

MEDIA DORES

DE SEGUROS

Especial: Hogar y Comunidades

Una de cada cinco viviendas de la Comunidad Valenciana no está asegurada

El reencuentro colegial

Los colegios de Alicante, Castellón y Valencia celebran sus festividades en un ambiente de esperanza

Y ADEMÁS...

Forinvest 2022 se presenta al sector asegurador

MEDIADOR, VUELVE A SONREIR

ÚNETE A LA CORREDURÍA MÁS INNOVADORA,
CON UN MODELO CONSOLIDADO Y MÁS DE 80 MEDIADORES
DE SEGUROS HACIENDO CRECER SUS CARTERAS

- 70 compañías de seguros
- Informática exclusiva
- Condiciones económicas únicas
- Transparencia y cercanía

PERO LO QUE REALMENTE NOS HACE DIFERENTES
ES QUE SOMOS UNA FAMILIA

RUIZRE

TU MARCA DE SEGUROS

24h | 365 días

ruizre.es



Tlf: 968 46 86 93

Whatsapp: 653 765 725

C/Sierra de Carrasquilla, N°6

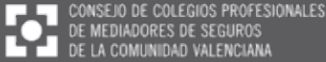
Edif. Ruiz Re, 30800 Lorca (Murcia)

info@ruizre.es

SUMARIO

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
NOVIEMBRE-DICIEMBRE 2021

Nº 110



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
jimenez@fnsiete.com

PRODUCCIÓN GRÁFICA

Maquetación:
Franquicia Número Siete

IMPRESIÓN

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



DEPÓSITO LEGAL

V-3728-2003

DIFUSIÓN
GRATUITA

4

SERVICIOS COLEGIALES

20

FORMACIÓN

El Colegio de Valencia da a conocer las 10 claves en la gestión de siniestros

La importancia de la gestión de siniestros, por Sergio Villar, CEO de SV Risk Consulting

El Colegio de Alicante celebra un curso de daños consociables

Daños Consorciables en riesgos extraordinarios, por Josep Sarrion, perito de seguros

5

EDITORIAL

22

ASESORÍA

El seguro decenal como garantía por daños materiales ocasionados por vicios y defectos en la construcción, por Juan Manuel Gracia Abogado en ADADE Valencia SL



6

TEMA DE PORTADA

Hogar y Comunidades: en la Comunidad Valenciana uno de cada cinco hogares está sin asegurar

47ª Semana Mundial del Seguro de Alicante

Celebración de la patrona del seguro del Colegio de Castellón

La edición más solidaria de la patrona del seguro en Valencia

22

ACTIVIDAD COLEGIAL

Forinvest presenta su Foro Internacional del Seguro ante las entidades aseguradoras

El Colegio de Valencia participa en el congreso RDSFin

Encuentro de Agentes del Colegio de Valencia

El Colegio de Valencia dedica su quinto Encuentro de Corredores a la previsión social empresarial

Mapfre ofrece soluciones en materia de previsión social empresarial, por Ángel Crespo Castro Subdirector de desarrollo del negocio vida colectivo de MAPFRE España

Musepan renueva su protocolo con el Colegio de Valencia

Zurich sigue un año más junto al Colegio de Castellón

Peryser mantiene su alianza con el Colegio de Castellón Castellón apuesta por

Fn7 para reforzar su comunicación

El Colegio de Alicante impulsa el primer Encuentro Jóvenes Mediadores

Catalana Occidente sigue con el Colegio de Valencia Salus y el Colegio de Castellón seguirán colaborando en 2022

ASISA y el Colegio de Alicante, juntos por la mediación profesional

AXA y el Colegio de Valencia afianzan su relación

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales

El Colegio de Valencia rinde homenaje a Francisco López

40

PROFESIONALES, DE CERCA

Lorena Fibla Solà (Vinaròs)

Javier Gil (Valencia)

34

ENTIDADES ASEGURADORAS

Entrevista a Rafael Olcina y José Jordà (Mutua Levante)

Entrevista a Javier Gómez, responsable de la red externa de MGC Mutua

Mesa redonda: "el futuro se trabaja día a día, sin olvidar los valores de Unión Alcoyana"

38

NOTICIAS DEL SECTOR

Entrevista a Vicente J. Calabuig, delegado Territorial Levante de Previs Seguros

42

RECOMENDACIONES DIRECTORIO

Fiatc Seguros elabora una guía de embarcaciones de recreo



ANTONIO FABREGAT

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

CELEBRANDO NUESTRA PROFESIÓN

Durante los últimos dos meses hemos vivido los actos de referencia de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de Alicante, Castellón y Valencia. Tres eventos largamente esperados por todos los colegiados, en los que volvimos a encontrarnos y a celebrar el hecho de estar juntos de nuevo. Además, festejamos algo más importante, si cabe: la entrega del sector asegurador durante los momentos críticos que pasamos como sociedad en los últimos meses.

La primera cita se dio en Valencia, donde comprobamos que, además, somos un sector solidario. La preciosa iniciativa del Colegio de Valencia de aportar una importante suma a la Fundación Novaterra debe ser aplaudida, y dice mucho tanto de la institución como de sus miembros y de su junta de gobierno, con Jorge Benítez al frente. El mensaje que la institución colegial

valenciana transmitió fue muy claro: no solo nos preocupamos de nuestros clientes, sino de la sociedad en la que vivimos y que nos permite seguir trabajando y generando riqueza y empleo. Un mensaje de responsabilidad social que es necesario tener muy presente.

Días más tarde Alicante celebró la 47ª edición de la Semana Mundial del Seguro. En un marco espectacular como el auditorio ADDA el Colegio de Alicante volvió a ofrecer un acto de gran nivel, en el que además se presentaron iniciativas de alto valor añadido, como la Fundación Mediaseguros Comunitat Valenciana, así como las novedades del Centro de Alta Formación Aseguradora y del INMESE, el Instituto de la Mediación del Colegio de Alicante que estará plenamente operativo en próximas fechas.

De la intervención de Florentino Pastor me quedo con un mensaje de espe-



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.

ranza: el que transmitió asegurando que mientras mantengamos ese contacto con nuestros clientes y seamos lo que somos, mediadores de seguros profesionales tendremos un futuro brillante. Unas palabras que suscribo completamente y que quiero enlazar con el concepto de orgullo de pertenencia. Somos mediadores y debemos hacer gala de ello, y más tras la demostración que junto al resto del sector hemos dado en estos meses inciertos.

Finalmente en el acto de la Patrona del Colegio de Castellón estrenamos ubicación y que logró una respuesta inédita hasta ahora del sector asegurador de la Comunidad Valenciana. Una celebración en la que pudimos resarcirnos de dos años sin poder estar juntos y durante la que dijimos bien claro que estamos comprometidos con la formación, que fue el lema que escogimos para enmarcar esta fiesta de la Patrona.

Por otra parte en los tres eventos colegiales hubo tiempo para reconocer la entrega de los alumnos de los diferentes cursos que ofrecemos, así como de su profesorado, y de rendir homenaje a los colegiados que han cumplido en 2021 25 años de pertenencia. En este punto me quiero detener para nombrar específicamente a tres personas

que también me honra con su amistad. Jesús Redón, que homenajeamos en Castellón, ha trabajado incansablemente en la junta del Colegio durante muchos años y, aunque no pudo estar personalmente, sintió a través de su hijo todo el cariño que le tenemos.

Mónica Herrera recibió el premio l'Estimat Distribuidores del Colegio de Valencia, y debo decir que pocas personas como ella se merecen este reconocimiento: su impronta como presidenta ha sido muy profunda, y ha ido mucho más allá del Colegio de Valencia. Y ahora, una vez se ha retirado de la primera línea de la gestión colegial, sigue siendo un ejemplo de integridad y de amor por nuestra profesión, algo que también tiene en común, sin duda, con Eusebio Climent, que recibió el premio a la Excelencia Profesional del Colegio de Alicante como justo reconocimiento a una extensa trayectoria colegial durante la cual ha sentado las bases para hacer de la institución un referente en toda España.

A todos ellos espero verlos el próximo mes de marzo en el Foro Internacional del Seguro de Forinvest, que vuelve como corolario a todos estos buenos momentos que hemos pasado durante este trimestre. Así pues les deseo un feliz 2022 que nos traiga, sobre todo, salud y normalidad.



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, premios Estimat Aseguradoras y Distribuidores, 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.

EN LA COMUNIDAD VALENCIANA UNO DE CADA CINCO HOGARES ESTÁ SIN ASEGURAR



El seguro de hogar cuenta con una penetración de casi el 80% en la Comunidad Valenciana, una cifra que ubica a la autonomía entre las de mayor índice de aseguramiento de viviendas. No obstante, todavía una de cada cinco hogares no está protegido.



Según el informe de Estamos Seguros publicado este año en base a los datos disponibles de 2019 el aseguramiento de la vivienda, tanto principal como secundaria, ronda el 74% del parque total. Es decir, tres de cada cuatro inmuebles destinados de uso residencial están protegidos por el seguro en España. Esta tasa, por otra parte, es muy consistente con el enfoque basado en calcular el porcentaje que suponen los contratos de seguro de vivienda vigentes respecto del censo total de las mismas.

Desde hace ya muchos años, el País Vasco lidera el nivel de aseguramiento de la vivienda. En esta comunidad se estima que tan sólo el 12% de los hogares no tiene seguro. Existe, además, un evidente patrón geográfico en las cifras de 2019, en las que tanto Cantabria como Navarra superan el 80% de aseguramiento. El aseguramiento de la vivienda, sin embargo, se debilita en Ceuta, Melilla, Canarias, Baleares y Andalucía. En el caso de la Comunidad Valenciana

el porcentaje de aseguramiento de la vivienda asciende al 79,74%, es decir, cuatro de cada cinco hogares están cubiertos, lo que coloca a la autonomía en el podio de las de mayor índice de aseguramiento, solo por detrás de las reseñadas País Vasco, Navarra y Cantabria.

Además, se da la circunstancia de que, a nivel general, hay un mayor índice de aseguramiento en las ciudades que en las zonas rurales, con una diferencia media de más de siete puntos. Otro de los factores determinantes es el nivel de estudios y de ocupación, con diferencias abismales entre el 87% de aseguramiento de hogar entre personas que ocupan dirección y gerencia y el 53% de quienes desarrollan ocupaciones elementales.

Desde 2019, la EPF diferencia entre la póliza de seguros de la primera vivienda y la correspondiente a la segunda vivienda. Esto permite realizar un análisis bastante concreto sobre la incidencia de diversos factores en el aseguramiento.

En primer lugar, teniendo en cuenta la superficie del hogar de referencia (esto es, en el caso del aseguramiento de la segunda vivienda, el dato no se refiere a la superficie de dicha segunda vivienda, sino del hogar que la posee), hay una correlación importante entre el tamaño de la vivienda y el aseguramiento. Esta consecuencia es resultado, más que probablemente, de que viviendas más grandes suponen rentas más elevadas, siendo la renta, como ya se ha visto, uno de los factores que influye en el aseguramiento.

Hay que hacer notar, sin embargo, que aun en los casos en los que la vivienda es más pequeña, por debajo de los 50 metros cuadrados, el nivel de aseguramiento se acerca al 50%. Entre los 50 y los 75 metros cuadrados, en todo caso, da un importante salto cuantitativo de unos 25 puntos de aseguramiento que, por así decirlo, se “consolidan” hasta las superficies más grandes, en torno a los 150 metros cuadrados, en los que las tasas de aseguramiento superan el 80%.

REALE HOGAR.
**CUIDAMOS EL
LUGAR DONDE
OCURRE LA MAGIA
DE LA NAVIDAD,
TU HOGAR**

DESDE REALE TE DESEAMOS FELICES FIESTAS

900 455 900 / reale.es

REALE GROUP



 **REALE
SEGUROS**

TOGETHER MORE

47ª Semana Mundial del Seguro de Alicante

“SOMOS MEDIADORES PROFESIONALES Y ESTAMOS ORGULLOSOS DE SERLO”



La 47ª Semana Mundial del Seguro del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, que significó la vuelta a la presencialidad de esta cita obligada para la mediación, se saldó con un rotundo éxito de asistencia.

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante celebró su 47ª Semana Mundial del Seguro con un multitudinario acto celebrado en el Palacio de Congresos de Alicante. Casi 400 profesionales se han dado cita con el Colegio de Alicante, CEOs y directores de las principales compañías del sector. Ex-presidentes del Colegio de Alicante y presidentes y representantes de entidades y asociaciones de la sociedad alicantina. Un acto conducido por el presentador Luis Larrodéra.

Florentino Pastor, presidente del Colegio ha presentado el plan estratégico de la entidad colegial que en un año cuenta ya con más del 40% de ejecución.

Pastor ha destacado qué “El éxito de nuestros colegiados es nuestro éxito”, y ha recordado qué “somos el 4º Colegio de mediadores de seguros con más

colegiados de España con una cifra superior a 425 y el segundo colegio con más agentes exclusivos, somos además la entidad del sector asegurador más fuerte de toda la provincia de Alicante”.

Pastor aseguró que “dicen que el futuro de los pequeños y medianos agentes y corredores, el de esas agencias y corredurías familiares es incierto. Qué sólo los grandes sobrevivirán. Y yo os digo que no”, afirmó rotundamente el presidente.

Y continuó: “mientras exista este colegio profesional, esta entidad que os apoya a todos y cada uno de vosotros, el mediador profesional existirá. Mientras mantengamos ese contacto con nuestros clientes, ese trato personal, ese conocer su nombre, sus circunstancias... mientras seamos lo que somos, mediadores de seguros profesionales tendremos un futuro... brillante”.

47ª Semana Mundial del Seguro de Alicante

“GARANTIZAREMOS EL PRESENTE Y FUTURO DE MILES Y MILES DE FAMILIAS”

Presentación de la Fundación Mediaseguros Comunitat Valenciana

En uno de los momentos más intensos de la velada Florentino Pastor presentó la nueva fundación Mediaseguros del Colegio de Alicante, sobre la cual subrayó que “donde no llegue el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante debe llegar la Fundación Mediaseguros”. Pastor anunció que “se trata de dotar al colegio de una nueva herramienta de gestión” que complemente al Colegio Profesional de

la importancia de los agentes de seguros en esta nueva etapa y para ello ha anunciado que “desde la Fundación impulsaremos un proyecto para el próximo año donde pondremos en valor a los agentes de seguros exclusivos y canalizaremos a través de nuestra escuela de formación el poder ofrecerles un proyecto de carrera con las aseguradoras que apuesten por poner el valor a los agentes exclusivos”. De



“Nuestro espacio en la sociedad es hoy muy importante pero mañana tiene que serlo más”

Mediadores de Seguros de Alicante y ha pedido valentía para dar un paso al frente y “establecer las bases fuertes y sólidas para proteger este presente y el futuro de todos y cada uno de nuestros colegiados”.

“Nuestro espacio en la sociedad es hoy muy importante pero mañana tiene que serlo más”

Florentino Pastor destacó también que “la formación continua de calidad, la permanente innovación, el reto de lograr poner en valor el trabajo y la capacidad de las mujeres en el sector asegurador con una visión y perspectiva diferente, son también objetivos que guían a esta nueva fundación”.

Florentino Pastor remarcó

igual modo “Seremos capaces de liderar la promoción y el desarrollo empresarial de protocolos para corredores colegiados que no estén en asociaciones”.

El presidente también destacó la importancia de esta nueva Fundación para liderar la promoción y la actividad de los mediadores profesionales, impulsando el inicio de su actividad hasta la jubilación y/o sucesión o venta de este negocio con total garantía”.

Para Pastor “cada proyecto laboral y empresarial es un reto apasionante que nosotros desde el colegio debemos ayudar a impulsar y a consolidar. La suma de todos estos proyectos, la fuerza de toda esta ilusión y trabajo es lo que da sentido a nuestro sector”.



47ª Semana Mundial del Seguro de Alicante

UN PROYECTO COLECTIVO



Además de la Fundación pudimos conocer las novedades que presenta el Colegio en su Centro de Alta Formación Aseguradora con una nueva imagen, nuevo profesorado, nuevos temarios y nuevos cursos formativos. Trinidad Barberá dió a conocer las novedades de INMESE, el Instituto de la Mediación del Colegio “que estará operativo este próximo año”.

Un proyecto colectivo necesita un gran equipo por lo que Florentino Pastor puso en valor el trabajo de todos y cada uno de los miembros de la Junta de Gobierno que preside y a los que agradeció su implicación y dedicación a este proyecto tan apasionante que es “defender esta profesión a la que queremos profundamente y no sólo eso sino fortalecerla y hacerla crecer día a día”: Luis Mena, Salvador Galán, Trinidad Barberá, Araceli Calvo, Elena Guardiola, José Antonio Hernández Carvajal, Gloria Toledo, Belen Chorro, José Dario Such, Mónica Richarte y Esther Ponsoda.

Tras el discurso del Presidente se celebró una interesante mesa debate “Retos de adaptación del sector asegurador a este nuevo entorno” con Vicente Cancio, CEO del Grupo Zurich España; Mariano Rigau, CEO ARAG España; Francesc Rabassa, Director General CA Life Insurance Experts y Jesús María Valero, Jefe de la Unidad de Mediación de Seguros de la CV.



A la finalización de este interesantísimo debate se entregaron los reconocimientos a los colegiados que están con el colegio 25 años, Mariano Hernanz y Damaris Valls, así como los diplomas y orlas a la promoción 2020-21 del XXXI Curso Superior De Seguros Grupo A.

Además se reconoció también al anterior presidente, Eusebio Climent, y se entregó el premio a la excelencia profesional, a cargo de Luis Mena, vicepresidente del Colegio. Mena destacó la trayectoria profesional del premiado, Vicente Segrelles Ramis, que obtuvo el reconocimiento con la unanimidad del jurado.

El Premio Mutua Levante lo entregó Jorge Tomás, director comercial de la entidad a María García Ortega por la tesina “Los Seguros de Salud ante la Covid-19” en el curso superior de seguros Grupo A impartido por AFA, el centro de Alta Formación Aseguradora.

Tras el evento en el salón de actos todos los presentes disfrutaron de un cóctel en el que departieron con compañeros y amigos. El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante agradece a todos los presentes, desde Colegiados, entidades y compañías la confianza en esta profesión maravillosa que es la Mediación profesional de Seguros.

MOMENTOS ESPECIALES





AGENTES Y CORREDORES

Comprometidos con tu éxito

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

Pregúntaselo a Manuel:

preguntaselov@caser.es

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



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

Castellón. Celebración de la Patrona del Seguro

LA PATRONA DEL REENCUENTRO



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón celebró el viernes 3 de diciembre el acto de celebración de la Patrona del Seguro tras la obligada suspensión del acto el pasado año debido a las circunstancias sanitarias.

Ante una afluencia de más de 130 profesionales el Colegio, hizo honor al lema escogido para esta cita, “Comprometidos con la formación”, reconociendo el trabajo del alumnado del Colegio y del claustro de profesores, junto al tributo a todo el sector asegurador por la encomiable labor realizada especialmente durante la pandemia.

Dos años de espera por culpa de una pandemia del todo inesperada que nos ha cambiado para siempre, se ha llevado demasiadas vidas por delante y ha generado un perjuicio económico y, sobre todo, emocional, que debemos superar y estamos superando con el esfuerzo conjunto como sociedad. Un esfuerzo en el que, tal como recordó el periodista Xavi Bellot, presentador del acto, “el sector asegurador ha acometido sin ninguna duda y poniendo por delante de cualquier otra consideración el bienestar de las personas”.

En esta celebración, además, se puso en valor la unidad de acción entre los tres colegios de la Comunidad Valenciana para defender y promocionar la mediación, “que ha logrado posicionar a la Comunidad Valenciana como la segunda autonomía en cuanto a

número de colegiados”, tal como recordó Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón. Además, subrayó que “es de justicia ampliar este agradecimiento a las asociaciones profesionales como ACS-CV y APROCOSE, que han tenido la deferencia de acompañarnos esta mañana en una demostración más de esa unidad de acción que se complementa con la administración autonómica, con un modelo de colaboración es el primero de este tipo, y se está convirtiendo en un referente para otras comunidades autónomas”.

Al acto asistieron Florentino Pastor, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante; Jorge Benítez, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y presidente de AEMES; Miguel Sánchez, presidente de ACS-CV; Martín Julián Rojo, presidente de APROCOSE, Alejandro Roda, director de Forinvest, y Jesús Valero, jefe de la Unidad de Mediación en Seguros Privados de la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo, que dirigió a los presentes unas palabras de reconocimiento al trabajo de la mediación profesional de seguros.

Castellón. Celebración de la Patrona del Seguro

UNESPA RECOGE EL PREMIO ROTLLO EN NOMBRE DEL SECTOR



Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón, entregó el premio Rotllo 2021 a todo el sector asegurador, que fue recogido por Daniel Tomé, responsable del Área Legal, Regulatorio y Recursos Humanos de UNESPA. Tomé agradeció el galardón poniendo en valor el trabajo realizado por aseguradoras y mediación durante la pandemia, y añadiendo que “en el futuro las entidades aseguradoras seguirán necesitando de la mediación, porque ningún algoritmo tendrá nunca el compromiso con los clientes que tienen los mediadores”.

Previamente, Antonio Fabregat subrayó en su discurso que “en estos meses tan duros el comportamiento de las entidades ha sido ejemplar, y ha contribuido no solo al mantenimiento de las cifras de negocio de los mediadores sino, sobre todo, a la atención a las personas y empresas aseguradas, que es lo que más importa”.

Por otra parte, el presidente del Colegio también hizo mención en su discurso a la importancia de la formación en la actividad colegial señalando que “contribuye a la profesionalización del sector y a la generación de una sólida cantera de mediadores dispuestos a tomar el relevo en el sector”. Sobre el premio Piniés logrado el pasado año por el alumno del Colegio de Castellón Jorge Soto explicó que “es perfecto termómetro del nivel de excelencia que la formación ha alcanzado en el Colegio de Castellón”.

RECONOCIMIENTO A JESÚS REDÓN Y A PABLO GRANCHEL



Otro de los momentos más emotivos de la mañana fue el nombramiento como Colegiado de Honor a Jesús Redón, que durante 13 años fue vicepresidente del Colegio de Castellón en las juntas presididas por Antonio Fabregat. Por un contratiempo de última hora Redón delegó en su hijo para recoger este reconocimiento, quien leyó el emotivo discurso de agradecimiento que tenía previsto leer. También se homenajeó al colegiado Pablo Granchel por sus 25 años de pertenencia al Colegio, y se dio la bienvenida a los nuevos colegiados incorporados durante el año 2021 al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón.

Castellón. Celebración de la Patrona del Seguro

UN COLEGIO COMPROMETIDO CON LA FORMACIÓN



Tal como se reflejó en el lema de esta celebración de la Patrona del Seguro del Colegio de Castellón, el compromiso con la formación fue el eje argumental del acto. Por eso, uno de los momentos más esperados fue la entrega de las orlas al alumnado de la promoción 2019-2020 y los diplomas al alumnado de la 2020-2021, una responsabilidad que recayó en Inma Fabregat responsable de la comisión de Formación, en representación de sus compañeros Gerardo Fortuño, Ximo Gil, Juan Forner y Fernando Solsona. Los alumnos de la promoción 2019-2020 que recogieron su orla fueron

Ricardo Escobar Taura, Patricia Meliá Hidalgo, María Dolores Navarro Segura, Víctor Segarra Peris, Beatriz Taura Ten y Eva Ventura Capella. Por su parte, los alumnos de la promoción 2020 – 2021 a los cuales se les entregó su diploma acreditativo fueron Elena Amelia Blasco, Fernando Ortolá Moratal, Corina Elena Serea, Ignacio Vallejo Ripollés y Brindusa Galan Valcu. Cabe señalar que varios de los alumnos de ambas promociones excusaron su asistencia por sus compromisos profesionales, lo que, sin duda, fue una noticia positiva, por cuanto su integración en el sector ya es un hecho.

En la parte de su discurso dedicada a la formación, el presidente Antonio Fabregat recordó que este aspecto de la actividad colegial “contribuye a la profesionalización del sector y a la generación de una sólida cantera de mediadores dispuestos a tomar el relevo en el sector”. Además destacó el esfuerzo del alumnado “en circunstancias tan adversas y cambiantes como las vividas estos dos años, que junto con el del claustro de profesores que tan brillantemente dirige Carlos Soria, es digno de reconocer, y supone la mejor garantía de futuro para la mediación profesional”.

EL SECTOR DE LA PROVINCIA RECONOCE A JORGE SOTO, PREMIO PINIÉS



Como premio Piniés, Jorge Soto fue homenajeado por el auditorio tras la entrega de orlas y diplomas a los alumnos de las promociones 2019-2020 y 2020-2021. Soto explicó sobre la tesina que le permitió obtener este galardón, centrada en la gestión de recursos humanos, que, en la práctica, “ha sido plasmar en un trabajo lo que vivo en el despacho cada día”. Según Antonio Fabregat “ se trata de la primera ocasión en la que un alumno de Castellón logra esta importante distinción, por lo que es un gran motivo de orgullo tanto para el profesorado del curso como para todo el colectivo de mediadores de la provincia. Además, es un perfecto termómetro del nivel de excelencia que la formación ha alcanzado en el Colegio de Castellón”.

✓ Transparencia ✓ Compromiso ✓ Proximidad ✓ Confianza

La magia nace de personas como tú.



#ConfianzaMutua
comercial@mutualevante.com



mutualevante.com

Patrona del Seguro en Valencia

LA EDICIÓN DEL REENCUENTRO DE LA PATRONA DEL SEGURO DE VALENCIA



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia vivió un esperado reencuentro el pasado viernes 5 de noviembre con la ceremonia de conmemoración de la festividad de la patrona del Seguro, tras un año y medio sin poder llevarla a cabo de manera presencial.



En el acto, celebrado en el hotel balneario Las Arenas de Valencia se conoció que Reale ha sido la entidad que los mediadores de la provincia han escogido como premio l'Estimat Aseguradoras 2021, sucesor de los veteranos premios Casco. Este galardón, que reconoce la labor de apoyo a la mediación por parte de las entidades aseguradoras, ha tenido como finalistas en esta edición a Allianz, Caser y Reale.

El presidente Jorge Benítez abrió el acto enfatizando que “este, más que para escuchar discursos, es un acto para compartir”, tras haber vivido un año muy complejo debido a la pandemia durante el cual los mediadores “hemos estado trabajando intensamente para que nuestros clientes se sintieran protegidos”.

Por su parte, el presidente del Consejo General, Javier Barberá, se confesó “emocionado por volver a la normalidad, ya que no hay pantalla que pueda transmitir la emoción que hemos vivido todos hoy aquí”. Barberá subrayó que los Colegios “estamos para luchar con-

tra la mala praxis, venga de donde venga, porque afecta a la esencia de nuestro negocio, que es la confianza”. También instó a las entidades a “ayudar a la mediación añadiendo eficacia a los procesos administrativos, dejando más tiempo así al mediador para el asesoramiento profesional”.

El presidente del Consejo General también celebró la convocatoria del Congreso nacional programado para el próximo mes de mayo en Valencia, que hará que la ciudad “se corone con un congreso que se recordará durante mucho tiempo”.

Asistieron al acto el presidente del consejo autonómico y del Colegio de Castellón, Antonio Fabregat; el presidente del Colegio de Alicante, Florentino Pastor; el jefe de la Unidad de Mediación, Jesús Valero; el presidente de AVACU, Fernando Móner; el presidente de ACS-CV, Miguel Sánchez; el presidente de APROCOSE, Martín Julián Rojo; el presidente de APCAS-CV, Juan Antonio de Diego y el vicepresidente de AUNNA, Juan Remolí.

Patrona del Seguro en Valencia

REALE LOGRA EL NUEVO PREMIO L'ESTIMAT ASEGURADORAS



Reale fue la entidad que los mediadores de la provincia escogieron como premio l'Estimat Aseguradoras 2021, sucesor de los veteranos premios Casco. Este galardón, que reconoce la labor de apoyo a la mediación por parte de las entidades aseguradoras, ha tenido como finalistas en esta edición a Allianz, Caser y Reale.

Alejandro Pérez de Lucía, director territorial de Reale, agradeció el premio señalando el «orgullo de

estrenar este premio, y de hacerlo en un año que ha sido tan difícil por la pandemia». Para el Pérez de Lucía, «el nivel de servicio y de profesionalidad ha sido de primer orden», e hizo extensivo el galardón a todo su equipo, recordando además a todas las personas «que hemos perdido durante esta pandemia». El premio fue entregado por el presidente del Colegio, Jorge Benítez, tras la lectura del acta por parte de la secretaria, Eva Bayarri.



EL COLEGIO ENTREGA 6.000 EUROS A LA FUNDACIÓN NOVATERRA

La edición más solidaria de la Patrona del Seguro del Colegio de Valencia entregó a la Fundación Novaterra un total de 6.000 euros, resultantes de unir el tradicional donativo al dinero ahorrado tras la supresión de los obsequios a las personas asistentes.

El presidente de honor de la Fundación, Francisco Covacho, junto con el director de Relaciones Institucionales, Emili Altur, señalaron que la Fundación atiende cada año a «más de 600 personas, de las cuales logran un empleo más de un 60%». Covacho hizo un llamamiento a la implicación en el proyecto de personas y empresas, ya que «todos somos responsables de todos».

MÓNICA HERRERA, PREMIO L'ESTIMAT DISTRIBUIDORES



Uno de los momentos más emotivos del acto fue la entrega del premio l'Estimat Distribuidores a Mónica Herrera, presidenta del Colegio entre 2016 y 2020, por parte de Jorge Benítez y Eva Bayarri. Herrera señaló en su emocionado discurso que “no puedo estar más feliz de recoger un premio que yo misma he entregado cinco veces”. Para Herrera “ha sido un auténtico privilegio ser la presidenta del Colegio, de donde me llevo un

magnífico recuerdo, con el broche de oro que supone el acto de hoy”.

Herrera también señaló que “este premio es también de todos los componentes de la junta”, y dedicó el galardón “a mi familia y muy especialmente a mi padre, mi maestro, que me inculcó el amor por la profesión, y del cual admiro su vitalidad y su manera de afrontar la vida”, algo que ha hecho que “esté tremendamente feliz de trabajar en esta profesión”.

Patrona del Seguro en Valencia

BIENVENIDA Y RECONOCIMIENTO A LOS COLEGIADOS



En la ceremonia se dio la bienvenida a los nuevos colegiados. El vicepresidente del Colegio, Ángel Gómez, hizo entrega del código deontológico a la nueva colegiada María José Bort, en representación a las 20 nuevas incorporaciones de este año. También se reconoció a aquellos que cumplen en este ejercicio 25 años de pertenencia al Colegio, y se hizo entrega de las orlas y orlines al alumnado y al claustro de profesores del Curso Superior de Seguros 2020-2021.

JOSÉ VICENTE SOLER: “LA GENERALITAT ESTÁ VUESTRA DISPOSICIÓN”



El acto fue clausurado por el director general de Economía Sostenible, José Vicente Soler, que agradeció a la mediación valenciana “estar siempre a disposición, haciendo posible la alianza entre administración y el sector, y logrando el objetivo de hacer la política juntos, en colaboración”. En este sentido, reiteró que la mediación valenciana “tiene la puerta abierta, como lo demuestra el convenio que hemos firmado este año y que está haciendo posibles acciones de valor como la jornada sobre el papel del seguro en el alquiler de viviendas que celebramos hace unas semanas”, y animó al sector a seguir aportando ideas “que aportan valor a la acción de la Generalitat”.

Tu salud, nuestro compromiso

asefa
salud



Seguros de Salud adaptados a ti y a los tuyos

Sin copagos en ningún servicio

Unidad de Protonterapia

Extensa cobertura en **medicina preventiva**

Amplio programa de **planificación familiar**

Videoconsulta y receta electrónica

Descuentos familiares

www.asefasalud.es

125 años
Celebrando tu salud



EL COLEGIO DE VALENCIA DA A CONOCER LAS 10 CLAVES EN LA GESTIÓN DE SINIESTROS



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia celebró el pasado 17 de noviembre en su aula de formación una jornada práctica y presencial sobre las 10 claves en la gestión de siniestros, impartida por Sergio Villar, socio fundador de Risk Consulting.

Según la comisión de Formación, integrada por Alejandro Fuster Camarena, José Vicente Grau Ibáñez y Alejandra Somalo Ipiens, «esta jornada se celebra por la importancia que tiene la gestión de siniestros como servicio post-venta para la mediación, y porque todos los profesionales del sector deben estar a la altura de las exigencias de un servicio de excelencia que cada vez reclaman más los clientes».

A la jornada asistieron mediadores de seguros y profesionales empleados en corredurías y depar-

tamentos de siniestros, y tuvo el objetivo, según Sergio Villar, de establecer las bases para «obtener el máximo partido del departamento de siniestros, fortaleciendo sus conocimientos y dotándole de herramientas para una mayor efectividad y rapidez en la resolución de siniestros, solventando eficazmente sus contingencias y conflictos que pudieran surgir en el transcurso de su tramitación».

Durante las ocho horas lectivas de las que constó la jornada los mediadores trataron diferentes temas como es el análisis del riesgo, la LCS 50/80 o las garantías y exclusiones que tienen este servicio. Esta acción formativa del Colegio de Valencia finalizó con un turno de preguntas que contó con una importante participación de los profesionales que asistieron.



LA IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN DE SINIESTROS

Sergio Villar
CEO SV Risk Consulting

Los mediadores miran y velan siempre por los intereses de sus clientes, de eso no cabe duda, pero muchas veces lo hacen desde el único prisma de la venta, y es el momento de introducir nuevas metas en el ámbito de la gestión de siniestros para lograr una satisfacción plena y real del asegurado, entendiendo el siniestro como parte del servicio.

La mejora de la gestión de siniestros es el verdadero reto de la mediación en la actualidad, ya que el siniestro es el “servicio post-venta” de la mediación, es “la prueba de fuego” tras la confianza depositada por su cliente al mediador, y debe estar a la altura de las exigencias de un servicio de EXCELENCIA que cada vez más reclaman los actuales clientes asegurados, servicio que debe ser la seña de identidad y signo de distinción de un mediador de calidad que trabaja fundamentalmente en la defensa de los intereses de su cliente.

Por ese motivo, se deben centrar los esfuerzos en cómo es la experiencia del cliente desde el prima del siniestro, fijándolo como máxima prioridad como haría cualquier empresa de servicios, dentro de un proceso completo, donde el siniestro forma parte intrínseca y fundamental del servicio.

Pero ¿por qué es tan impor-

tante una buena gestión de los siniestros? El actual mercado asegurador, inmerso en la carrera de la digitalización y que tras la pandemia se ha visto forzosamente acelerado su proceso, todas las Aseguradoras persiguen a través de la omnicanalidad el mismo objetivo, la valoración positiva del servicio y satisfacción del cliente, y no podemos entender el servicio en su plenitud sin el siniestro, ya que sin él, no existirían los seguros, pues es el momento en el que protegimos en su día al cliente a través de una póliza con unas prestaciones futuras y que ahora necesitamos estén a la altura de la calidad ofrecida, porque es cuando se materializa esa consecuencia negativa o pérdida, momento tan “delicado” por las elevadas expectativas del cliente y proceso en el que se percibe, de verdad, si se le está prestando el buen servicio esperado y si el producto que ha contratado es tan valioso como se le dijo.

La mediación en general necesita un acelerón en la gestión de los siniestros para acompañar al asegurado a obtener una buena experiencia de servicio, a lo largo de ese proceso tan complejo y delicado.

Seguir leyendo en nuestra web.



EL COLEGIO DE ALICANTE CELEBRA UN CURSO DE DAÑOS CONSOCIABLES



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante ofreció el pasado 23 de noviembre la primera masterclass del panel de expertos del Centro de Alta Formación Aseguradora titulada "Curso de daños consociables. Análisis práctico de sus coberturas y exclusiones para mediadores de seguros". El encargado de dar esta masterclass fue Josep Sarrion, profesional con una dilatada experiencia en el campo de los riesgos laborales y del peritaje.

El curso, ofrecido en formato presencial o por videoconferencia y con 8 horas de duración, tuvo como objetivo que el mediador de seguros sepa en todo momento qué siniestros tiene que derivar al Consorcio de Compensación de Seguros y cuáles a la compañía de seguros.

Durante la jornada se trataron diferentes temas de actualidad como es el volcán de la Palma, los terremotos o las inundaciones para conocer la actuación de los mediadores en estos casos y a quiénes competen estos siniestros.



DAÑOS CONSOCIABLES EN RIESGOS EXTRAORDINARIOS

Josep Sarrion
Perito de Seguros

Nos encontramos en las fechas donde los fenómenos atmosféricos adquieren su mayor virulencia. Sobre todo, con la llegada de las DANAS, anteriormente Gotas Frías.

La figura del mediador de seguros cuando acontecen unas fuertes lluvias acompañadas de inundaciones es fundamental. Su labor a la hora de atender al asegurado, y ayudarle adecuadamente, evita retrasos y crispaciones.

Hay que ponerse en la piel del asegurado con daños en su vivienda, industria o comercio, tanto por lluvia como por la mencionada inundación. Tener en esa circunstancia un teléfono a mano (el de su mediador) para explicarle su situación es de capital importancia. En esa llamada de ayuda espera recibir atención inmediata y asesoramiento, para dar los primeros pasos y emprender las actuaciones adecuadas.

Los tiempos son importantes porque podemos tener inhabilitaciones, mercancías perecederas o desperfectos importantes en continentes y contenidos. Es necesario que el mediador, en función del siniestro en cuestión, sepa asesorar al asegurado para que las visitas de los peritos adscritos a las aseguradoras o del Consorcio, sean rápidas y operativas.

En el curso realizado en el Colegio de Mediadores de Alicante se ha profundizado en el conocimiento del reglamento del Consorcio de Compensación de Seguros para que el mediador, además de la notificación del siniestro, tenga unos conocimientos amplios sobre el mencionado reglamento para argumentar, si fuese el caso, algunos planteamientos fronterizos en la aplicación de la póliza de seguros contratada.

Pongamos un ejemplo. Tenemos una DANA que, además, conlleva la declaración de Zona Catastrófica. Esto no quiere decir que tanto los daños por lluvia como por la inundación correspondan todos al Consorcio. En principio, los daños por mencionada lluvia en las plantas altas de un edificio o en una industria por desbordamiento de los canalones que recogen el agua de las cubiertas son competencia de las Aseguradoras, en base a sus coberturas, mientras que la inundación si sería competencia del mencionado Consorcio. También tendremos en algunos siniestros inmuebles afectados por lluvia e inundación al mismo tiempo, el mediador efectuará de manera simultánea la notificación del siniestro a la Aseguradora y al Consorcio, porque pueden existir daños a compartir entre ambos.

Otra duda que se le presenta al mediador es cuando el siniestro acontece en muros de cerramiento que delimitan las diferentes parcelas de viviendas unifamiliares. Concretar si estos son medianeros o de uno de los propietarios no siempre resulta fácil. En la jornada técnica se han facilitado unos conocimientos básicos para que el Mediador sepa si debe efectuar un parte de siniestros por ambos propietarios o solo por uno de ellos.

También se habló de las intensidades de lluvia y viento, de los métodos de valoración, de la existencia de infra-seguros y, sobre todo, de las coberturas y exclusiones contempladas en el Reglamento citado para que el Mediador sepa en todo momento a quién corresponde la cobertura del siniestro y actuar en consecuencia.



EL SEGURO DECENAL COMO GARANTIA POR DAÑOS MATERIALES OCASIONADOS POR VICIOS Y DEFECTOS EN LA CONSTRUCCIÓN

Juan Manuel Gracia
Abogado en ADADE Valencia SL



La obligación del seguro decenal viene determinada en la LOE, señalando que no se autorizarán ni se inscribirán en el Registro de la Propiedad escrituras públicas de declaración de obra nueva de edificaciones sin que cuenten con el correspondiente seguro decenal.

El art. 19 de la Ley 38/1999, de 5 de diciembre, de ordenación de la edificación (en adelante LOE) determina el régimen de garantías exigibles para las obras de edificación que cubran los posibles daños materiales ocasionados por vicios y defectos de la construcción. Dichas garantías quedan establecidas de la siguiente forma:

- a) *Seguro de daños materiales o seguro de caución para garantizar, durante un año, el resarcimiento de daños que afecten a elementos de terminación o acabado.*
- b) *Seguro de daños materiales o seguro de caución, para garantizar, durante tres años, el resarcimiento de los daños que ocasionen el incumplimiento de los requisitos de habitabilidad*
- c) *Seguro de daños materiales o seguro de caución, para garantizar, durante diez años, el resarcimiento de los daños causados por vicios que tengan su origen o afecten a la cimentación, los soportes, las vigas, los forjados, los muros de carga u otros elementos estructurales y que comprometan directamente la resistencia mecánica y estabilidad del edificio.*

En el presente artículo nos centraremos en éste último, comúnmente conocido como “seguro decenal”, el cual es obligatorio para aquellos edificios cuyo destino principal sea el de viviendas, no siendo necesario en la construcciones que no tengan tal destino (hoteles, apartahoteles,

residencias, complejos destinados a multipropiedad, etc...) ni tampoco al auto-promotor individual de una única vivienda unifamiliar para uso propio, pues así lo dispone la disposición adicional segunda de la LO.

El tomador de este seguro es el promotor de la construcción, no obstante, el promotor podrá pactar expresamente con el constructor que éste sea tomador del seguro por cuenta de aquél, siendo los beneficiarios del mismo las personas que compren esas viviendas. Como hemos indicado anteriormente, su cobertura se extiende a 10 años desde la fecha de construcción (no desde la fecha de compra) y su objeto es garantizar la seguridad de los habitantes de un edificio nuevo a la entrega de la obra por los daños sufridos por vicios o defectos estructurales en la construcción, y que puedan afectar directamente a la resistencia mecánica y la estabilidad de la misma. Es decir, que el seguro decenal cubre los daños que tengan su origen en fallos en la ejecución de su estructura o en problemas de asentamiento, precisando al respecto que la jurisprudencia viene rechazando aquellas reclamaciones al seguro decenal por defectos constructivos en el edificio que, aun siendo importantes, solo afectan a aspectos relacionados con su habitabilidad o su funcionalidad. Por ello, reiteramos, que el objeto del seguro decenal se circunscribe únicamente a los daños a que se refiere el artículo



17.1 LOE, esto es en primer lugar, deberá afectar a alguno de los elementos enumerados en el citado artículo (cimentación, soportes, vigas, forjados, muros de carga u otros elementos estructurales); y, en segundo lugar, debe comprometer directamente “la resistencia mecánica y la estabilidad del edificio”. A modo de ejemplo, entre las que no cubre el seguro decenal reflejamos la sentencia nº 169/2016 de 26 de septiembre dictada por la AP Madrid, Sec. 10ª en recurso 123/2014 que señala *“las humedades afectaban a la habitabilidad, pero no comprometían directamente la resistencia mecánica y la estabilidad del edificio, por lo que la aseguradora no tiene responsabilidad alguna”* y entre las que si quedan cubiertas por tal seguro debemos señalar la Sentencia del Tribunal Supremo nº 221/2014 Sala Primera de lo Civil de 5 de mayo en Recurso 581/2012 que nos indica *“la falta de protección contra el fuego del edificio supone un daño material que compromete su estabilidad y resistencia, y que está cubierto por el seguro de responsabilidad decenal, debiendo responder la aseguradora”* Y con el objeto de asegurar que las edificaciones cuenten con el correspondiente seguro decenal como garantía, el legislador en el artículo 20.1 de la LOE establece que *“no se autorizarán ni se inscribirán en el Registro de la Propiedad escrituras públicas de declaración de obra nueva de edificaciones a las que sea de aplicación esta Ley, sin que se*

acredite y testimonie la constitución de las garantías a que se refiere el artículo 19”, siendo tales garantías exigidas de dos clases: el seguro daños materiales (entre los que se encuentra el seguro decenal) y el seguro de caución. El importe mínimo del capital asegurado será el 100% del coste final de la ejecución material de la obra, incluidos los honorarios profesionales, admite franquicia, siempre que no supere el 1 % del capital asegurado de cada unidad registral.

Así pues el seguro decenal se establece como un seguro estandarizado que toma como referencia lo establecido en la LOE, por ello el periodo de cobertura decenal se iniciará con la firma del Acta de Recepción, acto documental formal por el que el Promotor recibe satisfactoriamente de parte del Constructor el edificio terminado. Con lo que en el supuesto que se posponga su contratación, incluso varios años después a la firma del Acta de Recepción, el cliente recibe una cobertura de 10 años contando siempre desde la fecha de firma de Acta de Recepción. Las compañías aseguradoras, de manera general, no contemplan ni prórrogas del periodo Decenal de cobertura según LOE, ni descuentos por menor tiempo de cobertura efectiva, por lo que en términos proporcionales al tiempo de cobertura el coste será aún mayor si no se contrata desde el primer momento y el promotor pospone su contratación.

“El seguro decenal cubre solamente los daños que tengan su origen en fallos en la ejecución de su estructura o en problemas de asentamiento”

Por último también precisar, en cuanto a la práctica general en la contratación del seguro decenal, que ninguna compañía aseguradora suscribirá la póliza sin haberse completado previamente un expediente de control técnico favorable, realizando la auditoría de riesgo oportuna y con el objeto de evitar futuras responsabilidades. El nombre oficial de esta auditoría de riesgo es *Informes de Organismo de Control Técnico (OCT)*, aunque también puede ser nombrado de maneras alternativas, por ejemplo: Verificación de Riesgo, Auditoría de Riesgo, Inspección, etc...; siendo en algunas ocasiones elaborado por un profesional técnico asociado a la propia compañía aseguradora o por la propia compañía aseguradora como servicio conjunto al Seguro Decenal.

FORINVEST PRESENTA SU FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO ANTE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS

Feria Valencia acogió el 22 de noviembre la presentación del Foro Internacional del Seguro de Forinvest 2022 a las entidades aseguradoras, coordinado por el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana.

Manuel Illueca, director general del IVF y vicepresidente del certamen, subrayó que “es un placer ver la pasión y el cariño con el que el sector asegurador valenciano trabaja”, y animó a las entidades a participar “para hacer juntos a la Comunitat Valenciana el espacio referente en el debate del sector financiero y asegurador”.

Vicent Soler, conseller de Hacienda y presidente del comité organizador, enfatizó el valor del sector asegurador no solo en el certamen, sino en la economía en general, señalando su papel en la recuperación económica.

Por su parte, Antonio Fabregat, presidente del Consejo autonómico y del Colegio de Castellón, recordó la edición especial de Forinvest que tuvo lugar de manera telemática el pasado mes de mayo, y que en la actualidad acumula más de 5,000 visitas entre todos sus foros. Fabregat también anunció los contenidos del Foro destacando que «la próxima edición de Forinvest nos permitirá, por fin, recuperar un foro que es toda una referencia nacional en el sector asegurador, y que es uno de los puntales del certamen».



El Foro comenzará el 9 de marzo con un debate sobre el futuro de la distribución y la hibridación de los diferentes canales, para seguir por la tarde hablando de la mala praxis en el seguro. El 10 de marzo llegará el turno de la gestión patrimonial y de las soluciones que existen sobre este tema para la mediación, para finalizar la tarde del mismo día con la exposición de los casos de éxito de hibridación en el sector de la mediación.

Este programa se complementa con otros actos paralelos que abordarán los modelos de éxito en gestión patrimonial y la problemática para la colocación de riesgos, así como una ponencia organizada por las Comisiones de

Agentes de los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia. El acto institucional finalizó con una ponencia de Enrique Roca, analista de mercado y experto en finanzas internacionales.

La presentación del Foro Internacional del Seguro de Forinvest contó, además con la presencia del director general de Economía Sostenible y vicepresidente del certamen, José Vicente Soler, con el presidente del Colegio de Valencia, Jorge Benítez; el vicepresidente del Colegio de Alicante, Salvador Galán; el jefe de la Unidad de Mediación de la Conselleria de Economía, Jesús Valero y los presidentes de ACS-CV y APRO-COSE, Miguel Sánchez y Martín Julián Rojo.



PARTICIPACIÓN DEL COLEGIO DE VALENCIA EN EL CONGRESO RDSFIN

Jorge Benítez, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, participó en la apertura del congreso RDSFin, que tuvo lugar en Valencia los días 2 y 3 de diciembre. En su intervención Benítez señaló que “el seguro es sector financiero, aportando un intangible como la tranquilidad para asumir riesgos. Sin el sector asegurador no hay progreso de la economía, puesto que nos atenuaría el temor a equivocarnos o a cualquier cosa que nos pudiéramos encontrar en el camino”. El conseller de Hacienda, Vicent Soler, presidió el acto.

EL ENCUENTRO DE AGENTES DEL COLEGIO DE VALENCIA AVANZA LA CREACIÓN DE UN OBSERVATORIO



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha retomado sus jornadas presenciales con el Encuentro de Agentes. Este encuentro dirigido a agentes de seguros profesionales se ha realizado en formato híbrido.



La primera ponencia corrió a cargo del profesor Ángel Somalo, que habló de la importancia del pensamiento estratégico en la dirección de tu agencia. Somalo destacó que hay dos tipos de estrategias competitivas, por un lado, la diferenciación en coste que “no es vender más barato sino lograr producir más barato que el resto” y mencionó algunos factores que permiten reducir estos costes como “es la experiencia o las economías de alcance”. Por otro lado, la diferenciación de productos que tiene como objetivo “que el cliente lo perciba como único u original y que hace que el precio pase a un segundo plano” y esto solo se puede conseguir si “tu marca tiene prestigio, ofreces un trato personalizado o rapidez de respuesta, por ejemplo”, explicó Ángel Somalo.

Somalo también quiso dejar claro que “las empresas proyectan los valores de cada persona, su ética, su responsabilidad, sus conocimientos” y puso de ejemplo su propio caso “yo creo en la diversificación y por ello, tengo una correduría que tiene 3 pilares: mi cartera propia, mi nicho de mercado y mis clases en las corredurías”.

El siguiente en tomar la palabra ha sido José Luis Quilis, responsable de suscripción y siniestros de CGPA, que ha hablado sobre la responsabilidad

civil de los agentes “aunque aún existe la creencia de que la RC es de la compañía”. En palabras de Quilis “la responsabilidad civil del agente puede venir derivada de la legislación, de las obligaciones contractuales o de las obligaciones extracontractuales”. Quilis también resaltó que cuando ocurre un siniestro por parte de un agente el procedimiento de reclamación se desconoce y “esto nos perjudica a la hora de solventarlo”.

Para cerrar la jornada, Ángel Gómez, vicepresidente del Colegio de Valencia animó a los presentes a unirse al Observatorio de Agentes que van a crear y “en la que se debatirán temas de actualidad y de importancia para los agentes y mediadores, y se propondrán jornadas y actividades para todos los profesionales”. Gómez también subrayó que “este año adquiere más importancia porque el pasado mes de mayo se lanzó el Observatorio de la Distribución de Seguros en la Comunitat Valenciana que tiene como objetivo potenciar la figura de los mediadores y de los agentes”.

Para finalizar la jornada se visualizó un vídeo sobre las ventajas y los servicios disponibles para todos los colegiados gracias a la colaboración de Risk Consulting, Ivarstec, Fisiomes y Beneyto Abogados.

Ángel Gómez, vicepresidente del Colegio de Valencia animó a los presentes a unirse al Observatorio de Agentes que van a crear y “en la que se debatirán temas de actualidad y de importancia para los agentes y mediadores”

EL COLEGIO DE VALENCIA DEDICA SU QUINTO ENCUENTRO DE CORREDORES A LA PREVISIÓN SOCIAL EMPRESARIAL



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia celebró el 11 de noviembre de manera presencial la quinta edición de su Encuentro de Corredores, que contó con una importante respuesta por parte de los mediadores colegiados.



La jornada fue presentada por Constantino Pérez, tesorero e integrante de la comisión de Corredores del Colegio de Valencia junto a M^a Carmen Bautista y José M^a Ridaura. Constantino Pérez señaló como uno de los objetivos principales de éstos Encuentros la “participación activa de todos los profesionales” al ser un evento que trata, edición tras edición, de abordar temas de actualidad, aportando conocimientos técnicos e intercambios de experiencias que enriquezcan y sirvan de ayuda en la actividad profesional en el día a día del colectivo.

Tras una breve presentación a modo de recordatorio de los servicios que el Colegio pone a disposición de todos los colegiados, se dio paso a la ponencia “La Previsión Social Empresarial: Soluciones aseguradoras en el actual escenario del mercado laboral”, a cargo de Ángel Crespo, subdirector de Desarrollo de Negocio Vida y Área de Desarrollo Comercial Negocio Colectivo de MAPFRE Vida, quien estuvo acompañado por Andrés Marín, director comercial de Empresa de MAPFRE DGT Este y Pablo Expósito, promotor de Canales en la DGT Este. Crespo expuso los diferentes puntos de su ponencia de una manera amena, aportando numerosos ejemplos prác-

ticos y dando pie a las intervenciones de un público asistente muy participativo, señalando que en el caso español “nuestro sistema público, con todas sus ventajas, no resulta tan incentivador de la búsqueda de soluciones privadas por parte de los trabajadores y las empresas, como en otros casos, por ejemplo el americano, donde está absolutamente aceptado que un componente de ahorro privado es imprescindible“. En este sentido, se congratuló del aumento de los límites de aportación a favor de los trabajadores a través de los planes de pensiones de empleo, aunque en su opinión destacó también la importancia de apoyar el ahorro en los planes individuales, “dado que vamos a necesitar para el futuro el máximo de la capacidad de ahorro con destino a la jubilación tanto desde el bolsillo individual como desde el de la empresa”.

El subdirector de Desarrollo de Negocio Vida y Área de Desarrollo Comercial Negocio Colectivo de MAPFRE Vida trató las fórmulas de reducción de costes que ofrece la aseguradora para la empresa a la hora de decidir su política de reestructuración de plantillas, así como las bajas incentivadas para el ahorro de costes de las compañías. Tras estas cuestiones, Ángel Crespo expuso los nuevos sis-

“Vamos a necesitar para el futuro el máximo de la capacidad de ahorro con destino a la jubilación tanto desde el bolsillo individual como desde el de la empresa”

temas de retribución flexible y la optimización de recursos humanos ante el envejecimiento de las plantillas, así como las medidas de optimización fiscal para la empresa y el trabajador, y los instrumentos de jubilación para directivos y empleados. Crespo finalizó su ponencia hablando sobre el gasto fiscal en el impuesto de sociedades y las ventajas en el IRPF particular.

El Encuentro finalizó con un turno de preguntas que contó con una importante participación por parte de los profesionales que asistieron al mismo.



MAPFRE OFRECE SOLUCIONES EN MATERIA DE PREVISIÓN SOCIAL EMPRESARIAL

Ángel Crespo Castro

Subdirector de desarrollo del negocio vida colectivo de MAPFRE ESPAÑA



Ángel Crespo Castro, subdirector de desarrollo del negocio vida colectivo de MAPFRE ESPAÑA, participó el pasado 11 de noviembre en el Encuentro de Corredores convocado por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, con la ponencia “La previsión social empresarial: soluciones aseguradoras en el actual escenario del mercado laboral”. En este artículo complementa su intervención ante los corredores de la provincia de Valencia.

Un análisis sencillo sobre los tres pilares que existen en nuestro sistema de pensiones que reclama un necesario equilibrio nos hace ver que las perspectivas de cada uno de nuestros tres refuerzos futuros son diferentes entre sí.

Un primer pilar, el sistema público de pensiones, solidario y en constante reforma buscando al menos igualar, una cuenta entre ingresos y gastos de difícil empate con los números en la mano.

Un tercer pilar, el ahorro privado con destino a complementar la jubilación, actualmente menos incentivado, al disminuir las cantidades netas destinadas al ahorro por las cargas impositivas en el origen y en sus posibles plusvalías, sumando las dificultades económicas actuales de la sociedad para ese ya “obligado” ahorro para el futuro.

Y un segundo pilar, con enormes oportunidades para que la empresa o autónomo con empleado, hoy pueda implementar soluciones en materia de previsión social empresarial, muy desconocidas por la mayoría de pequeñas y medianas empresas de este país, que, asesoradas, conseguirían ampliar la productividad y beneficios presentes y futuros de los trabajadores y por tanto el futuro de la sociedad.

Estas soluciones se resumen en:

- Instrumentos de ahorro colectivo para la jubilación, concentrados entre planes de pensiones de empleo de promoción conjunta, más sencillos de implementar para cualquier tamaño de empresas y apoyados en la reforma de 2021 con posibilidad de aporta-

ción/deducción de hasta 10.000€ anuales y Unit Linked colectivos, que posibilitan no imputar fiscalmente al empleado anualmente hasta 100.000€ anuales de cara a su jubilación.

- Programas de retribución flexible, en ahorro a favor de la jubilación desde el salario bruto del trabajador y directamente a su “hucha” de cara a la jubilación y hasta el 30% del total de su salario bruto.
- Fidelización de empleados con sus empresas mediante sistemas a corto y/o a largo plazo.
- Aplicación de soluciones en la transmisión de empresas entre padres e hijos a través de los protocolos familiares o de mantenimiento de la propiedad de las empresas ante cualquier imprevisto entre socios de empresas.

Estamos a tiempo de reforzar un segundo pilar imprescindible para el futuro bienestar de muchos millones de jubilados y estamos a tiempo de modificar las relaciones laborales entre empresas y trabajadores entendiendo estas soluciones y consiguiendo un mayor salario neto o un menor coste fiscal comparándolo con cualquier otra posibilidad vía nómina.

El momento actual de pandemia y su grave repercusión en la viabilidad económica de las empresas que conforman el tejido empresarial español, hace hoy más que nunca imprescindible acelerar el desarrollo y seguir ampliando y bonificando las actuales posibilidades de la previsión social empresarial en este país desde todos los puntos de vista, Instituciones, empresas y trabajadores.

MUSEPAN RENUEVA CON EL COLEGIO DE VALENCIA UN PROTOCOLO MARCADO POR EL COMPROMISO Y LA CONFIANZA



Andrea Ares Urciuoli, directora Comercial y de Marketing de Musepan, firmó en noviembre la renovación de protocolo que une a la entidad con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Con este acuerdo, que por parte del Colegio rubricó su presidente, Jorge Benítez, “pretendemos dar continuidad a la labor de colaboración entre las dos entidades y al compromiso asumido con los mediadores de la Comunidad Valenciana, pues ya hemos renovado también los Acuerdos de colaboración con los colegios de Alicante y Castellón”, indicó Ares. Jorge Benítez, por su parte, agradeció “la confianza que Musepan siempre ha depositado en los colegios profesionales como representantes de los mediadores”.

PERYSER MANTIENE SU ALIANZA CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN



“Colaborar con el Colegio de Castellón representa para Peryser la satisfacción de la obtención de los objetivos marcados desde los inicios de la misma en el año 2014, ya que mejora nuestra imagen de marca por pertenecer a una institución de alto valor.” Así se expresó Diego Chesa, CEO de Peryser, durante la renovación del protocolo de colaboración que se extenderá un año más.

En la firma también participaron Antonio Fabregat, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y su vicepresidente, Fernando Solsona. Fabregat señaló que con este acuerdo “seguimos ofreciendo a los profesionales servicios de alto valor añadido”.



ZURICH SIGUE UN AÑO MÁS JUNTO AL COLEGIO DE CASTELLÓN

El pasado 11 de noviembre el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón prolongaron su relación tras renovar el convenio de colaboración que desde hacer varios ejercicios mantienen, con la firma de Vicente Segrelles, director Territorial de Levante - Baleares de Zurich Seguros, y Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón.

En el acto, celebrado en el Colegio de Castellón, también asistieron Salvador Tórtola, director de Desarrollo de Negocio Levante - Baleares de Zurich Seguros, y Fernando Solsona, vicepresidente del Colegio de Castellón y José Luis Marco, vocal de la comisión colegial de Deontología.

CASTELLÓN APUESTA POR FN7 PARA REFORZAR SU COMUNICACIÓN



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón da un importante paso para consolidar su proyección al sector y al resto de la sociedad confiando su comunicación externa a la agencia especializada en el sector asegurador Fn7 Comunicación.

Al acto de la firma asistió el presidente de la institución castellanense, Antonio Fabregat, junto a Inma Fabregat, vocal de Formación, Relaciones Públicas y Eventos del Colegio de Castellón, así como su vicepresidente, Fernando Solsona. Por parte de Fn7 Comunicación rubricó el documento su directora, Laura Jiménez.

EL COLEGIO DE ALICANTE IMPULSA EL PRIMER ENCUENTRO JÓVENES MEDIADORES



Pastor recordó que el Colegio de Alicante está junto a ellos y que es un pilar fundamental en el que apoyarse

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante realizó a través de su vocalía de jóvenes y transformación generacional el I Encuentro de Jóvenes Mediadores. Este foro tuvo como objetivo 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 el 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.

Belén Chorro animó a todos los jóvenes 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, les deleitó con una charla cuando sus inicios fueron hace 25 años siendo la segunda generación con los errores que cometió y sus aciertos, 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.



**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



SEGUROS CATALANA OCCIDENTE SIGUE CON EL COLEGIO DE VALENCIA



El Colegio Profesional de Mediadores de Valencia y Seguros Catalana Occidente renovaron su protocolo de colaboración por un ejercicio más. Al encuentro, celebrado el pasado 30 de noviembre en las oficinas de la entidad en Valencia, asistió el presidente del Colegio de Valencia, Jorge Benítez y el director de la sucursal corredores Levante de Seguros Catalana Occidente, Juan Miguel Gómez, que destacó que “esta colaboración está destinada a impulsar y poner en valor la figura de los mediadores, generando nuevas oportunidades para el sector”.

ASISA Y EL COLEGIO DE ALICANTE, JUNTOS POR LA MEDIACIÓN PROFESIONAL



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y ASISA han renovado su confianza en un nuevo protocolo de colaboración. Tras un balance más que positivo del anterior protocolo, la compañía y el Colegio dan un paso más apoyando firmemente a los nuevos mediadores que comienzan su actividad.

En la rúbrica, además de Florentino Pastor, presidente del Colegio de Alicante, con Trinidad Barberá Riquelme, tesorera del Colegio, y Araceli Calvo Leal, Secretaria General del Colegio, estuvieron la Dra. Paula Giménez Rodríguez, Delegada Provincial en Alicante de ASISA y Pedro Llorca Santana, Jefe de Ventas de la Delegación de Alicante.



SALUS Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN SEGUIRÁN COLABORANDO EN 2022

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y SALUS renovaron de su protocolo de colaboración recientemente. Adolfo Lagunas, gerente territorial zona Este de SALUS, y Antonio Fabregat, presidente del Colegio, firmaron esta renovación en un acto en el que también participaron Nacho Urbez, responsable comercial de la entidad, y Fernando Solsona y Joaquín Gil, vicepresidente y vocal de Afiliación del Colegio de Castellón. Ambas partes se felicitaron por este nuevo acuerdo que para Salus completa la colaboración con los tres colegios valencianos y para el Colegio incrementa la presencia de las compañías con sede en la Comunidad Valenciana.

AXA Y EL COLEGIO DE VALENCIA AFIANZAN SU RELACIÓN



“AXA es una compañía totalmente comprometida con la mediación profesional y este acuerdo es un ejemplo claro de cómo nuestro futuro, y nuestro presente, está vinculado al trabajo conjunto”. Así se pronunció Mar Romero, directora territorial Levante y Baleares de AXA, durante la renovación del protocolo con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia.

El acto contó con la participación de Jorge Benítez, presidente de la institución colegial, quien agradeció “el compromiso de AXA con los mediadores profesionales de seguros, algo que aporta valor a las compañías y a los mediadores”.

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales Noviembre-Diciembre

VALENCIA



Iris Global ofreció el 11 de noviembre un webinar dirigido a los mediadores colegiados de Valencia sobre seguros de viajes de empresa y de ocio. Rafael Perales, gerente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, presentó esta jornada impartida por Carlos Nadal, director comercial y negocio, y Enrique Dalmau, dir. comercial de Mediación Levante y Baleares.

CASTELLÓN



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y FIATC Seguros ofrecieron el 25 de noviembre la primera parte del curso “Matemáticas emocionales”, con una destacada presencia de profesionales. Impartió esta acción formativa Juan Sebastián Rodríguez, técnico consultor formador de FIATC Seguros.

EL COLEGIO DE VALENCIA RINDE HOMENAJE A FRANCISCO LÓPEZ



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia hizo entrega el pasado jueves 16 de diciembre de una placa conmemorativa a la familia de Francisco López Morales, quien fuera presidente de la institución, ya fallecido.

Al acto de entrega de la placa conmemorativa acudió su hijo, Francisco López Marco, que la recibió de manos de Jorge Benítez, presidente del Colegio, y de Ángel Gómez, vicepresidente. Este reconocimiento se debía haber realizado durante la celebración del 50 aniversario del Colegio de Valencia, pero no pudo llevarse a cabo en su momento.

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.

Súmame 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





Rafael Olcina y José Jordà

Responsable de cumplimiento normativo y responsable Seguridad y proyectos de MUTUA LEVANTE.

“LA APLICACIÓN DE MEDIDAS FORMATIVAS ES UN GRAN PASO HACIA LA MAYOR PROFESIONALIDAD”



En esta entrevista Rafael Olcina y José Jordà, responsables de cumplimiento normativo y de Seguridad y proyectos de MUTUA LEVANTE, comentan los retos a los que la entidad se ha enfrentado este año, y de cómo la implantación de las diferentes soluciones ha finalizado de forma exitosa.

En los últimos meses se han aprobado diferentes normativas que afectan al sector asegurador, y en concreto a las entidades, de una manera directa. ¿Su aplicación es un reto para MUTUA LEVANTE?

Sí. El mayor reto ha sido fomentar la formación para concienciar a todo el equipo de MUTUA LEVANTE sobre el cumplimiento de la normativa externa e interna. Las numerosas normas internacionales, europeas y nacionales aplicables a la actividad aseguradora, sumadas a las normas internas de cada entidad, se supervisan por la obligación de la Directiva de Solvencia II de disponer en el sistema de gobierno de las aseguradoras de una función fundamental de cumplimiento normativo, para minimizar el riesgo que comporta el incumplimiento en cuanto a pérdidas financieras materiales y/o pérdidas reputacionales.

Dentro de la normativa que se aprueba. ¿Hay alguna que merezca destacar?

Sí. Aunque no se trata específicamente de una normativa externa, destacamos la adhesión a la “Guía de Buenas Prácticas de UNESPA sobre el tratamiento de datos de asegurados en pólizas intervenidas por corredores de seguros”; por la cual MUTUA LEVANTE se compromete a no utilizar los datos de los tomadores que hayan sido aportados por los corredores de seguros para realizar, desde la entidad, ofertas o acciones comerciales. **MUTUA LEVANTE renovó el pasado mes de julio la certificación SGSI (Sistemas de Gestión de Seguridad de la Información).** ¿Qué supone para los clientes de la Mutua esta certificación?

Esta renovación, realizada por tercera vez consecutiva desde su implantación en 2015, garantiza el trata-

miento de procesos que afectan a datos de carácter confidencial y beneficio, tanto a los clientes como al funcionamiento interno de la entidad. El cliente se ve beneficiado por una garantía certificada que le da un valor añadido a la integridad, disponibilidad y confidencialidad de sus datos personales.

Además, permite cumplir con las Directrices de EIOPA sobre la gobernanza y seguridad de las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC) de las aseguradoras.

¿Qué otras medidas en el ámbito de la seguridad informática aplica MUTUA LEVANTE?

Entre otras, se aplican las siguientes medidas: antivirus en dispositivos con monitorización centralizada; Firewall de capa 7 para las comunicaciones; SIG-Umbrella (Secure Internet Gateway) en todos los dispositivos con conexión a internet; backup diario de datos y servidores, backups anti ransomware de la infraestructura virtual en cabinas de última generación cada 15 minutos; replicación de la infraestructura en un CPD. Además todos los servicios y conexiones que ofrece Mutua se realizan a través de cifrado seguro (SSL). Y sobre todo hay un plan de formación continuada a usuarios sobre seguridad informática.

¿Qué políticas aplica MUTUA LEVANTE a la hora de proteger los datos de sus clientes?

Dentro del Sistema de Gestión de Seguridad en la Información (SGSI), hay una política de seguridad en la información, que establece una serie de objetivos orientados a proteger la información y los sistemas que la soportan frente a posibles amenazas, reducir los daños provocados por incidentes y asegurar la continuidad de los servicios. Por supuesto esta política está alineada con la normativa de protección de datos.

¿Cómo se ha implementado el Real Decreto-ley 3/2020 de medidas urgentes en el que se incluyó la nueva normativa en materia de Distribución de Seguros que traspone la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero de 2016, sobre la distribución de seguros, conocida como IDD?

Hemos estado trabajando con esta Directiva antes de su trasposición

“MUTUA LEVANTE se compromete a no utilizar los datos de los tomadores que hayan sido aportados por los corredores de seguros para realizar, desde la entidad, ofertas o acciones comerciales”

al ordenamiento jurídico español. Entre las obligaciones que tuvimos que implementar se encuentran: la gobernanza de productos; requisitos en materia de remuneración e incentivos y conflictos de interés; obligaciones de información previa al tomador antes de la contratación y entrega del documento de información del producto; formación; adaptación de contratos con los mediadores; nueva figura del responsable de distribución de seguros y su registro administrativo, etc. Todas conforman un conjunto de normas de conducta que aplican a la distribución de seguros y cuya finalidad es aumentar la protección al cliente y garantizarle un trato honesto, equitativo y profesional en beneficio de sus intereses.

La formación es uno de los puntos centrales de los cambios legislativos, como lo demuestra el Real Decreto 287/2021, de 20 de abril, sobre formación y remisión de la información estadístico-contable de los distribuidores de seguros y reaseguros. ¿Cómo se ha adaptado

MUTUA LEVANTE a las nuevas exigencias?

Mediante una formación inicial cuando se accede a la actividad y un mínimo de horas de formación continua anual para garantizar la profesionalidad de los mediadores. También se ha elaborado un cuadro de distribuidores para facilitar la formación correspondiente a su nivel y se ha implementado una herramienta para empleados y mediadores que permite la autoevaluación y la compartición de contenidos. Y, por último, se ha establecido un Política de Formación y un Plan Anual de Formación en la entidad.

¿Qué feedback reciben de su red de mediadores en cuanto a estas nuevas medidas formativas?

Lo que nos transmiten los mediadores es que no estamos ante un mero requerimiento legal sino ante una oportunidad para evitar y mitigar el riesgo de mala praxis en la contratación de seguros; que les permitirá adquirir una aptitud y unos conocimientos en consonancia con la actividad que realizan. En general opinan que la aplicación de estas medidas formativas es un gran paso hacia la mayor profesionalidad de la actividad de distribución de seguros.

Otra de las novedades que MUTUA LEVANTE ha presentado en los últimos meses, pensando en sus clientes, es el nuevo chatbot de comunicación con sus clientes. ¿Cuál es la acogida que está teniendo?

Todavía es pronto para saberlo, porque no ha pasado mucho tiempo desde la puesta en marcha y aún se está en la fase de verificación y aprendizaje del chat; pero el hecho de que en la última semana se hayan recibido casi 100 consultas apunta a que va a ser un importante canal de comunicación a corto / medio plazo.

¿La tecnología acabará por sustituir a las personas o el factor humano sigue siendo clave?

Es complicado responder a esa pregunta, pero en algunos aspectos como almacenamiento de datos, capacidad de análisis, cálculo, precisión, etc. creo que ya lo ha hecho. Y si miramos atrás y analizamos los cambios que ha experimentado la tecnología en los últimos cuarenta años, ¿qué no podrá pasar en los próximos cuarenta? Todo es posible.



Javier Gómez

Responsable de la red externa de MGC Mutua

“LA DIVERSIFICACIÓN SIEMPRE HA ESTADO EN EL ADN DE MGC MUTUA”

¿Cuál es la posición en el mercado de MGC Mutua?

En la actualidad, MGC Mutua ocupa la posición número 8 en el ranking de aseguradoras de Salud en Cataluña y el puesto 15 en el ranking a nivel estatal. Cabe añadir que MGC Mutua es la entidad de carácter mutualista mejor valorada por los médicos que trabajan en el sector asegurador según las encuestas realizadas por los colegios de médicos de Barcelona y de Girona. Destaca también que, en 2019 y 2020, la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) la sitúa como la mejor compañía de seguros de Salud de España, y recientemente, la Asociación de Familias Numerosas de Cataluña le ha otorgado el galardón como mejor compañía de seguros de salud para este colectivo.

¿Qué productos o coberturas en Salud marcan la diferencia en MGC Mutua?

MGC Mutua destina los beneficios obtenidos a seguir ampliando y mejorando nuestras coberturas, año tras año, lo que nos permite cumplir con nuestro espíritu mutualista, además de tener uno de los índices de solvencia de los más elevados del sector.

MGC ofrece las máximas prestaciones con la mejor relación calidad-precio, huyendo de las ofertas comerciales que restan o limitan coberturas importantes. Además, ofrece un amplísimo cuadro médico, sin restricciones de centros o equipos médicos de prestigio. Cabe destacar, por poner algunos ejemplos, coberturas como la mamografía 3D para la detección de lesiones muy pequeñas, que permite diag-

nósticos en estadios muy iniciales del cáncer de mama, o la ecobroncoscopia, que sustituye otras técnicas más agresivas e invasivas en el diagnóstico del cáncer de pulmón. Estas coberturas figuran entre las que la entidad ha incorporado en los últimos años, que, junto con el amplio cuadro médico, los servicios complementarios como la criopreservación de células madre, o la hospitalización en cualquier centro del mundo siguen distinguiendo al seguro de salud de la Mutua como el más completo del mercado.

Ofrecen seguros en otros ramos como Vida o Decesos. ¿Por qué MGC Mutua empieza a diversificar?

La diversificación siempre ha estado en nuestro ADN, pero, sobre todo, con la adquisición del 51% de CA Life en 2019, el binomio Salud-Vida nos brinda la oportunidad de ofrecer a mutualistas y futuros clientes seguros complementarios que otorgan un plus de calidad. La integración de Vida se considera no solo una buena opción, sino la opción más indicada para una cobertura familiar adecuada y, por tanto, de interés para nuestros asegurados.

¿Cuál es el rol de la mediación para la estrategia comercial de MGC Mutua?

En la estrategia comercial de MGC, la mediación tiene un papel fundamental en el futuro de la organización. Esperamos que los corredores de seguros sean nuestros principales aliados en la nueva estrategia comercial y en su posterior desarrollo. Es decir, seguir construyendo un futuro sólido con la mediación profesional, con una oferta

de producto, servicio y tecnología acorde con las necesidades actuales y futuras mejorando la experiencia del cliente.

Desde CA Life, hemos apostado siempre por la mediación profesional, con unos magníficos resultados en estos últimos años y con esta misma filosofía, MGC Mutua está trabajando en sus modelos para adaptarse a este canal con el que estamos seguros podremos hacer mucho trabajo conjunto en el futuro.

¿Qué supone para los clientes la alianza alcanzada hace dos años con CA Life?

Desde hace dos años, los clientes de MGC Mutua tienen a su disposición un amplio portfolio de productos de vida que se pueden ajustar a cada momento de la vida del cliente siendo asesorados por la red agencial de MGC Mutua y por los corredores de seguros con los que ya se trabaja.

CA Life como especialista en el ramo de vida, proporciona a los clientes una forma de entender el seguro de vida de forma honesta y asegurándoles una tranquilidad en el transcurso del tiempo sin sobresaltos en las renovaciones y con la máxima transparencia en la gestión de sus pólizas.

CA Life es una entidad muy reconocida y con gran prestigio en el sector, lo que le ha permitido crecer en estos últimos años más de un 141% en nuevas primas y un 310% en número de nuevos asegurados, trabajando con más de 380 corredores en España. Es un claro ejemplo de dicho reconocimiento y de la confianza que cada vez más mediadores depositan en nuestra entidad.

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



Mesa redonda

“EL FUTURO SE TRABAJA DÍA A DÍA, SIN OLVIDAR LOS VALORES DE UNIÓN ALCOYANA”



Unión Alcoyana finaliza 2021 bajo la premisa del optimismo, tras dos ejercicios claramente marcados por las consecuencias de la pandemia. Para hacer balance y proyectar las previsiones a futuro en esta ocasión reunimos a representantes de todas las áreas de la compañía.

Para esta mesa contamos con la presencia de Enrique Jorge Rico, Consejero Delegado y Director General de Unión Alcoyana; Guillermo Ferrer, Director Técnico; Guillermo Latorre, Director de Administración; Leocadio Ortega, Director de Tecnología y Proyectos; Jorge Segura, Director de Datos (CDO); Vicente Rico, Director de Operaciones, y Carlos Mirón, Director Comercial. Además, en la mesa también participó el presidente del Consejo Autonómico, Antonio Fabregat, en calidad de presidente del consejo de redacción de la revista MEDIADORES DE SEGUROS.

Una mesa con la que logramos obtener una imagen 360° de los últimos dos años de la compañía, del momento actual, y del futuro, que se puede resumir en una palabra: optimismo.

Dos ejercicios difíciles

Tanto 2020 como 2021 han sido dos años de dificultades debido a la pandemia. Tal como recordó Enrique Jorge Rico “el año 2020 fue muy duro, ya que no sabíamos adónde nos iba a llevar, por lo que la primera decisión fue “salvaguardar la integridad de las personas, aplicando el teletrabajo incluso antes del confinamiento, y amoldándonos a las circunstancias durante el año”. En este sentido Vicente Rico apunta que, pese a todas las dificultades, “me quedo con el salto cualitativo y mental de toda la organización”. En ese proceso “lo pusimos todo en duda

para ver cómo podíamos mejorar, avanzando medidas que teníamos previstas en nuestro Plan Estratégico para más adelante”.

Sobre esta cuestión Leocadio Ortega asevera que “no hicimos nada imprevisto, sino que de alguna manera ya estaba todo planificado previamente, por lo que esa es una de las claves de que todo saliera bien”, junto con “la creatividad” de toda la organización para implementar estas soluciones.

Carlos Mirón recuerda que “además de las personas, debíamos pensar en el negocio, lo que nos supuso realizar un esfuerzo añadido, en el que la mediación tuvo un papel crucial, que nos ha permitido dar un paso más en atención. En estar más próximos tanto a nuestros clientes como apoyando a nuestros mediadores”.

En cuanto a las cuestiones operativas Guillermo Latorre aseguró que aquellas circunstancias “actuaron como un test de estrés para todo lo que teníamos previsto”.

Como CDO Jorge Segura tiene claro que la pandemia “aceleró el proceso de transformación digital, actuando como revulsivo para convencernos que teníamos que seguir en esta línea”.

Toda esta transformación “ha cambiado la vida a los equipos comerciales”, según Enrique Jorge Rico, en aspectos como el cambio de modelo en los siniestros, que en marzo ya había culminado dicho cambio. Todo esto fue posible, para Leo Ortega, “gracias a un

ejercicio de empatía colectiva, lo que permitió que los cambios se llevaran a cabo más fácilmente”.

Con todo 2021 “ha sido un año más complicado, en el que las cifras de crecimiento no han sido altas, pero por contra debemos decir que los cambios que hemos aplicado han evolucionado muy bien”, apunta Enrique Jorge Rico.

Presión regulatoria

Durante la conversación Leo Ortega introdujo un factor clave para entender el momento y la evolución del sector: la presión regulatoria, “que no se ha relajado en ningún momento”, según apuntó. Y todo “con una dedicación de recursos muy considerable”, tal como apuntó Jorge Segura, “y sin aportación de valor evidente”. Pese a todo ello Vicente Rico puntualiza que en todos estos cambios normativos “hay cosas positivas que sí que aportan valor, si bien es cierto que no está relacionado directamente con el negocio, ya que se produce una paralización de recursos que también afecta a la mediación”. En ese sentido Enrique Jorge Rico valora cuestiones como la regulación “del gobierno corporativo” y, tal como reconoció Leo Ortega “se estandarizan muchas cosas y eso es útil”. El gran obstáculo es, sin embargo “que no se consigue, debido a los cambios constantes, que cada modificación deje peso en la organización” ya que, como reconoció Guillermo Latorre: “los cambios no se acaban nunca”.

Mediación y digitalización

Una de las cuestiones que se abordaron en el debate fue el papel de la mediación durante estos últimos dos años. No en vano, tal como dijo Vicente Rico, “la mediación ha recuperado posiciones y ha ganado valor durante este periodo. Ha habido mucha gente preocupada durante la pandemia, y la mediación ha sabido ganar cada caso con mucha solvencia”. Para Carlos Mirón “si mediación y compañía vamos juntos obtendremos mejores resultados, ya que hemos de partir de una base clara: se trata de un grupo de profesionales que no pueden estar más formados. La mediación sabe dónde está y está preparada para el futuro”.

Y sobre la digitalización y su relación con los mediadores, este proceso “ha de ser inclusivo”, como dijo Carlos Mirón, que entiende que “se debe ir aplicando con tiempo para que todo el mundo se adapte”, algo que en Unión

Alcoyana “hemos cumplido sobradamente”.

El futuro, con optimismo

El futuro se vislumbra para Unión Alcoyana con optimismo, pero identificando claramente los retos de mayor calado, como el cambio climático. La parte final de esta conversación se dirigió a establecer la visión que, desde los diferentes estamentos de la entidad, tienen de cara a los próximos años.

Jorge Segura, como director de Datos, entiende que “se nos presenta un periodo apasionante con la aplicación de la Data Science para sacar todo el valor de los datos. Todo lo que estamos implementando tendrá resultados muy positivos en el negocio.

Desde el punto de vista del reaseguro Guillermo Ferrer señaló que “lo más preocupante, y que implica a todo el sector, es el cambio climático. En los últimos años hemos visto una frecuencia de fenómenos climáticos atípica y severa, y todo hace indicar que esto se va a quedar”. Por ello, añade, “hay que seguir tecnificando determinados aspectos de la compañía para hacer frente a este reto”.

Leo Ortega valoró que a nivel tecnológico se presenta una etapa “muy apasionante. La evolución está siendo muy rápida y por ello debemos seleccionar la tecnología que vamos a aplicar con responsabilidad, para que sea exitoso, tal como estamos haciendo cuando la entidad inició su proceso de implantación tecnológica en 1974”.

“La economía está en una situación extraña, que hace que sea cada vez más complejo hacer previsiones”, apunta Guillermo Latorre que, sin embargo, asume estos retos “con optimismo”.

Para Carlos Mirón “el futuro nos puede deparar muchísimo, y será gracias a todas las personas que están involucradas en la compañía”.

Vicente Rico, como director de operaciones, consideró que “como compañía podemos tener un buen futuro, porque estamos haciendo todo lo que debemos hacer. Nos tenemos que concentrar mucho en lo que sabemos hacer, que es quitar problemas y dar soluciones, que es lo que siempre hemos hecho en nuestros 145 años de historia”.

Enrique Jorge Rico finalizó subrayando que “el futuro hay que ir haciéndolo día a día, con los pies en la tierra y sin traicionar lo que somos”. Para Rico, “con el equipo que tenemos podemos llegar donde queramos”.



Enrique Jorge Rico



Vicente Rico



Jorge Segura



Guillermo Latorre



Guillermo Ferrer



Leo Ortega



Carlos Mirón



Vicente J. Calabuig
Delegado
Territorial Levante
de PREVIS
SEGUROS

PREVIS
SEGUROS

“CON PREVIS SOMOS MÁS FUERTES”

“Seguiremos apostando en rigurosa exclusiva por el Canal Mediadores”



PREBAL ahora es PREVIS SEGUROS, formando grupo empresarial junto con PREVIS PREVENCIÓN.

Habéis cambiado de Prebal a Previs ¿Cuál es el motivo?

Efectivamente. Es una gran noticia. Se trata de una decisión estratégica que aumenta nuestro valor y nuestras fortalezas. En 2014 compramos PREVIS PREVENCIÓN, una empresa que actualmente cuenta con 200 trabajadores en plantilla y es la número 1 en el mercado de prevención de riesgos laborales en las Baleares y que está situada entre las tres primeras en Canarias. Ahora nos presentamos como grupo: PREVIS SEGUROS y PREVIS PREVENCIÓN. Ha cambiado la denominación comercial, aunque jurídicamente seguimos siendo Previsión Balear.

¿Variará algo de Prebal a Previs Seguros?

Previs Seguros seguirá siendo una MPS (Mutualidad de Previsión Social) y seguiremos enfocados en la prevención social complementaria. Seguimos creciendo, aumentando nuestros fondos propios y nuestra solvencia es mucho mayor que la media del sector asegurador. Buscamos la excelencia y tenemos el mejor equipo humano y profesional

que conozco, gente comprometida y en formación continua, compañeros que disfrutaban con su trabajo, lo cual nos da un plus diferencial muy positivo. El trato humano y el buen servicio es primordial, forma parte de nuestro ADN de empresa.

El mercado cada vez más demanda profesionalidad y eficacia, pero también proximidad y flexibilidad en un sector a veces demasiado rígido y despersonalizado. Ese era nuestro reto en Prebal que ahora pretendemos relanzar con Previs Seguros, ahora con mayores medios.

¿Y cómo ves el futuro de las MPS como aseguradoras especializadas?

Los ajustes de las prestaciones públicas de la Seguridad Social que se prevén a futuro nos empujan a ser cada día más determinantes. Un ejemplo es el ramo de Vida, donde los autónomos y profesionales asimilados pueden reducir sus primas en la declaración de IRPF. Recientemente –y a petición de nuestros colaboradores– lanzamos un producto exclusivo para cubrir exclusivamente las incapacidades profesionales sin necesidad de contratar ninguna otra cobertura.

Pero se os conoce también por Convenios.

El Seguro de Convenio es y será siendo prioritario para nosotros, junto con los seguros de Accidentes y la gama de seguros de IT. Ahí tenemos la experiencia y la vocación de liderazgo, no solamente en primas sino también en el resto de aspectos técnicos y de ges-

ción. Fíjate, a principio de la pandemia tuvimos que trabajar duro para sacar la garantía Covid-19 que nos solicitaban muchos colaboradores. Lo nuestro es dar protección a las personas.

¿Alguna novedad para 2022?

Seguiremos apostando en exclusiva por el canal mediadores, lo cual también nos distingue de la competencia. Nos llaman nuevas corredurías recomendados por nuestros colaboradores, lo cual nos resulta enormemente satisfactorio. Además hemos lanzado la nueva web de Previs Seguros, invirtiendo en tecnología e información para ser aún más proactivos en servicio y transparencia. Y estamos trabajando en lo que consideramos será una gran novedad que ya desvelaremos en su momento.

Por otra parte, sabemos que las novedades más importantes que nos ayudan a avanzar suelen surgir del contacto directo con nuestros colaboradores, por tanto seguiremos escuchando y trabajando juntos.

¿Te veremos en el sector de Prevención de Riesgos Laborales?

¡No! De momento seguiremos en el sector asegurador, que es el mío, el que disfruto desde hace años y el que espero disfrutar muchos más. La Prevención mejor la dejamos en manos de mis compañeros especialistas de Previs Prevención.

Vicente, muchas gracias por tus palabras y os deseamos muchos más éxitos.

¡Gracias a vosotros! Visitar el Colegio y saludar viejos amigos siempre es un placer.



**Que no le falte nada
a tu vehículo**

Seguros de vehículos



Tu tranquilidad, en ruta o carretera, con el respaldo de las mejores coberturas que tan solo un gran seguro puede ofrecerte. Queremos que los imprevistos no sean una preocupación para ti gracias a la mejor asistencia y las máximas prestaciones.

www.plusultra.es



Lorena Fibla Solà

Agente exclusiva de Generali (Vinaròs)

“LA PRINCIPAL VENTAJA DE LA MEDIACIÓN ES PODER AYUDAR, ASESORAR Y DAR UN TRATO PERSONAL A LOS CLIENTES”

¿Cuál fue su primer contacto con el sector asegurador?

Fue hace unos 15 años en la oficina de Vinaròs de mi padre, en la que hice las prácticas.

De esta forma ¿su opción laboral estaba claro que iba a ser el seguro?

Sí, desde pequeña que veo a mi padre en el sector. Hay momentos difíciles y otros de gran gratitud. Él me enseñó y sigue estando a mi lado, día a día superando los obstáculos, celebrando los logros y creciendo juntos. Realmente me emociono de pensar en ello.

¿La mediación de seguros es la única actividad de su oficina?

No. Además del sector asegurador también ejercemos de oficina administrativa, gestoría y fiscal.

¿Se consigue atraer negocio a la agencia a partir del resto de actividades?

Sí, realmente una cosa lleva a la otra. Hay gente que viene para hacer un cambio de nombre y nos pide el seguro o la inversa.

¿Cómo se trabaja con una entidad como Generali?

Es una compañía que evoluciona de acuerdo a las necesidades del mercado. Apuestan por los agentes por lo que nos da un valor y una tranquilidad. Información clara y un sistema fácil. También, cabe destacar la importancia de la sucursal de Castellón, tanto de su director como de los administrativos que trabajan en ella. El trato es inmejorable y siempre están a mi lado.

¿Cómo ha evolucionado el porcentaje de productos comercializados en los últimos años? ¿Ha habido algún ramo que haya tenido una evolución reseñable?

El mercado está en alza, y por ese motivo siempre tenemos que ir evolucionando. El ramo que más ha cambiado en nuestra oficina, sin duda, ha sido el del hogar.

¿Qué ventajas tiene, bajo su punto de vista, ejercer la actividad de mediación como agente?

La principal ventaja considero que es poder ayudar, asesorar y dar un trato personal a los clientes ya que siempre lo agradecen.

¿Cómo han hecho frente a eventos tan extraordinarios como las inundaciones que se produjeron en la comarca el pasado verano?

Creo que es el peor momento que he vivido. Aquel día estaba en la oficina de Les Cases d'Alcanar y ver como entraba el agua en la oficina, no saber cómo reaccionar, intentar poner todos los muebles posibles apilados en la puerta para que no se abriera y pese a todos los esfuerzos poco a poco el agua iba subiendo por el tobillo. Es un recuerdo que todavía no he conseguido olvidar. Fueron momentos muy difíciles y imágenes que no se si las podremos borrar. Por suerte no hablamos de muertes, realmente un milagro. Ver una vecina bajar dentro del coche arrastrada por la corriente del agua y no poder hacer nada es una imagen que durará por tiempo en mi cabeza. Sacar el barro de la ofi-

cina mientras ayudaba a la gente que habían perdido su casas... trabajando sin parar 14 horas diarias.

Nunca había visto tanta gente en nuestra oficina: todos desconsolados y repitiéndome: “Lorena, lo he perdido todo”. El mundo me caía encima. Pero estamos para lo bueno y lo malo así que conseguimos aperturar más de 300 siniestros por el consorcio, además de enviar toda la documentación solicitada y hacer el seguimiento hasta llegar a la resolución del mismo. **¿Es en esas circunstancias donde se nota el valor añadido de un mediador?**

Muchos clientes después de la resolución venían agradecidos y nos decían, “no sé qué habríamos hecho sin tu ayuda”. También nos hemos dado cuenta que posteriormente han venido bastantes clientes nuevos que vieron la labor realizada a nuestros clientes.

¿Qué motivos le llevaron a formar parte del Colegio de Castellón?

Hace alrededor de tres años que me colegié, sobre todo por la posibilidad de tener el apoyo y la garantía de los grandes profesionales que están integrados en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón.

¿Qué es lo que más valora de ser colegiado? ¿Para un agente es importante formar parte de este colectivo?

En mi opinión el asesoramiento y la seguridad que el Colegio de Castellón es importantísimo, tanto para los corredores como para los agentes.

Javier Gil

Gil y Olmedo (Valencia)

“PARA MÍ ES UN ORGULLO HABER CONTINUADO CON LA LABOR QUE EMPEZÓ MI PADRE”

Se inició en el sector asegurador de la mano de su padre. ¿Era muy diferente el trabajo entonces?

Completamente distinto. Ya no solo por la revolución tecnológica, Internet, etc. que ha sido más que importante. Para mí lo fundamental es el cambio tan radical en cuanto a la relación personal. Relación mediador-cliente, relación mediador-compañía, relación mediador-peritos, etc. Ahora es todo vía informática. ¡Mándame un email! ¡Pídelo por la Intranet! Se ha perdido gran parte de la relación personal.

¿Qué supone que la correduría ya vaya por su segunda generación en cuanto al trato con los clientes?

Para mí es un orgullo haber continuado con la labor que empezó mi padre. Siempre me gustó su profesión. Le admiraba. Pero estoy convencido que si en vez de haber sido en aquella época hubiera sido en esta yo jamás hubiera sido mediador de seguros. No me gusta nada la forma actual con la que se trabaja.

¿Siempre ha ejercido como corredor?

Sí. Siempre. No he hecho otra cosa en mi vida. Y además presumo de ello y lo tengo como una característica muy favorable y que me ha ayudado mucho. Ante mis amigos, ante mis clientes, a mí siempre se me ha relacionado e identificado con “seguros”. Yo no hago seguros y vendo pisos, alarmas, teléfonos o cualquier otra cosa. Yo trabajo en “seguros”. ¿Quieres un seguro? Habla con Javier.

¿Es más fácil iniciarse en un sector como el de la mediación de la mano de su familia?

Tiene dos ventajas. Una es lo que te comentaba antes. Tanto a mi padre

como a mi se nos ha relacionado siempre dentro del mundo de los seguros. Y la otra ventaja es que en la familia se entiende mejor lo que es nuestra profesión y se acepta. Llegar tarde a casa, comidas que se quedan en la mesa, viajes, llamadas a deshora...

¿Qué perfil de cliente atiende en su correduría?

Nosotros no cerramos la puerta a ningún cliente pero sí que es cierto que nuestro negocio está más enfocado a particulares y pequeñas empresas, a los que damos o intentamos dar un servicio excelente.

¿Cómo logró seguir atendiendo a familias y empresas durante los peores momentos de la crisis sanitaria?

La verdad es que si siempre me he quejado de la falta de relación personal entre cliente y mediador, y en estos dos años de pandemia ha resultado más difícil todavía. Echo mucho de menos visitar a clientes, empresas. El trato del día a día. Pero gracias a Internet, a ese Internet que a mí me gusta tan poco, hemos podido dar servicio a todos los clientes.

¿Desde cuándo está colegiado? ¿Qué motivos le llevaron a dar este paso?

Pues debo llevar como treinta y tantos años colegiado. Fue lo primero que me obligó mi padre. Sacarme el título y colegiarme inmediatamente. De hecho nada más colegiarme ya me incorporé a la junta de gobierno del Colegio en tiempos de Paco López.

¿Cuáles son los servicios colegiales que considera más necesarios?

Para mí lo fundamental es la formación. No hay ninguna institución, entidad pública o privada que se dedique a la formación, así es que el



Colegio debe tener, desde mi punto de vista, un alto compromiso.

En su caso, además, integró la junta de gobierno del Colegio. ¿Qué motivos le llevaron a ello?

Como te decía desde que me colegié he pertenecido a las distintas juntas de gobierno del Colegio. Pertencí a todas las comisiones de trabajo. Fui el impulsor de la revista continuando el trabajo de José Miguel Castañeda, fui el primer codirector de la I Feria del Dinero, lo que hoy es Forinvest, En fin ... hice muchas cosas y además con mucho orgullo.

¿Qué tareas tenía encomendadas?

Estuve en la comisión de Intrusismo. Si, si había una comisión. Nos gastamos un pastón en llevar a Bancaja al juzgado. Algo que nunca se atrevió a hacer el Consejo General. Creamos la Fundación Emilio Attard, la primera Fundación de alguien que todavía estaba vivo y llevaba su nombre; los premios Casco y Cascote, o el 7º Congreso Nacional en Valencia. Trabajé y ayudé mucho a cada uno de los presidentes que había. Yo siempre decía que era como la sal. Estaba metido en todos los tinglados que organizaba el Colegio.

¿Qué balance realiza de aquella etapa de servicio al mediador de la provincia de Valencia?

Siempre lo diré. Cualquier mediador que haya pertenecido a cualquier junta del Colegio tiene mi admiración. Se trabaja por los demás, por nuestra profesión. Se podrá tener más o menos acierto o éxito pero mi respeto por todo aquel que desde el cargo que sea invierte su tiempo en mejorar nuestra bendita y a veces maltratada profesión.

FIATC SEGUROS ELABORA UNA GUÍA DE EMBARCACIONES DE RECREO

FICHA:

Título: Guía de embarcaciones de recreo

Autores: VVAA

Edita: FIATC Seguros

Año: 2021

Pág: 82

Precio: Gratuito. Descarga en la web de FIATC Seguros:

https://www.fiatc.es/documentos/link/web?IdcService=-GET_FILE&dLinkId=LD4D-1FCD15DF874E3C6555A-06F10157AF85202DB

Fiatc ha elaborado una Guía de embarcaciones de recreo que tiene como objetivo ayudar al mediador a entender a su cliente de embarcaciones y prestarle así un mejor servicio. Además, los no iniciados en el ámbito de las embarcaciones de recreo podrán formarse e informarse de forma visual y amena. Mientras que los más expertos encontrarán en ella una herramienta de consulta y consolidación de sus conocimientos. El objetivo hacia el mediador es claro: ayudarle a entender a su cliente de embarcaciones y prestarle así un mejor servicio.

La guía incluye conceptos aseguradores náuticos, un desarrollo de las distintas partes de un barco de forma gráfica y muchos otros aspectos como las principales señalizaciones acústicas y visuales, banderas y títulos

los existentes. Además de su versión en papel, la guía tiene su extensión en digital, con una simulación 3D interactiva de las distintas partes de un barco y vídeos de consejos de seguridad para navegantes, accesibles a través de códigos QR. De este modo, la publicación también puede resultar de gran interés para cualquier persona aficionada al mar y la náutica.

La Guía de embarcaciones de recreo fue presentada en el marco del Salón Náutico de Barcelona, con la presencia de Joan Castells, presidente de Fiatc; Javier Barberá, presidente del Consejo General de Colegios de Mediadores y presidente del Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Lleida; Santiago Gómez, director comercial de la aseguradora; y el navegante Albert Gironés



DIRECTORIO

Los nuevos tiempos piden cambios

Por ello en **Prebal**
modernizamos nuestra imagen
conservando nuestra esencia.

ahora

PREVIS
SEGUROS



Fotografía: Toni Miranda

Feliz Navidad y próspero Año Nuevo

Bon Nadal i felicit Any Nou

Tel. 800 888 888
unionalcoyana.com

 **unión
alcoyana**
seguros

Ser y estar