer encuentro de jóvenes mediadores. Un foro para compartir experiencias, inquietudes y nuevas perspectivas en el sector de la mediación, de la mano de una nueva generación de mediadores sobradamente preparada para afrontar los retos del siglo XXI a los que se enfrenta la mediación.

El Colegio asesora y ayuda en la puesta en marcha de un nuevo proyecto profesional en la mediación pero también cuando proyecto es ya una realidad y se enfrenta a un relevo generacional. La vocalía de Jóvenes y Transformación Generacional, dirigida por Belén Chorro, mantiene abierto este foro de encuentro tras esta primera toma de contacto para ayudar y potenciar nuevos retos profesionales que puedan surgir.

Belen Chorro, animó a todos los presentes a ser valientes, a afrontar con confianza los retos de la mediación y a trabajar con inteligencia poniendo a los clientes en el centro de sus acciones y a no tener miedo a asumir responsabilidades.

Por su parte Florentino Pastor, presidente del Colegio, ofreció una charla sobre sus inicios en el sector hace 25 años, siendo la segunda generación, con los errores que cometió y sus aciertos. También recordó que el Colegio de Alicante está junto a ellos, y que es un pilar fundamental en el que apoyarse para crecer profesionalmente, pero también como personas.

EL COLEGIO DE ALICANTE PRESENTA EL PRIMER MANUAL FORMATIVO EDITADO DESDE SU CENTRO DE ALTA FORMACIÓN ASEGURADORA (AFA)



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, a través del Centro de Alta Formación Aseguradora, ha editado en formato digital este manual de preguntas y respuestas sobre la realidad del Brexit y las posibilidades que se han abierto para trabajar con garantías este sector asegurador que abarca una población de 70.000 británicos que residen en la provincia de Alicante.

Se trata de la primera guía o manual formativo que edita el Colegio en esta nueva etapa, para ofrecer a los mediadores profesionales herramientas que les ayuden a desarrollar su trabajo con confianza. Sin embargo no será la última, ya que desde el Colegio se están trabajando otros manuales de diferentes temas.

El Brexit en el sector asegurador es fruto de la jornada formativa que organizó el colegio de Alicante y que fue

un éxito de participación. La guía ha contado con las aportaciones de Alfonso Ortega, Profesor Titular de Derecho internacional privado de la UMH. Doctor en Derecho (Cum Laude). Director y coautor de dos de los libros más importantes sobre el impacto del Brexit en España: *Brexit: Persona, Empresa y Sociedad* duo e *Importación y exportación después del Brexit*; Mónica Guilló, abogada en el despacho Ábaco Advisers con sede en Torre Vieja y Alicante. Ábaco Advisers es una firma independiente de abogados y asesores con más de veinte años de historia y una amplia experiencia en servicios legales para extranjeros en España; y Borja Fernández, responsable Desarrollo de Negocio Expatriados España REALE Seguros. Amplia trayectoria en el mercado internacional: Bank Of America Senior Manager Grandes Cuentas; Kessler Financial Services Vice-President Strategic Partnership; BBVA y responsable Affinity Card.

Desde el Colegio de Alicante, su presidente Florentino Pastor, anunció que el Colegio está ya trabajando en la edición de diversos manuales formativos dentro del desarrollo del Plan Estratégico para el fomento de la formación de alta calidad. Para Pastor “es muy importante el conocimiento y la preparación, ya que esto supone un valor añadido en el trabajo diario de los mediadores profesionales.



Estamos aquí. Cerca. Siempre.

Para comprender tus inquietudes y encontrar juntos las soluciones que te permitan vivir con tranquilidad. Para que tengas la seguridad de que, pase lo que pase, todo irá bien.

¿En qué podemos ayudarte hoy?

Tu mediador de Unión Alcoyana Seguros estará encantado de atenderte.

Tel. 800 888 888
unionalcoyana.com

 **unión
alcoyana**
seguros

Ser y estar

EL COLEGIO DE VALENCIA Y FIATC RENUEVAN SU PROTOCOLO CON LA VISTA PUESTA EN LA PRESENCIALIDAD



Francisco Jover, director de la sucursal Valencia de FIATC, firmó recientemente la renovación del protocolo de colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, en un acto presencial en el que fue recibido por Jorge Benítez, presidente de la institución. Tanto Jover como Benítez reafirmaron su esperanza de poder recuperar las actividades presenciales. El presidente del Colegio confió en una pronta vuelta a este tipo de actos, ya que «pese a que los actos online han venido para quedarse, no es menos cierto que la presencialidad aporta un plus de confianza y cercanía».



SEGRELLES: «MANTENEMOS NUESTRO COMPROMISO CON LA MEDIACIÓN»

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y Zurich renovaron el pasado 14 de septiembre su protocolo de colaboración en un acto en el que Vicente Segrelles, director territorial de Levante - Baleares de la entidad, fue recibido por el presidente de la institución colegial, Jorge Benítez. El objetivo de esta renovación, según Segrelles, es «mantener nuestro compromiso con la mediación, y en particular con el Colegio de Valencia, y esperamos que por muchos años».

El presidente del Colegio de Valencia, Jorge Benítez, animó a la entidad «a seguir trabajando desde la Territorial con la misma excelencia y compromiso con la mediación como lo han hecho hasta ahora».



PREVISORA GENERAL Y EL COLEGIO DE VALENCIA RENUEVAN UN AÑO MÁS

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia consolidó el pasado 9 de septiembre una de las relaciones más prolongadas que mantiene con la renovación del protocolo de colaboración con Previsora General. Se trata del duodécimo ejercicio consecutivo en el que ambas partes mantienen el convenio. Por parte de la entidad asistieron Sergio Alonso, nuevo director comercial de Previsora General, y Fernando Heine, responsable de Cuentas Levante, que fueron recibidos por el presidente del Colegio, Jorge Benítez. En relación al protocolo, Sergio Alonso avanzó que «nuestra idea es retomar el Encuentro de Mediadores que se celebraba todos los ejercicios en noviembre en el Colegio, si las circunstancias lo permiten».

ARAG Y EL COLEGIO DE VALENCIA SEGUIRÁN COLABORANDO UN AÑO MÁS



“Seguimos apostando por la mediación valenciana y por quien los representa de manera tan importante, como es el propio Colegio de Valencia”. Así se expresó Juan Dueñas, director de la Territorial zona este de ARAG, durante la renovación del protocolo de colaboración que unirá un año más a la entidad y al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, celebrada el 22 de septiembre.

En este acto, al que Dueñas acudió acompañado de Esther Ruiz, responsable comercial de la zona Levante, y Jorge Vallano, delegado comercial, fueron recibidos por el presidente del Colegio de Valencia, Jorge Benítez, y por el gerente de la institución, Rafael Perales. Benítez puso en valor la vigencia de un protocolo “que une al Colegio con una compañía que ofrece una formación de alto interés”.

PELAYO EMPIEZA A COLABORAR CON EL COLEGIO DE VALENCIA



Por primera vez Pelayo firma un protocolo de colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Valencia, tras el acto que tuvo lugar en las instalaciones colegiales el pasado 22 de septiembre. Luis Lillo, director Zona Levante de Pelayo, fue recibido por el presidente del Colegio de Valencia, Jorge Benítez, que valoró este nuevo acuerdo “como la consolidación de unas excelentes relaciones que ahora toman forma oficial.

Luis Lillo argumentó que “Pelayo mantiene acuerdos “con muchos colegios en toda la geografía nacional, y queremos estar presentes y con mucha fuerza en la zona de Levante, por lo que es muy importante tener presencia en Valencia a través de este protocolo de colaboración”.

CASER RENUEVA SU ACUERDO CON EL COLEGIO DE VALENCIA



Caser Seguros reafirma su apuesta por la mediación profesional con la renovación del acuerdo de colaboración que mantiene con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. A la firma del acuerdo acudió Juan José Hernández, director territorial de Levante del Negocio de Agentes y Corredores de Caser, mientras que el Colegio fue representado por su presidente, Jorge Benítez; Manuel Hurtado, de la comisión Técnica y de Mercado y su gerente, Rafael Perales. Caser refuerza la cercanía con los mediadores valencianos con este acuerdo y busca convertirse en su compañía de referencia. “Esta firma no hace sino consolidar la relación que mantenemos con el Colegio de Valencia, ya estrecha desde hace años”, dijo Juan José Hernández.



“PARA REALE LA MEDIACIÓN PROFESIONAL LO SUPONE TODO”

«Para Reale la mediación profesional lo supone todo». Así se expresó Óscar Bueso, director sucursal Castellón de Reale, en la visita que realizó el pasado 8 de septiembre al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón para renovar el convenio de colaboración que mantienen desde el año 2008. Bueso visitó el Colegio con Alejandro Pérez de Lucía, director territorial de Reale, y fueron recibidos por el presidente de la institución, Antonio Fabregat, y por el vicepresidente, Fernando Solsona.

Por su parte, Antonio Fabregat valoró la prolongada relación que une al Colegio con Reale, así como «la decidida apuesta por la mediación que esta entidad, como lo demuestra el hecho de haberse hecho acreedora de nuestro premio Rotlló en la última edición celebrada».



SEGURCAIXA ADESLAS RATIFICA SU COLABORACIÓN CON VALENCIA

“Incrementamos la colaboración con el Colegio de Valencia movidos por el objetivo de llegar a ser la referencia en Salud para todos los colegiados”. Así se expresó Luis Ballester, director regional Comercial Levante Baleares de SegurCaixa Adeslas durante la renovación del protocolo de colaboración que unirá un año más a la entidad con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. En el acto de renovación, además de Ballester, participó Montserrat Ruiz, Directora Área Comercial Levante Norte Baleares de SegurCaixa Adeslas, mientras que por parte de la institución colegial lo hicieron Jorge Benítez, presidente del Colegio y el gerente, Rafael Perales. Benítez se felicitó por “esta clara muestra de confianza en el papel del Colegio como representante de la profesión”.

APOYO DE ARAG A LA MEDIACIÓN PROFESIONAL DE ALICANTE



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y ARAG sellaron un nuevo protocolo de colaboración con el objetivo de apoyar la profesionalidad de los mediadores, y poner en valor su trabajo en un mercado cada día más competitivo en el que el trato personal con los clientes cobra especial relevancia.

En la firma estuvieron presentes Florentino Pastor, presidente del Colegio de Alicante, y Gloria Toledo Valiente, responsable de la vocalía de Corredores, Impositiva y Red Woman del Colegio. Por parte de ARAG participaron Juan Eusebio Dueñas Martín, director territorial de ARAG S.E., y Esther Ruiz Alcalde, responsable de Zona ARAG S.E..

MARKEL ESPAÑA Y EL COLEGIO DE ALICANTE FIRMAN UN NUEVO CONVENIO



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante suma una nueva compañía colaboradora: Markel. Esta compañía internacional con más de 85 años de experiencia y presencia en 17 países encaja perfectamente en la filosofía del Colegio de Alicante.

Florentino Pastor, presidente del Colegio, y Carlos Puig Egado, director de la delegación territorial de Levante de Markel España firmaron este convenio de colaboración por el que la compañía y la institución colegial estrechan lazos y comparten sinergias y conocimientos para explorar nuevas vías de trabajo conjunto para mejorar la calidad del trabajo de los mediadores profesionales.



PLUS ULTRA SEGUROS Y EL COLEGIO DE ALICANTE, UNA ALIANZA SEGURA

Son momentos delicados para el sector, momentos de innovación y cambio que debemos impulsar los mediadores profesionales. En este contexto de evolución del mercado tras la pandemia de la Covid-19 los acuerdos entre compañías tan relevantes como Plus Ultra Seguros y entidades con la fortaleza del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante cobran especial relevancia.

Con este nuevo acuerdo de colaboración firmado por el presidente del Colegio de Alicante, Florentino Pastor y el director de la sucursal de Plus Ultra Seguros en Alicante, Javier Carratalá, se estrechan lazos para impulsar acciones que repercutan directamente en la calidad de los servicios que reciben los mediadores colegiados y mejorar su competitividad en el mercado.



PROTOCOLO ENTRE AXA Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN

La entidad AXA y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón renovaron el pasado mes de septiembre el protocolo de colaboración que les seguirá uniendo por un nuevo ejercicio tras evaluar positivamente ambas partes la colaboración llevada a cabo hasta ahora. El acto en el que se rubricó la renovación del protocolo tuvo lugar en las instalaciones colegiales de Castellón, y contó con la presencia del presidente, Antonio Fabregat, y del tesorero, Gerardo Fortuño. Por parte de AXA acudieron a este acto Miriam Gutierrez, directora del canal Corredores Levante - Baleares de AXA, y Arturo Moral, director de Zona Corredores Valencia, Castellón y Teruel.

DKV

**SEA CUAL SEA EL
MOTIVO DE SU BAJA,
CON DKV ESTARÁN
TRANQUILOS.**



20%

de dto. el 1^{er} año
y 3 años más
de descuentos.

ESPECIAL AUTÓNOMOS

DKV RENTA BAREMADO

Consulta condiciones en
segurosdkv.es/promociones.

LOS COLEGIOS DE MEDIADORES CELEBRARÁN SU CONGRESO EN MAYO DE 2022 EN VALENCIA



Después de dos aplazamientos sucesivos por la pandemia de Covid-19, en 2020 y 2021, los presidentes de los colegios de mediadores han fijado la celebración de su congreso los días 19 y 20 de mayo del próximo año. El evento se desarrollará en el Palacio de Congresos de Valencia de forma exclusivamente presencial bajo los criterios de “especialización, innovación y austeridad,” según ha señalado Javier Barberá, presidente del Consejo General.

Si bien el congreso, que se tenía que haber celebrado hace dos años, estaba centrado en tratar los principales asuntos que afectan a la transformación digital de la mediación, los cambios experimentados por la profesión en este tiempo “nos obligan a abrir la temática a otros campos como regulación normativa; sectores económicos sin coberturas, catástrofes naturales, sucesión del negocio o fusiones”, ha indicado Barberá. También está previsto abordar específicamente la experiencia del cliente cuya metodología durante la pandemia ha supuesto una adaptación exprés a la realidad del asegurado obligando a introducir formas de trabajo y relacionales que han marcado grandes diferencias en términos de competitividad.

MANUEL MUÑOZ ASUME NUEVAS RESPONSABILIDADES EN LA JUNTA DE GOBIERNO DEL COLEGIO DE CASTELLÓN



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón celebró el pasado jueves 21 de octubre una reunión de su junta de gobierno en la que Manuel Muñoz de la comisión de Deontología, asumió las funciones de la Comisión de Corredores. El presidente del Colegio, Antonio Fabregat, aprovechó la ocasión para entregar a Muñoz la insignia del Colegio como nuevo miembro de la junta de gobierno que inició su legislatura en enero de 2021. Tras este acto protocolario la junta debatió sobre las

iniciativas que la institución colegial está llevando a cabo en diferentes cuestiones como la comunicación para dar a conocer la figura del mediador y a la institución o los cursos formativos que se han realizado bajo el paraguas del Observatorio. Asimismo, se intercambiaron impresiones sobre la próxima edición del Foro Internacional del Seguro de Forinvest.

Esta junta de gobierno tuvo carácter mixto presencial y telemático, para ofrecer una mayor facilidad a la asistencia.



EL COLEGIO DE CASTELLÓN DESPIDE EL VERANO CON UNA JORNADA LÚDICA

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón, con el patrocinio de DKV, llevó a cabo el 26 de septiembre una jornada lúdica que tuvo como objetivo despedir el verano de una manera diferente y distendida.

Pese a que la actividad programada era una jornada en la playa de práctica de paddle surf las condiciones meteorológicas, que hicieron suspender la primera convocatoria programada para el 16 de septiembre, aconsejaron no salir al

mar. De esta manera, el encuentro se convirtió en una agradable tarde de conversación entre los profesionales asistentes.

El evento se desarrolló en Surfers Castellón, en el Grao de Castellón de la Plana, y contó con la participación del presidente del Colegio de Castellón, Antonio Fabregat, y de Iñaki Ortiz, director de la sucursal de Castellón de DKV, además de los colegiados que se inscribieron previamente en la actividad.

Ahora con ASISA

30%¹ hasta

CONTRÁTALO
antes del
31 de enero

en Salud y Dental en 2021 y 2022⁽¹⁾



En ASISA tu seguro de salud también incluye:

En ASISA queremos que te sientas tranquilo en todo momento. Por eso ahora todos nuestros seguros de salud incluyen **Videoconsultas, Chat Médico y Apoyo Psicoemocional**, para que puedas contactar con un médico siempre que lo necesites y sin tener que desplazarte.

Y para darte mayor tranquilidad, te ofrecemos seguros que van más allá del cuidado de tu salud en las mejores condiciones.

Salud | Dental | Vida | Decesos

30% Dto

En Salud y Dental

Contratando además Vida y Decesos⁽²⁾

25% Dto

Si contratas

Salud y Dental⁽³⁾

20% Dto

Contratando

Salud o Dental⁽⁴⁾

Infórmate en tu mediador o entrando en [asisa.es](https://www.asisa.es) antes del 31 de enero

¹ Promoción válida hasta el 31 de enero de 2022. Seguros que entran en la promoción: Salud (exceptuando los productos de ASISA Salud, ASISA Próxima, ASISA Integral, para PYMES y PYMES Plus), Dental (exceptuando los productos de Dental para PYMES), Vida y Decesos. Descuentos aplicables por la contratación de uno o varios de los siguientes productos: 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 Próxima Estrella, ASISA Estrella, ASISA Dental, ASISA Dental Familiar, ASISA Dental Funcionarios, ASISA Dental Familiar Funcionarios, ASISA Vida Tranquilidad, y ASISA Decesos.

² Descuento del 30% en 2021 y 2022; del 25% en 2023 y del 20% en 2024 aplicable en los productos de salud y dental por la contratación de los cuatro seguros que entran en la promoción excepto los indicados en el punto 1.

³ Descuento del 25% en 2021 y 2022, del 20% en 2023 y del 15% en 2024 aplicable en los productos de salud y dental por la contratación de dos de los cuatro seguros que entran en la promoción excepto los indicados en el punto 1.

⁴ Descuento del 20% en 2021 y 2022, del 15% en 2023 y del 10% en 2024 por la contratación de un producto de salud o un producto dental excepto los indicados en el punto 1.

Promoción no válida en Ibiza y Menorca. Más información en [asisa.es](https://www.asisa.es)

asisa

EL COLEGIO DE VALENCIA COLABORARÁ CON EL CONGRESO RDSFIN



El presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, Jorge Benítez, y Alejandra Somalo, de la comisión de Formación, mantuvieron el pasado jueves una reunión con Juan Bataller, catedrático de Derecho mercantil, Universitat de València y codirector del Congreso RDSFin, que se celebrará en Valencia entre el 2 y el 3 de diciembre.

El encuentro sirvió para que el profesor Bataller avanzara a los representantes de la junta de gobierno del Colegio los contenidos del Congreso, así como para concretar la colaboración que desde la institución colegial se prestará «con total seguridad, dado el gran interés de las ponencias y líneas básicas del Congreso», tal como apuntó Jorge Benítez. El Congreso RDSFin tendrá lugar en el paraninfo de la Universitat de València, y entre sus contenidos destaca los paneles profesionales dedicados a difundir casos de interés en el mercado asegurador así como el relativo a la experiencia de las entidades aseguradoras. También se abordará la situación actual de las pensiones, problemas en la contratación de seguros y la inversión socialmente responsable desde la perspectiva del sector asegurador. Toda la información se puede encontrar en la web del Congreso.



LA NUEVA JUNTA DEL CONSEJO AUTONÓMICO VALENCIANO CELEBRA SU PRIMERA REUNIÓN PRESENCIAL

El Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana celebró el 14 de octubre la primera reunión presencial de su nueva junta de gobierno tras su designación hace algo menos de un año.

En este encuentro, celebrado en las instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, se trataron los ejes básicos de esta nueva etapa, como son la comunicación y la formación, ambos en el marco del Observatorio de la Distribución de Seguros y Reaseguros de la Comunidad Valenciana. Este órgano, que une a los colegios profesionales y a las asociaciones representativas bajo el paraguas de la Conselleria

de Economía Sostenible de la Generalitat Valenciana, coordina todas las iniciativas relacionadas con la mediación profesional de seguros de ámbito autonómico.

Otro de los temas tratados en esta reunión fue la próxima edición del Foro Internacional del Seguro de Forinvest, que en 2022 recuperará su formato presencial. Además, se aprovechó esta primera cita presencial para hacer efectivo el traspaso de poderes entre la junta anterior, presidida por Mónica Herrera, y la actual, comandada por Antonio Fabregat y que fue elegida el pasado mes de enero. Las personas integrantes de las juntas entrante y saliente participaron en este encuentro.

MEDIA
DORES

DE SEGUROS

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



PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES
Fragancia Número Siete
Tel. 908 34 47 29
jimenez@forinvest.com

VUELVE EL PÁDEL AL COLEGIO DE VALENCIA



Tras la suspensión acaecida el pasado año, el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia celebró su torneo de pádel, que ya cumple su quinta edición. La competición, celebrada en el Pádel Smash Manises de esta localidad valenciana, volvió a ser un punto de encuentro lúdico para los colegiados de la provincia, que de esta forma siguen recuperando los eventos que hubieron de suspenderse debido a la alerta sanitaria. Los campeones de esta nueva edición del torneo de pádel fueron Fernando Tortajada, agente exclusivo de Plus Ultra de Burjassot, y Raúl Martín-Consuegra, de la Correduría Hermanos Martín-Consuegra y González S.L. de Valencia. La pareja de subcampeones fue la integrada por Braulio Pastor, del Grupo Gestoría Pastor de Valencia, y Miguel

Oro, gerente de ASISA en Valencia. El tercer puesto fue para David Navarro y Javier Gómez, de la Correduría Ruiz Re de Valencia, mientras que el cuarto correspondió a José M. Balaguer, de la Gestoría Cebrián de Valencia, y Antonio Puerto, director gerente de la Policlínica Fisiomes.

Además de las parejas que participaron en la competición acudieron colegiados, miembros de junta y el personal del Colegio, que se unieron posteriormente en una cena de hermandad.

Jorge Benítez, presidente del Colegio de Valencia, entregó los diferentes premios a las parejas ganadoras, junto a Eva Bayarri, secretario de la institución. Benítez destacó el hecho de que “poco a poco, y con todas las precauciones, estamos recuperando estos espacios de encuentro entre colegiados”.

Si quieres mejorar tu negocio y la rentabilidad de tu correduría

Tu futuro pasa por aquí

En **SCV** te ofrecemos un proyecto empresarial a través de un modelo de gestión cercano, comprometido y responsable.

Súmate a **SCV** y aprovecha todas nuestras ventajas: orientación, servicio, formación, comunicación, eficacia, rentabilidad y gestión eficiente.

Asegura el futuro de tu correduría manteniendo tu cartera en propiedad.

Juntos, mucho mejor. *¿Hablamos?*



C/ Fontanares, 51 4º - 46014 · Valencia
Tel. 96 312 87 47 • info@scvseguros.es
www.scvseguros.es    



MUTUA LEVANTE AMPLÍA SUS CANALES DE COMUNICACIÓN



Mutua Levante sigue apostando por una comunicación ágil y eficiente con sus clientes. Por ello, el pasado mes de Julio, implantó un sistema de Chatbot para clientes actuales y potenciales.

Dicha herramienta permite solucionar cualquier circunstancia y/o proporcionar la información que se precise en ese momento con gran diligencia.

La implantación de este sistema de inteligencia artificial supone una notable mejora del servicio a los asegurados, ya que automatiza y da mayor rapidez a los procedimientos, integrándolos en una misma plataforma digital.

Esta iniciativa ha sido llevada a cabo a través de diferentes canales de comunicación telemática; como Facebook, Email, Messenger, chat o WhatsApp y tiene como objetivo estrechar la comunicación entre Mutua Levante y su comunidad de usuarios, para así poder proporcionar la mejor experiencia de resolución y gestión de cualquier trámite.

En el caso de Whatsapp Business, la plataforma ofrece una gran cantidad de beneficios, que incluyen: agilidad en la comunicación, mayor visibilidad de la marca y proximidad con el cliente, promoción de productos a través de catálogos, creación de links que facilitan la difusión del contenido y otras funciones extras.

Se trata de una herramienta de asistencia altamente eficaz que, según declara la empresa aseguradora, seguirán actualizando y perfeccionando durante los próximos meses para suplir todas las necesidades de los usuarios.

Esta es una nueva iniciativa de Mutua Levante para estrechar la comunicación con la comunidad y proporcionar un óptimo servicio de atención al cliente.



MUTUA LEVANTE RENUOVA LA CERTIFICACIÓN SGSI

La Información es uno de los activos más importantes para una organización y, por tanto, debe protegerse adecuadamente. Por ello, Mutua Levante renovó el pasado mes de julio la certificación SGSI.

Los Sistemas de Gestión de Seguridad de la Información (SGSI) son un protocolo altamente eficaz de control de riesgos, ya que suponen la instauración de una serie de procedimientos que aseguran la identificación y valoración de los procesos de negocio y servicios de TI activos, así como sus inconvenientes.

El alcance de esta Política de Seguridad son todos los Sistemas de Información gestionados o supervisados por Mutua Levante, así como todo el personal implicado o que haga uso de los mismos.

Esto se traduce en un gran número de beneficios para el cliente, ya que permite a la empresa aseguradora garantizar:

- Confidencialidad: únicamente las personas debidamente autorizadas podrán acceder a la información.
- Integridad: protección de la información contra su alteración, pérdida o destrucción; ya sea de forma accidental o fraudulenta.
- Disponibilidad: garantía de accesibilidad a la información para los usuarios autorizados, asegurando que el contenido de la misma y los sistemas puedan ser utilizados en la forma y tiempo requeridos.

En definitiva, el objetivo de este proyecto es mejorar el nivel de seguridad de los procesos y los datos críticos para el negocio, ofreciendo a los clientes un servicio seguro y eficaz.

Esta es otra iniciativa que la entidad suma a la lista de prácticas que se llevan a cabo activamente, para transmitir a sus clientes la eficacia y transparencia a la hora de gestionar los tratamientos de datos personales.



Nacho Urbez Lagunas
Responsable comercial de Salus en Valencia



Nacho Urbez Lagunas es licenciado en Económicas, con más de 25 años en el sector asegurador, principalmente en compañías especializadas en salud que sirvieron para que el enfoque profesional en ese producto sea absoluto. Conversamos con él en esta entrevista.

“SALUS, CRECIENDO DE MANO DE LA MEDIACIÓN”

¿Cuándo se incorpora a Salus?

Tras la compra de Amefe por Salus me incorporo como ejecutivo comercial para Valencia y Castellón. Mi experiencia en redes mediadas así como en gestión de equipos comerciales exclusivos me permite iniciar y desarrollar el proyecto de Salus en la Comunidad.

¿Qué es Salus?

Salus es una compañía española con sede central en Oviedo, con más de 60 años de experiencia. El crecimiento natural de la entidad es de pasos firmes y seguros, de mano de la dirección financiera y comercial.

En Valencia concretamente llegamos hace cuatro años tras la compra de Amefe (Asociación Médico Ferroviaria). Nuestra oficina central está en Gran Vía Germanías 18-20, donde estamos a vuestra disposición.

Al comprar Amefe contamos con una cartera madura que nos permite con la experiencia adquirida tratar a nuestros mayores con profesionalidad y poder contratar hasta los 75 años directamente. Nuestra especialización en el seguro de salud, nuestra experiencia en el mercado de extranjeros y nuestro personal nativo nos permite asesorar a los asegurados en su idioma. Además, disponemos de toda la documentación en diferentes idiomas, todo esto nos posibilita incrementar cons-

tantemente el número de asegurados.

Nuestros productos son muy atractivos debido a la diversidad y actualización de las garantías, que pueden contratar con o sin copago a precios muy equilibrados, con un cuadro médico compuesto por profesionales expertos y conciergo con todos los hospitales privados de la Comunidad.

Salus colaboradora con todos los colegios de mediadores. ¿Por qué?

Efectivamente colaboramos activamente con los colegios de Valencia, Alicante y Castellón. Para nosotros es fundamental la mediación profesional, tengo que reconocer que gracias a ella nuestros inicios fueron muy buenos.

¿Cuál es la principal motivación?

Mi principal motivación es “¿cómo puedo ayudar? Tenemos que ser ágiles y eficaces con las demandas y necesidades de nuestros mediadores, una buena y rápida respuesta asesorada por un experto equipo médico inclina la balanza. La venta es siempre difícil, no existe un cliente idéntico a otro, por tanto, las herramientas deben ser, un buen producto, un buen precio y un buen cuadro médico, sin olvidar la buena formación del profesional.

¿Cuáles son las perspectivas de futuro de la entidad?

Consolidarnos en la Comunidad Valenciana, crecer y ofrecer algo diferente a

nuestros asegurados, que haga que se acuerden de nosotros.

Nuestro mayor logro es seguir creciendo, abriendo nuevas delegaciones y mejorando nuestra atención y servicios a nuestros asegurados. Me siento orgullo de formar parte del equipo de Salus, porque comparto los mismos ideales de seriedad, compromiso, y lealtad.

Pensando en el futuro, vamos a presentar un nuevo producto denominado SALUS GLOBAL HEALTH con garantías de hospitalización ilimitadas, seguro de repatriación y con las últimas y más actualizadas técnicas de diagnóstico.

El proyecto 2021/2022 es crecer en los grandes municipios y desarrollarnos en los pequeños. Para ello contamos con vosotros y con vuestra ayuda y colaboración. No quiero dejar de aprovechar la oportunidad que nos brindáis para agradecer a los colegios y a todos los que forman parte de él nuestro agradecimiento por la ayuda, cercanía y colaboración con Salus como conmigo en particular.

Si necesitáis apoyo, información, ampliación de servicios o simplemente conocer Salus no tenéis más que poneros en contacto conmigo, estaré encantado.



Nacho Urbez Lagunas

682 651 163

responsablecomercialval@salus-seguros.com



Florencio González

Director del departamento de Construcción de Asefa



Florencio González, director del departamento de Construcción de Asefa, describe en esta entrevista la forma en que la entidad ha hecho frente a los retos derivados de la pandemia, teniendo en cuenta su especialización en el sector de la construcción.

“LA PANDEMIA HA OBLIGADO A TODOS LOS SECTORES A REINVENTARNOS Y A ADAPTARNOS”

Según su privilegiada posición, ¿qué impacto ha tenido la pandemia en el sector de la construcción?

El estallido de la pandemia del Covid-19 ha afectado, en mayor o menor medida, a todos los sectores económicos del país. En el caso del sector de la construcción, el impacto en 2020 fue menor del esperado y en estos momentos podemos afirmar que ya estamos en la senda de recuperación del nivel de producción pre pandemia gracias a la capacidad de reacción del sector que, rápidamente, supo organizarse para volver a poner en marcha las obras en un periodo de tiempo muy reducido de entre los más cortos de toda Europa, así como gracias al auge de las obras de reforma y rehabilitación. El incremento de esta tipología de intervenciones viene motivado por la creación de planes de ayuda con fondos europeos destinados a la regeneración de espa-

cios rurales y urbanos, y que tienen el objetivo de actualizar el parque inmobiliario de nuestro país.

Pese a estos buenos datos, las consecuencias de la crisis sanitaria han impactado en el sector dando lugar a un aumento de los costes de construcción. Por un lado, se ha producido un incremento en el precio de los materiales de construcción como son el acero, la madera y el aluminio así como de la energía. Este aumento en los precios se une a la escasez de mano de obra cualificada. Los datos más recientes cifran en 7.000 los trabajadores que hacen falta en el sector de la construcción español.

Y, más concretamente, ¿qué afectación ha tenido en el sector asegurador que comercializa productos para esta actividad?

El confinamiento y medidas de restricción del movimiento han generado

situaciones en el desarrollo de las obras en curso que han necesitado de una reacción inmediata por parte del mercado asegurador de cara a mantener las coberturas contratadas bajo esta nueva circunstancia. A estos efectos, Asefa puso en marcha una serie de medidas enfocadas a mitigar el posible impacto negativo que la ralentización o paralización de las obras pudiera tener en el normal desarrollo de la actividad constructiva de nuestros clientes. A título orientativo sirva de ejemplo la implementación de una prórroga sin sobrecoste en las pólizas de todo riesgo construcción en curso prolongando la duración de los trabajos por estas circunstancias.

¿Qué tendencias observan en el sector, considerando el impacto de la Covid-19?

La pandemia nos ha obligado a todos los sectores a reinventarnos y a adap-

tarnos a las nuevas necesidades que han surgido. Como decíamos, en el sector de la construcción hay una clara tendencia hacia las obras de reforma y rehabilitación. La pandemia ha sacado a la luz las deficiencias que tenían nuestras viviendas, produciéndose un cambio en las prioridades y necesidades de las personas.

Actualmente, cada vez se busca más la sostenibilidad en el proceso constructivo, el uso de materiales respetuosos con el medio ambiente y de baja huella de carbono, así como lograr la eficiencia energética a partir del empleo de fuentes de energía renovable.

Para enfrentarnos a estas nuevas oportunidades y retos que se nos presentan es importante una acción conjunta por parte de los actores del sector con el fin de lograr una seguridad jurídica como, por ejemplo, sobre la ley de planificación y que sirva para organizar, simplificar, permitir que los fondos europeos se utilicen con eficacia, facilitando, por una parte, la renovación de nuestras viviendas que repercutirá directamente en la mejora del consumo energético y, por otro lado, el acceso a la vivienda de los jóvenes a través de la implementación de nuevos proyectos de construcción en muchas comunidades.

Asimismo, otra de las preguntas a las que todavía no tenemos respuesta, por ejemplo, es si los fondos pueden servir, igualmente, para hacer frente a seguros, como el de Rehabilitación Trienal por ejemplo, que pueden aportar un valor añadido a estos nuevos proyectos.

¿Se puede decir que la construcción jugará un papel importante en la recuperación económica post-Covid?

Sin lugar a dudas. Es más, ya lo está haciendo. Es importante recordar que el sector de la construcción ha seguido funcionando, a excepción del parón de toda la actividad no esencial a finales del mes de marzo de 2020, a pesar incluso del año y medio tan duro que estamos viviendo debido a la crisis sanitaria originada por la pandemia.

En España las previsiones para el sector son optimistas, con un crecimiento que podría superar este año el 5%, según los datos más recientes hechos públicos por Euroconstruct, y que sitúan a la construcción como uno de los motores de recuperación de la actividad económica española.

Como decíamos antes, esta recuperación tiene como principal protagonista a la rehabilitación, con obras dirigidas

a mejorar las prestaciones de habitabilidad, concretamente las destinadas al incremento de la eficiencia energética de las viviendas.

¿Cuáles son los productos técnicos más demandados de entre los que ofrece la entidad?

Del amplio abanico de seguros destinados al sector de la construcción que ofrecemos, es cierto que el seguro decenal de daños es nuestro producto “estrella” y con el que llevamos ya varios años consecutivos liderando el ranking de ICEA, si bien se están demandando cada vez con mayor frecuencia otros productos enfocados exclusivamente al ámbito de la rehabilitación, tendencia predominante en el actual panorama inmobiliario. Ejemplo de ello es la póliza de Rehabilitación Trienal, producto exclusivo de Asefa para este tipo de intervenciones.

También nos gustaría destacar el importante papel que tienen para nosotros otros seguros como los de Caución, que es un ramo clave del sector en el que Asefa está presente desde sus inicios y en el que hemos introducido novedades como los “puntos de conexión” o el de Avería de Maquinaria de Construcción, producto con una demanda en alza e indispensable para proteger tanto la maquinaria existente, como la nueva.

¿Qué novedades en productos está desarrollando y aplicando Asefa?

La innovación es uno de los pilares de la estrategia comercial de Asefa, siendo nuestra prioridad el diseño de productos y coberturas que den respuesta a las nuevas demandas de los actores del sector de la construcción.

El seguro de Rehabilitación Trienal o la cobertura trienal de Habitabilidad, en la actualidad, cobran importancia debido al auge de esta tipología de obras y de las ayudas aprobadas por el Gobierno para acometerlas.

Pese a que en los últimos años ha aumentado su portfolio de productos, Asefa cuenta con una clara especialización en construcción. ¿Cuál es el posicionamiento de la compañía en el mercado español con respecto a este tipo de productos?

Somos la compañía líder en seguro decenal de daños, con un 34% de cuota de mercado y la aseguradora mejor valorada en Ramos Técnicos, según el Barómetro Adecoase. Pero lo más importante, sin duda, y lo que nos distingue es poder ir de la mano de nuestros

“El principal objetivo es mantener nuestro posicionamiento como aseguradora especialista y de referencia en la industria de la construcción”

clientes y mediadores en el asesoramiento y apoyo de su actividad en ramos tan especializados.

Con todo, ¿qué objetivos de desarrollo se marca la compañía para los próximos años?

El principal objetivo es mantener nuestro posicionamiento como aseguradora especialista y de referencia en la industria de la construcción siempre con el foco puesto en la adaptación de coberturas y en el desarrollo de productos innovadores a medida de las necesidades actuales y futuras del mercado.

El pasado año obtuvieron el premio a la compañía mejor valorada en ramos técnicos. ¿Esto supone una confirmación de su estrategia?

En realidad no podemos estar más satisfechos por haber obtenido el reconocimiento de Adecoase en los últimos 5 años lo que demuestra que la estrategia llevada a cabo por Asefa basada en la especialización, servicio cliente, proximidad y búsqueda de la eficacia en todos nuestros procesos es la correcta.

En la estrategia de Asefa, ¿cuál es la posición que ocupa la mediación profesional de seguros?

La mediación es, por una parte, nuestro principal canal de venta y, por otra, una fuente permanente de retos y de inspiración para mejorar nuestra oferta. El compromiso de Asefa con los mediadores es firme porque creemos y defendemos el papel fundamental que juegan en el asesoramiento adecuado del cliente.



Foto: Irene Medina

EL AHORRO GESTIONADO POR LAS ASEGURADORAS SE MANTIENE ESTABLE EN 193.195 MILLONES DE EUROS



Los ingresos de las aseguradoras por primas a cierre de septiembre se situaron en 44.890 millones de euros, un 4,10% más que un año atrás. Sin embargo, si la comparación se realiza con los primeros nueve meses de 2019, el negocio es todavía un 7,39% menor. El seguro da, por lo tanto, señales de recuperación tras la irrupción de la pandemia de la Covid-19 en España y las medidas adoptadas para contenerla, pero todavía no ha cubierto todo el terreno perdido.

De los ingresos logrados hasta el tercer trimestre, 28.423 millones de euros correspondieron al ramo de no vida y los 16.466 millones restantes al de vida, según muestran los datos provisionales recabados por Investigación Cooperativa de Entidades Aseguradoras (ICEA). Los ramos de multirriesgo y salud, así como los ligados a la actividad empresarial, son los que muestran un mayor dinamismo.

La facturación del negocio de vida, reflejada en los ingresos por primas, aumenta un 5,74% en términos interanuales. Si se compara con los datos de 2019, en cambio, apunta una caída del 21,77%. El volumen del ahorro

gestionado a través de seguros se mantiene estable de un año para otro. Las provisiones técnicas se situaron en 193.195 millones de euros al acabar el pasado septiembre, una cifra muy parecida a la registrada 12 meses atrás.

La facturación del ramo de no vida se ha mantenido en positivo. Anota un repunte interanual del 3,17% si se compara con septiembre de 2020, y del 3,66% frente a ese mismo mes en 2019. En los últimos 12 meses, los seguros que protegen inmuebles han crecido un 5,19%, hasta los 6.016 millones. Los de salud repuntan otro 5,04% interanual, hasta los 7.370 millones. Los seguros diversos aportaron 6.781 millones de euros por su parte. Esta categoría, que agrupa protecciones ligadas a la actividad empresarial, aumenta un 4,54% en el último año y es fiel reflejo de la gradual recuperación económica.

La situación de los seguros del automóvil es distinta. Cerraron los nueve primeros meses del año en curso con unos ingresos de 8.257 millones de euros. Esta magnitud es un 0,87% más baja que la registrada al acabar el tercer trimestre de 2020, y un 2,99% menor que el mismo dato de 2019.

Multirriesgos, salud y las líneas empresariales muestran dinamismo, mientras autos tiene pendiente recuperar el terreno perdido por la Covid-19

PLAN DE PREVISIÓN ASEGURADO

RENTABILIDAD GARANTIZADA PARA TU JUBILACIÓN

2%

CONTRÁTALO AHORA Y ELIGE TU TARJETA REGALO



5 LETRAS QUE DAN TRANQUILIDAD

FIATC

SEGUROS

Calle de les Garrigues 6 | 46001 Valencia | 963 911 055 | valencia@fiatc.es

1/6

Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 de mayor riesgo.

88

El objeto de la prestación es el ejercicio del derecho de reserva total en polizas en caso de agotamiento de alguna de las contingencias o casos excepcionales de liquidar pagados en la normativa de planes y fondos de pensiones.

* Interés técnico garantizado revisable y comunicado trimestralmente de forma previa. Consulta las condiciones en www.fiatc.es



Javier Sánchez López-Almansa

APSA Aseguranza Correduría de Seguros, S.L.

“ESTAR COLEGIADO NOS PERMITE MANTENER UN NIVEL DE FORMACIÓN, SERVICIO Y DEFENSA DE NUESTRO TRABAJO”

¿Cuándo comenzó su vinculación con el sector asegurador?

Tras mi paso por la Universidad para estudiar Derecho, me incorporé al mercado laboral como empleado de Catalana Occidente en 1991, como responsable del ramo de Vida de la sucursal Ruzafa de Valencia.

En 1993 entré a Generali como técnico-comercial de la sucursal de Valencia, y en 2003 monté mi propia correduría de seguros

¿Siempre ha ejercido como corredor de seguros? ¿Qué ventajas le encuentra a esta figura?

Siempre he ejercido como corredor de seguros. La ventaja más importante es la independencia que como profesional del seguro precisas para dar mejor servicio al cliente.

¿Ha notado muchos cambios en estos años en su relación con los clientes?

El cliente no busca, sino que debemos ofertarle nuestros servicios y que descubra que con un mediador, en este caso correduría de seguros tiene el servicio que precisa y el asesoramiento que espera.

Cuando un cliente entra a su correduría, ¿qué está buscando?

El cliente siempre espera de un mediador, lo que nos distingue, la profesionalidad.

¿Cuáles son las cualidades que, en su opinión, atesora un mediador de seguros con respecto a sus clientes?

Las cualidades, además del trato humano que debemos tener en cualquier ámbito de nuestra vida, son la formación, ocuparnos del tratamiento

personalizado de sus riesgos y un buen asesoramiento y servicio.

¿Cree que otros canales como la bancaseguros juegan con ventaja en la batalla de la comercialización?

Nuestro sector es muy competitivo y no es ajeno a todas las nuevas formas de comercialización de seguros. La Bancaseguros ha existido siempre, pero en esta época, las nuevas tecnologías y su capacidad de llegar al cliente por parte de la banca, hacen que en su cuenta de resultados el seguro les genere unos beneficios importantes y apuesten cada vez más por ello.

Como mediadores debemos pensar que la batalla del precio la hemos perdido, pero nuestra gran defensa y en la que podemos tener y tenemos éxito es en nuestra formación, asesoramiento y servicio. Tenemos que fortalecer esos tres valores, que más pronto que tarde el mercado va a empezar a pedir.

¿Hacia dónde cree que tiene que ir la mediación en el futuro?

La mediación no tiene que pensar en el futuro, tiene que pensar en el presente. Y como tal, tiene que trabajar en una oferta diferenciadora y esa diferencia se basa en asesoramiento, formación y servicio.

Hay que tener en cuenta, que las nuevas tecnologías nos deben permitir racionalizar nuestros costes, para ser rentables y focalizarnos en aquellos tipos de negocio que necesitan un mayor asesoramiento, ese debe ser nuestro valor añadido.

¿En que momento decidió sacarse el título de mediador de seguros?

Decidí sacarme el título de mediador de seguros una vez estaba desarrollando mi trabajo en el sector. Sabía, que en un posible futuro sería necesario para seguir desarrollando mi actividad profesional de forma independiente.

Somos de los pocos, por no decir el único sector, en el que un profesional que trabaja por cuenta ajena puede independizarse y seguir trabajando en el sector.

¿Cuándo se colegió? ¿Qué le llevó a ello?

Me colegié en el mismo momento en el que monté mi correduría, APSA Aseguranza Correduría de Seguros, en el año 2003. Sabiendo que no es obligada la colegiación para ejercer la profesión, tenía muy claro y debemos transmitirlo a los que entran en este sector, que estar colegiado nos permite mantener un nivel de formación, servicio y defensa de nuestro trabajo y derechos, que por sí solos no podemos afrontar.

Y más aún, estar Colegiado transmite una mayor fiabilidad a nuestro cliente presente y futuro.

¿Cuáles son los servicios colegiales que más emplea?

Todos los servicios que da el colegio son importantes, El Colegio de Valencia está bien dimensionado para brindarnos una buena formación, asesoramiento legal, respaldo ante las compañías y actualización de todo lo relativo a nuestra actividad y normativa profesional.

Roberto Eduardo Martínez Galiano
Agente exclusivo de Mutua Levante. Sax (Alicante)

“PERTENECER A UN COLECTIVO QUE DEFIENDE TUS INTERESES SIEMPRE ES PROVECHOSO”

¿Por qué optó por el sector asegurador como opción laboral? ¿Qué camino le llevó hasta el seguro?

La casualidad como a muchos otros profesionales, a finales de 1988 fundamos una asesoría, mi padre era asesor fiscal y el administrador de la sociedad, y en el año 1989 le ofrecieron representar a una compañía de seguros, a mi padre le pareció bien la idea, y me propuso que yo me hiciera cargo, así empecé con 18 años.

Tal como ha comentado, su actividad aseguradora es una parte de los servicios que ofrece en la asesoría. ¿Ello da opción a ofrecer un servicio más completo a sus clientes?

Por supuesto, da opción a fidelizar al cliente en un servicio más, realmente es un complemento muy interesante para la asesoría, pero exige como todo; servicio, profesionalidad y dedicación.

Por su carácter de asesoría, ¿se puede decir que está especializado en productos de empresa?

Efectivamente, al ser nuestros clientes habituales empresas, tenemos un nicho de mercado importante, en este caso las contrataciones más habituales son: autos, comercio, Pyme y accidentes personales.

¿Cuál cree que debe ser el secreto de un buen mediador de seguros?

No hay secretos, solo trabajo, formación, profesionalidad e inquietud por aprender a mejorar cada día.

¿Qué supone ser agente exclusivo de una compañía como Mutua Levante?

Mutua de Levante es una compañía pequeña y de ámbito territorial reducido, lo que a priori, podría ser un inconveniente, en realidad es una gran ventaja, Mutua de Levante trabaja actualmente a la antigua usanza con su

red agencial, pero con los medios informáticos más ágiles y resolutivos que conozco, su página web es una herramienta eficaz e intuitiva además podemos sugerir cambios para actualizarla continuamente. Un ejemplo de cercanía: cuando un agente llama a cualquier compañía dice: “Soy el agente número...”. Cuando yo llamo a Mutua de Levante, soy Roberto Martínez de la agencia de Sax.

Ese detalle, lo define todo, para la mayoría compañías de seguros, los agentes y corredores somos números, para Mutua de Levante, somos personas; esa cercanía es lo que menos abunda actualmente en el sector, cercanía en el trato, en la resolución de problemas, esa forma de trabajar y de entender el seguro, también se refleja en nuestro trabajo y les llega a nuestros asegurados.

Por un lado, como agentes, tenemos cada día que demostrar nuestra profesionalidad, frente al trato que dispensan entidades bancarias y líneas directas, y por otro lado las compañías grandes cada vez, tienen menos en cuenta a la figura del agente porque es más importante la operativa de la compañía y su burocracia interna, el resultado es que el agente está cada vez más sólo, en toda esta dinámica empresarial, salvo en el caso de trabajar con una compañía pequeña. Casi todas las compañías salvo las muy grandes, trabajaban así en el sector. Entonces, cuando empecé en la profesión hace más de tres décadas, se cuidaba mucho a los agentes. Ahora por desgracia, la tendencia es la contraria, cada vez hay más plataformas, más tramitadores que no conoces ni te conocen y mucha menos cercanía.



Desde su posición de agente exclusivo, ¿cómo ve la problemática de los operadores de bancaseguros? ¿Cree que los consumidores empiezan a darse cuenta de la diferencia?

Hace falta leyes que protejan a los clientes asegurados/usuarios de banca, por que no se puede permitir la forma de trabajar invasiva y coactiva que tienen las entidades bancarias en el sector seguros, que tengan también un mínimo grado de responsabilidad y formación. Sin esa protección, la banca seguirá aprovechándose de su posición predominante, en este sector o en cualquier otro en el que entren. Nosotros podemos trabajar bien y nuestros clientes lo saben, pero prácticamente tienen que ser héroes para oponerse a las presiones de las entidades bancarias, que están cerca, en muchos casos, del abuso.

¿Desde cuándo está colegiado?

Estoy colegiado desde el año 2015 cuando empecé a realizar el curso formativo Grupo A en el Colegio de Mediadores de Alicante, y he de decir que, aunque poseo una diplomatura universitaria, me sorprendió gratamente el alto grado de preparación y profesionalidad de los profesores que impartieron el curso y, el dinamismo de las clases y en mi caso, la mejora en conocimientos desde la realización del curso.

Es notorio que la colegiación no es generalizada en el colectivo de agentes. ¿Qué le diría a un agente exclusivo con dudas para que diera el paso de colegiarse?

Les diría que estar formado e informado, pertenecer a un colectivo que defiende tus intereses, y da un servicio profesional, siempre es provechoso.

VIDA ÚTIL. INMUEBLES E INSTALACIONES. MAQUINARIA. MOBILIARIOS Y VEHÍCULOS

FICHA:

Título: Vida útil. Inmuebles e instalaciones. Maquinaria. Mobiliarios (Comercios y Viviendas) y Vehículos

Autores: Josep Sarrion i Roig

Edita: Bretón Ediciones

Año: 2021

Pág: 498

ISBN: 9788412323306

Precio: 95 euros

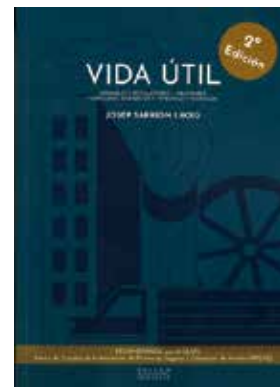
Josep Sarrion, autor de *Vida útil. Inmuebles e instalaciones. Maquinaria. Mobiliarios (Comercios y Viviendas) y Vehículos* ha pasado por todos los campos de la peritación. Ha actuado como perito judicial en vía civil y como perito evaluador y tasador en el juzgado ejecutor de lo Social (embargos y tasaciones por demandas laborales). Ha efectuado peritaciones para el FOGASA y para las URE de la Seguridad Social y al igual que en los juzgados de lo Social, la mayoría de estas valoraciones eran de empresas y sus correspondientes ajueres industriales, instalaciones e inmuebles.

También ha desarrollado su actividad en el sector del seguro y en el Consorcio de Compensación de Seguros.

Han sido miles de conversaciones y documentos intercambiados con: arquitectos, constructores, ingenieros de planta, empresas de reparaciones y mantenimiento, empresarios, proveedores de maquinaria, peritos y obreros especializados.

Las vidas útiles reflejadas, con los matices que en cada capítulo se indican, son el resultado de todas esas gestiones.

Cualquier tipo de tasación o valoración (cualquiera que sea su objeto) de inmuebles, instalaciones, ajueres industriales, vehículos de todo tipo, mobiliario de viviendas, comercios y negocios de toda índole, necesita determinar la vida útil del bien en cuestión para poder determinar los criterios de depreciación y así alcanzar el valor.



DIRECTORIO



GANE TIEMPO

SOFTWARE DE GESTIÓN DE ÚLTIMA GENERACIÓN

SIMS

Soluciones Informáticas

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

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

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

MEDIA DORES

DE SEGUROS

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

POLICIAS Y RESERVACIONES
Tel: 909 34 42 79
gestion@mediadores.es

SOLUCIONES PARA EL SECTOR ASEGURADOR

CLICK!

soluciones empresariales
EUROSEGUROS

Programa para Agencia y Corredurías de Seguros

Gestione su cartera
Multitarificador
Integración con las compañías
Multiagencia

☎ 902 99 50 53 - 96 666 24 01

Email: info@click.es

www.click.es



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 Luis Tomás:
preguntaselov@caser.es

*Luis Tomás Taberner, Agente Exclusivo
de Caser en L'Eliana.*



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



ONLINE MARKETING

SOCIAL
MEDIA
MARKETING

EDICIÓN DE
CONTENIDOS

PUBLICACIONES
CORPORATIVAS

DESARROLLO
WEB

PERSONALIZACIÓN
Y SEGMENTACIÓN



COMUNICACIÓN QUE ASEGURA RESULTADOS.

FNsiete somos una agencia de comunicación y marketing especializada en el sector asegurador, con una larga trayectoria profesional en la que venimos desarrollando una labor exitosa en la proyección y posicionamiento de empresas e instituciones.

Para ello contamos con un completo equipo que da respuesta a todas las necesidades de nuestros clientes en materia de comunicación

fns7
COMUNICACIÓN

📍 Paseo Alameda, 1 - 46010 Valencia
☎ Tel. (+34) 608 34 42 29
@ comunicacion@fnsiete.com
🌐 www.fnsiete.com



Gabinete de Prensa



Presencia en Internet



Servicios Audiovisuales



Elaboración de textos



Eventos y Congresos



Creatividad Gráfica