

## PUNTO DE VISTA

Carlos Domínguez  
*El seguro es esencial en el  
desarrollo económico*

## EL ANÁLISIS DEL EXPERTO

Arcadi España  
*Forinvest, más cerca de la  
ciudadanía*

## AL DETALLE

2023, un año  
lleno de retos

# FORINVEST 2023

El futuro del seguro en clave digital (y femenina)



# 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



## FLORENTINO PASTOR

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

# Forinvest abre fronteras

Tras quince ediciones en las que Forinvest se ha convertido en el foro de referencia para el sector de las finanzas y de los seguros en nuestro país, este año ha dado un paso más en su influjo, extendiendo sus actividades a toda la Comunidad Valenciana. Alicante y Castellón han sido escenarios de sendas jornadas en las que no solo se han abordado las perspectivas económicas y oportunidades de negocio, sino que se ha expuesto el potencial del tejido productivo de nuestra región.

De esta manera Forinvest ha demostrado, no solo seguir siendo el foro por excelencia donde los profesionales del sector asegurador nos encontramos y compartimos sinergias para mejorar su presente y su futuro, sino un certamen orgulloso de su región y del papel que desempeña en el entorno económico. Una clara apuesta por lo que supone y aporta la Comunidad Valenciana a nivel nacional.

Especialmente en el ámbito que nos compete, ya que el Foro Internacional del Seguro ha vuelto a demostrar ser el gran escaparate de la actualidad en nuestro sector, poniendo el acento en un aspecto clave en nuestra actividad: las implicaciones que la digitalización y la seguridad tienen para el desarrollo de nuestros negocios.

No cabe duda; la protección de la información y la interconectividad serán imprescindible para gestionar y mejorar nuestras carteras.

Y todo ello demostrando estar más cerca de la realidad que nunca. Por ello, se ha abordado este año un asunto cada vez más importante: los criterios ESG, ese conjunto de factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo, patentes en la sociedad, y que la mediación, como no podía ser de otra manera, cada vez interioriza más. Junto con la aplicación normativa de la sostenibilidad en el sector asegurador, Forinvest ha vuelto a dar visibilidad al papel de las mujeres en nuestra industria, con un nuevo encuentro en el que se ha puesto en valor, una vez más, como el liderazgo empresarial y económico requiere de su presencia.

Un certamen, en definitiva, cada vez más abierto y cercano a la sociedad, en el que se ha demostrado nuevamente que la mediación juega un papel determinante y activo y que el sector asegurador en general está avanzando por el buen camino, manteniéndose siempre cercano a la ciudadanía y siendo el soporte de protección indispensable para que la economía de nuestra región y de nuestro país progrese.

**PUBLICACIÓN BIMESTRAL**  
MARZO - ABRIL 2023  
**Nº 115**



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

### **Forinvest 2023**

El futuro del seguro en clave digital (y femenina)

## 16. El análisis del experto

**Arcadi España**

Conseller de Hacienda de la Generalitat Valenciana

## 18. Punto de vista

**Carlos Domínguez**

Jefe de Ventas de la Delegación de Valencia de Asisa

## 30. Al detalle

2023, un año lleno de retos

## 28. La visión del mediador

**Alejandro Roda**

Premio de la Mediación de Forinvest



## 3. Editorial

Forinvest abre fronteras

## 22. Formación "En curso"

Gestión de la sucesión

## 24. Formación "Lo próximo"

Gestión de siniestros

## 26. Asesoría Jurídica

Entornos digitales protegidos

## 34. Actualidad Colegial

Las noticias de los colegios

## 36. Actualidad Sectorial

Las noticias del sector

## 41. Qué leer

Mejor hablarlo / Impactos del transhumanismo en la empresa y la sociedad

## 42. Agenda

Actividades y servicios de los colegios

en profundidad

# FORINVEST 2023

El futuro del seguro  
en clave digital (y femenina)

El **Forinvest** más abierto se ha celebrado a lo largo de la geografía de la Comunidad Valenciana, con la vocación de expandir la cultura financiera y aseguradora y acercarse a todo el tejido empresarial, con conferencias y eventos presenciales en las tres capitales de provincia. Unas sesiones que en esta 16ª edición han tenido a la digitalización como principal referencia, junto con el papel de la mujer en el seguro.

Como en años anteriores, la Noche de las Finanzas dio el pistoletazo de salida del certamen, en la que **Ana Muñoz**, CEO de **Ponce y Mugar** y secretaria general en **Cojebro**, recibió el Premio a la Trayectoria Profesional en el Sector Asegurador. Precisamente su ejemplo fue uno de los referentes con el que el conseller de Hacienda y Modelo Económico y presidente de Fo-

rinvest, Arcadi España, clausuró la gala, reivindicado “el papel imprescindible de las mujeres en la toma de decisiones económico-financieras, tecnológicas y empresariales” y reclamando “su mayor participación en los principales debates para lograr un crecimiento económico justo, inclusivo e igualitario, que no deje al margen a la mitad de la población”.

Con este espíritu se celebró al día siguiente, en el marco del Foro Internacional del Seguro, el III Encuentro Mujeres Emprendedoras, inaugurado por **Florentino Pastor**, presidente del [Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante](#), quien quiso destacar que “la igualdad de oportunidades es un riesgo muy bajo” para las empresas e instituciones. “Lo más importante es que impulsemos el factor femenino”, abogó.

La cita sirvió para homenajear a **Sonia Calzada**, directora de Negocio Segmento Personas de [Zurich](#), por su labor profesional a favor de la mediación; **Esther Ruiz**, responsable comercial en Levante de [Arag](#), por su labor como directiva del sector asegurador; y **Dolores Antón**, agente exclusiva de [AXA](#), por su trayectoria profesional como mediadora de seguros.

## NUEVO LIDERAZGO

Posteriormente, tuvo lugar una mesa redonda en la que destacadas mujeres del sector hablaron sobre el nuevo liderazgo. Ana Muñoz fue la encargada de moderar el debate, pidiendo



La igualdad de oportunidades es un riesgo muy bajo que las empresas deben asumir



que las mujeres estén “en el lugar donde se deciden las cuestiones”.

**Flavia Rodríguez-Ponga**, directora general del [Consorcio de Compensación de Seguros](#), puso en evidencia que “no es cuestión de ser

hombre o mujer, sino ser líder, y eso no depende del sexo”, comentó. Además, instó a continuar trabajando por los derechos femeninos, ya que, si bien la paridad se observa en muchos ámbitos de la vida, a la hora de ocupar cargos de responsabilidad sigue habiendo sesgos.

**Isabel García**, socia de [Boreal Brokers](#) y presidenta del [Colegio de Mediadores de Seguros de Albacete](#), se mostró convencida de que las mujeres tienen un sitio en la empresa, para complementarse con los hombres: “Creo en la meritocracia y en el talento y quiero que se me incluya por mi valía”, señaló.

“Las empresas han de apostar por mujeres y por hombres porque las empresas las hacemos mujeres y hombres”, destacó **Carmina Homs**, directora general y socia de [Ferrer & Ojeda](#), quien aunque no es partidaria de las cuotas, cree que han permitido aflorar a una serie de mujeres muy preparadas que han podido acceder a cargos relevantes, cuando antes no estaban.

“A mí no me gusta que me coloquen en dos mundos, porque vivo en uno solo donde hay hombres y mujeres”, recaló **Cristina Llorens**, socia-corredora de [Addares](#) y vicepresidenta de [E2K Global](#), quien también defendió una nueva forma de liderar y trabajar las emociones de forma horizontal.

En la misma línea, **Pilar Suárez**, directora de Comunicación y RSE de [Reale](#), defendió el liderazgo horizontal, ya que a su entender “los



Las mujeres deben participar en la toma de decisiones económicas, tecnológicas y empresariales



*Pilar Suárez, Carmina Homs, Isabel García, Flavia Rodríguez-Ponga, Sonia Calzada Cristina Llorens y Ana Muñoz*



equipos hacen posible que la diversidad sea equidad”.

En cualquier caso, Sonia Calzada instó a las empresas a apostar por la diversidad, que acompañen e impulsen la creatividad y la atracción del talento, con vistas a que “se conviertan en un lugar rico en el que trabajar”.

### PREVIENIENDO CIBERATAQUES

Otro de los asuntos de gran relevancia en el panorama asegurador actual es el de la ciberseguridad, que sirvió de eje para el análisis por parte de **Emiliano Astudillo**, director de Protection & Resilience de **Allianz**; **Álvaro Satrústegi**, CEO

de **Exsel Underwriting Agency**; y **Víctor Martínez**, perito forense informático de **ASI Solution**.

Astudillo cree que, aunque las organizaciones sí son conscientes del peso de las ciberamenazas, no lo son tanto de su magnitud. En este sentido, arguyó que el principal riesgo sigue siendo el ransom, que para las operaciones de la compañía y pone en riesgo su patrimonio.

No obstante, como mencionó Martínez, solo en España ya uno de cada cinco delitos es ciber “y en 2023 van a surgir nuevas infecciones”: “Los ciberdelincuentes se introducen en las empresas lentamente y luego venden información a otros países”.

De hecho, para Satrústegi la principal preocupación que existe son las posibilidades enormes que hay de que se comercialicen los datos privados. “Para paliar los ataques la clave es la formación de empleados, proveedores y clientes”, consideró.

De la misma opinión fue el director de Protection & Resilience de Allianz: “Tenemos que reforzar la conciencia de empleados y proveedores, porque es la principal línea de defensa”, considera. “Hay que garantizar la información porque ante un ciberataque solo un 4% de las empresas es capaz de recuperar todos sus datos”, sostuvo, siendo la media de recuperación del 60%.

No obstante, el nivel de ataque ahora mismo se ha multiplicado por 10 ó 15: “Ya no hay muros para los hackers”, comentó el CEO de Exsel Underwriting Agency, a la vez que destacó que la última línea de defensa es el ciberseguro. Pero, “hay que ser elegible” para que la aseguradora quiera cubrir los riesgos de una empresa, con procesos preventivos.

De ahí que haya que tener controlados todos los dispositivos que se den a los empleados: “La protección total no existe; tiene que haber prevención”, confirmó el perito forense informático de ASI Solution, con un buen sistema de copias offline, ya que “la información es lo más importante”, por lo que abogó por un buen análisis de riesgos.

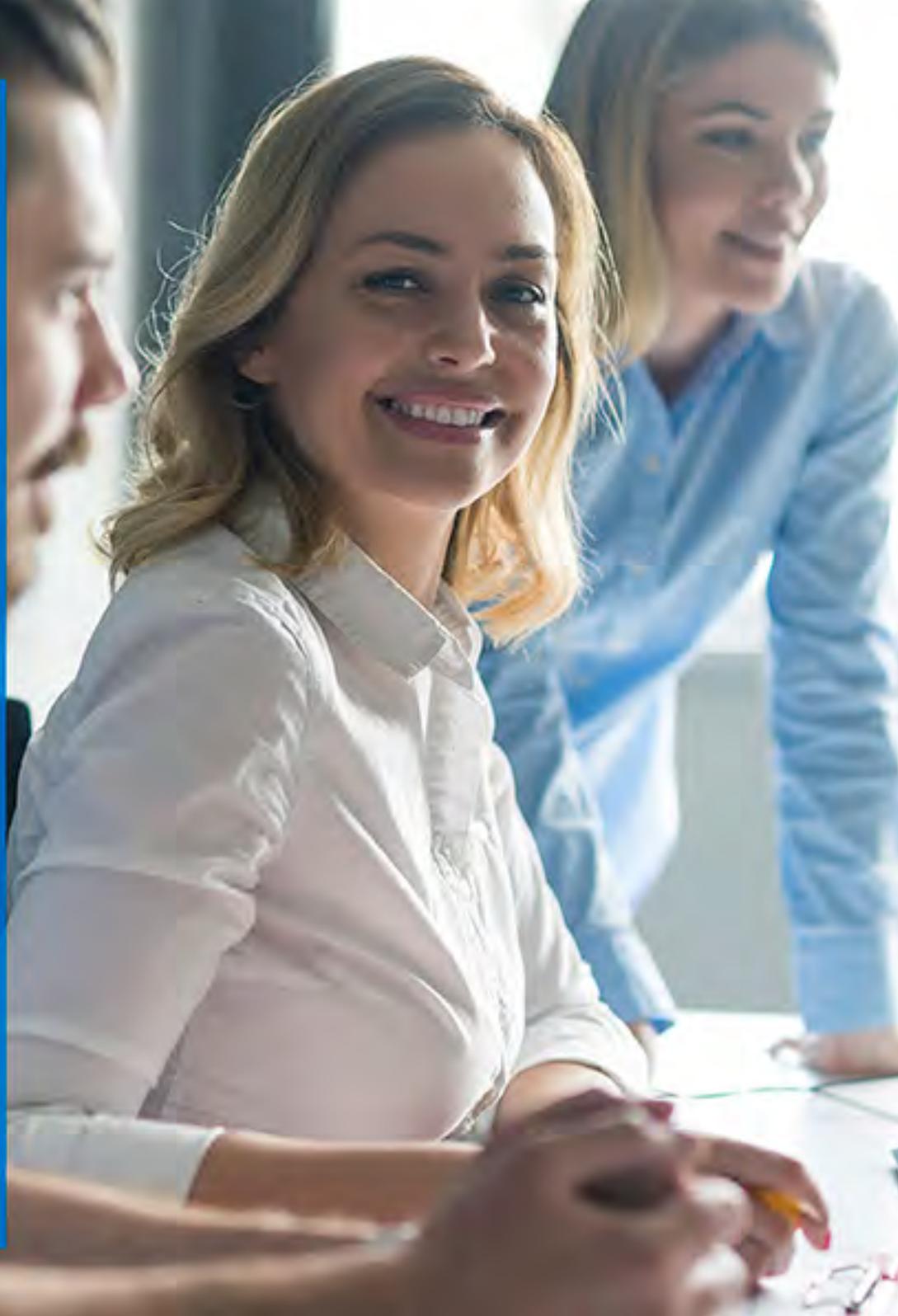


# Tu éxito es nuestro éxito

Únete a nuestra red comercial

En Mutua Levante buscamos profesionales comerciales o de la mediación que garanticen los estándares de nuestra compañía y apuesten por nuestros valores para seguir creciendo.

Para más información visita nuestra web:  
[www.mutualevante.com/trabaja-con-nosotros](http://www.mutualevante.com/trabaja-con-nosotros)





## Jornadas para corredores y agentes

Como actos paralelos al Foro Internacional del Seguro se desarrollaron unas jornadas dirigidas, por un lado a los corredores y por otro a los agentes. En la primera de ellas, el catedrático de Derecho Mercantil de la Universidad de Valencia Juan Bataller Grau fue el responsable de ofrecer la jornada “Responsabilidad social y sostenibilidad para corredores” organizada por [ACS-CV](#).

Bataller hizo una aproximación a los conceptos propios de la responsabilidad social y con todo aquello que afecta a la distribución de seguros. En su opinión se trata de “una oportunidad para los corredores” por varios motivos, como el requisito de las aseguradoras certifiquen su cadena de valor,

de la que la medicación forma parte, o las mejoras en productos, como nuevas coberturas en D&O.

Las comisiones de agentes de los colegios de la Comunidad Valenciana organizaron la jornada “Oportunidades y orientación de negocio en la agencia”, con Pablo Surdo, socio director de [Dextra Consultores](#), como ponente, quien quiso destacar el

envejecimiento de las carteras y el acercamiento a los nativos digitales como los grandes retos a los que se enfrentan los agentes.

Asimismo, resaltó que el crecimiento del negocio debe pasar por el autoliderazgo y el trabajo personal, para lo cual hay que disponer de cinco herramientas: fortaleza interior, proactividad, autoestima, automotivación y gestión emocional.



## TRABAJAR JUNTOS

En esta misma línea, mediación y aseguradoras se unieron en la mesa redonda posterior para analizar la utilización del dato. Para **Martín Navaz**, presidente de [Adecose](#), el reto actual está en combinar la digitalización con el trato al cliente, y cómo trabajar un entorno de confianza entre los actores del seguro. “Hay que combinar el asesoramiento con los medios técnicos”, resumió.

“La suma de digitalización y uso del dato dan oportunidades ilimitadas”, defendió **José Manuel Inchauti**, CEO de [Mapfre Iberia](#), ya que permite hacer al cliente “la mejor oferta en el mejor momento”. Con todo, también señaló el riesgo de generar una brecha digital y que una parte de la población se quede descolgada: “Nuestras redes básicas de distribución tienen que seguir protegiéndonos”, afirmó.

Efectivamente, **Enrique Jorge Rico**, consejero delegado de [Unión Alcoyana](#), destacó las oportunidades únicas que conlleva la digitalización en cuanto a eficiencia organizativa, aunque observó que hay que ser muy vigilantes sobre la ética de la inteligencia artificial “y que no deje a nadie fuera”.

**Santiago Macho**, presidente de [Aunna](#), adujo que la digitalización supone una oportunidad para llegar a nichos de mercado diferentes. Con todo, destacó que hay dos actores diferentes, las aseguradoras y los mediadores, con capacida-



Maribel Vilaplana, Martín Navaz, José M. Inchausti, Santiago Macho, Vicente Cancio y Enrique J. Rico

des tecnológicas y empresariales muy distintas, por lo que abogó por que ambas partes trabajen en conjunto.

“La oportunidad es inmensa, pero no se puede convertir en una ‘fiebre del oro’. Debemos trabajar juntos”, propuso Vicente Cancio, CEO de [Grupo Zurich](#) en España. No obstante, apreció que para abordar el cambio digital no basta solo con tener los datos o a los expertos, sino que hay que cambiar la forma de gestionar la información de la mano de los mediadores.

No hay que olvidar, como mencionó Navaz, que el dato es del cliente, que es el que tomará la decisión final de cederlo o no, a la vez que instó a establecer un marco de confianza entre los distintos actores del sector a la hora de intercambiar información.

“Tenemos un problema de la calidad del dato”, señaló Rico, para quien es fundamental que ese dato sea relevante, pero hay que saber que no va a ser “un proceso inmediato” el conseguirlo.

En esta línea, Macho hizo hincapié en que la transformación digital evoluciona muy rápido,



Rosa Oña y Asunción Blasco

pero la parte más importante del contrato de seguro es que “cubre a las personas”, por lo que, por mucha tecnología que exista, “la mediación no puede desaparecer”.

“La vocación de servicio al cliente, la cercanía, no se puede perder; está en la esencia del seguro. Pero hay que saber combinarla con la digitalización”, recalzó Inchausti. Así, cree que el cambio tecnológico se va a acelerar y que surgirán nuevas formas de vender y acceder al seguro.

### PLATAFORMA DE COMUNICACIÓN

El Foro Internacional del Seguro también sirvió para tratar sobre la plataforma CIMA. **David Salinas**, corredor de seguros y miembro de [Adecose](#), recordó que EIAC es un “lenguaje vivo” entre aseguradoras y mediación. “Implementa eficacia, eficiencia y escalabilidad”, arguyó.

“EIAC ya es una realidad”, comentó **Asunción Blasco**, directora de Gestión de Servicios de [Tirea](#), de modo que en la actualidad el 77% de los corredores que descargan documentos de las compañías lo hacen con EIAC. Con el lenguaje ya definido, había que implementarlo, para lo



Aniversario Aprocose

que se creó CIMA, que es la plataforma de comunicación.

Además, como manifestó **Rosa Oña**, directora de Distribución y Conectividad de [Zurich](#) y presidenta de CIMA, esta plataforma vela porque los ficheros tengan la calidad de EIAC y trabaja para enriquecer a los mismos, para mejorar al estándar de comunicación. Al estar todos (aseguradoras, mediadores y tecnológicas) alineados, CIMA “da más funcionalidades y seguridad”.

Además, “el dato se manejará como el corredor quiera”, como atestiguó **Santiago Macho**, presidente de [Aunna](#) y vicepresidente de CIMA, quien destacó que este año se está haciendo hincapié en poner en marcha la firma digital, y recordó que se sigue trabajando para alcanzar la bidireccionalidad.

### APOSTAR POR LA SOSTENIBILIDAD

La segunda jornada, como es habitual, comenzó con la celebración del aniversario de [Aprocose](#), y la entrega de sus premios a la excelencia en el compromiso social, que fue a parar a [Mamás en acción](#); a la excelencia em-



Pilar González de Frutos

presarial, que se llevó la [Fundación Integralia](#) de DKV; y a la excelencia profesional, que recogió **Pilar González de Frutos**, presidenta de [Unespa](#). Especialmente emotivo resultó este último, dada la inminente jubilación de la galardonada, tras veinte años al frente de la patronal: "Siento orgullo de formar parte de esta industria, tan ligada al bienestar de nuestra sociedad y con el crecimiento económico. Sin nuestra labor la sociedad no hubiera sido la misma", precisó.

Inmediatamente después, **Rafael Climent**, conseller de Economía Sostenible de la [Generalitat Valenciana](#), fue el encargado de dar inicio a la charla sobre "Normativa europea en sostenibilidad aplicable al sector asegurador". Hizo hincapié en que algunas normativas comunitarias en materia de sostenibilidad están afectando al sector asegurador, obligando a integrar a las aseguradoras políticas sostenibles, aumentando

la transparencia en los informes, obligando a clarificar la información que se da a los clientes...

**Begoña Pastor**, responsable de Alianzas Estratégicas y Seguimiento Regulatorio en [Ange-la Impact Economy](#), afirmó que "a través de las normativas se promueve elevar las exigencias de transparencia". Y aunque son obligatorias, sugirió ver las oportunidades que acarrear, para tomar mejores decisiones y reducir riesgos. "El tema de la sostenibilidad va a suponer una ventaja competitiva, por lo que saber responder cuanto antes a esas exigencias será bueno", aseguró.

**José Vicente Soler**, director general de Economía Sostenible de la Generalitat, explicó que el Registro de Entidades Valencianas Socialmente Responsables es un instrumento de ensayo para las pymes sobre cómo tienen que reportar en materia de sostenibilidad: "Llegará un día que la UE determinará la metodología y las indicaciones concretas; entonces las pymes valencianas estarán preparadas", consideró.

**Luis Chinchilla**, representante de la [Asociación Profesional de Asesores Fiscales de la Comunidad Valenciana](#), señaló que la pandemia fue un buen revulsivo en esta cuestión, ya que mostró nuestras vulnerabilidades y sacó a relucir la importancia de las medidas de gobernanza. "Hay que hacer a todos partícipes de la actividad empresarial: gestionar riesgos, fomentar la transparencia y reorientar el capital a acciones de sostenibilidad", defendió.

La segunda jornada concluyó con la charla de **María José Peral**, CEO del [Instituto de Inteligencia Artificial](#), quien expuso algunas de las grandes ventajas de esta tecnología, de las que aseguradoras y mediadores pueden beneficiarse en esta materia: rapidez en la atención al cliente; mejora de operatividad; personalización de los servicios; creación de nuevos productos/riesgos... Por ello, recomendó "establecer estrategias a largo plazo en la implementación de IA".

Las normativa comunitarias obligan a integrar a las aseguradoras políticas sostenibles, aumentando la transparencia y clarificando la información



**GRUPO MUTUA PROPIETARIOS**

*Más Protección*

Te ayudamos a convertirte en especialista, para dar protección integral a los inmuebles de tus clientes

## Descubre nuestro Planeta Propietario



934 873 020 • 918 264 004  
[www.mutuadepropietarios.es](http://www.mutuadepropietarios.es)





Antonio Garamendi y Salvador Navarro

# Alicante, ecosistema innovador

La Casa Mediterráneo de Alicante acogió la primera jornada de Forinvest lejos de la Feria de Valencia, en la que se analizó el contexto económico actual y las perspectivas para 2023. El conseller de Hacienda, Arcadi España, inauguró la cita, en la que puso en valor que este tipo de acciones son un ejemplo para “situar a Alicante en el sitio que le corresponde”.

En la primera de las mesas redondas se abordaron algunas de las perspectivas económicas más inmediatas de la mano de la directora del Servicio de Estudios de [Banco Santander](#), **Concepción Sanz**; el jefe de Análisis Económico y Financiero de [Ibercaja](#), **Santiago Martínez**; y el director de [Mapfre Gestión Patrimonial](#), **Juan Pérez**. Todos ellos coincidieron en señalar la inflación y la subida de tipos como dos de las grandes variables del contexto económico actual y la posterior evolución a medio plazo. Para estos expertos, el reto es “la adaptación a un escenario de tipos de interés altos”, aunque vislumbran una progresiva desescalada en los valores de la inflación.

## MEJORA ECONÓMICA

**Mila Shycheva**, responsable de Diversificación de [Distrito Digital Comunidad Valenciana](#), **Nieves Lozano**, Technology Life Sciences Lead de [Accenture Iberia](#), y la especialista en Cloud de [Nunsys](#), **Sonia Calvo**, analizaron las oportunidades de inversión que se abren en el ecosistema digital alicantino. Asimismo, destacaron el potencial de Alicante “por sus infraestructuras que nos conectan con toda Europa, por las diferentes iniciativas público-privada que facilitan la llegada de empresas y la capacidad para retener el talento”.

Para finalizar la jornada, los presidentes de la [Confederación Española de Organizaciones](#)

[Empresariales \(CEOE\)](#) y de la [Confederación Empresarial de la Comunidad Valenciana \(CEV\)](#), **Antonio Garamendi** y **Salvador Navarro**, respectivamente, abordaron los principales retos a los que se enfrentan las empresas en el actual contexto socioeconómico. Ambos pusieron el foco en la necesidad de que el Estado fortalezca la seguridad jurídica y la estabilidad regulatoria para mejorar la economía.

La jornada fue clausurada por el director general de Distrito Digital **Antonio Rodas**, que quiso poner en valor que el “impulso modernizador, de innovación y de digitalización del sur de la Comunidad Valenciana por parte de la Generalitat está funcionando”.



Inmaculada Rodríguez Piñero y Yolanda García Mezquita

De la mano de **Yolanda García Mezquita**, de la Dirección de Energía de la Comisión Europea, e **Inmaculada Rodríguez Piñero**, miembro del Parlamento Europeo, se incidió en la importancia de la “respuesta que ha dado la UE a la crisis energética” y que ha provocado un “descenso de los precios del gas en torno al 60%”.

### INVERTIR EN CASTELLÓN

A continuación, se puso en valor a Castellón y su provincia como una tierra de oportunidades y de inversión para las empresas y multinacionales extranjeras. En este sentido, presentó oficialmente la nueva plataforma [Invest in Castellón](#).

# Oportunidades de inversión en Castellón

**Forinvest** ha cerrado su edición de 2023 con una jornada empresarial celebrada en la sede de la **Cámara de Comercio de Castellón**, en la que se han abordado vectores trascendentales para el desarrollo económico e industrial de la provincia, como el reto del gas, el impulso de la región como foco de atracción de inversiones o las perspectivas económicas generales.

Por su parte, el director del **Institut Valencià de Finances**, **Manuel Illueca**, aprovechó la celebración de Forinvest en pleno centro del clúster cerámico para explicar de primera mano la línea de ayudas de 100 millones de euros puesta en marcha por la Generalitat Valenciana.

En la última mesa de trabajo de la jornada **Gonzalo Cadenas**, director ejecutivo de **Mapfre Economics**, y **Adrià Morrón**, economista lead de **Caixabank Research**, abordaron las perspectivas económicas en un contexto como el actual con la reciente crisis de las entidades financieras como Silicon Valley o Credit Suisse. En este sentido, Morrón cree que ha sido una crisis de “mercados muy vigilantes a la salud de los bancos” y que

va a provocar que “la política dura de los bancos centrales se modere y no sea tan agresiva”. Desde Mapfre pusieron el acento en los riesgos debido a la inflación, los tipos de interés que no parecen tener techo y la incertidumbre financiera.

El conseller de Hacienda y Modelo Económico y presidente de Forinvest, **Arcadi España**, fue el encargado de clausurar la sesión, recalando que la Generalitat “no está solo en Valencia sino también en Alicante y Castellón”, al tiempo que ha reivindicado el papel de la institución como “una Administración proactiva, que sale a buscar oportunidades de inversión, que apuesta por la generación de empleo y apoya a las empresas valencianas”.



el análisis del experto

# FORINVEST, más cerca de la ciudadanía

Forinvest ha vivido una edición con renovados retos y desafíos. Con nuevas caras y nuevos partners. Con nuevas temáticas y numerosas novedades, pero con la misma ilusión que en cada una de las 15 ediciones anteriores.

**Arcadi España**  
Conseller de Hacienda y  
Modelo Económico de la  
Generalitat Valenciana  
Presidente del Comité  
Organizador de Forinvest

Una vez superada la completa presencialidad y la ausencia de mascarillas el año pasado, en esta ocasión la feria volvió a sus fechas tradicionales y aparecieron también nuevos escenarios. Porque este año Forinvest ha salido por primera vez en la historia de Feria Valencia para acercarse a la ciudadanía y a todo el territorio de la Comunidad Valenciana. El mismo espíritu y la misma esencia, pero con ánimo renovado y la ilusión siempre por mejorar. Por crecer. Por internacionalizarnos. Y por ser útiles.

Con el objetivo de implicar de forma más amplia a la sociedad y que los foros de debate sean útiles a nuestros ciudadanos y a nuestro tejido empresarial, la nueva etapa de Forinvest va a caracte-

rizarse por salir más a la calle. Por conocer más de cerca la realidad económico-financiera de nuestro territorio. Por implicarnos más. Y hacerlo siempre, además, también desde una mirada femenina.

Porque en este Forinvest hemos hablado todos y todas. Porque durante mucho tiempo el ámbito público de las finanzas, los negocios, los seguros y la tecnología ha estado copado de hombres, sin darnos cuenta de que las mujeres también tienen mucho que decir, que son clave en el desarrollo de nuestra economía y que sin ellas esta sociedad no avanza. Queremos que Forinvest se reconcilie abiertamente con las mujeres. Necesitamos sus voces, porque forman parte mayoritaria de nuestro tejido económico. Y en cambio no

“

Sin la mediación la defensa de los derechos de los ciudadanos sería menos defensa y menos segura

”



han aparecido generalmente ni en nuestros foros ni en nuestros debates. Les debemos también la prosperidad de nuestra economía y nunca, o casi nunca, se lo hemos reconocido.

### AVANZANDO JUNTOS

Y, por supuesto, también hemos hablado en este Forinvest del papel de la mediación y de los seguros. Porque siempre han sido dos elementos básicos de la estructura del certamen. Porque sin ellos la defensa de los derechos de los ciudadanos y ciudadanas sería menos defensa y menos segura. Y, por ello, comprometidos con su papel y consciente de su relevancia en nuestra sociedad, desde la Generalitat Valenciana hemos aprobado por primera vez el nuevo Observatorio de la Distribución de Seguros, como punto de encuentro entre los agentes y la administración para afrontar conjuntamente los retos y desafíos del sector, coordinar proyectos, elaborar conjuntamente normativa y ayudar a garantizar la estabilidad de los profesionales y de los negocios.

Avanzar juntos desde el diálogo y el apoyo mutuo, ese ha sido nuestra principal motivación a la hora de impulsar el nuevo Observatorio. Mejorar la excelencia del sector; apostar decididamente por la formación continua de los profesionales para garantizar su actualización

permanente; e impulsar corredurías de mayor tamaño y con una mayor cartera de clientes que garanticen la solvencia y la fortaleza de los negocios frente a la atomización actual son algunos de los retos que tenemos juntos por delante. Y no serán sencillos, pero abordarlos desde la colaboración mutua será la mejor forma de hacerles frente. Y Forinvest ha sido una oportunidad para empezar.

Y también para analizar junto a la banca su papel en la venta de seguros, consciente de que la convivencia no es pacífica, pero que es fundamental llegar a un acuerdo en el que, por encima de todo, se garantice la libertad de los ciudadanos, la calidad en la atención que reciben, la profesionalidad en la prestación de los servicios y, en definitiva, que tengan a su disposición el mejor seguro posible en atención a sus circunstancias.

De nuevo, la ciudadanía como eje central de nuestra actividad profesional, de las políticas públicas y de Forinvest. Porque eso debe ser el principal leitmotiv de nuestro certamen: difundir los valores y conocimientos financieros y del sector de los seguros y la mediación para lograr una ciudadanía y un sector empresarial más formado y capacitado en el nuevo contexto económico, garantizando el crecimiento de nuestras empresas y de nuestra economía.



**Carlos Domínguez**

Jefe de ventas de la Delegación de Valencia  
de [Asisa](#)

## EL SEGURO ES ESENCIAL EN EL DESARROLLO ECONÓMICO

La reciente celebración de [Forinvest](#) ha vuelto a poner el foco en la Comunidad Valenciana, una región en la que Asisa está plenamente arraigada con sus productos sanitarios. Con la intención de mejorar la prestación a sus clientes, la compañía ha optado por diversificar su cartera, con nuevas soluciones “que complementan el seguro de Salud y, combinados, ofrecen tranquilidad y protección integral a las familias”.

asisa



Nuestro objetivo es cuidar cada vez de más personas y de su bienestar para que vivan más y con más tranquilidad



**La Comunidad Valenciana acoge desde hace 16 años Forinvest, el mayor foro financiero y asegurador a nivel nacional. ¿Está muy enraizada la cultura aseguradora en la zona?**

La Comunidad Valenciana es una región importante para el seguro en España. El dinamismo de su economía y las altas tasas de población son un atractivo para un sector que tiene una gran presencia en la economía valenciana. Aún así, el seguro tiene mucho margen para seguir creciendo

aquí, ya que tiene cifras de gasto per cápita y penetración inferiores a otras comunidades y, en muchos indicadores, inferiores a la media nacional. Quienes formamos parte de este sector debemos hacer un esfuerzo para poner de relieve su aportación al desarrollo económico y al cuidado del bienestar de las personas. Iniciativas como Forinvest son imprescindibles para fomentar esa visibilidad y destacar el valor añadido que supone el seguro.

**¿Cuál es el posicionamiento de Asisa en la Comunidad Valenciana y sus objetivos?**

Asisa es un referente del seguro de Salud en la Comunidad Valenciana. La compañía lidera el sector en Alicante y tiene una presencia muy destacada en el ramo de Salud y Dental

en Valencia y Castellón. Nuestro objetivo ahora es trasladar a nuevos ramos la experiencia que tenemos cuidando la salud de nuestros asegurados. En definitiva, nuestro objetivo es cuidar cada vez de más personas y de su bienestar para que vivan más, con mejores condiciones de salud y con más tranquilidad.

**Efectivamente, Asisa es todo un referente en Salud. ¿Cómo está evolucionando el ramo desde la pandemia?**

El seguro de Salud ha salido fortalecido de la pandemia, que ha reforzado la confianza de los clientes en sus aseguradoras. Desde el inicio de la emergencia sanitaria, las compañías nos comprometimos con la atención de los asegurados afectados por la covid-19; los clientes valoran ese compromiso y cada vez más personas contratan un seguro de Salud. En el caso de Asisa, en 2022 siguió creciendo por encima del mercado (un 7,27% en primas), adaptando sus productos para atender las demandas particulares de cada cliente, ampliando las coberturas y desarrollando nuevas herramientas de telemedicina y atención al asegurado.

**Otro de los ramos especialmente afectado por la crisis de la covid fue el de Viajes. ¿Cómo valora su resurgir tras un bache tan grande?**

El seguro de Viajes fue uno de los más afectados por la pandemia; a medida que hemos em-

pezado a recuperar la movilidad y los desplazamientos, ha empezado a resurgir y lo ha hecho con más fortaleza. Esto se debe a que la pandemia ha incrementado la preocupación de las personas por el cuidado y la protección de su

Salud, lo que favorece la contratación de estos seguros. En el caso de Asisa, la pandemia paralizó el desarrollo de un ramo en el que apenas acabábamos de comenzar nuestra actividad. En el segundo semestre de 2022 empezamos

a recuperar la actividad en este segmento en el que mantenemos una oferta muy competitiva por su capacidad para adaptarse a todo tipo de viajeros.

### **Asisa lleva tiempo haciendo una apuesta multirramo. ¿En qué consiste su estrategia?**

Asisa lleva más de 50 años cuidando la salud de millones de familias y empresas y creemos que podemos trasladar a nuevos ámbitos de la vida cotidiana de las personas la experiencia acumulada en este tiempo. Para ello, hemos desarrollado una cartera de seguros personales que incluye productos Dentales, de Vida, Accidentes, Decesos, Mascotas y Asistencia en viajes. Todos ellos complementan el seguro de Salud y, combinados, ofrecen tranquilidad y protección integral a las familias. Queremos trasladar ese mensaje a nuestros clientes para desarrollar su vínculo con Asisa y convertirnos en su principal aliado para cuidar su bienestar.

### **Uno de los ramos con más potencial de crecimiento es el de Mascotas. ¿Cómo aprecia su evolución en los últimos tiempos?**

El número de mascotas en España ha crecido en los últimos años y, según algunos estudios, alrededor de un 40% de los hogares españoles conviven con una. Es previsible que a lo largo de los próximos años siga incrementándose su número. Sin embargo, la penetración de este seguro en España es muy reducida, no llega al

## La mediación, un socio indispensable

“La irrupción de las grandes tecnológicas ha establecido nuevos estándares de atención, rapidez, simplicidad o accesibilidad que los clientes buscan replicar en su experiencia con cualquier compañía”. Para adaptarse a esa demanda, Asisa ha diseñado nuevas herramientas y canales para atender a sus asegurados en todos sus trámites, como, por ejemplo, su web o su app para dispositivos móviles. En el ámbito asistencial la compañía ha de-

sarrollado Asisa Live, que incluye videoconsultas, un chat médico que permite acceder a los especialistas más demandados en cualquier momento y desde cualquier dispositivo, y un servicio de apoyo psicoemocional. Una tendencia a la que se ha unido el canal mediado: “El conocimiento que tiene la mediación de sus clientes y su capacidad de asesoramiento garantizan su capacidad para seguir gestionando una gran parte del seguro y seguir aportando un valor añadido a las compañías”, manifiesta Domínguez, quien alaba que la mediación haya hecho un gran esfuerzo para adaptarse a los cambios tecnológicos y seguir

siendo capaces de mantener su nivel de servicio a sus clientes. “Para Asisa, la mediación es un socio indispensable”, concluye.





5%, muy por debajo de la situación en otros países europeos como Suecia, donde el 80% de los dueños de una mascota tienen seguro, o Reino Unido (40%). Un tercer elemento que debemos considerar es el apego que tienen los dueños por sus mascotas. Algunos estudios indican que casi el 80% considera que las mascotas forman parte de sus familias. Estos tres factores (amplia población de mascotas en crecimiento, baja

“

Iniciativas como Forinvest son imprescindibles para fomentar la visibilidad y destacar el valor añadido que supone el seguro

”

penetración del seguro y afecto de los dueños) explican el interés de las aseguradoras por este seguro y su potencial de crecimiento.

**Según un reciente estudio de Inese y Global Actuarial, los seguros de Asisa Vida son los más competitivos del mercado español de Vida riesgo. ¿A qué responde esta buena valoración?**

Asisa Vida ha desarrollado una cartera de productos muy flexible y adaptada a las necesidades de cada cliente. De hecho, ese estudio concluye que Asisa Vida ofrece las mejores primas medias para las diferentes edades y los capitales estudiados con las coberturas por fallecimiento e invalidez absoluta y permanente. Para mantener su competitividad, se ha impulsado recientemente algunas modificaciones en sus seguros con el fin de ampliar su cartera de productos,

adaptarlos a las necesidades de sus clientes, facilitar su contratación y fortalecer su relación con los mediadores. Estas modificaciones afectan tanto a la información a la hora de contratar el producto, como a las condiciones de contratación y a los mecanismos de suscripción.

**¿Cuáles son los retos de Asisa en un futuro cercano?**

A corto y medio plazo, Asisa mantendrá su apuesta por diversificar su actividad aseguradora y seguir creciendo en todos los ramos en los que opera. Para ello, la prioridad será reforzar su capacidad comercial para seguir incrementando su cuota de mercado y, a la vez, mejorar sus resultados. Por otro lado, Asisa seguirá fortaleciendo su capacidad asistencial a través del desarrollo de su red propia; e impulsará una nueva estrategia de sostenibilidad más ambiciosa.

# Gestión de la sucesión



**Pablo Surdo**  
Socio director en  
*Dextra Consultores*

Los colegiados valencianos presenciaron una jornada profesional sobre un contenido ampliamente demandado por los mediadores: la gestión de la sucesión en agencias y corredurías.

Son muchos los cambios que está viviendo el sector asegurador y hay uno que repercute directamente en la continuidad de las empresas de los mediadores; este es el de saber gestionar la sucesión de sus empresas.

Es un tema muy complejo que conviene planificar con tiempo. Estamos hablando, nada más y nada menos, que dar continuidad y sostenibilidad a una empresa que lleva muchos años funcionando y a la que tocará transferir no solo la propiedad, sino también el liderazgo y todos los conocimientos y habilidades desarrolladas durante ese tiempo. Las áreas de actuación que debemos considerar son, como mínimo, las siguientes:

## **1. Cuándo y cómo empezar un proceso de sucesión**

Sobre el inicio de este proceso hay que tener en cuenta que el “cuándo” lo marca habitualmente la edad, aunque es un tema también muy ligado a un proyecto de vida y a las circunstancias de esta. El “cómo” es lo importante aquí: sería de muchísima utilidad partir de un plan estratégico de la

agencia o correduría que defina qué objetivos tenemos para los próximos años, cómo queremos que sea, y eso nos lleva a pensar en cómo deberían ser los ramos por desarrollar, las comisiones previstas o cómo vemos el futuro de la mediación, los futuros clientes... Y ahora toca pensar en “quién” se debe encargar de llevar a cabo esta continuidad, tanto de este negocio y de este modo de vida. No obstante, sabiendo qué quiero en el futuro, es necesario precisar el relevo con un plan de sucesión concreto y su correspondiente hoja de ruta, que detalle cuándo empezamos, por dónde pasamos y cuándo acaba.

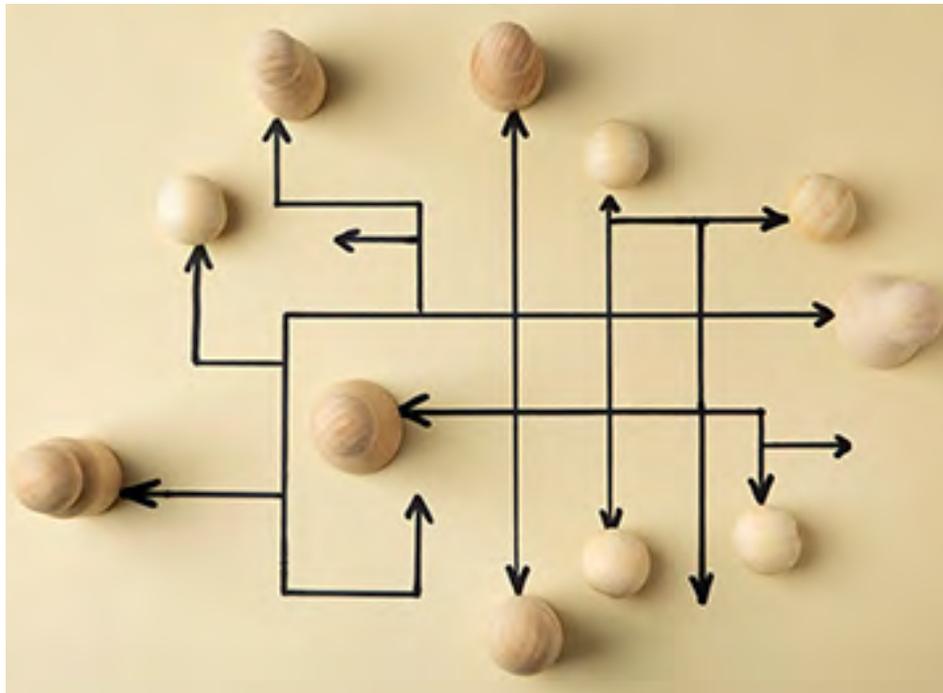
## **2. Quien será el sucesor**

Si la persona designada es familiar del actual “dueño” se deben considerar también los factores emocionales implicado y el papel que estos juegan. Es fácil pensar en la suerte que tiene el sucesor por “heredar” un gran negocio. Sin embargo, está la otra cara de la moneda para el sucesor: afrontar el reto de superar y mejorar lo ya logrado.

## Sabiendo qué quiero en el futuro, hay que precisar el relevo con un plan de sucesión y su hoja de ruta



Otro punto importante es considerar las relaciones familiares y dejar muy claro los roles de cada uno de los miembros que, de algún modo, algo heredan. A veces uno será el dirigente, pero otros heredan parte del negocio. La pregunta del millón es si la persona designada quiere o puede ponerse al frente de la empresa, y no siempre las respuestas serán fáciles de asumir.



Por lo tanto, en ocasiones el mediador deberá pensar en un sucesor que no sea de su entorno familiar. En este caso será muy importante saber transmitir a esa persona ajena al negocio el “legado” de la empresa, ya que no ha estado implicado en ella. Es decir, los valores que han dado sentido a la organización, que son compartidos por el resto del equipo y, en cierta medida, se quiere que prevalezcan en el tiempo.

### 3. Preparación del sucesor

Resulta imprescindible contar con un plan de formación que capacite al sucesor como nuevo líder y experto en las diferentes áreas de la compañía (administración, siniestros, comercial...). El sucesor debe tener muy en cuenta que no solo será dueño del negocio, sino además gerente y, sobre todo y lo más importante, se va a convertir en empresario.

### 4. Preparación del equipo de la agencia o correduría

Y no hay que olvidarse bajo ningún concepto del equipo de la agencia o correduría, que podrán reaccionar de distintas maneras ante el nuevo integrante:

¿qué opinión tienen?, ¿lo verán como una continuidad o como una amenaza? Y el sucesor, ¿qué opinión tiene de ellos?, ¿qué sabe de ellos?, ¿cómo los valora?

### 5. Los temas legales y fiscales

Por último, hay que tener en cuenta tanto el aspecto legal como el fiscal, que deben ser supervisados por un experto en ambas materias. Lo habitual es contar con un protocolo por escrito y asesorado por abogados que dé forma a todos los aspectos legales y fiscales, para que luego no puedan aparecer malentendidos o conflictos entre las partes.

En conclusión, no sólo estamos hablando de una única decisión a tomar en un momento dado; estamos hablando de todo un proceso complejo que hay que ejecutar entre varias partes y que debe contar con unos plazos de tiempo establecidos y suficientes para asegurar el éxito futuro, desde cuestiones como definir el inicio y el final de este proceso, hasta preparar la que sería la “sucesión formal”, pasando por saber poner en valor los logros conseguidos hasta ahora por todo el equipo de la compañía.

## GESTIÓN DE SINIESTROS



La Comisión de Formación del [Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia](#) va a desarrollar un curso de Gestión de siniestros, que se desarrollará mediante clases presenciales y online. Una formación con la que se intentará poner en valor al siniestro como el servicio post venta de la mediación, “un servicio de excelencia que debe de ser la seña de identidad y signo de distinción de un corredor y agente de calidad”.

En este curso se tratarán los aspectos de mayor relevancia en el día a día de la gestión de siniestros. El objetivo de estas jornadas prácticas es 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.

### CONTENIDOS

El curso está dirigido a mediadores de seguros y profesionales, empleados de corredurías y departamento de Siniestros, con sesiones de 7 horas de duración cada una (5 presenciales y 2 online), que se impartirán de 9:00 a 14:00, las clases presenciales en el Colegio, y las dos horas online de 9:30 a 11:30. El temario se repartirá de la siguiente manera:

**Módulo 0.** (7 horas lectivas). Claves para la gestión de siniestros (el 31 de marzo se desarrollará la clase presencial y el 14 de abril, la online).

**Módulo I.** (14 horas formativas). Siniestros consorciables (el 5 de mayo se desarrollará la clase presencial y el 12 de mayo, la online).

**Módulo II.** (14 horas formativas). Siniestros Multirriesgo (el 2 de junio se desarrollará la clase presencial y el 9 de junio, la online); y Valoración de daños (el 16 de junio se desarrollará la clase presencial y el 23 de junio, la online).

El curso completo está compuesto por 3 módulos y 5 sesiones, para un total de 35 horas formativas. La parte teórica será presencial y la online se centrará en la resolución de casos prácticos.

El coste del curso variará en función del número de módulos en los que se inscriban, siendo el valor total de la formación de 550 euros para colegiados y 650 euros para no colegiados.

- ▶ **Lugar:** Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia
- ▶ **Fecha:** del 31 de marzo al 23 de junio de 2023
- ▶ **Modalidad:** presencial y online
- ▶ **Más información:** [www.valenciaseguros.com](http://www.valenciaseguros.com)



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)



**Juan Manuel de Gracia Tonda**  
Abogado en **Adade**  
Valencia

# Entornos digitales protegidos

El uso de las TIC ha transformado el sector de los seguros, desde la aparición de intermediarios que ofrecen sus servicios en línea y desarrollan su actividad con tecnología aplicada al sector, hasta la suscripción de seguros por medios digitales, pasando la comunicación de los mediadores con la administración, sus proveedores y sus clientes a través de medios electrónicos.

La Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2000, denomina “sociedad de la información” a todo aquello que viene determinado por la extraordinaria expansión de las redes de telecomunicaciones y, en especial, de Internet como vehículo de transmisión e intercambio de todo tipo de información. Su incorporación a la vida económica y social ofrece innumerables ventajas, como la mejora de la eficiencia empresarial, el incremento de las posibilidades de elección de los usuarios y la aparición de nuevas fuentes de empleo.

Pero la implantación de Internet y las nuevas tecnologías no solo

tropieza con algunas incertidumbres jurídicas sino también con la aparición de diferentes amenazas:

- ▶ **Ransomware.** Busca la infiltración en los sistemas para cifrarlos o dañarlos y suele ocultarse en las aplicaciones o programas que se utilizan a diario.
- ▶ **Fuga de información.** Consiste en el robo de algún dispositivo o en el acceso a sistemas como las bases de datos, pudiendo acarrear sanciones administrativas, civiles o penales.
- ▶ **Phishing.** Suplantación de identidad de una persona o una página web, que busca el robo de información confidencial, como

los accesos a cuentas bancarias.

- ▶ **Amenaza persistente avanzada (APT).** Se infiltran en las infraestructuras tecnológicas de la empresa y obtienen información de carácter sensible o dañan sus procesos.
- ▶ **Ataque DDoS.** Colapsan los sistemas de información de una empresa artificialmente para impedir que otros usuarios los utilicen.

## PROTECCIÓN ANTE AMENAZAS

Trasladado a la normativa española sobre protección de datos, supone que los mediadores de seguros están obligados a no desvelar

datos, informaciones o comunicaciones de sus clientes en el desarrollo de su actividad, debiendo desarrollarse la misma en un entorno seguro. Para ello, el mediador debe procurarse de los medios necesarios para su protección y realizar frente a las amenazas las siguientes acciones preventivas:

- ▶ **Software actualizado.** Utilizar las versiones actualizadas del software que se usen, siendo una buena elección habilitar la opción para que los equipos realicen de forma automática estas actualizaciones.
- ▶ **Antivirus y cortafuegos.** Tal protección es esencial, si bien no debe generar la falsa sensación de seguridad que nos haga relajarnos con el resto de las medidas y procedimientos de protección.
- ▶ **Contraseñas.** Acceso a equipos y programas mediante contraseñas distintas, seguras y renovadas cada cierto tiempo.
- ▶ **Correos cifrados, conexiones y servicios remotos seguros.** Acceso a la red de forma segura mediante conexiones VPN y con protocolos seguros.

- ▶ **Autenticación con doble factor.** Es una “capa adicional de seguridad” para un acceso más seguro.

- ▶ **Concienciación y formación.** Siendo determinante el factor humano, deben los empleados tener concienciación y formación al respecto.

- ▶ **Copia de seguridad e impresión segura.** Imprescindibles para proteger la información y evitar una fuga de la misma.

Junto a estas medidas propias de la mediación convencional, si se desea realizar el servicio y asesoramiento a través de medios electrónicos, debido al principio de transparencia que se impone al mediador respecto del tomador, será necesario informar, entre otras circunstancias, del titular de la prestación del servicio, de los canales de acceso a los servicios disponibles, la información necesaria para la utilización correcta del servicio informático, la descripción general de los procedimientos de mediación, los métodos utilizados para el envío y la recepción de documentos, el nivel de protección y las medidas

## El mediador debe procurarse de los medios necesarios para su protección tecnológica y realizar acciones preventivas frente a las amenazas

adoptadas para garantizar la seguridad de los medios electrónicos que se utilicen, el justificante de las comunicaciones que se generen en archivo digital, etc.

Como se puede observar, toda una secuencia de exigencias jurídicas y técnicas recomendables para proteger el procedimiento de la mediación de seguros. Si bien hay que recordar que el pasado diciembre se publicó en el Diario Oficial de la Unión Europea el Reglamento (UE) 2022/2554 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre Resiliencia Operativa Digital del sector financiero, el cual finalmente no es aplicable a las empresas de mediación de seguros de menos de 250 empleados, con lo que se evita un



sinfín de cargas burocráticas, pues en un principio se pretendía incluir a los mediadores obligándoles a cumplir el mismo grado y número de exigencias administrativas que a las compañías aseguradoras.

# La mediación es imprescindible en el tejido económico

Alejandro Roda

Premio a la Mediación [Forinvest 2023](#)

Director de Forinvest desde su nacimiento, Alejandro Roda se despide al frente de un certamen empeñado en “comunicar la importancia de que la sociedad tenga una mayor cultura financiera”. Como reconocimiento a su labor, el [Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana](#) ha querido premiarle en esta edición.

## **Cuando hace 16 años se puso en marcha Forinvest, ¿qué objetivos se marcaban?**

Forinvest nació con un doble objetivo. Por un lado, trasladar cultura financiera a la sociedad, objetivo que sigue absolutamente vigente. En segundo lugar, pretendía potenciar la plaza fi-

nanciera, en un momento donde el tejido financiero tenía una presencia importante.

## **¿Qué ha cambiado en Forinvest desde su inicio?**

En estos 16 años el sector financiero ha cambiado mucho. Forinvest no ha sido ajeno a





estos cambios. Si en sus primeras ediciones la mayoría de los expositores eran bancos y cajas de ahorro, a nadie escapa que el gran protagonista hoy en día es el sector asegurador.

#### ¿A qué retos de futuro se enfrenta el certamen?

Forinvest deberá ir adaptándose a la evolución de cada uno de los sectores que lo integran. El mayor reto, a mi juicio, siempre debe ser el ser de gran utilidad para los miles de profesionales que trabajan en el sector y que cada año visitan el certamen.

#### ¿Qué supone Forinvest para la Comunidad Valenciana?

Supone el que, durante tres días, Valencia se convierte en la capital financiera del país. El objetivo es que lo sea también del Mediterráneo y Europa. Queda mucho por hacer.

#### ¿Cómo ha conseguido Forinvest ser todo un referente financiero-asegurador a nivel nacional?

En mi opinión, el éxito ha radicado en poder contar con la participación de los grandes líde-

Durante tres días, Valencia se convierte en la capital financiera del país; el objetivo es que lo sea también del Mediterráneo y Europa

res sectoriales. Por Forinvest han pasado a lo largo de estos años más de 3.000 ponentes, entre los que se encontraban vicepresidentes del gobierno, ministros, presidentes y altos directivos de las principales entidades financieras y aseguradores, presidentes de grandes empresas del IBEX, académicos, presidentes y CEO de grandes instituciones internacionales, reputados académicos, emprendedores... Esto ha sido posible gracias a la ayuda de todos los actores implicados en el sector, desde asociaciones y colectivos, hasta empresas líderes de cada uno de los subsectores que lo integran.

#### ¿Cómo ha ayudado Forinvest a establecer una cultura financiera y aseguradora en la sociedad?

Además de poner al alcance de cualquier intere-

## visión del mediador

sado, de forma libre y gratuita, a esos ponentes líderes de opinión, durante estos años, no hemos dejado de comunicar la importancia de que la sociedad tenga una mayor cultura financiera.

#### ¿Qué significa para usted este reconocimiento del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana?

Estoy tremendamente feliz de que la mediación haya pensado en mí. Realmente me abruma, pues sé que hay muchísimos profesionales y compañeros que seguro que lo merecen más que yo. Creo sinceramente que es una muestra del gran cariño y aprecio que hemos desarrollado durante todos estos años. Si hay algo que voy a echar de menos tras finalizar mi etapa como director de Forinvest es a la mediación y al sector asegurador en general.

#### Precisamente, ¿cuál cree que es el papel que cumple la mediación en la economía?

El papel de la mediación es imprescindible en el tejido económico. El seguro otorga estabilidad, credibilidad y tranquilidad a cualquier operación empresarial. El mundo va muy deprisa, la volatilidad y la incertidumbre son el terreno de juego de nuestra economía. Por ello, si contamos con el asesoramiento de expertos, en este caso de la mediación, todo resulta más fácil y efectivo.

# Presencia aseguradora en Forinvest

## 2023, un año lleno de retos



Las principales aseguradoras del sector se han dado cita un año más en **Forinvest**, donde han manifestado sus expectativas de cara a 2023, un año plagado de objetivos estratégicos, con la Comunidad Valenciana en el foco de los mismos.

### GRUPO CATALANA OCCIDENTE

Forinvest ha supuesto la puesta de largo de Occident, la nueva marca que unifica a todas las compañías de negocio tradicional de **Grupo Catalana Occidente**: “A medio y largo plazo queremos configurar un grupo más simple, ágil, flexible y preparado para afrontar los retos que ya hoy se nos plantean. En este marco, estamos acometiendo desde hace años un proceso de simplificación corporativa, que nos ha llevado a integrar las plataformas operativas y de servicio y homogeneizar nuestra oferta de productos, y que culminará este año con la unificación del negocio tradicional del grupo bajo la nueva marca Occident”, explica **Juan Closa**, director general del Negocio Tradicional del grupo.

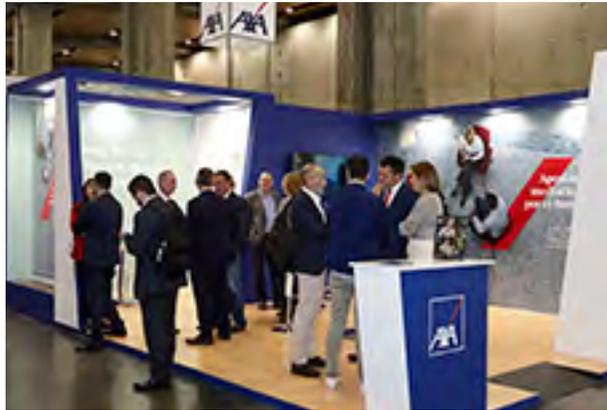
Una nueva andadura con unas prioridades claras: la orientación al cliente y la calidad en el servicio. “En este sentido, la simplificación corporativa que estamos acometiendo nos per-

mite optimizar procesos, lo que supone una ventaja competitiva en la prestación de servicios a nuestros asegurados. A su vez, con la integración de nuestras plataformas de productos hemos ganado en agilidad en el desarrollo de nuevas soluciones para los clientes”, añade.

En cuanto a la mediación, Closa reconoce que para Grupo Catalana Occidente son un activo fundamental porque los agentes y corredores son quienes mejor conocen los productos y los clientes: “Ellos son y serán la figura clave de nuestro modelo de distribución”, sentencia.

### AXA

**Inés Echeto**, directora Territorial Levante Baleares de **AXA** España, se muestra muy optimista para este ejercicio, en el que su compañía se centrará en el crecimiento y liderazgo del mercado con grandes retos en negocios como Empresas, Vida, Salud, Auto u Hogar.



En esta línea, comenta que “la Comunidad Valenciana es un centro de desarrollo muy importante del negocio de AXA España, con una cuota del 15% en el total del volumen de negocio en la entidad”, a la vez que resalta la apuesta firme de la compañía por seguir avanzando en su evolución en esta región. “Y para ello, nuestros principales retos se centrarán en seguir creciendo de manera rentable y sostenible en primas y en clientes, apoyándonos en la mediación profesional, así como en nuestros equipos internos, buscando talento en la Comunidad Valenciana y reforzando nuestra oferta comercial”, afirma.

### PREVISORA GENERAL

“Consolidar la transformación de nuestro modelo comercial y seguir avanzando en la di-

gitalización y automatización de procesos, con el objetivo de maximizar la eficiencia y rapidez en el servicio para seguir creciendo de forma rentable y sostenible”. Estas son las perspectivas que se marca **Previsora General** para este 2023, tal y como asegura **Yolanda Trujillo**, directora de Operaciones, Marketing y Comunicación de la compañía.

Para ello, se han propuesto aumentar su número de mediadores en la Comunidad Valenciana, ofreciéndoles nuevas herramientas a través de su plataforma que les permitan gestionar su cartera de forma más eficiente, diversificar producto y hacer crecer sus negocios. “Todo ello siempre con un asesoramiento personalizado hacia sus clientes”, señala Trujillo, para quien el objetivo final es “ser su mejor partner en seguros personales y ayudarles a vender ofreciendo un servicio B2B2C”.

### SALUS

Este año por primera vez **Salus** ha apostado por estar presente en Forinvest con un stand corporativo “con el fin de apoyar y fomentar la mediación, establecer nuevos contactos, además de compartir conocimientos y sinergias con los asistentes”.

**Natalia Martínez**, directora de Marketing y Comunicación, destaca como hace años la apuesta de la aseguradora por el canal media-

do se hizo evidente con la compra de Amefe, lo que les permitió hacer llegar su marca a Valencia y Castellón, y empezar a colaborar con los tres colegios provinciales, alianzas que persisten en el tiempo y que se constata en eventos como la Convención Comercial Zona Este en Gandía, “sin duda, un evento que año tras año sirve para estrechar vínculos entre la red mediada, principal canal para el éxito de Salus”.

En cuanto a la estrategia de la compañía para este año se basará en tener más presencia y aumentar su notoriedad de marca “apoyando y fomentando la mediación, acompañándola y dando un paso más, llegando donde no llegan los demás. No comprendemos el crecimiento y la expansión de la compañía sin la pieza clave de la red mediada”, aclara.

### ZURICH

Para este ejercicio 2023 **Vicente Segrelles Ramis**, director Territorial de Este Baleares en **Zurich**, deja muy claras cuáles son las perspectivas de su compañía: “Continuar en nuestra línea de crecimiento rentable”. Para ello, en la Comunidad Valenciana mantienen su apuesta por el canal mediado con la renovación de los acuerdos de colaboración con los colegios profesionales de mediadores de seguros en las tres provincias.

## ASISA

“Asisa afronta 2023 con el objetivo de consolidar su apuesta por la diversificación multirramo y crecer en todos los ramos en los que está presente (Salud y Dental, Vida, Accidentes, Decesos, Mascotas y Asistencia en Viajes)”, declara **Rafael Pastor**, director Territorial Este. Para ello, van a seguir reforzando su capacidad comercial, “esencial para seguir creciendo por encima del mercado” y mejorando sus resultados, especialmente en un escenario socioeconómico lleno de incertidumbre. “En este sentido, para Asisa seguirá siendo prioritario fortalecer nuestra relación con corredores y mediadores, una alianza que nos permite llegar a nuevos segmentos de clientes”, considera.

Una evolución en el que “la Comunidad Valenciana es prioritaria”. No obstante, Asisa lidera el seguro de Salud en Alicante y es la segunda



aseguradora en volumen de primas en Valencia y Castellón. Para ello, seguirán desarrollando su red asistencial propia, que en la Comunidad Valenciana cuenta con dos hospitales propios y tres centros médicos y más de una veintena de clínicas especializadas y, al mismo tiempo, seguirán fortaleciendo su red comercial para llegar a nuevos asegurados e incrementando su presencia e implicación con la sociedad de la región

## MUTUA LEVANTE

**Mutua Levante** afronta el futuro con optimismo y anticipándose a los nuevos retos que se presentan para el sector asegurador. No obstante, en este 2023 están de celebración, ya que la entidad cumple 90 años de existencia “y esto será motivo de reflexión”, destaca **Elena Turrión**, consejera delegada y vicepresidenta del Patronato de Fundación. “Si olvidamos a las personas renunciamos a nuestros orígenes”, asegura, poniendo hincapié en que el eje principal de su entidad es el compromiso social. Además, la efeméride vendrá acompañada de ofertas económicas, acciones sociales y culturales e innovación de sistemas, procesos, “pero siempre bajo los pilares de la responsabilidad social y la sostenibilidad económica y medio ambiental”.

Todo ello con la Comunidad Valenciana como eje, con cinco delegaciones en la región, más de



500 profesionales de la mediación en territorio valenciano, decenas de talleres de colaboradores y puntos de información. “Nuestra intención es consolidar y aumentar esta presencia, pero siempre teniendo como finalidad la excelencia en la atención personalizada a nuestros clientes; siendo accesibles, humanos y cercanos como objetivos estratégicos de nuestra entidad”, atestigua Turrión. Y para distinguirse de otras entidades que operan en el territorio van a conseguir la distinción de empresa ética, concretamente el sello europeo EthSI, “con lo que seremos la primera empresa valenciana de seguros que obtenga ese reconocimiento”.

## GENERALI

Desde **Generali**, **Francisco Leal**, director Territorial Levante de la compañía, confían en mantener este año un crecimiento en las

primas alineado con lo registrado en 2022 por el impacto de la inflación sobre las carteras y los tipos de interés en la reactivación de la oferta en Vida Ahorro / Inversión. “En términos de resultados veremos aún mucha presión sobre la siniestralidad y los márgenes si bien en menor medida de la registrada en 2022 por las medidas implementadas a nivel sectorial”, concibe. En cualquier caso, se espera un año de crecimiento, especialmente impulsado por los seguros personales de Vida (Vida Ahorro, Vida Riesgo y Accidentes) y No Vida (Multirriesgos, Automóviles, Empresas, Salud y Decesos).

En ese proceso Levante será una zona estratégica para la compañía, donde mantiene una cuota de mercado del 4,3%, lo que los sitúa en la cuarta posición en este territorio. “En los últimos años el crecimiento de la región se ha consolidado gracias al excelente trabajo que desarrolla nuestra red de agentes profesionales, muchos de ellos reconocidos como los mejores agentes de Generali en España, lo que da una idea de su altísimo nivel de preparación”, manifiesta. Por eso, este año, seguirán impulsando las capacidades de asesoramiento de sus profesionales para que se conviertan en la primera opción aseguradora para sus clientes, así como el uso de herramientas digitales que permiten una mayor eficiencia y rapidez en la gestión.

## AEGON

Para consolidar su presencia como una aseguradora líder en el mercado de los seguros de Salud y Vida en España, **Aegon** va a seguir apostando este año por tres grandes pilares: calidad en el servicio, tanto al cliente final como a las redes comerciales y colaboradores; plan de mediación para crecer en su red comercial, reforzando sus alianzas y acuerdos con partners y adaptándose a los retos de los mediadores que quieren trabajar con la compañía ofreciendo interesante planes de comisionamiento; y digitalización en los procesos, los servicios y la atención al cliente, así como en los nuevos modelos asistenciales dentro de las coberturas de los seguros de Salud y la Asistencia Sanitaria.

“Afianzar nuestros pactos comerciales con los mediadores activos en nuestro plan comercial, y ampliar el mismo con nuevos mediadores que trabajen con Aegon, es el objetivo en la Comunidad Valenciana para los próximos ejercicios”, manifiesta **Gabriel Fransitorra**, director Territorial Este Canal Mediadores, así como reforzar su presencia y consolidar alianzas estratégicas en el sector.

## CASER

Manteniendo su velocidad de crucero en la evolución del Plan Estratégico 20.25, **Caser** prevé mantener este año la tendencia de creci-

miento en primas de riesgo y el equilibrado mix de cartera actual. Para ello será imprescindible la buena marcha del plan de digitalización, que seguirá estableciendo un foco primordial en la innovación tanto en productos como operativas.

Todo eso apoyado, como cita **Juan José Hernández**, director territorial de Levante del Negocio Agentes y Corredores, en su amplia red de mediadores, repartidos por toda la Comunidad Valenciana, que refuerzan la posición de la entidad día a día con un ritmo de crecimiento importante. “Nuestro objetivo y reto a su vez es seguir ampliando esta red y que sigan confiando en nuestra marca”, asevera.

Para conseguirlo, Caser aprovechó su paso por Forinvest para establecer un nuevo acuerdo de colaboración con el Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante, que se une al ya establecido hace años con el de Valencia: “Esto demuestra y refuerza nuestro compromiso con la mediación en la Comunidad Valenciana”, concluye.





## EL COLEGIO DE CASTELLÓN CELEBRA EL ENCUENTRO ANUAL CON SUS ENTIDADES COLABORADORAS

El [Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón](#) ha celebrado el tradicional encuentro anual con sus entidades colaboradoras, que tuvo lugar en el Real Casino Antiguo de Castellón y posteriormente se celebró una comida de hermandad en un conocido restaurante de la capital de la provincia.

[Leer más](#) ▶▶

## MAPFRE VISITA A LOS COLEGIADOS CASTELLONENSES

El [Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón](#) ha acogido la visita institucional de [Mapfre](#), cuya delegación fue recibida por el presidente del Colegio, Antonio Fabregat, y Fernando Solsona, vicepresidente del Colegio.



[Leer más](#) ▶▶

## EL COLEGIO DE CASTELLÓN CELEBRA EN BAIX MAESTRAT SU PRIMER ENCUENTRO CON MEDIADORES

En la localidad de Vinaròs se ha celebrado la primera edición de los Encuentros con Mediadores del [Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón](#), con la asistencia de casi una veintena de mediadores colegiados y no colegiados de la comarca del Baix Maestrat.

[Leer más](#) ▶▶



## LA MEDIACIÓN ALICANTINA HOMENAJEA A JUAN FRANCISCO ESCARIO

En un acto en el que han participado los expresidentes José Ruiz Salinas, Eusebio Climent y Mariano Hernanz, y el actual presidente Florentino Pastor junto a miembros de la junta de gobierno, el [Colegio profesional de Mediadores de Seguros de Alicante](#) ha querido reconocer la figura de Francisco Escario clave en la historia de la institución colegial y de la mediación profesional en toda España.



[Leer más](#) ▶▶



## LAS MUJERES OCUPAN YA EL 31% DE LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO DE LOS COLEGIOS DE MEDIADORES

La incorporación de mujeres a los órganos de gobierno de los colegios de mediadores ha aumentado significativamente en los últimos años hasta situarse en el 31% de los cargos electos. Un porcentaje que hace tan solo dos años llegaba al 20%. También se ha producido un aumento importante de presencia femenina en las cúpulas directivas de los colegios donde presidentas y vicepresidentas suponen ya un 14% del total.

[Leer más](#) ▶▶

## LOS COLEGIOS DE VALENCIA Y ALICANTE, EN APOYO A LAS VÍCTIMAS DEL TERREMOTO

Las organizaciones de la mediación [Adecose](#), [Aemes](#), [Aprocose](#), [Apromes](#), [Aunna](#), [Cojebro](#), [Colegio de Alicante](#), [Colegio de Barcelona](#), [Colegio de Córdoba](#), [Huelva y Sevilla](#), [Colegio de Madrid](#), [Colegio de Valencia](#), [Consejo General](#), [E2K](#), [Espabrok](#), [Fecor](#), [Newcorred](#), [Sen-](#)



[da](#) y [Willis Network](#) han puesto en marcha una acción solidaria para recaudar fondos para prestar asistencia a las víctimas del reciente terremoto ocurrido en Turquía y Siria.

[Leer más](#) ▶▶

## DAS INVITA A LOS PRESIDENTES DE ALICANTE Y VALENCIA A SU JORNADA DE TRABAJO EN LA SEMANA DEL SEGURO

[DAS Seguros](#) organizó una jornada de trabajo junto con los presidentes de los colegios de mediadores con los que actualmente mantiene un acuerdo de colaboración, en el marco de la Semana del Seguro 2023.

[Leer más](#) ▶▶



## LOS COLEGIOS DE MEDIADORES SE COMPROMETEN CON LA SOSTENIBILIDAD EN EL 11º CAMINO DE LA INTEGRACIÓN

Los colegios de mediadores, a través de su Consejo General, han organizado la 11ª edición del Camino de la Integración. La iniciativa, que se desarrolla del 9 al 15 de mayo, se enmarca en las acciones de sostenibilidad de la mediación como parte de su compromiso con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas.

[Leer más](#) ▶▶





### GRUPO CATALANA OCCIDENTE MEJORA SU SEGURO PARA VEHÍCULOS ELÉCTRICOS

Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros y Seguros Bilbao han renovado su seguro para vehículos eléctricos con nuevas coberturas y servicios específicos para este tipo de coches.

[Leer más](#) ▶▶



### EVA TOMÁS, NUEVA DIRECTORA DEL NEGOCIO DE CORREDORES Y BROKERS DE AXA

Eva Tomás, actual responsable legal de negocio de AXA España, tomará las riendas del canal de Corredores y Brokers a partir del próximo 1 de abril. Cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector asegurador donde ha ejercido puestos de responsabilidad en áreas técnicas, siniestros y actualmente en el departamento legal.

[Leer más](#) ▶▶

### FUNDACIÓN MUTUA LEVANTE CONTINÚA SU APOYO A LAS FAMILIAS DE NIÑOS CON CÁNCER

Fundación Mutua Levante ha renovado el acuerdo de colaboración que tiene con Aspanion CV (Asociación de Madres y Padres de Niñas y Niños con Cáncer de la Comunidad Valenciana) desde 2020. El acuerdo consiste en subvencionar los pisos de acogida que la aso-



ciación pone a disposición de las familias afectadas en las ciudades de Alicante y Valencia.

[Leer más](#) ▶▶

### VALENCIA ACOGE UN NUEVO ESPACIO DE SALUD PREMIUM DE DKV

DKV ha inaugurado un nuevo Espacio de Salud en Valencia. El centro cuenta con tres gabinetes dentales donde se trabajarán todas las especialidades en odontología, incluyendo maxilofacial, un gabinete de medicina general, y dos gabinetes dedicados a dietética y nutrición, endocrinología, dermatología, psicología y medicina estética.



[Leer más](#) ▶▶



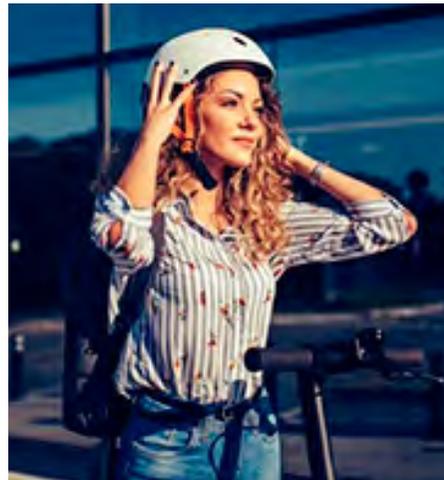
## REALE REESTRUCTURA SUS DEPARTAMENTOS TÉCNICO, DE MARKETING, COMERCIAL Y FINANCIERO

Reale Seguros ha llevado a cabo cambios organizativos en cuatro áreas de la compañía: Técnica, Marketing, Comercial y Financiera, coincidiendo con la jubilación de su actual director del Área Técnica Actuarial, Adolfo Fernández.

[Leer más](#) ▶▶

## MAPFRE PONE EN EL MERCADO UN SEGURO PARA PATINETES ELÉCTRICOS

Mapfre ha lanzado Más Patín, su primer seguro para patinetes eléctricos, una póliza innovadora que protege tanto al usuario como al propio vehículo. Además, es el único seguro del mercado que permite incluir varios patinetes en una misma póliza, siempre que sean propiedad del titular del seguro.



[Leer más](#) ▶▶

## CASER REÚNE A SUS MEDIADORES EN SU CONVENCIÓN COMERCIAL

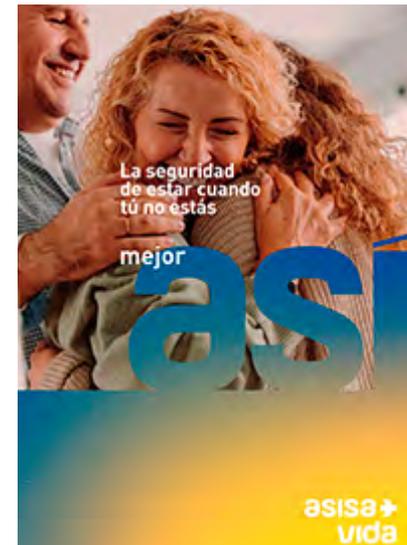
Caser Seguros ha celebrado la XVIII Convención Comercial anual del Negocio de Agentes y Corredores en su sede de Madrid, en un evento al que han asistido 200 profesionales de su red comercial, bajo el lema "Es el momento".



[Leer más](#) ▶▶

## ASISA VIDA MODIFICA SUS SEGUROS PARA AMPLIAR SU CARTERA DE PRODUCTOS

Asisa Vida ha impulsado algunas modificaciones en sus seguros con el fin de ampliar su cartera de productos, adaptarlos a las necesidades de sus clientes, facilitar su contratación y fortalecer su relación con los mediadores. Estas modificaciones afectan tanto a la información a la hora de contratar el producto, como a las condiciones de contratación y a los mecanismos de suscripción.



[Leer más](#) ▶▶

## ARAG CREA UN SEGURO DE DEFENSA JURÍDICA DE PROTECCIÓN A LOS INQUILINOS



Arag ha lanzado Arag Inquilino, una póliza de Defensa Jurídica que ofrece asistencia en la revisión y redacción de contratos y documentos relacionados con el alquiler de la vivienda habitual, como las comunicaciones relacionadas con obras, reparación y mantenimiento del piso, ruidos, subida del alquiler, entrega de llaves, etc.

[Leer más](#) ▶▶

## CASER APUESTA POR EL AHORRO Y LA INVERSIÓN

Caser ha lanzado Saving & Investment Solutions, un proyecto para consolidar la propuesta de valor de ahorro e inversión que la entidad pone a disposición de todos los clientes de la compañía, con el objetivo de convertirse en una referencia en el sector del ahorro y la inversión en España.

[Leer más](#) ▶▶



## GRUPO MUTUA PROPIETARIOS CELEBRA SU CONVENCIÓN ANUAL DE VENTAS

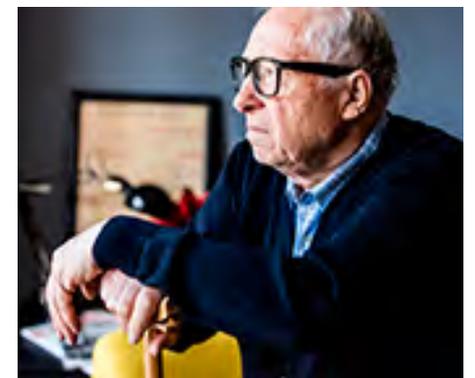
El Hotel Occidental Atenea Mar, de Barcelona, ha acogido la Convención Anual de Ventas 2023 del Grupo Mutua Propietarios, que reunió a los equipos directivos y de negocio de las diferentes empresas del Grupo. Este 2023 se ha vuelto a la presencialidad, en un evento para marcar la visión y objetivos comerciales para este año.

[Leer más](#) ▶▶



## AXA LANZA UN SERVICIO DE ASESORAMIENTO A LA DEPENDENCIA

AXA ha puesto en marcha un nuevo servicio gratuito de asesoramiento a la dependencia. Con el fin de ayudar y proteger a los colectivos más vulnerables, las personas afectadas por una situación de dependencia o los familiares a su cargo tienen a su disposición un servicio dispensado por Cuideo, en el que van a encontrar desde asesoramiento personalizado a información general sobre las ayudas públicas de las que pueden beneficiarse.



[Leer más](#) ▶▶



## 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



## OCCIDENT, NUEVA MARCA DE GRUPO CATALANA OCCIDENTE TRAS UNIFICAR SUS COMPAÑÍAS

Las compañías que conforman el negocio tradicional de [Grupo Catalana Occidente](#) (Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao y NorteHispana Seguros) se unificarán en una sola entidad, que operará bajo la marca Occident.

[Leer más](#) ▶▶

## LOS PROPIETARIOS VALENCIANOS, DE LOS QUE MÁS CONFLICTOS LEGALES TIENEN CON LOS INQUILINOS

Los problemas con la vivienda son los que más preocupan a los asegurados de [Arag](#) de la Comunidad Valenciana, con un 30,51% de las casi 50.000 consultas recibidas a lo largo del año 2022. De hecho, es la tercera región con más conflictos legales entre propietarios e inquilinos, solo por detrás de Cataluña y Madrid.



[Leer más](#) ▶▶

## DAS SEGUROS CELEBRA SU ENCUENTRO ANUAL DE VENTAS

[DAS Seguros](#) ha celebrado en Barcelona su reunión anual de ventas en la que se abordaron la estrategia y los objetivos comerciales junto con las principales novedades e hitos para 2023.



[Leer más](#) ▶▶



## ADESLAS MEJORA SU OFERTA DE SALUD FAMILIAR

[SegurCaixa Adeslas](#) ha reforzado los servicios de Salud familiar con soluciones digitales diseñadas para hogares con niños pequeños o adolescentes. Incorpora funcionalidades premium de LactApp, potencia el coaching infantil y amplía los servicios de orientación pediátrica.

[Leer más](#) ▶▶

## ASISA SE UNE A LA PLATAFORMA CIMA

[Asisa](#) se ha adherido a CIMA, la plataforma de conectividad, innovación y servicios para la mediación aseguradora, que garantiza el intercambio de ficheros EIAC entre las entidades aseguradoras y la mediación de una forma segura y eficaz.

[Leer más](#) ▶▶





## JESÚS JIMÉNEZ CALVO

Editorial:  
PROFIT

Nº de páginas: 168

Precio: 17,94 €

## Mejor hablarlo

### Mediación y resolución de conflictos

Este libro ayuda a fomentar el diálogo, concebido como una forma útil de tratar y resolver nuestros problemas cotidianos. Es también un método para practicarlo y desarrollar técnicas de mediación y de procesos participativos para una resolución pacífica de conflictos y de llegar a un acuerdo mutuo a través de: expresiones y sus correspondientes comentarios sobre diversas formas de entender el significado de hablar; abordar la comunicación, la diferencia entre hablar, conversar y dialogar; aportación de factores que favorecen al diálogo y la comunicación; y propuestas prácticas de cómo llevarlo a cabo.

Según Aristóteles, el hombre es un animal que habla. Pero también es un ser dialogante. Dialogar es hablar con otros con la voluntad de entendernos. En el diálogo llegamos a ser nosotros mismos y solo así podemos relacionarnos con otros hombres. No obstante, muchas veces no se consigue el entendimiento y se debe recurrir a la mediación.



## JORGE PELEGRÍN / MARIO ARIAS

Editorial:  
TECNOS

Nº de páginas: 152

Precio: 17,50 €

## Impactos del transhumanismo en la empresa y la sociedad

### Claves para entender el transhumanismo

La revolución digital y del conocimiento está provocando cambios radicales no únicamente en la forma en la que nos organizamos como sociedad, sino también la propia naturaleza de los seres humanos. Las nuevas tecnologías transhumanistas están ya entre nosotros, lo que nos permitirá vivir muchísimos más años con una elevada calidad de vida; y convertirnos en organismos cibernéticos. Las consecuencias éticas, empresariales y sociales serán enormes. Este libro analiza algunas de las principales, intentado dar respuesta a preguntas como las siguientes: ¿nos convertiremos todos en cyborgs? ¿Nos quitarán los robots el trabajo? ¿Serán capaces las leyes de adaptarse a estos cambios? ¿Tendrán emociones los robots?



## Masterclass de pensiones

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia** va a celebrar una masterclass en la que se abordarán tanto los planes de pensiones individuales como los colectivos. La formación, limitada a los colegiados, es de carácter gratuito y será impartida por David Blanco y Vicente Albir, consultores financieros de la Dirección Comercial Levante de **Allianz**.

- ▶ **Lugar:** Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia
- ▶ **Fecha:** 5 de abril de 2023
- ▶ **Más información:** [www.valenciaseguros.com](http://www.valenciaseguros.com)

## Curso sobre ciberseguros

A través de la **Fundación Mediaseguros**, el **Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante** pone a disposición de los profesionales de la mediación cursos formativos mediante metodología e-learning. En la actualidad, cuenta con una formación en ciberseguros, con el objetivo de dar a conocer a qué riesgos nos enfrentamos con los ciberataques y cómo intentar paliar sus efectos con pólizas cibernéticas.

- ▶ **Duración:** 25 horas
- ▶ **Coste:** gratuito
- ▶ **Más información:** [www.fundacionmediaseguros.org/cursos](http://www.fundacionmediaseguros.org/cursos)



## Futuro de la distribución

La escuela de negocios de seguros **Cecas** va a llevar a cabo un curso en formato de webinar sobre el futuro del mercado de la distribución de seguros. La sesión es computable como formación continua y los asistentes podrán solicitar el correspondiente certificado por una hora lectiva.

- ▶ **Fecha:** 13 de abril de 2023
- ▶ **Coste:** gratuito para colegiados
- ▶ **Más información:** [www.cibercecas.com](http://www.cibercecas.com)



## RC y D&O

Los mediadores valencianos podrán formarse en RC y D&O a través de este curso presencial impartido por profesionales de **Berkley España**. El objetivo es que conozcan cómo proteger el patrimonio de administradores y directivos frente a las reclamaciones presentadas contra ellos, así como de dotarles de herramientas para una mayor efectividad en la resolución de siniestros.

- ▶ **Lugar:** Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia
- ▶ **Fecha:** 29 de marzo de 2023
- ▶ **Más información:** [www.valenciaseguros.com](http://www.valenciaseguros.com)



Disfruta de la **nieve**  
con el **mejor seguro**

ARAG Esquiadores

Para más información:  
Consulta a tu mediador  
93 485 89 05 - 91 599 82 87 | [www.ARAG.es](http://www.ARAG.es)

