



## PUNTO DE VISTA

**Florentino Pastor**  
*Los Mediadores seguimos  
al pie del cañón*

## EL ANÁLISIS DEL EXPERTO

**Rafael Climent**  
*La Mediación, una gran  
familia*

## AL DETALLE

**El Consejo  
revolucionará su  
comunicación**

# Congreso de Mediadores 2022

Factor humano y tecnología se dan  
la mano para sortear la incertidumbre





## Disfruta de tu hogar

### Hogar



Disfruta de la tranquilidad y la seguridad, siéntete siempre protegido. Un seguro a medida, con servicios exclusivos, servicio técnico de reparaciones propio, defensa jurídica, orientación médica, asistencia informática *on-line*... para todo y para todos, incluidos los animales de compañía. Para tu seguridad y la de los tuyos, todo.

[www.catalanaoccidente.com](http://www.catalanaoccidente.com)





## FLORENTINO PASTOR

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

# Una nueva etapa

El Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana ha iniciado una revolución comunicativa. Conocedores de que la realidad evoluciona a marchas forzadas, hemos decidido apostar fuertemente por las nuevas tecnologías, tan comunes en nuestra vida profesional y personal que no podían estar ajenas a la manera en que queremos comunicarnos con nuestros colegiados.

De ahí que desde hace unas semanas todos ellos ya puedan disfrutar de nuestra nueva plataforma de información, con la que pretendemos estar más cerca e interrelacionarnos con ellos al instante. Todo eso con la intención de que se convierta en un foro real de intercambio de experiencias, esencial para el desarrollo de nuestra profesión, desde el que, además, poder mantenerse al día consultando de manera digital e interactiva la revista Mediadores de Seguros, que inicia una nueva etapa fruto de nuestras ansias de profesionalización continua.

Y mientras la plataforma nos permitirá mantenernos unidos digitalmente, recientemente hemos podido celebrar, por fin, tras dos años de parón obligado por la pandemia, el Congreso de Mediadores de Seguros, del que Valencia

ha ejercido como una excepcional anfitriona. Ha sido un auténtico lujo que los mediadores hayamos podido volvernos a reencontrar, saludarnos y, en definitiva, relacionarnos cara a cara sin (paradójicamente) las herramientas tecnológicas, que tanto nos han ayudado en estos tiempos para trabajar y sentirnos conectados a los demás, pero que aún carecen de una cualidad esencial para nuestro oficio: la cercanía.

Una cercanía que hemos podido disfrutar esos días en los que excepcionales ponentes nos han recordado que nuestro trabajo es, hoy con mayor motivo, más necesario que nunca. Y todo ello en un entorno en el que, como no nos han dejado de recordar, la incertidumbre es imperante. Pero, ¿cuándo no lo ha sido? ¿Y cuándo los mediadores no hemos sido capaces de adaptarnos y trabajar para sortear todas esas barreras? Sabemos de los riesgos que existen, pero también somos los mejor preparados para afrontarlos, acostumbrados, como estamos, a informar y asesorar sobre ellos. Y con la tecnología de nuestro lado, que como se recordó en el encuentro, debe ser nuestra compañera de viaje, no nuestra competidora. Pero, como también se apuntó, con la ética como principal guía para generar valor en la sociedad.

**PUBLICACIÓN BIMESTRAL**  
JULIO - AGOSTO 2022  
**Nº 111**



CONSEJO DE COLEGIOS  
DE MEDIADORES DE SEGUROS  
DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

#### **EDITA**

**Consejo de Colegios Profesionales  
de Mediadores de Seguros  
de la Comunidad Valenciana**

C/Micer Mascó, 27 46010 Valencia

Tel. 96 360 07 69

[colegio@valenciaseguros.com](mailto:colegio@valenciaseguros.com)

#### **CONSEJO DE REDACCIÓN**

*Presidente*

Florentino Pastor

#### **COORDINADOR**

Rafael Perales Bellver

#### **PUBLICIDAD**

CASTER BALTIC

Toni Gutiérrez

Tel. 634 85 98 31

#### **DISEÑO Y MAQUETACIÓN**

Mayte Muñoz

[maytemunoz563@gmail.com](mailto:maytemunoz563@gmail.com)

#### **DEPÓSITO LEGAL**

V-3728-2003

***DIFUSIÓN GRATUITA***

# sumario



## 6. en profundidad

### **Congreso de Mediadores 2022**

Valencia acoge el principal encuentro de la mediación, en el que el factor humano y la tecnología se dan la mano para sortear la incertidumbre.

## 14. Análisis del experto

**Rafael Climent.** Conseller de Economía Sostenible de la Generalitat Valenciana.



## 16. Punto de vista

**Florentino Pastor.** Presidente del Consejo de Colegios de la Comunidad Valenciana.



## 30. Al detalle

El Consejo revoluciona su comunicación, apostando por la interactividad y la cercanía.



## 36. Actualidad Sectorial

La mediación se reencontra en Forinvest tras el parón por la pandemia.



## 3. Editorial

Una nueva etapa.

## 20. Formación "En Curso"

Gestión del estrés. Kit Digital. Cómo hablar en público.

## 24. Formación "Lo próximo"

Pérdida de beneficio. Dirección de negocio.

## 26. Asesoría Jurídica

Los PPES, una oportunidad para los mediadores.

## 28. La visión del Mediador

**Víctor Maicas.** Corredor de Castellón.

## 34. Actualidad Colegial

Las noticias de los colegios.

## 41. Qué leer

Análisis de riesgos / Supercomunicadores.

## 42. Agenda

Próxima actividad de los colegios.



en profundidad

CONGRESO  
DE MEDIADORES  
2022

VALENCIA, 19-20 MAYO

Mediadores  
Consejo General

# Congreso de MEDIADORES 2022

Factor humano y tecnología se dan la mano para sortear la incertidumbre

Con casi dos años de retraso, Valencia pudo acoger finalmente la celebración del [Congreso de Mediadores](#), un evento en el que los profesionales pudieron reencontrarse tras el parón impuesto por la pandemia. Bajo el lema “Gestionando la incertidumbre”, se abordaron aspectos de gran relevancia para el sector, como la cada vez más importante necesidad de digitalizarse, la adaptación de las organizaciones a los cambios y la oportunidad de hacer llegar soluciones de retribución flexible a las empresas.

Javier Barberá, presidente del Consejo General de Mediadores de Seguros, fue el encargado de abrir el evento. Aunque quiso poner en valor las grandes ventajas que aporta la tecnología, destacó el papel irremplazable del mediador: "Hay que cultivar la socialización, ante la que la tecnología se hace pequeña".

Como anfitrión del evento Jorge Benítez, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia, señaló lo significativo que es para la ciudad acoger este encuentro: "Dos días en los que Valencia se convierte en núcleo del sector asegurador", afirmó, a la vez que resaltó que la confluencia de muchas incertidumbres supone "un momento clave" en la profesión.

### LA IMPORTANCIA DE LA DIGITALIZACIÓN

La primera de las ponencias versó sobre las nuevas oportunidades de negocio. Martim Vaz, socio de McKinsey, dibujó un panorama alentador tras la pandemia, en el que la distribución de seguros está generando retornos por encima de su coste de capital. Y aunque los canales físicos siguen cubriendo la mayoría de las primas, están en auge los ROPO o híbridos, de modo que tras informarse online, el cliente acude a la agencia o correduría para firmar su contrato de seguro: "El fenómeno de la omnicanalidad es una realidad", aseguró.

Susana Mendia, subdirectora general de Allianz, precisó que, aunque en Vida la bancaseguros acapara el ramo, en No Vida los mediadores siguen liderando la distribución: "Los clientes



La digitalización debe actuar como compañero de viaje de los mediadores



requieren asesoramiento, que es mucho más que la colocación del producto masa". Eso sí, "con la digitalización como compañero de viaje", ya que permitirá reducir tareas administrativas para ganar tiempo en el acompañamiento del cliente.

Esta profesionalización de los intermediarios implica, según Vaz, actuar a lo largo de la cadena de valor, mediante generación de leads que permitan aprovechar las oportunidades que trae la digitalización; asesoramiento y ventas, que faciliten la integración omnicanal con recorrido; y el servicio postventa, aplicando la inteligencia artificial.

Continuó el encuentro Elena García de Alcazar, directora de la consultora Fjord, para abordar el tema de la longevidad. Recalcó que actualmente el 19% de la población tiene más de 65 años en nuestro país, pero se prevé que este porcentaje se incremente hasta el 25% en 2033. Esto, unido a que





## Programa Core

El Consejo General aprovechó el Congreso de Mediadores para dar a conocer sus próximas iniciativas de colaboración con las compañías de seguros, recogidas bajo el nombre genérico de **Programa Core**. El mismo contempla cuatro proyectos:

● **Gestión de siniestros de Autos.** Mediante una aplicación que conecta a todos los actores de la cadena de valor del mercado reparador del automóvil con diferentes plataformas. “La idea es tener toda la trazabilidad mediante la digitalización para crear un estándar para el sector”, precisó **Álvaro Iglesias**, director general del Consejo de Mediadores, durante la presentación.

● **Plan de sucesión.** Con el objetivo de ayudar a tomar la mejor decisión para los intereses del mediador en ese momento,

el Consejo ha desarrollado un programa que contempla el establecimiento de un modelo de actuación, desarrollo de metodología y proceso de asesoramiento.

● **Mediador sostenible.** Este proyecto busca introducir criterios de sostenibilidad en la gestión de agentes y corredores, independientemente de su tamaño. Se tratan aspectos como mejorar la educación financiera desde Cecas; ayudar en proyectos de diversidad e igualdad; o garantizar la vida y bienestar de los clientes

● **Índice de digitalización.** Se trata de un sistema de recopilación de información que permitirá periódicamente conocer el avance del

proceso de digitalización de la profesión. Permitirá detectar obstáculos y carencias dirigida a adoptar medidas que ayuden a su solución, “permitiendo a cada mediador evaluar, seguir y monitorizar su proceso de transformación digital”.



tienen un poder adquisitivo un 12% por encima de la media (en parte porque las pensiones siguen siendo mayores que el salario medio) provoca que el sistema no sea sostenible.

Además, precisó, que este envejecimiento se está produciendo en una sociedad que está cambiando de paradigma, con mayor número de mujeres en el mercado laboral, dejando de lado el cuidado de los mayores, con el estado del bienestar y el modelo de familia tradicional en declive... De ahí que reclame “un modelo inclusivo y sostenible con los mayores”, que no se centre solo en aspectos como la dependencia o el envejecimiento. “Hay un escaso entendimiento de este segmento, que el mediador puede alcanzarlo con su labor de asesoramiento”, señaló.

## ÉTICA EMPRESARIAL

En la ponencia “Menos digitalización y más ética”, **Javier Fernández Aguado**, director de cátedra en **IE Business School**, abogó por ser objetivos con la realidad que estamos viviendo, ya que, aunque sean estos unos tiempos complejos, en el pasado también se produjeron épocas convulsas: “Incertidumbre ha habido siempre, pero esta se está produciendo de manera más rápida”, precisó.

En parte, por la imperante tecnología en nuestras vidas. Sin embargo, a su entender, hay que primar la ética, que es “la ciencia de la felicidad”. En esta línea, recordó que una empresa tiene dos metas que deben complementarse: ganar dinero y procurar las condiciones de vida honorable para



## Tu éxito es nuestro éxito

- ✓ Transparencia
- ✓ Compromiso
- ✓ Proximidad
- ✓ Confianza

comercial@mutualevante.com | [www.mutualevante.com](http://www.mutualevante.com)



Las claves de un proyecto longevo son crear solidez financiera, consolidar el equipo y establecer sistemas operativos



Casimiro Rey, Salvador Tarazona y José Núñez

todos sus stakeholders. “Es todo un reto crear la armonía entre ambos objetivos”, adujo.

Más adelante en el Congreso, Pedro Baños, coronel experto en riesgos geopolíticos, corroboraría que “pocas veces ha habido más incertidumbre que en estos momentos por la aceleración de acontecimientos debido a la tecnología”, poniendo de relieve que hasta ahora no habían afectado los acontecimientos de una manera tan universal. Por eso, a nivel empresarial, comentó que siempre hay que tener en cuenta las claves geopolíticas, porque cada vez afecta más lo que ocurre en otros lugares.

### RIESGOS COMPLEJOS DE ASEGURAR

Posteriormente tuvo lugar una mesa redonda sobre “Cómo asegurar actividades cuando nadie

quiere hacerlo”. **Salvador Tarazona**, presidente de la correduría **ST** y moderador del debate, quiso dejar clara la “frustración” que sienten los mediadores ante el constante “no” de las aseguradoras a la hora de cubrir ciertos riesgos, “lo que pone en riesgo muchos negocios”.

Un hecho que **Casimiro Rey**, director de Negocio Internacional de **Grupo Galilea**, justifica porque las compañías se ven impactadas por los siniestros y lo terminan repercutiendo en las primas, los condicionados...

“Ahora el escenario es de mercado duro y el asegurador ha cortado el grifo ante la petición de los clientes de bajada de primas”, corroboró **José Núñez**, CEO de **Lloyd’s Iberia**. En cualquier caso, consideró que el riesgo complejo requiere espe-

cialización y es fundamental el papel de los mediadores.

En ese sentido, Rey opinó que hay que apoyarse entre profesionales y preparar muy bien y con tiempo al cliente sobre lo que puede venir en el futuro, porque “somos asesores en riesgos y seguros, no vendedores”. Además, valoró que todo lo que sea pasar coberturas al Consorcio de Seguros porque el sector no lo quiera cubrir “es un fracaso del sector privado y una merma de la capacidad de colocar riesgos”.

### NOVEDADES REGULATORIAS

El Congreso también sirvió para tratar las novedades regulatorias para la mediación. **Sergio Álvarez**, director general de Seguros, comenzó su exposición poniendo en valor el papel del mediador durante la pandemia: “Es una figura irremplazable para conseguir un mercado asegurador fiable”, sostuvo.

Los revisores están regulando para que la sostenibilidad no sea una cuestión meramente formal y realmente se integre en las compañías del sector. También se están desarrollando unas guías técnicas en materia de conducta de mercado, para abordar cuestiones como los seguros vinculados a financiaciones o los productos con desplazamiento del riesgo de tipo de interés a los asegurados.

Respecto a los planes de pensiones de empleo, **Álvarez** reconoció que en la actualidad tienen una reducida dimensión, por lo que el objetivo es hacerlos más amplios y que cuenten con más partícipes. Por ello, el reciente proyecto de ley crea





Sergio Álvarez



Jorge Ribes, Sonia Calzada, Mariano Rigau y Beatriz Colomer



Chema Alonso

planes de pensiones simplificados, para atraer a autónomos y empleados del sector público e impulsarlos entre las empresas. Además de fondos de pensiones de empleo de promoción pública, facilitando su tramitación y siendo gestionados por entidades financieras.

### ADAPTACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES

Para abordar cómo cambian las organizaciones ante la incertidumbre tuvo lugar una mesa redonda protagonizada por **Sonia Calzada**, directora de Negocio Segmento Persona en Zurich; **Jorge Ribes**, director de Procesos Comerciales en Grupo Catalana Occidente; y **Mariano Rigau**, CEO de Arag.

Rigau reconoció que con la irrupción de la pandemia la mayor preocupación fue cómo mantener los puestos de trabajo, ya que para Arag el factor humano es esencial. Con la caída del turismo “la cartera de Viajes desapareció”, por lo que hubo que recolocar al personal en otras líneas de negocio.

También Calzada puso el foco en los profesionales, ya que, si bien el liderazgo se demuestra en todos los momentos (incluidos los complicados como la pandemia), para ella fue fundamental apoyarse en su equipo.

Para Ribes el principal reto fue conectar y dar servicio de forma rápida a los clientes, para lo que hubo que apostar fuertemente por herramientas de conectividad para que sus empleados pudieran trabajar desde casa: “La pandemia nos ha hecho más flexibles tecnológicamente”, reconoce.

Efectivamente, la directora de Negocio Segmento Persona en Zurich, destacó que los modelos de negocio están cambiando para ser más sostenibles, pero a la vez nos estamos enfrentando a muchos cambios por la tecnología. Con todo, apreció que los mediadores “son muy reales, trasladan cosas tangibles, y eso es oro puro”.

En este entorno tan cambiante, el director de Procesos Comerciales en Grupo Catalana Occidente, mencionó tres retos para las entidades: la captación y retención del talento; poner al cliente en el centro; e innovación.

“Uno no puede estar en el mercado si no se adapta al cliente y a la tecnología”, reforzó el CEO de Arag. En el caso de las empresas de mediación, tiene claro que, con independencia de su tamaño, hay que gestionarlas como una estructura empresarial, aprovechando los canales que trae la digitalización y evolucionando hacia la especialización.

Coincidió Calzada en que la gran oportunidad que tienen los mediadores es estar cerca de los clientes, algo que no considera difícil, ya que son unos profesionales que, a pesar de las dificultades, se han reinventado constantemente.

Y, como destacó Ribes, que todos los actores del sector sean productivos y centren sus esfuerzos en afianzar las mutuas relaciones. Para lo cual, mencionó como imprescindible la simplificación de procesos y la interconectividad.

### TSUNAMI TECNOLÓGICO

No obstante, “el tsunami de tecnologías que se ha metido en nuestras vidas es cada día mayor”, comentó el CDO de Telefónica, **Chema Alonso**, quien realizó una ponencia sobre el impacto de la inteligencia artificial actualmente. En concreto, expuso que la IA es una de las áreas que más ha crecido, permitiendo replicar cada vez más y mejor las destrezas humanas, de modo que, en pocos años, tendremos que prepararnos para un mundo en el que nos sea difícil distinguir entre seres reales y tecnológicos.

Una nueva incertidumbre que se une a las ya vividas hasta ahora y que, como señaló la psicólogo-

ga **Laura Rojas-Marcos** en su intervención, en el caso de la pandemia generó un estado de ansiedad grupal, por lo que resulta fundamental identificar los cambios. Y aportó una serie de claves para afrontarla: autoconocimiento, regulación emocional, organización y gestión de tiempo y recursos y aprender a tomar decisiones, entre otras.

Pero no todo es tecnología. Como expuso **José María Serra**, presidente de Grupo Catalana Occidente, “los valores son los que hacen avanzar a las empresas”. A su entender, las claves de un proyecto longevo son crear solidez financiera, consolidar el equipo y establecer sistemas operativos. “Es importante aplicar decisiones de negocio a largo plazo y huir un poco de las modas, que condicionan los proyectos con recorrido”, sentenció.

### SOLUCIONES DE RETRIBUCIÓN FLEXIBLE

**Xavier Varea**, director del Observatorio de los Sistema Europeos de Previsión Social Complementaria, se encargó de moderar la mesa redonda en torno a las soluciones para la retribución flexible de las empresas, “una gran desconocida entre las pymes”.

Y, sin embargo, para **José Miguel Espinar**, director Oficina Corredores de **Mapfre**, tendría que tener “un papel protagonista”: “Nuestro reto es que se universalice la distribución de estas soluciones entre toda la mediación, que tiene que liderar su comercialización”, inquirió.

No obstante, como mencionó **Jorge García**, Chief Sales & Distribution Officer de **Generali**, “son



Las soluciones de retribución flexible permiten asesorar a un coste pequeño, con contratos de larga duración y generando sinergias



productos que permiten al mediador poner en valor su asesoramiento”, favoreciendo la fidelización del cliente y con herramientas tecnológicas que facilitan su fomento.

“Es nuestro terreno de juego y no hay que dejar que otros actores se apropien de él”, incidió **Florent de la Fuente**, director comercial Empresas Pymes y Autónomos de **AXA**, quien se lamentó de que no existe demanda activa por parte de las pymes, por lo que los mediadores deben generarla.

Y ello porque, como citó García, son productos muy flexibles, que permiten ir contratando lo que se necesita en cada momento, adaptándose a las necesidades del cliente, para el que supone un

plus también con respecto a su personal, al servir como herramienta de retención del talento.

Para De la Fuente la apuesta por estas soluciones aporta grandes ventajas para el mediador, porque: la necesidad existe y se puede asesorar a un coste pequeño para la empresa; la duración media de estos contratos es muy larga; y permiten financiar mejor la estructura de la correduría. Además de, como añade Espinar, generar sinergias muy claras, pudiendo ofrecer otros productos.

Finalmente, el economista jefe en **Tressis**, **Daniel Lacalle**, analizó la situación económica actual en nuestro país. Se congratuló por que durante la crisis devenida por la pandemia, las familias españolas han ahorrado mucho y “la fortaleza del entorno actual viene de ese ahorro”, lo que unido a que las empresas tienen un capital circulante muy bueno, otorga unas perspectivas positivas.

Tras esta última ponencia, **Javier Barberá** fue el encargado de clausurar el Congreso de Mediadores 2022, aludiendo a la importancia de las personas y el factor humano en un contexto actual con gran competencia, aunque instó a la capacidad del negocio de los mediadores para adoptar las tecnologías necesarias para progresar. “Tenemos suficientes motivos para ver el futuro con esperanza. Estamos en un buen momento y debemos ser capaces de gestionar la incertidumbre, con voluntad, y trabajando juntos en defensa de la mediación”, concluyó.





# SEGURO DE EMBARCACIONES

*Expertos en seguros náuticos y todas las garantías para adaptar el seguro a la embarcación de tu cliente y su programa de navegación.*

Descarga nuestra [guía de embarcaciones](#).



**FIATC**  
S E G U R O S

# La MEDIACIÓN, una gran familia



## Rafael Climent

Conseller de Economía Sostenible,  
Sector Productivos,  
Comercio y Trabajo de la  
Generalitat Valenciana

**“La industria de seguros juega un papel importante en la creación y protección de riqueza, lo que cobra especial relevancia en periodos de crisis como los actuales”.**

Esta afirmación, que encabeza el Estudio Estadístico sobre el Estado de la Mediación de Seguros en la Comunitat Valenciana, elaborado por la Universidad Miguel Hernández el año 2021, a solicitud del Consejo de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Co-

munidad Valenciana, y que ha sido cofinanciado por la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo, pone en evidencia el papel clave del sector asegurador en nuestra sociedad.

No obstante, esta industria da empleo directo a más de 1.000 personas, las cuales tienen, incluso desde antes de la reforma laboral, un 95% de contratos indefinidos. Un personal muy profesionalizado, toda vez que la formación en el sector de la mediación es un objetivo prioritario. Por eso, desde la Conselleria se han autorizado o reconocido más de 15 cursos en los últimos dos años.

### PAPEL DE LA MEDIACIÓN

La Dirección General de Economía Sostenible supervisa en estos momentos a 568 mediadores de seguros: 68 agentes vinculados, 499 corredores y 1 operador de banca-seguros. Una gran familia de pequeñas microempresas valencianas que median más de 500 millones de euros en primas. A estos se unen los 205 corredores, 6 agentes vinculados y 8.172 agentes exclusivos que son supervisados por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones del Ministerio de Sectores Económicos y Transformación Digital.

Además, en la Comunitat Valenciana las tres provincias tienen colegios profesionales de mediadores de seguros y el Consejo Autonómico los aglutina a todos. Una colegiación que es significativa entre agentes vinculados y corredores,





superando el 70%, pero, como viene siendo tradicional, es muy baja en agentes exclusivos, de apenas un 6%.

Junto a los Colegios, dos asociaciones, la Asociación de Corredores de Seguros de la Comunitat Valenciana y la Asociación Profesional de Corredores de Seguros, aglutinan a 70 y 18 corredores, respectivamente, muchos de los cuales también están colegiados.

Existe, asimismo, una gran colaboración entre los colegios y asociaciones y la Conselleria, desde el inicio de las actividades de supervisión en 1998. Esta colaboración, siempre intensa, dio lugar a la creación en 2020 del Observatorio de la Mediación que ya ha llevado a cabo varios proyectos en los que ha participado la Conselleria de Economía Sostenible.

#### **APOYO AL SECTOR**

Creemos haber comprendido las necesidades del sector, con el reconocimiento de la la-



Hemos comprendido las necesidades del sector, reconociendo la labor de mediación, supervisando las prácticas fraudulentas y acompañando a los profesionales



bor de mediación y la valoración de su papel en la contratación y en el momento del siniestro, la supervisión de las prácticas fraudulentas u opacas, la clara respuesta a sus dudas, el mantenimiento de una política supervisora firme, pero de guante blanco, y, en estos años de dificultades económicas, el acompañamiento cercano a los profesionales de la mediación. Todo ello, poniendo especial hincapié en el papel de la tecnología, muy importante en el mundo de los seguros, por lo que todas las comunicaciones y notificaciones entre el sector y la Dirección General de Economía Sostenible, se realizan, ya desde hace años, a través de trámites telemáticos.

## el análisis del experto

A pesar de que las competencias de la Conselleria no nos permiten impedir que algunas actividades de otros operadores financieros dificulten enormemente la libertad de elección de los consumidores, estamos deseando una mayor fluidez en las relaciones entre la Generalitat y la Administración General del Estado, y seguimos trabajando en ello, para evitar estas injerencias no deseables.

En resumen, sabemos de la importancia del sector y nos damos cuenta de nuestra responsabilidad como supervisores de su actividad. Creemos que estamos en el buen camino, como se evidenció con el convenio de colaboración suscrito con el Consejo Autonómico de Colegios Profesionales en 2020, que este año se ha prorrogado, para el desarrollo de actividades de interés para el sector y la Conselleria. En este sentido, quiero destacar el papel de difusión de la sostenibilidad en el sector del seguro y la mediación, clave para la transformación de modelo económico valenciano, además de dar satisfacción a la legislación europea en materia de sostenibilidad.

Por todo ello, desde la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo nos alegramos enormemente de que por fin se haya podido celebrar el Congreso Anual de Mediadores de Seguros, y que haya sido Valencia la sede de un encuentro tan señalado para el sector.



## Florentino Pastor

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

# LOS MEDIADORES SEGUIMOS AL PIE DEL CAÑÓN

La pandemia ha traído consigo nuevas formas de relacionarnos, comunicarnos y trabajar, gracias al apoyo de la tecnología. Sin embargo, los profesionales de la mediación ya estaban deseosos de juntarse y colaborar presencialmente. Algo que se ha conseguido con la celebración del Congreso de Mediadores 2022.





Los mediadores vivimos de ser cambiantes, de adaptarnos rápidamente a las nuevas realidades. Somos profesionales y nos crecemos ante las adversidades



Desde el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, anfitrión del evento, su recientemente nombrado presidente, **Florentino Pastor**, se congratula de esta nueva oportunidad de acercar posturas y crear sinergias cara a cara. No obstante, “el trato humano, la cercanía, está en nuestro ADN”, recuerda.

**Tras dos años de parón por la pandemia, el Congreso de Mediadores se ha vuelto a celebrar y en Valencia. ¿Cuáles son sus impresiones al respecto?**

Compartir experiencias, departir, hablar y descubrir las últimas novedades del sector. No hemos estado parados estos dos años, los mediadores profesionales no conocemos la palabra estar quietos; somos profesionales y estamos en continuo movimiento. Este congreso ha llegado en el mejor momento.

**¿Cómo se han preparado los colegios de la Comunidad Valenciana para acoger el Congreso?**

Poniéndonos a disposición del Consejo General, ofreciendo toda nuestra experiencia y dando lo mejor de nosotros mismos. La verdad es que no sabemos hacer las cosas de otra manera. Sumando, aportando, con mucha ilusión y muchas ganas. Hay pocos secretos. Hemos demostrado en todo este tiempo que cuando sumamos,

cuando somos capaces de ofrecer lo mejor de nosotros mismos, somos imparables. No nos ha detenido esta pandemia y, si somos capaces de seguir haciendo las cosas bien, nada podrá impedir que cada día seamos más fuertes.

**¿Qué objetivos ha perseguido este encuentro de la mediación?**

Nuestros objetivos son siempre ser cada día más profesionales, crecer con nuestros clientes, ofrecer más y mejores servicios y hacerlo con calidad. Nos reunimos profesionales, compañeros y amigos, crecemos con nuestras experiencias, descubrimos nuevas y recuperamos la alegría de las miradas y los gestos. Nuestros congresos son siempre para crecer, para mejorar, para exigirnos un poco más. Los mediadores profesionales nunca nos hemos ido; seguimos y seguiremos al pie del cañón.

**“Gestionando la incertidumbre” ha sido el eslogan del Congreso. Tras la pandemia, una guerra en territorio europeo. ¿Cómo afronta todo este panorama de volatilidad constante el mediador de seguros?**

Perdona que conteste con una pregunta, pero ¿cuándo no ha sido nuestro sector cambiante o, incluso, volátil? En España nos hacen trabajar con una gran inseguridad jurídica. Cada año cambian normativas, otras llegan de Europa; son nuevas sogas fiscales. Los mediadores profesio-

nales vivimos de ser cambiantes, de adaptarnos rápidamente a las nuevas realidades. Afrontamos por tanto esta nueva incertidumbre con fuerza y confianza. Somos profesionales y nos crecemos ante las adversidades.



Nos reunimos profesionales, crecemos con nuestras experiencias y recuperamos la alegría de las miradas. Nuestros congresos son siempre para mejorar y exigirnos un poco más



**Uno de los temas tratados en el Congreso ha sido la importancia de la innovación en el sector mediador. ¿Se puede hacer un buen trabajo mediador sin apostar por las nuevas tecnologías?**

Se puede hacer un buen trabajo sin las nuevas tecnologías, claro que sí, y ser un gran mediador. Sin embargo, las tecnologías suponen un valor añadido a nuestro trabajo y nos pueden y deben hacer crecer. El buen mediador es buen mediador; si además se apoya en las nuevas tecnologías, puede crecer, puede aumentar considerablemente su cartera de clientes y ser mejor. Pero no olvidemos que la tecnología debe estar al servicio del mediador y no al revés. Nosotros no somos máquinas, somos personas. Los clien-

tes buscan eficacia, sí, pero buscan personas que les den un buen servicio y les den soluciones a sus problemas. Los mediadores no somos un producto.

**En este sentido, el Consejo Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana ha emprendido una nueva etapa en su comunicación, apostando plenamente por la digitalización. ¿A qué se debe esta evolución?**

Las autopistas de la información son hoy digitales y, tras unos años con un gran modelo de comunicación que nos funcionó muy bien, llegó el momento de cambiar, de evolucionar. Ha sido una consecuencia lógica de los tiempos que vivimos. Creo, además, que se ha formado



### La cercanía, el ADN de la mediación

A pesar de los importantes estragos que ha generado la pandemia, Florentino Pastor cree que dejará cosas positivas. En-

tre ellas, las nuevas formas de relacionarnos: “Si actuamos con inteligencia, seremos capaces de adaptarlas y convertirlas en nuevos elementos que nos ayuden a crecer”, puesto que a su entender no suponen una merma para la actividad profesional de la mediación, sino que, “al contrario, si lo hace-

mos bien, sumarán”. Eso sí, tiene muy claro que, aun cuando aparezcan nuevos modos de conectarse y mantener encuentros, “siempre necesitaremos mirarnos a los ojos, sonreír, escrutar, saludarnos”. Y más en el caso de los mediadores: “El trato humano y la cercanía están en nuestro ADN”.



“

La tecnología debe adaptarse a nuestro trabajo, debe ayudarnos, ser un valor añadido.

Los mediadores necesitamos una digitalización a medida

”

un gran equipo y que para el conjunto del sector va a ser muy positivo. Si queremos estar a la vanguardia, tenemos que tener una comunicación de vanguardia. Ni más ni menos.

### ¿Qué se espera ofrecer a los mediadores con la nueva plataforma de comunicación y la nueva revista?

Buenos contenidos, de calidad y un buen servicio con fácil acceso que nos permita tener feedbacks de nuestros mediadores. Buscamos ofrecer lo que buscan los profesionales: descubrir novedades en su sector, descubrir nuevas experiencias de compañeros, información de calidad con un fácil manejo. Tecnología sencilla, pero rápida y efectiva. ¿El secreto? Un buen equipo y buena tecnología: dos factores con los que contamos en esta nueva experiencia.

### ¿Cómo encajan estas nuevas formas de comunicarse, más digitalizadas, con el trato cercano y directo esencial en el trabajo del mediador?

Cada uno debe hacerlas encajar, no hay una fórmula mágica. Lo único que le puedo decir es que la tecnología debe adaptarse a nuestro trabajo, debe ayudarnos, ser un valor añadido. Nos puede ayudar y lo hace ya en muchos de nuestros procesos en el trabajo. Una máquina nunca será un mediador profesional; si nos convertimos en máquinas estamos perdidos. Por eso insisto en que la tecnología debe estar a nuestro servicio y no al revés. Cada mediador debe incorporar la tecnología según sus necesidades: mis necesidades no tienen por que ser las tuyas. Los mediadores necesitamos una digitalización a medida.

### En este sentido, ¿cómo ha cambiado la experiencia del cliente y la manera del mediador por mejorarla en los últimos años?

La tecnología ha ayudado a nuestros clientes, nos ha facilitado mucho el trabajo y mejorado los procesos. Pero no olvidemos que al final los clientes quieren hablar con una persona, una persona con la que tienen confianza. Nosotros no vendemos seguros, gestionamos seguros, hacemos que se adapten a las necesidades de nuestros clientes. El mayor problema de estos años con la digitalización es que estamos permitiendo que cale el mensaje de que las máquinas pueden hacer nuestro trabajo y eso no es cierto. ¿Queremos mejorar? Comencemos a ponernos en valor y a invertir en nosotros mismos, en los verdaderos mediadores profesionales.



## Regulación emocional

# Gestionar el ESTRÉS

Los [mediadores de Castellón](#) han podido disfrutar del curso “Aprendiendo a gestionar nuestro estrés”, organizado por [Reale Seguros](#) e impartido por el psicólogo, coach y formador Josep Gendra i Hom.



Gendra enseñó a los colegiados a gestionar los “momentos punta” que pueden generar estrés en la actividad diaria o, como él mismo subrayó, “estados mentales de sobreestimulación emocional”. También ofreció herramientas para tener una debida regulación emocional, con el fin de gestionar el estrés y distinguirlo de otros estados emocionales que pueden ser patológicos, como la angustia persistente, los ataques de ansiedad que no podemos controlar o el miedo que nos puede acabar paralizando en cualquier momento de nuestra vida laboral.

Entre otros aspectos, se enseñó a los colegiados a identificar su situación, ya que no es lo mismo tener estrés (que es la reacción fisiológica del organismo que genera cansancio físico y mental de una persona) que distrés (estado de angustia permanente o duradero) o eustrés (el llamado estrés positivo, que ayuda a enfrentarse a los problemas). Se trató, asimismo, el temido síndrome del burnout o del trabajador quemado, haciendo una clara diferenciación entre el estrés en el trabajo,

que tiene que ver directamente con el trabajador y su forma de administrar su tiempo, su sentido de la responsabilidad y su autoimagen; y el burnout, que tiene que ver con la empresa, por el trato injusto en el trabajo, la carga de tareas inmanejable, la falta de claridad de roles, la falta de comunicación y apoyo del jefe o la presión de tiempo irrazonable.

El formador también quiso explicar a los asistentes cómo funciona el sistema de la generación de estrés, desde el estímulo estresante, y la activación del cortisol hasta la excitación del sistema nervioso simpático, que provoca sequedad en la boca, el aumento de la frecuencia cardíaca o la liberación de la adrenalina, entre otros aspectos. Todo un proceso neurológico que provoca la pérdida de capacidad de aprendizaje, sensación de miedo, nerviosismo, percepción negativa de la realidad y de uno mismo, hipersensibilidad y sensación de falta de control.

En este taller, Gendra, desde su experiencia en terapia racional-emotiva conductual, también

ofreció algunas claves para, entre otras cosas, gestionar el tiempo y el estrés para “el bien-estar y el bienestar”. Para ello propuso que hay que entender la situación, aceptar las emociones propias, conectar con los valores, pensar en alternativas válidas, imaginar la solución, comprender la temporalidad, pedir ayuda y respirar bien. Todo ello con el fin de sentir esperanza, optimismo, confianza o equilibrio.

“Son tus pensamientos los que te generan distrés, no los acontecimientos”, matizó, a la vez que hizo hincapié en que la clave no está tanto en saber administrar el tiempo y las tareas, como en saber valorarse uno mismo más como persona y profesional.

**Son tus pensamientos los que te generan distrés, no los acontecimientos**



## KIT DIGITAL

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante** ha ofrecido, junto con **Zurich Seguros** y **Fractalia**, una presentación del Kit Digital, los fondos europeos de ayuda a la digitalización, que se ha podido seguir en formato híbrido, desde el salón de actos de la sede colegial u online a través de Microsoft Teams.

Florentino Pastor, presidente del Colegio de Alicante, fue el encargado, junto a Gloria Toledo, vocal del Canal Corredores, de dar la bienvenida a este curso, cuyo objetivo principal ha sido conocer las ayudas que proporciona el Kit Digital, sus principales ventajas y qué soluciones aporta para las pymes.

Tras la introducción desarrollada por Iván Carballal, responsable de Conectividad y Herramientas para Canales en Zurich, dos de los responsables de Fractalia, Francisco López, director de Preventa Técnica, y Javier Casado, responsable de Cuentas, desarrollaron la exposición de la jornada.

Durante su presentación, López y Casado explicaron el funcionamiento del bono digital que dispone de una cuantía económica para que la pyme o autónomo la dedique a la contratación de soluciones digitales variadas, como la presencia en internet, la factura electrónica, la gestión de procesos o la ciberseguridad. Unas soluciones que vienen implementadas por los agentes digitalizadores, tecnológicas que ayudan en los trámites de implementación y que disponen de un catálogo de productos y soluciones para desarrollar en las empresas.

El programa Kit Digital, como se recordó, tiene como finalidad digitalizar a las pymes y a los autónomos y ayudarles a implantar soluciones digitales que aumenten y mejoren su productividad. Para ello ya se ha destinado una partida de ayudas para empresas de entre 10 y 49 trabajadores y en este mes de julio se lanzarán las dirigidas a compañías de entre 3 y 9 empleados. Se prevé que entre septiembre y octubre salgan las destinadas a entre 0 y 2 trabajadores.





# Cómo hablar en público

Aprender a mostrar nuestro mejor “yo” a través del lenguaje y la expresión corporal ha sido el reto principal de la formación celebrada en el [Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia](#).



La periodista y profesora de oratoria **Maribel Villaplana** fue la encargada de ofrecer a los colegiados de Valencia un curso sobre técnicas de comunicación, bajo el título “Porque comunicar es mucho más que hablar”, de 8 horas lectivas presenciales y otras 2 de actividades en casa.

Como expresó la propia Villaplana, el objetivo de esta jornada fue conocer y practicar las técnicas de comunicación de éxito, “que empiezan por gestionar el miedo escénico y el lenguaje no verbal, que nos ayudan a estructurar un mensaje

que deja huella”. Asimismo, se recorrió a los corredores y agentes presentes que las pautas que se dieron servían para “reforzar la imagen personal y empresarial, para proyectar una imagen de mayor profesionalidad que puede aumentar la cartera de clientes”.

Para ello, se abordaron distintos aspectos básicos de la comunicación como herramienta esencial para conectar con el cliente, desarrollando las habilidades personales tan importantes en la profesión de mediador como son la escucha y la empatía. En este sentido desta-

có la importancia de “ser proactivos”, sin esperar a que los clientes descubran a los profesionales, sino que ellos les cuenten quiénes son y qué son capaces de hacer. “Tenemos que dejar de ser invisibles y proyectar una imagen de éxito y capacitación”, defendió. Se trata, en definitiva, de generar impacto para que lleguen oportunidades y se consiga atraer al cliente: “Nos pueden oír. Nos pueden escuchar. Pero, ¿nos recordarán? Genera impacto, deja huella”, propuso.

La experta en oratoria puso sobre la mesa una serie de técni-

cas para conseguir seducir con el discurso, luchando contra las inseguridades (“el gran enemigo”) y empleando el lenguaje paraverbal y corporal para afianzar dicha seducción. El timbre, el volumen de la voz, los gestos o los silencios forman parte de toda esa manera de mostrarse ante el cliente y conseguir su afinidad.

En esta misma línea, Villaplana dio a conocer una serie de ejercicios prácticos que sirven para modular el tono de voz y ganar en fluidez verbal, así como para medir y graduar el tiempo de habla.



En ASISA sabemos que debemos ir mucho más allá de cuidar de tu salud. Por eso, te ofrecemos seguros dentales, de vida, accidentes, decesos, viajes y mascotas. Para que así tengas siempre la tranquilidad de tener protegido todo lo que más te importa.

**Salud | Dental | Vida  
Accidentes | Decesos  
Viajes | Mascotas**

**ASISA Valencia**  
C/ Poeta Querol, 11

**asisa** 

900 10 10 21 | [asisa.es](http://asisa.es)





## PÉRDIDA DE BENEFICIOS

El corredor de seguros, licenciado en Ciencias Económicas y profesor del departamento de Dirección de Empresas de la [Universidad de Valencia](#) **Ángel Somalo** va a impartir un curso monográfico sobre pérdida de beneficios, un tema muy demandado por los mediadores.

El objetivo del curso es hacer fácil y comprensible la finalidad y la operativa de la garantía de pérdida de beneficios y desmitificar que hay que tener “grandes” conocimientos de contabilidad para poderla entender. Se impartirá materia para saberla asegurar (determinar el capital, el periodo de indemnización, qué garantías pueden dar lugar a la indemnización de lucro cesante...) y comprender cómo se perita y determina el importe a indemnizar. “Peritar pérdida de beneficios puede ser complicado; asegurarla y entenderla es fácil”, confirma Somalo.

El curso, de siete horas de duración, está dirigido a personas pertenecientes a los departamentos de Producción, Siniestros y Comercial que re-

quieran suscribir, tramitar siniestros o comercializar seguros que incluyan garantías con alguna de las distintas modalidades de lucro cesante.

### CONTENIDOS

El curso se dividirá en **tres bloques**:

**1º Introducción y conceptos básicos.** Se abordarán los artículos que contemplan esta materia en la Ley 50/1980, de contrato de seguro, los tipos de seguros de lucro cesante (porcentaje sobre indemnización de daños materiales, paralización y pérdida de beneficios), las causas que dan lugar a la cobertura de pérdida de beneficios y se profundizará en la cuenta de explotación y el balance de situación.

**2º Determinación del capital a asegurar.** Se tratarán aspectos como el beneficio bruto (capital asegurado, método de adición, cláusula de ajustabilidad, regularización de capitales...) y el periodo de indemnización (iniciación y finalización, capital a asegurar, periodo máximo...).

**3º Determinación del capital a indemnizar.** Se centrará en la indemnización por disminución del volumen de negocio (porcentaje de beneficio bruto, disminución del volumen de negocio, capital a indemnizar por disminución del volumen de negocio); el incremento en los gastos de explotación, tratando conceptos como la reducción del valor residual; el ahorro de los gastos fijos; y, la aplicación de la regla proporcional. La sesión, cuyo método didáctico será expositivo y participativo, concluirá con la impartición de unos ejemplos y casos prácticos.

- ▶ **Lugar:** Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia
- ▶ **Fecha:** 21 de septiembre de 2022
- ▶ **Más información:** [www.valenciaseguros.com](http://www.valenciaseguros.com)

## PROGRAMA DE FORMACIÓN AVANZADA EN GESTIÓN DE RIESGOS Y SEGUROS



El centro de Estudio de [Agers](#) y la [Universidad CEU-UCH de Valencia](#) han abierto su plazo de inscripciones para la 5ª edición del Programa de Formación Avanzada en Gestión de Riesgos y Seguros, que comenzará en octubre 2022 y finalizará en el mes de mayo de 2023.

El programa, impulsado por [Aprocose](#) en colaboración con el [Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia](#), está especialmente diseñado y dirigido a los profesionales cuya actividad principal está centrada en la transferencia del riesgo y que buscan ampliar sus conocimientos y habilidades en el ámbito de la gerencia de riesgos.

Los objetivos del curso son: aprender a identificar y evaluar daños y riesgos de forma consciente, para poder paliarlos atendiendo las necesidades de la empresa sea cual sea su dimensión; conocer la importancia de va-

lorar las consecuencias en la cuenta de resultados de una organización; y observar cómo ningún riesgo se mitiga o cubre antes de que se tome conciencia de su existencia.

### CONTENIDOS

Para facilitar la asistencia al postgrado desde cualquier lugar de dentro o fuera de España, se desarrollará en modalidad híbrida, con posibilidad de asistir presencialmente a determinadas clases presenciales, que también podrán ser seguidas de manera virtual. Así, la conexión online se compaginará con 8 sesiones in situ. El programa será impartido por un equipo docente de reconocido prestigio y amplia experiencia académica y profesional, dirigidos por un director del programa de riesgos y un director del programa de seguros.

Precisamente la formación se divide en estos **dos bloques** temáticos:

**1º Riesgos.** Se profundizará en la identificación y evaluación de los riesgos, el marco normativo de la gerencia de riesgos, el desarrollo de indicadores y de medidas de respuesta y seguimiento, el valor del informe de inspección como herramienta para la suscripción y la mejora del riesgo, el plan de continuidad de negocio y gestión de crisis y la definición e implantación de un sistema de gestión de riesgos.

**2º Seguros.** Se tratará el contrato de seguro, la responsabilidad civil, los daños materiales, la circulación de vehículos a motor, los nuevos riesgos y los seguros de personas, de riesgos financieros, de edificación, de transportes, de riesgos digitales y cibernéticos y medioambientales.

- ▶ **Lugar:** Universidad CEU-UCH
- ▶ **Fecha:** desde el 14 de octubre de 2022
- ▶ **Más información:** [www.agers.es](http://www.agers.es)



**Ignacio Beneyto**  
Abogado. Titular de  
**Beneyto Abogados**



**Elena Serna**  
Graduada en Derecho  
y colaboradora de  
**Beneyto Abogados**



# Los PPES, una oportunidad para los mediadores

Los sistemas de pensiones constituyen una pieza clave y necesaria para la sostenibilidad de un estado de bienestar como el que tenemos en nuestro país. El sistema de pensiones español está integrado por tres grandes pilares: pensiones públicas (implantado desde hace décadas), instrumentos de previsión empresarial e instrumentos de previsión individual.

Debido al alto índice de población envejecida que tenemos en España, la edad máxima de jubilación ha ido incrementándose en los últimos años y con ella se ha desarrollado el tercer pilar (los instrumentos de previsión individual). Sin embargo, son pocos los que pueden acceder a estos mecanismos que, por lo general, han quedado enmarcados

dentro del sistema bancario con altas comisiones y pensados para rentas muy elevadas.

Para ello, se ha optado por desarrollar el segundo pilar (los instrumentos de previsión empresarial), a través de la modificación del texto refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones, aprobado por el Real Decreto



## Se pretende facilitar el acceso a mecanismos de ahorro complementarios a trabajadores de rentas medias y bajas, pymes y autónomos



Legislativo 1/2002, de 29 de noviembre. Se pretende facilitar el acceso a estos mecanismos de ahorro complementarios a trabajadores de rentas medias y bajas, de pequeñas y medianas empresas, así como a trabajadores autónomos y jóvenes.

Con la reforma, se busca adoptar las siguientes medidas:

- Creación de un fondo de pensiones de empleo de promoción pública gestionado por el sector privado (FPEPPA).
- Desarrollo de planes de pensiones de empleo simplificados (PPES).
- Simplificación de los trámites en la adscripción y gestión de los planes a través de la digitalización.
- Diseño de mecanismos que favorezcan la movilidad de los trabajadores entre las empresas y sectores.
- Diseño de un nuevo incentivo fiscal.
- Limitación de los costes de gestión de los planes de empleo.

### NUEVO NICHOS DE MERCADO

Los PPES podrán integrarse dentro de los FPEPPA, igual que los planes de empleo ya existentes, y podrán ser promovidos por las empresas (mediante acuerdos colectivos), Administraciones Públicas, asociaciones de trabajadores, sindicatos, colegios profesionales, mutualidades de previsión social...

Estos planes deberán ser de la modalidad de aportación definida para la contingencia de jubilación y sus prestaciones se percibirán en forma de renta, salvo excepciones. Habrá también una Comisión de Control que ejercerá funciones de vigilancia y supervisión establecidas por la Ley sobre los mismos.

Por su parte, las empresas y entidades serán responsables del cumplimiento de las obligaciones de contribución por parte de sus trabajadores y, además, en los planes que

se estipulen obligaciones de prestaciones definidas, se deberán precisar los mecanismos necesarios para establecer la total delimitación de riesgos correspondientes a cada empresa o entidad, siendo cada una de estas responsables de las obligaciones asumidas frente a sus personas partícipes y frente a los beneficiarios.

Asimismo, las prestaciones definidas que se prevean para las contingencias de fallecimiento, incapacidad permanente y dependencia del partícipe, así como las garantizadas a los beneficiarios una vez acaecida cualquier contingencia y sus reversiones (a favor de beneficiarios), deberán articularse mediante contratos de seguro, puesto que el plan de pensiones en ningún caso asumirá los riesgos inherentes a dichas prestaciones, lo que abre a los mediadores de seguros un importante nicho de mercado.

### INCENTIVOS FISCALES

Por último, para incentivar la implantación de estos planes de pensiones así como la adhesión de los trabajadores y autónomos a los mismos, el texto prevé una serie de incentivos fiscales.

En primer lugar, en relación al IRPF, se estipula una reducción de hasta 8.500 euros adicionales a los 1.500 euros que hasta ahora pueden reducirse (siempre que el incremento de las aportaciones por encima de 1.500 euros provenga de contribuciones empresariales y de aportaciones del trabajador que cumplan determinadas condiciones), es decir, que la suma de las aportaciones realizadas a ambos planes podría llegar a suponer una deducción de 10.000 euros para el que participe en ellos.

En segundo lugar, respecto a los autónomos, el límite de reducción podrá incrementarse hasta los 4.250 euros al año, que supondría un total de 5.750 euros anuales (más del triple del año vigente).

Finalmente, para las empresas, se vuelve a introducir la exención de cotización a la Seguridad Social de las contribuciones realizadas por estas que existía hasta el año 2013, estableciendo un límite de 115 euros al mes por trabajador que supondrá un ahorro de casi 400 euros por cada empleado.

# La digitalización ofrece la oportunidad de crecer

Víctor Maicas

Director general de Correduría de Seguros **VÍCTOR MAICAS**

Invertir en formación de empleados y tecnología digitalizada. Esa es la clave ante la apremiante necesidad de especialización según Víctor Maicas, quien, tras más de 20 años como agente exclusivo, decidió fundar su propia correduría a finales de 2020, sabedor de que el futuro de la mediación pasa por adaptarse a ese nuevo cliente digital.

## ¿Cómo afronta un pequeño corredor ese reto de la digitalización?

Como un proceso de evolución continua que las corredurías debemos entender como una ventaja a la hora de prestar los servicios de manera mucho más rápida, eficaz y personalizada, que te ofrece la oportunidad de crecer y que tu negocio sea más flexible y

adaptado a las necesidades actuales de los clientes.

## En un entorno tan digitalizado, ¿cómo se puede volver a conectar personalmente con los clientes?

Teniendo en cuenta que durante la pandemia hemos tenido que adaptarnos sí o sí a las





“ El cliente se ha amoldado a esta nueva forma de trabajo; pocos necesitan ese contacto personal de tú a tú en una mesa ”



nuevas herramientas de distribución digital, invertir en ello y trasladar a nuestros clientes que es la mejor forma de ayudarles y orientarles para lograr el objetivo propuesto, que es contratar la póliza que más se adapte a sus necesidades por cobertura y precio.

**Precisamente, ¿qué cambios ha tenido que desarrollar su correduría en su forma de trabajar por la pandemia?**

Hemos tenido que adaptarnos a las nuevas herramientas y tecnologías digitalizadas, apren-

der a gestionar las app, plataformas y canales de distribución que las diferentes compañías de seguros ofrecen a la hora de comercializar sus productos y que, tras la pandemia, se han tenido que perfeccionar para seguir atendiendo y mantener la comunicación con sus clientes.

**Unos clientes que han cambiado en los últimos años. ¿Cómo aprecia esa evolución?**

Después de dos años de videollamadas, videorreuniones, envíos por WhatsApp, correos electrónicos... el cliente se ha amoldado a esta

**visión del mediador**

nueva forma de trabajo y es más exigente; pocos son los que necesitan ese contacto personal de tú a tú en una mesa.

**¿Qué demandan en la actualidad?**

El cliente demanda sobre todo rapidez y agilidad. Hay nichos de clientes potenciales donde el ratio de espera en la respuesta es muy reducido, así como una atención lo más personalizada posible.

**Otro tema candente es la competencia feroz de la bancaseguros. ¿Cómo puede afrontarla la mediación?**

Está generando un alto grado de competencia, es una batalla difícil por la obligatoriedad que imponen en la contratación de sus productos. Se debería ofrecer más garantías a los ciudadanos y que los bancos fijaran sus ofertas y explicaran que existe libertad para contratar o no un seguro con ellos y que se puede elegir, independientemente de con quién suscribir una póliza.

**En cuanto al futuro, ¿qué retos deben encarar los mediadores en los próximos años?**

La eficacia comercial, el margen de crecimiento sostenido, los valores y la digitalización. Utilizar las herramientas para que nuestra especialización, trato, asesoramiento, resolución y servicio personalizado sea lo que marque la diferencia con los clientes.

Nueva etapa comunicativa

# El Consejo revolucionaria su comuni- cación

La constante revolución tecnológica y los nuevos hábitos de vida han llevado al **Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana** a dar un giro importante a su forma de comunicarse, más directa, ágil e interactiva, pero manteniendo uno de los ejes primordiales de la mediación: la proximidad.

Este cambio comunicativo responde básicamente a la necesidad de conectar mejor con los agentes y los corredores, unos profesionales en continua transformación y búsqueda de la excelencia, lo que les ha hecho que en los últimos años hayan tenido que ir adecuando sus negocios a la actual sociedad interconectada y globalizada. Una actitud que desde el Consejo autonómico se ha querido reproducir en su manera de interactuar con los colegiados.

En cualquier caso, no se trata de un cambio puntual. Desde hace años se ha primado la actualidad y la transparencia en la comunicación, con el objetivo de que los profesionales de la Comunidad Valenciana puedan estar al día de todo lo relevante del negocio asegurador y de la actividad colegial. Pero la irrupción de la pandemia ha dado el empuje definitivo, ya que lo ha revolucionado todo y ha traído consigo un nuevo panorama que pocos podían prever.

El período de confinamiento acarrió una etapa en la que se hizo indispensable esa capacidad que los profesionales de la mediación conocen perfectamente: la resiliencia. No obstante, ante una situación de extrema gravedad tuvieron que seguir trabajando en primera línea, porque, no hay que olvidar que la mediación



fue uno de los negocios considerados esenciales y tuvo que seguir funcionando a pleno rendimiento. Pero las circunstancias para los mediadores habían cambiado.

## APOYO TECNOLÓGICO

La imposibilidad de atender a los clientes presencialmente hizo que el teletrabajo fuese fundamental para mantener la actividad, que, a diferencia de otros sectores, se mantuvo constante, por las crecientes necesidades y dudas de los asegurados ante una situación totalmente nueva para todos. Fue entonces cuando las tecnologías se mostraron totalmente imprescindibles para permitir que los mediadores siguieran conectados a sus clientes y compañías de seguros para asesorar y solucionar los percances que se seguían produciendo.

## El Consejo autonómico ha apostado por la inmediatez y la interacción para que los mediadores estén actualizados y conectados



Esta situación, con el confinamiento y el establecimiento de restricciones, se mantuvo durante muchos meses y propició que las formas de trabajar y comunicar cambiasen radicalmente. Las videollamadas, que anteriormente se usaban prácticamente para momentos puntuales, se volvieron cotidianas, tanto a nivel profesional como personal, y se mostraron como la manera más efectiva para estar cerca de las personas que se quería atender. La sincronización de calendarios entre distintos miembros de una oficina, compartir documentos por la nube o el empleo de herramientas de interconectividad han sido solo algunas de las acciones que, aunque ya conocidas, ahora han resultado imprescindibles en el trabajo diario. Hasta el punto de que, aunque la presencialidad ha vuelto, esos modos innovadores de trabajar se han mantenido.

En su compromiso con los mediadores, resultaba ineludible que el Consejo autonómico adaptase también su comunicación a estos nuevos hábitos adquiridos. Y es por eso que surge la idea de revolucionar la forma de comunicarse, apostando por la inmediatez y la interacción que permita a los profesionales mantenerse actualizados y conectados, con la convergencia de ideas como eje para crecer. Para ello, se han puesto en marcha unos nuevos soportes comunicativos a disposición de todos los mediadores colegiados para que puedan consultarlos estén donde estén.



### REVISTA DIGITAL INTERACTIVA

Se ha creado una nueva revista digital interactiva, disruptiva con respecto a lo que se hacía hasta ahora, tanto en su formato como en la forma de presentar los contenidos. Con ella se pone a disposición de los colegiados la información más técnica y actual, con las herramientas más innovadoras y de la mano de un equipo de comunicación experto y plenamente conocedor del mercado asegurador. Los mediadores podrán mantenerse al día de toda la actividad colegial y sectorial, profundizar en temas de interés para sus negocios y recabar la experiencia de las principales personalidades del ramo de forma dinámica, ágil e interactiva.

La apuesta por la digitalización de la revista viene de hace años, para que el profesional pueda consultarla mediante un dispositivo desde cualquier lugar en el que se encuentre. Pero se ha decidido ir un paso más allá incluyendo la funcionalidad de la interacción, de modo que las consultas y lecturas sean más precisas y rápidas, favoreciendo la experiencia de navegación de los lectores.

Esta revolución en el formato viene de la mano de una remodelación de los contenidos, para aportar informaciones de valor a los mediadores, no solo en su ámbito sectorial, sino también empresarial. Para ello, se va a contar con las opiniones de los mejores expertos, se indagará en los asuntos de actualidad que más interesan

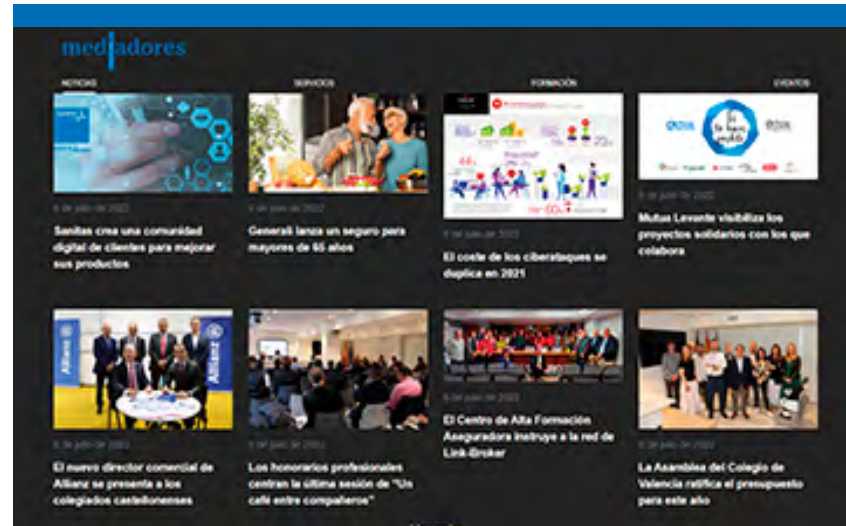
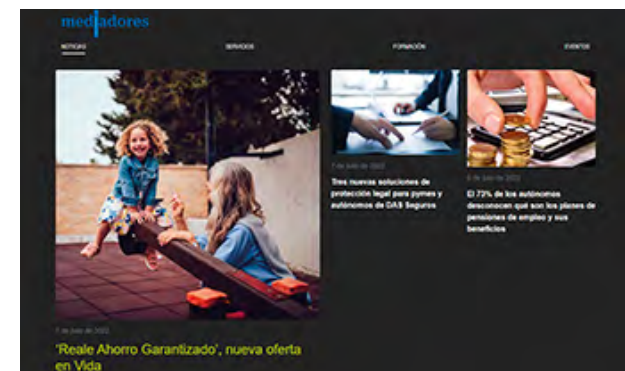


y se pondrá el acento en las últimas tendencias del mercado, sin perder nunca de vista el día a

día del negocio de los mediadores de la Comunidad Valenciana.



## La nueva plataforma pretende ser un foro abierto de intercambio de experiencias, consultas y propuestas de mejora



lizar su experiencia, destacando las citas de mayor utilidad para cada uno.

Se trata de una plataforma con un gran potencial para los mediadores, que mediante una navegación intuitiva y accesible desde cualquier dispositivo, ya sea fijo o móvil, podrán mantenerse informados de la manera más ágil y directa. Pero con el colegiado siempre en el centro de esa comunicación, ya que se trata de un portal que busca, en definitiva, la intercomunicación con los mediadores, de modo que se convierta en un foro abierto de intercambio de experiencias, consultas y propuestas de mejora. Accede a [www.medadoresdeseguroscv.com](http://www.medadoresdeseguroscv.com).

## Nueva plataforma

La apuesta por la innovación del Consejo tiene su eje en la nueva plataforma de comunicación, en la que los mediadores podrán consultar toda la información de interés, tanto de las

instituciones colegiales como del sector asegurador en general. Pero no es la única funcionalidad con la que contarán los colegiados. A través de ella podrán estar al día de todos los servicios que ofrezcan los colegios, las distintas jornadas de formación y los eventos más destacados, pudiendo persona



## UN SEGURO COMO TU CASA: A TU MEDIDA.

El seguro de hogar flexible que cuenta con tres gamas en las que tú eliges qué coberturas y qué packs de valor añadido contratar.

- Asistencia 24 horas - 365 días.
- Compromiso de calidad: Si nos retrasamos en los plazos establecidos, te devolvemos el dinero de la póliza.



DESCÚBRELO EN [REALE.ES](https://reale.es)

900 455 900 / [reale.es](https://reale.es)

REALE GROUP

 **REALE  
SEGUROS**

TOGETHER MORE





## EL CONSEJO GENERAL OTORGA LA MEDALLA DE HONOR A MARIANO HERNANZ

Mariano Hernanz, ex vicepresidente del [Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante](#), ha sido reconocido con la Medalla de Honor que otorga el [Consejo General de Mediadores de Seguros](#) por su trayectoria y dedicación profesional.

[Leer más](#) ▶▶

## LAS CUENTAS DEL COLEGIO DE ALICANTE OBTIENEN EL VISTO BUENO

La Asamblea General Ordinaria del [Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante](#) ha aprobado por unanimidad las cuentas de 2021 y los presupuestos para este 2022, que consolidan el trabajo que está realizando la actual junta de Gobierno y marcan el camino de la consolidación y crecimiento de la entidad alicantina, manteniendo el

pulso inversor en el [Centro de Alta formación Aseguradora](#) y en la [Fundación MediaSeguros](#).



[Leer más](#) ▶▶



## EL COLEGIO DE VALENCIA PONE EN FUNCIONAMIENTO UNA BOLSA DE TRABAJO

La Comisión Técnica y de Mercado del [Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia](#) ha puesto en marcha una bolsa de trabajo en la que las personas candidatas que estén en búsqueda activa de empleo en los diferentes perfiles requeridos por los despachos de mediación se podrán dar de alta.

Este nuevo servicio, según Manuel Hurtado y José Cebrián, responsables de la comisión, "es uno de los compromisos de legislatura de esta junta, y tiene el objetivo de que nuestros colegiados tengan acceso directo a candidaturas con perfiles diversos, pero con una alta competencia en sus diferentes ámbitos".

[Leer más](#) ▶▶

## APROBADO POR UNANIMIDAD EL PRESUPUESTO ANUAL DEL COLEGIO DE CASTELLÓN

El [Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón](#) ha aprobado de manera unánime las cuentas de 2021 y el presupuesto para el presente ejercicio en la asamblea general ordinaria celebrada recientemente en las instalaciones colegiales y que también se



pudo seguir de forma telemática a través de la plataforma multimedia del colegio.

[Leer más](#) ▶▶





## EL CENTRO DE ALTA FORMACIÓN ASEGURADORA INSTRUYE A LA RED DE LINK-BROKER

La correduría alicantina [Link-Broker](#) ha confiado en el [Centro de Alta Formación Aseguradora \(AFA\)](#) para formar a su personal en el nivel 2 y 3 y dar así un gran salto de calidad en la atención y formación de su personal. Los alumnos han realizado ya el examen de los cursos, tras unos meses muy intensos de preparación.

[Leer más](#) ▶▶

## JORGE SOTO RECIBE EL PREMIO PINIÉS

Jorge Soto, integrante del [Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón](#), ha recibido el Premio Piniés 2020 que reconoce la mejor tesina de las realizadas en el antiguo Curso Superior de Seguros. Debido a la pandemia no se pudo llevar a cabo el acto oficial de entrega, por lo que [Cecas](#)



escogió el marco del Congreso Nacional de Mediadores de Seguros para dar a Soto este reconocimiento.

[Leer más](#) ▶▶

## LA ASAMBLEA DEL COLEGIO DE VALENCIA RATIFICA EL PRESUPUESTO PARA ESTE AÑO

Las cuentas del ejercicio 2021 y el presupuesto para 2022 del [Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia](#) han sido aprobadas en la asamblea general ordinaria. Ambas votaciones fueron apoyadas por unanimidad de



las personas asistentes a la reunión, que se celebró en las instalaciones colegiales.

[Leer más](#) ▶▶

## LOS HONORARIOS PROFESIONALES CENTRAN LA ÚLTIMA SESIÓN DE "UN CAFÉ ENTRE COMPAÑEROS"

El [Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia](#) ha acogido una nueva edición de "Un café entre compañeros", un foro de debate y reflexión que retomó su original carácter presencial con un coloquio bajo el título "Honorarios profesionales: Sí/No, Modelos de implantación", que



ha contado con las aportaciones y experiencias de los numerosos profesionales asistentes, de las que el Colegio "toma buena nota", como destacaron José Ridaura y M<sup>a</sup> Carmen Bautista, integrantes de la Comisión de Corredores de la institución, encargados de moderar el acto.

[Leer más](#) ▶▶

# La mediación se reencuentra en FORINVEST

Forinvest ha celebrado este año su edición del reencuentro, tras el parón por la pandemia, y que ha servido para conmemorar su 15º aniversario. La masiva asistencia de profesionales ha respaldado la programación del Foro Internacional del Seguro, que ha contado con numerosas ponencias de análisis del sector y de la actividad desde múltiples puntos de vista.



Durante la primera jornada **Manuel Sansalvador**, del Departamento de Estudios Económicos y Financieros de la **Universidad Miguel Hernández**, dio a conocer el Estudio Estadístico de la Mediación de Seguros en la Comunidad Valenciana. **Florentino Pastor**, presidente del **Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana**, moderó el debate tras la presentación del informe, en el que participaron **Jorge Benítez**, presidente del **Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia**; **Antonio Fabregat**, presidente del **Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón**; y **Jesús Valero**, jefe de la Unidad de Mediación de Seguros de la Dirección General de Economía Sostenible.

Pastor también moderó el análisis sobre los abusos en seguros cometidos fundamentalmente por la banca, que protagonizaron la charla entre **Carlos Lluch**, corredor de seguros y director técnico de **Lluch y Juelich Correduría de Seguros**; **Rocío Perteguer**, directora del Servicio de Medio Ambiente y Consumidores y Usuarios del **Colegio de Regis-**

**tradores de España**; **Patricia Suarez**, presidenta de **Aсуfin** (Asociación de Usuarios Financieros); **Gonzalo Guzmán**, letrado asesor del Servicio de Reclamaciones del **Banco de España**; y **Arcadio García**, abogado especialista en Mercantil y socio fundador del bufete García Montoro.

Otra de las sesiones se centró en el futuro de la distribución, en un debate en el **Luis Carlos Tortajada**, director de Desarrollo de Negocio del Canal Corredores de **Mapfre**; **Rafael Calderón**, director Canal Corredores de **Reale**; **Sonia Calzada**, directora Negocio Segmento Personas de **Zurich**; **Pedro Navarro**, director Canal Corredores y Canal Brokers de **AXA**; y **Fernando Calvin**, director de Negocio Presencial de **Santalucía**, valoraron los desafíos y amenazas que la profesión ha de acometer desde el presente para ganar el futuro, sobre todo con la incertidumbre del entorno post pandémico actual.

El foro también sirvió para analizar las soluciones con que cuenta la mediación respecto a la gestión patrimonial. Este debate contó con las opiniones de **Enrique Palmer**, di-





Florentino Pastor, Jorge Benítez, Antonio Fábregat, Jesús Valero y Manuel Sansalvador

rector de Desarrollo de Negocio de Mapfre Gestión Patrimonial; **Andrea Vignaga**, director de Desarrollo de Negocio Vida y Pensiones de Santa Lucía; **José Luis Mañero**, corredor de seguros; y **Philippe Marugán**, distribuidor de seguros y ex miembro de la Junta del Colegio de Valencia.

La dicotomía entre el cliente online y offline y su capacidad de moverse por ambos estados centró la última ponencia del evento, en la que **Sergi Ramo**, CEO de **groWZ Consultants**, analizó cómo el mediador debe acometer esta situación.

Las jornadas sirvieron, asimismo, para llevar a cabo la entrega del **Premio a la Mediación 2022**, que este año ha reconocido la trayectoria de los colegiados castellanenses **Wifredo Valls** y **Gerardo Fortuño**, de la co-

reduría **Centeco**. También **Mónica Herrera**, ex presidenta del Colegio de Valencia y del Consejo autonómico, fue reconocida al recibir el Premio Aprocose a la Excelencia Profesional.

## Los abusos en seguro, el futuro de la distribución y el doble papel online y offline del cliente centran los debates del Foro Internacional del Seguro



### JORNADA DE AGENTES

El Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana celebró durante Forinvest una jornada dirigida a agentes de seguros, presentada por Ángel Gómez, vicepresidente de la institución. La ponencia estuvo dirigida por Pablo Surdo, socio director de Dextra Consultores, bajo el título de “Orientación empresarial del agente ante la omnicanalidad y la transformación digital de la distribución en seguros”.

El experto profundizó en los retos y oportunidades del colectivo de agentes en relación a la revolución tecnológica que está viviendo el sector y contó con la valoración de Reinerio Sarasúa, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Asturias, y Javier Seguí, miembro de la Comisión de Agentes del Colegio de Valencia.

En su intervención Gómez señaló que el agente de seguros “es una figura relevante en la distribución de seguros en España, y su formación y orientación empresarial serán fundamentales para afrontar su fu-

turo profesional”. También recordó que los agentes de seguros “no son ajenos a la transformación digital y para seguir haciéndolo necesitan de mayor formación, innovación y orientación empresarial para detectar las oportunidades de futuro”.

Sordo recordó en su ponencia cómo no podemos escapar de la realidad, que no es otra que “ya estamos metidos dentro de la transformación digital en cuanto a herramientas de trabajo”. Por otro lado, fue optimista y envió un mensaje al sector ya que nunca “ha habido tantas oportunidades en el sector asegurador como en la actualidad en el que la digitalización nos permite una mayor eficiencia para conseguir nuestros objetivos. Por último, invitó a los asistentes a perder el miedo ya que “estamos ante el reto de atraer a los nativos digitales y eso es parte de nuestra adaptación”.







## FIATC INTRODUCE MEJORAS EN SU SEGURO CIBER

Dos años después de su lanzamiento, **Fiatc** mejora su seguro de riesgos cibernéticos para seguir ofreciendo un servicio integral a empresas ante una realidad en cambio constante. Además, introduce mayor flexibilidad en los límites de capital a contratar y optimiza sus servicios de respuesta y asistencia frente a incidentes.

[Leer más](#) ▶▶



## INÉS ECHETO DIRIGIRÁ LA TERRITORIAL DE AXA EN LEVANTE Y BALEARES

**AXA España** ha designado como nueva directora de la Territorial Levante Baleares a Inés Echeto, hasta ahora responsable de Herramientas y Metodología Comercial de la aseguradora, en sustitución de Mar Romero, actualmente directora de Distribución y Ventas de la compañía.

[Leer más](#) ▶▶



## EL CONSEJO GENERAL DENUNCIA EL EXCESO DE INFORMACIÓN CONTRACTUAL

Javier Barberá, presidente del **Consejo General de Mediadores**, ha advertido sobre las consecuencias negativas que está teniendo en los usuarios el exceso de información contractual que se facilita a la hora de suscribir una póliza.

[Leer más](#) ▶▶



## MUTUA LEVANTE VISIBILIZA LOS PROYECTOS SOLIDARIOS CON LOS QUE COLABORA

El Real Casino Antiguo de Castellón acogió una jornada de proyectos solidarios respaldados por **Mutua Levante Seguros** y **Fundación Mutua Levante** bajo el lema "Tú lo haces posible", un evento que visibilizó la labor que desarrolla tanto la entidad como las asociaciones con las que colabora en la provincia de Castellón.

[Leer más](#) ▶▶



## MUTUA PROPIETARIOS ESTRENA IDENTIDAD CORPORATIVA

Grupo Mutua Propietarios ha presentado la nueva identidad corporativa de la entidad. Los pilares de su modelo de acción sobre los que se asentará su actividad serán la protección de la inversión inmobiliaria, la revaloración de la propiedad, el mantenimiento del inmueble y la promoción de una vivienda sin barreras.

[Leer más](#)

## AEGON CREA UNA PLATAFORMA ESPECÍFICA PARA SUS MEDIADORES

Aegon ha creado NEA (Nuevo Espacio Aegon), una plataforma sustentada en la tecnología cloud que tiene como principal objetivo que los mediadores tengan disponible toda la información relevante para su red comercial en un único espacio digital, al que puedan acceder desde cualquier dispositivo, en cualquier momento y cualquier lugar.

[Leer más](#)



## UNO DE CADA CUATRO ESPAÑOLES CUENTA CON UN SEGURO PRIVADO DE SALUD

Unespa ha publicado su Memoria Social del Seguro 2021, que se estructura en torno a los tres ejes de la sostenibilidad: ambiental, social y gobernanza (ASG). Un informe que pone en evidencia que casi un 25% de los españoles tiene contratado un seguro privado de Salud.

[Leer más](#)



## REALE CREA UN SEGURO DE HOGAR MÁS FLEXIBLE

Reale Seguros ha ampliado y mejorado su catálogo de productos de Multirriesgos y acaba de lanzar Reale Hogar, que protege el patrimonio familiar de los riesgos a los que este se halla expuesto, ofreciendo una cobertura completa a las viviendas.

[Leer más](#)

## MUTUA PROPIETARIOS REFUERZA SU DEPARTAMENTO DE NEGOCIO MEDIADO

El Grupo Mutua Propietarios acaba de presentar una nueva estructura organizativa que incluye nombramientos en tres subdirecciones generales de reciente creación: Negocio Mediado, Operaciones y Estrategia, Clientes y Canales Alternativos.

[Leer más](#)





## LIBERTY SEGUROS PRESENTA SU NUEVO PROGRAMA DE FORMACIÓN Y LIDERAZGO PARA MEDIADORAS

Con el objetivo de impulsar el liderazgo femenino en el sector asegurador y dar mayor visibilidad a las directivas de la industria, [Liberty Seguros](#) ha presentado la primera edición de su programa Liberty for Women, un espacio de formación e intercambio de ideas en el que, a través de diferentes sesiones de formación, encuentros y foros de comunicación, la aseguradora busca crear un espacio de conexión y desarrollo para sus participantes.

[Leer más](#)



## SEGUROS CATALANA OCCIDENTE AMPLÍA SUS SOLUCIONES CIBER

[Seguros Catalana Occidente](#) ha añadido a su oferta Ciberriesgo Particulares, un seguro que tiene como objetivo ofrecer protección frente a los riesgos cibernéticos, brinda al cliente una amplia gama de servicios preventivos y da apoyo en la gestión y resolución de cualquier tipo de incidencia. El lanzamiento de este producto refuerza el compromiso de la aseguradora con la seguridad de los clientes en el entorno digital.

[Leer más](#)

## DAS LANZA UN SEGURO DE PROTECCIÓN LEGAL PARA EL SECTOR AGRARIO

[DAS Seguros](#) ha lanzado Protección Agropecuaria, un seguro exclusivo para profesionales de los sectores agrícola, ganadero y pesquero, que ofrece coberturas focalizadas en la reclamación de los derechos del empresario agrícola en conflictos con clientes, proveedores y terceros.

[Leer más](#)



## AUTOS Y RC COPAN LAS RECLAMACIONES FRAUDULENTAS AL SEGURO

Los ramos de Automóviles y de Responsabilidad Civil son los más propensos a presenciar intentos de fraude al seguro. Así se desprende de las estimaciones sobre impacto del fraude en el seguro dadas a conocer por [ICEA](#) en la jornada "Lucha contra el fraude en seguros: falsedad documental y falso positivo".

[Leer más](#)





## Análisis de riesgos

### Cómo predecir adecuadamente la ocurrencia de posibles amenazas

Este libro nos cuenta porqué los riesgos son connaturales a las sociedades modernas, concretándose en amenazas relacionadas con los sistemas financieros, los sistemas políticos, las tecnologías de la información, el terrorismo, la seguridad alimentaria, las epidemias o los desastres naturales asociados al cambio climático, entre otras muchas, y nos informa de cómo todos estos riesgos demandan marcos metodológicos rigurosos para su análisis y gestión.

Los autores realizan este recorrido por el análisis de riesgos apoyándose en ejemplos y casos que han ido analizando estos años en áreas como la ciberseguridad, la seguridad aérea, la epidemiología, la seguridad nacional, el sector de los seguros o los vehículos autónomos. El objetivo será reducir la probabilidad de que se produzcan las amenazas consideradas y, llegado el caso, tratar de minimizar su impacto.

**DAVID RÍOS y  
ROI NAVEIRO**

**Editorial:**  
CSIC y Catarata  
**Nº de páginas:** 128  
**Precio:** 12€



## Supercomunicadores

### Habla claro, defiende tus ideas y sé siempre tú

Entrenarnos adecuadamente para aprender a hablar claro y defender mejor nuestras ideas sin dejar de ser nosotros. Ese es el objetivo de este libro, hablemos con quien hablemos, en el trabajo, en casa o con desconocidos, en persona, tras una pantalla o en redes. En un futuro ya presente en el que todo lo que sea susceptible de automatización será automatizado, la capacidad de las personas para aportar valor con sus ideas resultará, más que nunca, imprescindible. Para nuestra supervivencia profesional, para nuestra diferenciación personal y para poder crear vínculos de confianza.

Un libro práctico, útil, retador y transformador que, a través de historias, demostraciones y ejercicios, nos ayuda a entender, practicar y aplicar en nuestro día a día lo que de verdad nos convertirá en supercomunicadores.

**AURORA  
MICHAVILA**

**Editorial:**  
Ediciones Destino  
**Nº de páginas:** 336  
**Precio:** 18,50€

## Curso Superior del Nivel 1

Los colegios autonómicos pondrán en marcha una nueva edición de su formación en materias financieras y de seguros privados, imprescindible para ejercer como corredor de seguros.

- ▶ **Lugar:**  
Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de Valencia, Castellón y Alicante
- ▶ **Fecha:**  
desde octubre de 2022
- ▶ **Más información:**  
[www.mediadoresdeseguroscv.com](http://www.mediadoresdeseguroscv.com)



## Curso de Previsión Social

Dentro de su oferta formativa para septiembre, que incluye una jornada de Salud y una formación en previsión social empresarial por parte de Mapfre, el **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón** acogerá también un curso de experto en dos de las materias más demandadas por los profesionales en la actualidad: la previsión social y el seguro ético.

- ▶ **Lugar:**  
Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón
- ▶ **Fecha:**  
septiembre de 2022
- ▶ **Más información:**  
[www.mediadoresdeseguroscv.com](http://www.mediadoresdeseguroscv.com)

## Festividad de la Patrona

Tras la misa realizada el pasado 27 de junio en honor a la Virgen del Perpetuo Socorro, los mediadores valencianos celebrarán la festividad de la Patrona mediante un acto lúdico en el que se entregarán las orlas a los alumnos y profesores del último Curso Superior, las distinciones a los colegiados y los Premios l'Estimat Distribuidores y Aseguradoras.

- ▶ **Lugar:**  
Hotel Las Arenas
- ▶ **Fecha:**  
7 de octubre de 2022
- ▶ **Más información:**  
[www.valenciaseguros.com](http://www.valenciaseguros.com)



## VI Torneo de pádel

El **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia** organiza la sexta edición de su tradicional torneo de pádel, que el año pasado contó con el triunfo de la pareja formada por el agente Fernando Tortajada y el corredor Raúl Martín-Consuegra.



- ▶ **Coste:** 20 euros por pareja
- ▶ **Fecha:** 23 de septiembre de 2022
- ▶ **Más información:**  
[www.valenciaseguros.com](http://www.valenciaseguros.com)



# 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 Luisa:**

*[preguntaselov@caser.es](mailto:preguntaselov@caser.es)*

*Luisa Martínez, socia de Jorge Seguí  
y Luisa Martínez, S.L., Agencia  
Exclusiva de Caser en Valencia.*



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