



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

MEDIA DORES

FORINVEST 2020

Un nuevo éxito a la sombra de la pandemia

ANTE LA COVID-19

Los mediadores, una vez más, responden

Y ADEMÁS...

MEDIADORES DE SEGUROS llega a su número 100



Noche
de las
FINANZAS

MARZO-ABRIL 2020

Nº100



**Siempre a punto
para tus clientes**

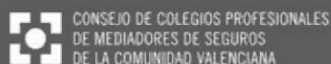
Comercio Plus

Porque sabemos lo importante que es tu comercio para ti, te ayudamos a protegerlo con un seguro a la medida de tu negocio, que se adaptará perfectamente a las necesidades de tu actividad y ofreciéndote la cobertura necesaria.

www.plusultra.es

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
MARZO-ABRIL 2020

Nº 100



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

C/Micer Mascó, 27 46010 Valencia
Tel. 96 360 07 69
colegio@valenciaseguros.com

CONSEJO DE REDACCIÓN
Presidenta
Mónica Herrera del Río

COORDINADOR
Rafael Perales Bellver

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

PRODUCCIÓN GRÁFICA
Maquetación:
Franquicia Número Siete

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

DEPÓSITO LEGAL
V-3728-2003

DIFUSIÓN
GRATUITA

SUMARIO

4 SERVICIOS COLEGIALES

22 FORMACIÓN

La Unidad de Mediación se pone a disposición de los colegiados valencianos
Curso sobre LinkedIn en Castellón

El Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros apuesta por la cultura de los riesgos financieros

Los alumnos de la Facultat d'Economia conocen las ventajas de ser mediador
Jornada sobre ciberriesgos en Valencia

El curso de atención al cliente inicia sus sesiones

30 ACTIVIDAD COLEGIAL

El nuevo director general de Economía Sostenible visita el Consejo autonómico

El Congreso Mundial Mediadores de Valencia se aplaza a 2021

Valencia: encuentro con Preventiva

Entrevista: Elena Turrión (Consejera Mutua Levante)

Valencia: protocolo con Lagun Aro

Berkely firma con el Colegio de Valencia por primera vez
Visita de Zurich al Colegio de Valencia

Fallece Pedro Vidal

Más de 300 corredores presentes en la cumbre de mediadores en Valencia

5 EDITORIAL

26 ASESORÍA

Mediadores de seguros: la adaptación a la nueva normativa de distribución de seguros. Por Ignacio Beneyto Abogado. Beneyto Despacho Jurídico

34 ENTIDADES ASEGURADORAS

Sanitas en Valencia se vuelca en la gestión de la emergencia sanitaria por la COVID-19

Allianz forma a sus mediadores de Castellón presentando su Plan Estratégico de Vida

Jornada formativa de Allianz en el Colegio de Valencia

36



NOTICIAS DEL SECTOR

Los mediadores de seguros de la Comunidad Valenciana, ante el reto de la COVID-19.

6 TEMA DE PORTADA

Foro Internacional del Seguro de Forinvest



MEDIADORES DE SEGUROS llega a su número 100



40 PROFESIONALES, DE CERCA

Belén Soler (Monòver)
Andrés Romero (Castelló de la Plana)

42 RECOMENDACIONES DIRECTORIO

"Guía práctica del seguro ante la COVID-19"

➤ INSTALACIONES

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

➤ FORMACIÓN

Curso Superior de Seguros, Cursos de Formación, monográficos, seminarios.

➤ ASESORÍAS

Fiscal, Jurídica, Laboral, Informática y Técnica.

➤ CONVENIOS DE COLABORACIÓN

Convenios de colaboración entre el Colegio y diferentes entidades para conseguir unas condiciones más ventajosas para los colegiados, como riesgos laborales, financieros, puntos de registro (firma digital), mensajería, informática, protección de datos bancarios, correos certificados, viajes...

➤ ATENCIÓN AL CLIENTE

Departamento o servicio de atención al cliente o del defensor del cliente para atender las quejas y reclamaciones formuladas por los clientes de las Sociedades de Correduría de Seguros según establece la orden ECO/734/2004.

➤ TARJETA DE COLEGIADO

Identificación colegial y ventajas significativas en empresas asociadas.

➤ BIBLIOTECA

Biblioteca profesional, informes técnicos y revistas del sector.

➤ INFORMACIÓN

Gerencia, secretaria administrativa, consultas, circulares informativas, legislación, certificados, contratos de agencia, cartas de condiciones, contrato colaboradores externos, asesoramiento en los expedientes de solicitud de autorización administrativa de corredores.

➤ SEGUROS COLECTIVOS

Seguros de protección jurídica, seguro de salud y seguro de subsidio por enfermedad y accidente. Seguro RC Profesional.

➤ RELACIONES PÚBLICAS

Festividad de la Patrona, premio "Casco", premio "l'Estimat", premio "Rotlo", Semana del Seguro, Semana Mundial, Forinvest, colaboración con ONGs, relaciones con instituciones y otras asociaciones profesionales y campañas publicitarias institucionales.

➤ PUBLICACIONES

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

➤ CÓDIGO DEONTOLÓGICO

Código Deontológico de la Mediación de Seguros.



➤ ALICANTE

C/Segura 13-1ª 03004 Alicante
Tel. 965 212 158 Fax. 965 209 888
alicante@mediaseguros.es
www.mediaseguros.com



➤ CASTELLÓN

Av. Capuchinos, 14 12004 Castellón
Tel. 964 220 387
csc@mediadorescastellon.com
www.mediadorescastellon.com



➤ VALENCIA

C/ Micer Mascó, 27 46010 Valencia
Tel. 96 360 07 69
colegio@valenciaseguros.com
www.valenciaseguros.com



MÓNICA HERRERA

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

ENTRE EL DOLOR, EL ASOMBRO Y EL ORGULLO

Este es un editorial muy especial, con muchos temas que se incluyen en estas páginas, la de nuestro número 100. En circunstancias normales les hablaría del gran éxito que, una vez más, ha supuesto el Foro Internacional del Seguro de Forinvest, que ha vuelto a ser

punto de encuentro de la mediación valenciana y española, con una afluencia que ha superado la de ediciones anteriores gracias a las cuatro sesiones programadas y a los ponentes que en ellas han participado, a los que quiero agradecer su asistencia y complicidad con un proyecto que cumple 13 ediciones y que ha hecho del seguro el mascarón de proa del certamen.

Sin embargo, la pandemia de la COVID-19 lo ha cambiado todo. La proclamación del estado de alarma, el pasado 13 de marzo, apenas una semana después de la clausura de Forinvest, nos deja un escenario inédito en todo el mundo que nadie hubiera pronosticado unos días antes. El confinamiento general de la población y el consecuente cierre de todas las actividades nos coloca ante unas circunstancias nunca vividas por nuestra generación, sólo comparables en el último siglo a periodos bélicos.

Como parte básica de la economía, tal como no se cansa de repetir el conseller Vicent Soler, el seguro en general y los mediadores en particular nos estamos viendo afectados. Pero, si por algo nos caracterizamos es por nuestra capacidad de adaptación, por nuestra resiliencia, tal como nos lo explican seis compañeros que presentan su testimonio en un reportaje especial que encontrarán en estas mismas páginas. El golpe a la economía ha sido, es y será inimaginable, pero como siempre agentes y corredores estare-

mos preparados para seguir cuidando de nuestros clientes, que ahora más que nunca nos necesitan. Esta es nuestra misión y a ella nos tenemos que entregar en cuerpo y alma. La COVID-19 se está llevando muchas cosas por delante, como las fiestas de las Fallas, la Magdalena y San Juan, o como el Congreso Mundial Mediadores de Seguros que con tanto ahínco estábamos preparando para el mes de junio, y que iba a hacer de Valencia la capital mundial del sector gracias a la celebración conjunta del congreso panamericano de COPAPROSE. Todo queda aplazado hasta que las circunstancias sean más propicias, cuando las autoridades sanitarias indiquen que se pueden volver a celebrar eventos tan masivos como el Congreso, que pretendía reunir a casi un millar de profesionales. Estoy convencida de que en las nuevas fechas de 2021 seremos capaces de llevar a cabo un evento como el que nuestra profesión se merece.

Pero, sin duda, lo peor de esta crisis son las personas que han enfermado y no han podido superarlo. En el Colegio de Valencia nos ha golpeado por la parte más débil, la de nuestros mayores, con el fallecimiento de familiares de colegiados a los que quiero manifestar mi más sincero pésame y apoyo en momentos tan complicados.

Asimismo, deseo tener un recuerdo para el ex-presidente del Colegio de Valencia, Pedro Vidal, quien nos dejó el pasado 27 de febrero dejándonos un ejemplo que nos debe servir para esta situación por la que estamos pasando. Pedro tuvo que lidiar con las inundaciones que asolaron Alzira en 1982 y 1987, y lo hizo si descanso, pensando únicamente en sus clientes y sus vecinos, poniendo de manifiesto el inmenso orgullo que supone ser mediador de seguros. Nos tenemos que quedar con esa enseñanza y aplicarla en tan graves circunstancias. Entre el dolor y las dificultades, nuestra divisa debe ser el servicio hacia la sociedad. Quedémonos con eso y sintámonos orgullosos de lo que somos.

FORINVEST 2020, UN ÉXITO A PESAR DEL COVID-19



Forinvest completó su decimotercera edición con un balance más que positivo: la mejor Noche de las Finanzas con récord de asistencia y las salas de los cinco foros que conformaron el certamen llenas.

Según el conseller de Hisenda i Model Econòmic Vicent Soler, “han sido unos días intensos, en los que se ha debatido sobre finanzas, y en los que se ha continuado poniendo de relieve la revolución digital, además de la revolución medioambiental, que está transformando los sectores financiero y empresarial”. Soler añadió que el certamen “ha demostrado una gran solidez en su edición 2020”, que se desarrolló con total normalidad, y “un año más, Forinvest ha conseguido superarse a sí mismo”.

Si los dos días de certamen se saldaron con un rotundo éxito no lo fue menos su clausura, con casi 500 personas que llenaron un auditorio en el que Toni Nadal, reputado entrenador del tenista Rafa Nadal, ofreció una ponencia titulada “Éxito y humildad”. “Desde que Rafa era muy pequeño yo sabía dónde queríamos llegar. Cuando uno se marca un objetivo claro, lo primero que debe hacer es analizarse y ver las características que tiene”, ha resaltado el ex entrenador del que es uno de los mejores deportistas de la historia a nivel nacional e internacional. Como antesala a Forinvest, el lunes 2 de marzo se celebró la tradicional Noche de las Finanzas en el Centro de Eventos de Feria Valencia. Un acto protagonizado por la conferencia magistral de Ignacio S. Galán, presidente de Iberdrola, y que tuvo otro de sus grandes puntos de interés en la entrega de los premios Forinvest, que en la categoría de sector asegurador recayó en Luis Ferrer, expresidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Barcelona y presidente de Ferrer&Ojeda Correduría de Seguros. Estos galardones reconocieron también la labor empresarial desarrollada por Rosana Perán, vicepresidenta del

Grupo Pikolinos y responsable de auditoría interna del Grupo, y de Belén Franch, científica de la NASA, profesora en la Universidad de Maryland e investigadora en la UV.

El seguro, motor del certamen

En la inauguración del Foro Internacional del Seguro el conseller de Hacienda y presidente del comité organizador de Forinvest, Vicent Soler, manifestó sentirse “orgulloso del sector asegurador, al comprobar la gran afluencia de profesionales” con que contó la jornada inaugural. Soler subrayó el hecho de que el Foro “contribuye brillantemente al éxito de Forinvest, superándose cada año a sí mismo con temas del máximo interés de los profesionales del seguro”.

Al mismo tiempo, el Conseller de Hacienda puso en valor la importancia del seguro en la economía, “un pilar fundamental del sector financiero y una pieza estratégica en la economía”. En referencia a la crisis del coronavirus, cuyas consecuencias se empezaban a vislumbrar durante la celebración del certamen, comentó que “debemos aprender las lecciones que nos da, y caminar hacia una economía más sostenible que propicie la cohesión social”.

EN EL RAMO DE SALUD LOS MEDIADORES SON TAMBIÉN “UN DEFENSOR DEL ASEGURADO”



La primera sesión del Foro Internacional del Seguro de Forinvest debatió sobre las oportunidades de negocio en los ramos de Salud y Decesos, presentada por la periodista Maribel Vilaplana.

En esta sesión inaugural participaron Joan Castells, presidente de Fiat; Juan Luis Cavero, director general de Generali; Francisco Calderón, director de Salud de Mapfre; José Luis Ramírez, director de Particulares Personales de Caser, y Jaime Ortiz, director Comercial de Asisa. Este panel de grandes directivos reflexionó en primer lugar sobre los efectos de una crisis, la de la COVID-19, que estaba muy cerca de desencadenarse con toda su crudeza. Todos ellos manifestaron que las entidades y, por ende, el sector asegurador, están preparadas y con unos protocolos establecidos.

En cuanto al objeto de la ponencia inaugural, el negocio en los ramos de Salud y Decesos, los participantes coincidieron en señalar la necesidad de «favorecer la fiscalidad» de este tipo de productos para lograr una mayor penetración en la sociedad que contribuya, además, a afianzar el carácter complementario con respecto al sistema público de salud y lo que supone de ahorro a las arcas públicas. En este sentido, también se puso de manifiesto el cambio de percepción de la sociedad con respecto al cuidado de su salud, ya que «la sociedad ha preferido cuidarse a curarse», en opinión de Francisco Cal-

derón, que concluyó subrayando que “es el negocio que más crece”.

José Luis Cavero habló de la “revolución” que se está dando en el ramo para comercializar productos inéditos hasta ahora y “en los que se pone en valor el asesoramiento de los mediadores”, algo en lo que también coincidió Joan Castells, quien señaló como uno de los principales problemas del ramo “la concentración de la oferta sanitaria que hace subir los precios”, así como la falta de médicos. Otro de los problemas, apuntado por Francisco Calderón, es “la reducción de márgenes”. Jaime Ortiz también enfatizó el papel de la mediación en el desarrollo del negocio de Salud “por la necesidad de facilitar un asesoramiento profesional” de alguien que, para Joan Castells, “es igualmente un defensor del asegurado”. Una de las potencialidades del sector es su alta valoración entre los usuarios, tal como reconoció Jaime Ortiz, “que genera una gran satisfacción”. Para José Luis Ramírez el acceso al seguro de salud se debe realizar durante la juventud, para evitar carencias y exclusiones que, en todo caso, “no llegan al 10%”. En su opinión, “hay planteamientos en los seguros de salud que no nos hacemos con otros seguros como

podieran ser los de autos, por ejemplo”. El director de Salud de Mapfre profundizó en la influencia de las nuevas tecnologías en el ramo, como pudiera ser la cirugía robótica o la inteligencia artificial, “con la que vendrá la verdadera revolución”, pronosticó.

Decesos, en plena modernización

Por lo que respecta al seguro de Decesos, que cuenta en España con 21 millones de asegurados, los ponentes destacaron los «atractivos ratios de rentabilidad» del ramo, así como la «revolución silenciosa» como la calificó José Luis Ramírez, que se está produciendo con la inclusión de nuevas garantías que complementan las coberturas tradicionales y hacen más atractiva la contratación de este producto, que “se está modernizando”, tal como señaló Jaime Ortiz, que también hizo notar que “una persona de 20 ó 25 años no tiene sensibilidad hacia esta cuestión”, por lo que en el acceso a este seguro “no hay que tener prisa”.

Ramírez también tuvo una mención para el uso de las tecnologías de la información en decesos, con la introducción de coberturas relacionadas con el legado digital o el borrado de la vida digital.



ALEJANDRO IZUZQUIZA: “LOS MEDIADORES SOIS LOS MÉDICOS DEL SEGURO”

El Foro Internacional del Seguro de Forinvest acogió la entrega del premio a la Mediación 2020, que galardonó a Alejandro Izuzquiza por su trayectoria profesional. El director de Operaciones del Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) confesó sentir una “inmensa felicidad” por esta distinción que reconoce sus años de servicio público, “sobre todo por venir de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de Alicante, Castellón y Valencia”. Izuzquiza también ensalzó

el papel de los mediadores de seguros en el ámbito de sector asegurador por su “confianza, proximidad y factor humano”, que además aportan “capilaridad al seguro”, convirtiéndose en una suerte de “médicos del seguro que escuchan los problemas del cliente, aconsejan y expiden la receta, que es la póliza, y finalmente acompañan en la extrema gravedad del siniestro”. Izuzquiza recordó su llegada al CCS y su primer contacto con los mediadores valencianos: “creí llegar a un territorio

hostil, pero por el contrario siempre he estado encantado de venir, por lo que doy las gracias a los colegios”

El premio fue entregado por la presidenta del Consejo General, Elena Jiménez de Andrade y por los presidentes de los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia, Eusebio Climent, Antonio Fabregat y Mónica Herrera, que también asistió en calidad de presidenta del Consejo de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana.

VALENCIA PRESENTA AL SECTOR EL CONGRESO MUNDIAL MEDIADORES DE SEGUROS



Valencia iba a ser, en 2020, la capital mundial del seguro. La pandemia de la COVID-19 impedirá que sea en este mes de junio, tal como informamos en nuestra página 27 pero, no obstante, la cita sigue marcada en la agenda de todo el sector, tal como estaba antes de la declaración del estado de alarma. Por ello, en Forinvest la presidenta del Colegio de Valencia y del Consejo Autonómico,

Mónica Herrera, presentó el proyecto, junto con la presidenta del Consejo General, Elena Jiménez de Andrade. Herrera señaló como una de las razones para celebrar este congreso en la ciudad que Valencia “es mediación en estado puro, pero también tecnología, arquitectura y facilidad de acceso”, por lo que todo ello hace posible que el congreso “sea una oportunidad única de establecer contactos”.

Por su parte Jiménez de Andrade hizo un llamamiento a “adaptarnos al cambio que supone la transformación digital, que es el mayor desafío cultural y de gestión que tenemos en la mediación”. Por ello, el lema del congreso ahora aplazado es “Change the game”, que en palabras de la presidenta del Consejo General supone “cambiar el chip para aprovechar la oportunidad”.

DEBATE SOBRE LOS MODELOS DE TRANSMISIÓN Y SUCESIÓN DE LAS DE CARTERAS DE SEGUROS



La tarde del martes estuvo dedicada al debate en torno a los modelos de transmisión y sucesión de las carteras de seguros, en una mesa conducida por el corredor e integrante de la junta del Colegio de Valencia Philippe Marugán.

En este panel, que logró una vez más llenar la sala del Foro Internacional del Seguro, se pudieron escuchar los puntos de vista de Rafael Mengot, director general de Coinbroker; Joan Miquel Vicente, agente exclusivo de seguros; César Barrón, corredor y miembro de la junta del Colegio de Valencia; Pablo Gaitán, Director Gerente de SCV Mediadores de Seguros, y de Floren González, socio director de Delta Asesores.

En el debate se quiso poner de manifiesto el valor añadido de las carteras, que va más allá de la mera valoración económica. En este sentido, González señaló que “la cartera tienen valor cuando la haces imprescindible para el cliente”, algo en lo que coincidió Rafael Mengot, añadiendo que dicho valor se reduce en tanto que “los clientes ya no son tan fieles como antes”. No obstante, advirtió que “una cosa es el precio y otra el valor de la cartera, es decir, lo que alguien está dispuesto a pagar por la misma”.

César Barrón aportó al debate la visión de una correduría de tercera generación, y añadió la variable “sentimental” como un factor de complejidad que, según Marugán “es posible parametrizar”.

Para Pablo Gaitán la valoración de una cartera debe considerar el mix de cartera, los ramos con los que se trabaja, su evolución o los costes sociales, entre otras cuestiones, algo a lo que Mengot añadió “los parámetros de honestidad” del corredor, ya que “estamos comprando una cartera, pero si está muy personalizada y el corredor no colabora estamos tirando el dinero”, con el fin de que la posterior

adaptación a la nueva estructura sea exitosa.

Otra de las cuestiones que se abordaron en esta segunda sesión del Foro Internacional del Seguro fue la de las diferencias de tributación entre una persona física y una persona jurídica, coincidiendo los ponentes en la conveniencia de la segunda opción, por ser “un parapeto ante cualquier circunstancia”.

La jubilación del titular de la correduría también se trató en el debate. En este sentido, Joan Miquel Vicente fue contundente: “esto no se soluciona en dos tardes, por lo que hay que anticiparse a todo, hablando con las compañías y con los asesores, y más si es una persona física”. Rafael Mengot calificó de “fundamental” este tipo de asesoría preventiva, pese a que sea “pagar por algo que todavía no ha pasado”.

En este punto, los ponentes destacaron la «generosidad, anticipación y el asesoramiento» como claves de los mediadores que aportan este valor añadido. La fuerte atomización de la mediación de seguros en España fue otro de los puntos de interés de este debate, algo que puso de manifiesto Joan Miquel Vicente con unos ejemplos: “si sumamos las primas de Francia e Italia suponen 4,5 veces el mercado español, cuando en España hay más mediadores que sumando aquellos dos países. La parte de la tarta es, pues, muy pequeña”. Una de las soluciones, en su opinión, pasaría por la formación y por “tener unas cuentas saneadas”, tal como subrayó César Barrón, ya que “si a nivel contable está todo bien es mucho más fácil que te compren”.

VIDA Y PENSIONES, “UN OCÉANO DE OPORTUNIDADES” PARA EL MEDIADOR DE SEGUROS



El Foro Internacional del Seguro programó en la mañana del miércoles un debate sobre las oportunidades de negocio que presentan los ramos de Vida y Pensiones.

En este debate, moderado por Mariabel Vilaplana, participaron Andrés Vignaga, director de Desarrollo de Negocio de Santalucía Vida y Pensiones; Ángel Crespo, director de Desarrollo de Negocio Vida de Mapfre; Juan Ramírez, director de Desarrollo Comercial de Plus Ultra Seguros; Fernando Cosín, director Comercial de Reale Vida y Luis Sáez de Jáuregui, CEO de Axa Pensiones y miembro del Comité Ejecutivo de Axa.

Durante la charla los representantes de Mapfre, Santalucía, Plus Ultra Seguros, Reale y AXA aseguraron que el sistema de pensiones, tal como está planteado actualmente, “está en quiebra”, y expusieron las posibles soluciones que, en su opinión, ofrece el sector asegurador. Junto a las pensiones también se abordaron las oportunidades en ahorro y en dependencia, haciendo un llamamiento a la mediación para posicionarse también como asesores financieros.

Luis Sáez de Jáuregui aseguró que Vida y Pensiones es “un océano de oportunidades, ya que la previsión social es jubilación, fallecimiento, incapacidad y dependencia, teniendo en cuenta que un sistema complementario no es sustitutivo. Este hueco de negocio, en su opinión, se genera “por la misma naturaleza del sistema, que repartirá lo que quede por repartir”.

También Juan Ramírez señaló que en el ramo “hay una oportunidad muy importante de negocio que se convierte en una ventana para poder competir con la banca”, debido a que “no ha habido hábito del ahorro”.

Sobre el estado de la previsión social en España Andrés Vignaga argumentó que “hay problemas que afecta a la solvencia de las pensiones, como la baja productividad, el paro, la longevidad... que da una insuficiencia del sistema público”. En este contexto “las compañías podemos aportar nuestra especialización en previsión social, y debemos ser actor protagonista”.

“Llevamos 30 años hablando de esto”, señaló Fernando Cosín, que añadió que “si no se toman medidas empeorará más. Y la clave está en el mediador, que asesora al cliente en el ámbito previsional”.

Por otra parte Ángel Crespo destacó en que “se está creciendo en la concienciación, ya que es muy importante tener un buen asesor para la jubilación, para afrontarla de la mejor manera posible, por lo que hay que empezar a una edad temprana”. En la misma línea, Andrés Vignaga reivindicó la necesidad de esta concienciación, con el fin de evitar que “tengamos un nivel de vida inferior al que disfrutamos”. Por ello, “se debe empezar a concienciar desde los colegios”.

Una tarea que las compañías están llevando a cabo, tal como se encargó de recordar Fernando Cosín, que enfatizó que “ya se están viendo cosas desde el punto de vista patronal para fomentar la cultura previsora”.

Ángel Crespo introdujo un vector diferente en el debate: “la jubilación es un derecho, pero no una obligación, y eso puede provocar que haya gente que pierda dinero si se jubila y que, por lo tanto, las plantillas se vayan envejeciendo”. Por ello, “si las empresas incentivan se puede complementar”, por lo que reclamó el retorno de las bonificaciones fiscales.

En el turno de las conclusiones Juan Ramírez proclamó que “el sector asegurador y la mediación deben dar un paso adelante para aprovechar esta oportunidad y abandonar el estado de confort en el que está”. Para ello, añadió, “nos tenemos que introducir en mercados financieros, lo que requiere cualificación y formación”.

Siguiendo con la mediación Ángel Crespo reclamó poner en valor el pago por asesoramiento, ya que el concepto de vendedor de seguros “está desprestigiado”. En parecidos términos se expresaron el resto de ponentes, que apelaron a “decirle al cliente que debe pagar unos honorarios por el asesoramiento, explicándolo bien para que vean al mediador como un asesor”.

EL DEBATE SOBRE LA NUEVA LEY DE DISTRIBUCIÓN CLAUSURA EL FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO

El Foro Internacional del Seguro finalizó sus sesiones con un debate sobre la nueva Ley de Distribución, recientemente aprobada por el Congreso, con la participación de mediadores de seguros y de representantes del regulador estatal y autonómico. Moderados por Adolfo Campos, director de Inade, expresaron sus opiniones sobre la cuestión Jesús Valero, jefe de la Unidad de Mediación en Seguros Privados de la Generalitat Valenciana; Florentino Pastor, corredor de seguros y miembro de la junta del Colegio de Alicante; Salvador Galán, agente exclusivo de Fiatc y también integrante de la junta del Colegio de Alicante, y María Sánchez, coordinadora de Ordenación y Supervisión de Conductas de Mercado de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP).

Campos introdujo el debate repasando la tramitación del texto legislativo y su aprobación en primera instancia como Real Decreto y su posterior validación en el Congreso, señalando que “no sólo incluye al seguro”, y denunciando que la figura del

mediador “ha desaparecido para pasar a ser distribuidores”.

María Sánchez puntualizó que “no todos los mediadores tienen como actividad principal la mediación”, por lo que esa figura se identifica como “mediadores complementarios”, algo en lo que mostró su desaprobación Florentino Pastor por el peligro de que haya actividades que se puedan “saltar la ley”. En este punto se generó un intenso debate entre el moderador y los representantes de la administración. Así, Jesús Valero puntualizó que “la exclusividad no está regulada, ya que todos estos procedimientos están bajo una triple relación que la ley no puede frenar: la confianza entre el cliente, la compañía y el mediador”, por lo que “jamás podrá la norma atar a las partes”. Jesús Valero también avanzó que la administración autonómica mantendrá reuniones con el sector de cara a la adaptación del texto legislativo, mientras que María Sánchez concluyó asegurando que “el objetivo principal de la norma es proteger al asegurado”.



En Caser, queremos comunicarnos contigo

Es el momento de emprender y somos tu mejor opción.

El apoyo en las nuevas tecnologías, el servicio global, la presencia en todo el territorio y nuestro apoyo constante, hacen de Caser todo un referente de la Mediación Profesional.

☒ ¿ACEPTAS?

Aseguramos lo que está por venir



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

901 410 707 | agentesy corredores.caser.es

caser

AGENTES Y CORREDORES



Philippe Marugán

Vocal comisión de Corredores del Colegio de Valencia

“UN MEDIADOR ANTE TODO DEBE SER UN GRAN PROFESIONAL Y GESTIONAR SU NEGOCIO CON PARÁMETROS EMPRESARIALES”

Tras el éxito de la jornada dedicada a los modelos de transmisión y sucesión de carteras hablamos con Philippe Marugán para profundizar en estos conceptos.

Venta, transmisión, sucesión... ¿Tiene la mediación las herramientas adecuadas para tomar una decisión correcta en cuanto a su cartera?

Cuando iniciamos una actividad profesional como la mediación o distribución de seguros privado, ya sea como persona física agente o corredores de seguros o incluso como personas jurídicas constituidas en sociedades correduría de seguros, en lo último que pensamos cuando iniciamos la actividad es precisamente, que nuestro activo más valioso, nuestra cartera o portafolio de clientes, a lo largo de su vida podrá verse inmersa en multitud de contingencias que pueden precipitar su transmisión ya sea mortis causa: por sucesión debido, al fallecimiento de sus titulares o inter vivos: por donación o venta de la misma. Como profesionales de la Gerencia de Riesgos para empresas y la Previsión Social para particulares, deberíamos tener previstas, analizadas y planificadas, las diversas opciones que un activo tan valioso nos ofrece. La realidad es que no existe una única herramienta, que nos permita valorar la calidad del activo de mi cartera, entre otras cosas por utilizar formulas como el EBITDA o multiplicar x veces las comisiones anuales de mi cartera... ya que son muchas variables a tener en cuenta en ocasiones intangibles como el fondo de comercio muy difícil de cuantificar y valorar.

¿La atomización del sector es un pro-

blema para la pervivencia del grueso de mediadores de seguros?

No cabe lugar a duda que el mundo sufre un proceso de globalización imparable, donde el sector financiero se encuentra a la vanguardia y donde entidades bancarias y aseguradoras ya hace años que iniciaron la concentración de entidades, empujados por un mercado cada vez más competitivo en aras a la búsqueda de la eficiencia, eficacia y rentabilidad, y pese a la especial idiosincrasia de nuestro modelo de distribución, donde a diferencia de otros países de nuestro entorno europeo como Italia, Francia o Alemania, donde la mediación de agentes y corredores se aglutina en torno a grandes empresas y supone una décima parte de nuestra distribución, nosotros seguimos teniendo una atomización de la mediación que entre agentes y corredores puede llegar en 2020 a las 80.000 unidades de negocio, y que ha descendido desde 2013 donde se situaban en cerca de los 95.000. No se si ha llegado la hora de la concentración de la mediación en España y si esta alcanzará el nivel de reducción de nuestros vecinos, pero sin lugar a dudas el volumen genera sinergias en las economías de escala que hacen más competitivos y solventes a los grandes y la inversión en la transformación digital supondrán hitos que deberemos abordar, sin perder de vista el marco normativo y regulatorio cada vez más exigente.

¿Cuáles son los valores que el mediador ha de aplicar para adaptarse en este mundo cambiante y mantener el valor de su cartera?

Hoy en día, cobra cada vez más rele-

vancia el valor del dato, y en nuestro caso no solo es cuestión de la cantidad de clientes o de pólizas que tenga mi cartera, sino también de la calidad de sus datos y ahí es donde adquiere su auténtico valor la misma, es decir que la misma sea completa, actualizada, segmentada, organizada e integralizada y por su puesto digitalizada. Ello redundará en la búsqueda de la mayor eficacia y eficiencia de nuestras organizaciones y finalmente las hará sostenibles.

Pero existen una multitud de variables que redundan en el mayor valor de mi cartera y que tienen en cuenta desde la prima media de cartera, la integralidad de pólizas por cliente existentes, la concentración de ramos que se trabajan, la frecuencia de la siniestralidad por póliza que manifiestan, el pago domiciliado bancario y anualizado que profesan, etc. No en vano, la inteligencia artificial, el analytics y el big data, continúan avanzando y tabulando variables para concretar con mas exactitud la calidad y por lo tanto la objetivación del valor de nuestro fondo de comercio. Pero no debemos olvidar que en la compraventa también deberemos contar con el ánimo subjetivo tanto de la necesidad del que vende como del que compra.

¿Como sabe un corredor si tiene los deberes hechos en el momento que plantea el futuro de su despacho?

Nuestro trabajo consiste en gerenciar riesgos para particulares y empresas y en realizar la previsión social de nuestros clientes y asegurados, y llega un momento que suele coincidir con el periodo de madurez y estabilidad del

negocio, donde debemos hacer auto reflexión y plantear un Plan de Contingencias para nuestro negocio, el mismo debe ir acompañado en primer lugar de una valoración de mismo, sus activos tangibles e intangibles así como los pasivos y como hacer frente a los mismos, y realizando un mapa de riesgos afrontar todas y cada una de las posibles contingencias que pudiera tener el negocio incluyendo no solo el fallecimiento de uno de los hombres claves y su transmisión, sino también el que llegado un momento determinado se pudiera plantear una venta o una donación Inter vivos.

¿Un buen mediador es también un buen empresario?

Un mediador ante todo debe ser un gran profesional y como tal, la gestión de su negocio debe realizarse con parámetros empresariales de Eficacia, Eficiencia y Sostenibilidad.

La Eficacia: Consiste en alcanzar las metas establecidas en la empresa, la Eficiencia: Se refiere a lograr las metas con la menor cantidad de recursos y la Sostenibilidad: garantizar el equilibrio entre crecimiento económico, cuidado del medio ambiente y bienestar social. Algo que hoy en día se pone de manifiesto con la Pandemia sin precedentes que azota al mundo, donde voces críticas, han hecho la reflexión de que quizás el autentico virus somos nosotros. Por otro lado soy un defensor del espíritu emprendedor dentro del libre mercado en el que nos encontramos y de la diversidad de modelos de mediación profesional, existentes, donde si queremos continuar siendo la mediación profesional, agentes y corredores somos los primeros que debemos actuar como empresarios, no solo en la gestión de nuestros negocios, sino también con el objetivo final, de tratar de revertir a la sociedad parte de lo que con nuestras organizaciones genere.

¿Se siente satisfecho con el desarrollo de la ponencia que condujo en el Foro Internacional del Seguro de Forinvest y del panel que la compuso?

Me siento muy satisfecho en primer lugar por conseguir un aforo tan numeroso y participativo, lo que denotó el interés de los asistentes, pero sin lugar a dudas los grandes protagonistas fueron nuestros ponentes e invitados, comenzando por nuestro experto Floren Gonzalez, quien presentó cada uno de los módulos del debate aportando su experiencia profesional en el asesora-

ramiento empresarial, continuando por los compañeros contetutlios del panel, que desde su generosidad, transparencia y cercanía, nos transmitieron la praxis vivida en sus negocios, y como habían afrontado y abordado las distintas casuísticas en las que se habían encontrado, para acabar ofreciéndonos los distintos puntos de vista a las cuestiones planteadas en el turno de preguntas, lleno de replicas y contrarreplicas que aportaron un alto valor añadido a la misma.

¿Cómo valora el total de sesiones programadas durante el Foro y, en general, el desarrollo el mismo?

Desde el Comité Organizador del Foro Internacional del Seguro, tratamos cada año de plasmar en cada una de las ponencias del certamen, aquellos temas que consideramos de rabiosa actualidad para la profesión y tratamos de dar participación a los distintos actores que configuran nuestro negocio: aseguradoras, mediación, administración y proveedores de servicios, para conocer sus distintos puntos de vista y recoger sus inquietudes.

Este año una vez mas Forinvest, se ha vuelto a consagrar como el mayor networking financiero nacional, donde el sector asegurador no podía faltar y una vez más el Foro del seguro congregó al mayor número de asistentes del certamen, refrendado por la mediación que participó activamente en todas y cada una de las ponencias.

Precio frente a valor. ¿Se tiene en cuenta que son conceptos diferentes de cara al traspaso de una cartera?

Como explicaba Adam Smith, padre del liberalismo económico, no es lo mismo el precio que el valor, siendo el precio lo que se paga mientras que el valor es lo que uno recibe.

El precio es el importe a pagar por una cartera de seguros, en un determinado momento, tiene una atribución objetiva, la fijación del mismo tiene un componente lógico y económico, es decir, se fija un precio que soporte los costes de producción y genere un margen de beneficio, aunque también puede tener un componente psicológico. En cambio el valor, en términos económicos, será la cantidad monetaria estimada que se está dispuesto a pagar una cartera en base a valores contextuales o personales, por lo que estamos hablando de una atribución subjetiva, no depende de la oferta ni de la demanda, siendo poco volátil a diferencia del precio.



En definitiva, ¿cómo se valora correctamente una cartera? ¿Cuáles serían los ingredientes adecuados, haciendo un símil culinario?

Como hemos dicho anteriormente no existe una única herramienta o formula para valorar una cartera de seguros.

Existen multitud de variables, unas tangibles y otras intangibles, existe el punto de vista del vendedor que quiere finalizar su actividad y de un comprador que quiere continuar la actividad, de ahí que se pacten en las compraventas cláusulas de salida o cláusulas de retracto a la hora de no cumplirse las expectativas o cifras previstas a uno, dos, tres o incluso cinco años. De lo que no cabe duda es que la calidad de las cifras de mi portafolio, no solo pondera en el mix, el volumen de comisiones que aporte, que también, pero también pueden verse ponderadas por el nicho de ramos en el que este concentrada la misma, o el numero o la integralidad de pólizas que sus clientes tengan, la digitalización de datos que la misma presente, las formas de pago de sus recibos ...etc.

Si hiciéramos un símil culinario, la base o el caldo de mi guiso serían las fórmulas más utilizadas de base que son:

El EBITDA (acrónimo del inglés earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization, es decir, el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos financieros).

El Multiplicar "x" veces las comisiones anuales de mi cartera...

Y luego los ingredientes que enriquecerían o harían más apetecible el guiso, serían el resto de variables que hemos comentado y que como siempre estarán a merced del apetito del comensal o comprador, que en función de sus preferencias y necesidades estará dispuesto a comprar nuestro guiso y pagar por el, mas que por otro plato.

DKV RENUEVA EN FORINVEST SU COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE VALENCIA

Forinvest acogió la firma de la renovación del protocolo entre el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y DKV. En el acto participaron Miquel Moreno, director de la sucursal Valencia de DKV, Jordi Rubio, responsable nacional del Canal Corredores, y Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia.

Esta renovación se lleva a cabo, según Moreno, porque “para DKV Seguros, el Colegio de Valencia es un referente, en parte por la estrecha relación, tanto histórica como actual que nos une con la dirección del colegio”. El direc-

tor de la sucursal Valencia de DKV señala también que “el cambio de imagen del colegio, más moderna y con una apuesta clara por la tecnología, refuerza los motivos por los que seguir apostando por el protocolo de colaboración”.

Moreno anunció a Mónica Herrera la intención de establecer un calendario formativo y divulgativo a través de desayunos de trabajo, dirigidos a todos los colegiados de Valencia, ya que “nunca hemos ocultado nuestra apuesta clara y decidida por los mediadores”.



PLUS ULTRA RENUEVA SU ACUERDO CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN



El pasado día 3 de marzo, con ocasión de la celebración en Feria Valencia del certamen Forinvest, el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y Plus Ultra Seguros renovaron su acuerdo de colaboración.

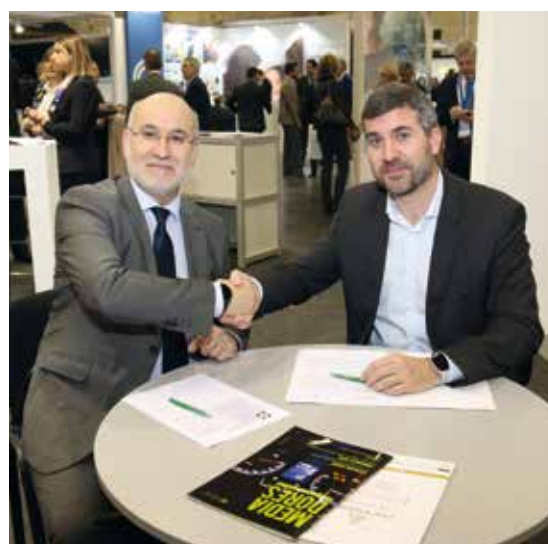
El acto fue protagonizado por Julio Pérez, director territorial Levante Sur y Antonio Fabregat presidente del Colegio de Castellón, en el que también participó y la directora de la sucursal de Castellón de la compañía, Mónica Gimeno y Jesús Redón, vicepresidente del Colegio de Castellón.

Con este acto ambas entidades refrendan su intención de continuar promocionando intereses comunes para la entidad y los mediadores.

FIRMA DEL PROTOCOLO ENTRE SALUS Y EL COLEGIO DE ALICANTE EN FORINVEST

Hace un año el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y la compañía SALUS, Seguros de Salud, firmaron su primer convenio de colaboración con unos objetivos claros: defensa y puesta en valor del trabajo de los mediadores profesionales y una formación de calidad para ofrecer el mejor servicio en el mercado. Objetivos que se han visto cumplidos y que han llevado a renovar este convenio.

El presidente del Colegio de Alicante, Eusebio Climent y Adolfo Lagunas, director territorial zona Este de SALUS, mantuvieron un encuentro de trabajo en Forinvest 2020 en el que valoraron muy positivamente la colaboración entre las dos entidades, y apostaron por seguir creciendo juntos con un trabajo en el que, por encima de todo, siga ofreciéndose un servicio y formación de calidad a todos los colegiados alicantinos. Hoy, más que nunca, la colaboración y la confianza son pilares fundamentales para seguir creciendo.



CONFIANZA RENOVADA ENTRE CRISTALBOX Y EL COLEGIO DE ALICANTE



Cristalbox y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante renovaron un año más su confianza. La empresa navarra, pionera en la cristalería del automóvil, que dispone de 200 centros de reparación, ha encontrado en el Colegio de Alicante el contacto directo con los profesionales de la mediación y su trato personal con los clientes finales.

En Forinvest 2020 y tras la reunión de miembros de la junta directiva del Colegio encabezados por Eusebio Climent con Mari Luz Pérez representante comercial de Cristalbox se valoró muy positivamente el trabajo conjunto que realiza la empresa navarra con el Colegio de

Alicante buscando siempre la mejor calidad del servicio y el crecer profesionalmente en un mercado cada día más competitivo.

Para Climent “es importante siempre renovar un protocolo de colaboración con una empresa con tanta implantación en España ya que se reconoce, sobre la confianza mutua, el trabajo que se realiza día a día desde el Colegio para mejorar la mediación profesional”.

Por su parte desde Cristalbox se valora muy positivamente esta renovación. Mari Luz Pérez apuntó que “siempre hemos estado alineados con los mediadores de seguros en satisfacer las necesidades de sus clientes con la máxima calidad”.

UNIÓN ALCOYANA Y EL COLEGIO DE VALENCIA RENUEVAN SU CONFIANZA

Unión Alcoyana Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia renovaron su protocolo de colaboración en el marco de Forinvest. El acto contó con la presencia de la presidenta de la institución, Mónica Herrera, y del director general de la entidad, Enrique Jorge Rico. Además, estuvieron presentes Carlos Mirón, director comercial de la entidad, y Vicente Rico, director de planificación y expansión. Por parte del Colegio también se contó con la presencia de

la secretario, Eva Bayarri, y del tesorero, Francisco Javier Martínez.

Gracias a la renovación de este convenio la entidad favorece la organización conjunta de iniciativas que fomenten el desarrollo profesional del mediador. Así, Unión Alcoyana podrá emplear las instalaciones colegiales para presentaciones de productos y acciones formativas tanto sobre las novedades que vaya lanzando al mercado como sobre otros temas de interés para los mediadores de seguros.



DKV Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN FIRMAN EN FORINVEST

El pasado día 3 de marzo en el incomparable marco de Forinvest, el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y DKV renovaron su acuerdo de colaboración.

El acto fue protagonizado por Iñaki Ortiz, director de la sucursal de Castellón de DKV y el presidente del Colegio de

Castellón, Antonio Fabregat, en presencia de Fernando Solsona e Inma Fabregat, secretario y vocal de relaciones externas del Colegio de Castellón, respectivamente.

Ambas entidades se proponen continuar y mejorar la colaboración en el desarrollo de la actividad de la mediación.

ACUERDO DE MUTUA LEVANTE CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN



El pasado día 3 de marzo con ocasión de la participación de la compañía en Forinvest, el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y Mutua Levante renovaron su acuerdo de colaboración. Por parte de la compañía la firma la rubricó Elena Turrión, miembro del consejo de administración y comité ejecutivo de Mutua Levante, y Jorge Tomás, director comercial de la entidad, y por parte del Colegio de Castellón, Antonio Fabregat, presidente de la institución. En el acto de la firma estuvieron representantes de la entidad como Jesús Redón Gallardo gestor comercial de Mutua Levante, y por parte del Colegio de Castellón su vicepresidente, Jesús Redón Catalán, y el secretario, Fernando Solsona.

La celebración del Foro Internacional del Seguro de Forinvest volvió a ser el marco escogido por Unión Alcoyana y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón para renovar su convenio de colaboración por un año más.

El acto tuvo como protagonistas a Enrique Jorge Rico, director general de Unión Alcoyana y Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón.

El acuerdo continúa teniendo por objeto favorecer la organización conjunta de iniciativas, que fomenten el desarrollo profesional del Mediador colegiado.

UNIÓN ALCOYANA RENUEVA SU CONVENIO DE COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN



FIATC SEGUROS RENUEVA CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN

Joan Castells, presidente Ejecutivo de FIATC Seguros y Antonio Fabregat, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón, firmaron la renovación del convenio de colaboración entre ambas entidades.

El presidente de FIATC quiso refrendar con su presencia en la firma de este acuerdo el interés de la compañía en favorecer la organización conjunta de iniciativas que fomenten el desarrollo profesional del Mediador colegiado.

En el acto de la firma también estuvieron presentes Francisco García, director de la sucursal de Castellón, junto con otros representantes de FIATC Seguros y del Colegio.



LIBERTY RENUEVA EL ACUERDO DE COLABORACIÓN CON CASTELLÓN

Liberty y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón han renovado el acuerdo de colaboración por el que la entidad aseguradora apuesta un año más por la mediación profesional, el acto ha tenido lugar el pasado día 3 de marzo en el marco de Forinvest.

La firma del acuerdo ha corrido a cargo de Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón y Carmelo Cámara, director regional de Levante y Baleares de Liberty.

EN ZURICH SEGUROS NOS COMPROMETEMOS CON NUESTROS CLIENTES.

Desde Zurich somos conscientes del impacto personal y económico que puede causar el Covid-19 por eso ayudaremos a nuestros clientes particulares con seguro de automóvil así como a nuestros clientes de comercios y pymes con un **Bono Zurich**: una ayuda económica al renovar sus pólizas durante el año 2020.

Accede a:
www.zurich.es/covid19
y descubre todo lo que
estamos haciendo por
ellos.



www.zurich.es

 [@zurichseguros](https://twitter.com/zurichseguros)

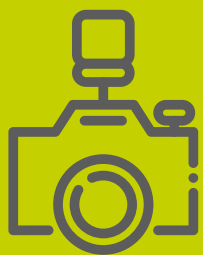
 ZurichSegurosES

 Zurich Insurance Company Ltd

 [zurichseguros](https://www.instagram.com/zurichseguros)

 Zurich Seguros

Zurich Insurance plc Sucursal en España con NIF W0072130H, y con domicilio en Paseo de la Castellana, 81, planta 22, 28046 Madrid, está inscrita en el Registro administrativo de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones con la clave E0189



IMÁGENES DE LOS EXPOSITORES DEL FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO



ACS-CV



Allianz



Aseguranza



Asisa



Axa



Berkely



Caser



Catalana Occidente



Coinbroker



Divina Pastora



E2K



Fiatc



FWU



Generali



Liberty



Mapfre



Mutua Levante



Plus Ultra



Previsora General



Reale



S4



Santalucía



Seguros TV



Soft QS



Unión Alcoyana



Winbrok



Zurich

100 NÚMERO DE INFORMACIÓN POR Y PARA LOS MEDIADORES DE SEGUROS



Los números 1, 23 y 75, el inicio de los respectivos diseños que han dado forma a los 100 números de la revista.



Fue en el año 2003 cuando los entonces Colegios de Mediadores de Seguros de Alicante, Castellón y Valencia toman la decisión de crear un órgano de información sobre todas las actividades que desarrollaban en múltiples ámbitos, así como de observatorio del sector asegurador de la Comunidad Valenciana.

Nace así, en mayo de aquel año, MEDIADORES DE SEGUROS, sobre la base de las revistas “Valencia” y “Agente” que editaban los Colegios de Valencia y Castellón y el de Alicante, respectivamente. Durante cuatro años y 22 números informa puntualmente de actividades como las cenas de la Patrona de Castellón y Valencia, la Semana Mundial de Alicante o las acciones formativas desarrolladas, como las distintas ediciones del Curso Superior de Seguros, así como las elecciones para renovar los órganos de dirección de los tres colegios.

Tras esta primera etapa, que se vio interrumpida a finales de 2006, se retoma el proyecto en abril-mayo de 2007 por parte del Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, como una revista con información sobre las actividades de cada institución y también con noticias de interés para el sector cuya producción y comercialización asume la empresa FNSiete Comunicación, que mantiene en la actualidad la responsabilidad de sacar adelante cada una de las entregas.

El número 23, publicado en la primavera de aquel año, supone el punto de partida de esta nueva etapa, en la que la revista cambia por completo sus secciones, estética y estilo, con el objetivo de ofrecer a la profesión una herramienta de información útil y solvente.

Nueve años después, en 2016, se acometió un profundo cambio estético en la revista, coincidiendo con su número 75. En la actualidad, cuando llegamos al número 100 de MEDIADORES DE SEGUROS lo hacemos profundizando en el objetivo principal de utilidad para el sector, tratando de hacernos eco de los grandes eventos colegiales y de entrevistar a los protagonistas del sector, así como produciendo reportajes de alto interés para todo el colectivo de los mediadores de seguros de la Comunidad Valenciana.

Durante estos 100 números por nuestras páginas han pasado responsables políticos, de asociaciones y de organizaciones relevantes para el seguro, tratando de relacionar siempre estas entrevistas con la mediación. Además, seguimos descubriendo a todo el colectivo los perfiles de los profesionales que



Algunas de las portadas más relevantes de nuestra historia, con entrevistas a consellers y presidentes del Consejo General.

lo integran, con entrevistas que profundizan en el hecho de ser mediador.

Especiales sectoriales

Uno de los cambios que se introdujeron en el número 23, y que todavía conservamos, es dedicar cada uno de los números a un ramo en concreto de la actividad aseguradora. Salud, Autos, Vida y Pensiones, Hogar y Comunidades... Cada uno de los grandes ramos que forman el seguro tienen un seguimiento especial en nuestra revista, incluyendo entrevistas, reportajes y noticias relacionadas.

Más allá del papel

Además, MEDIADORES DE SEGUROS cuenta desde noviembre de 2012 con presencia en Internet con su página web, remodelada en 2017, y con perfiles en Facebook, Twitter y LinkedIn, cuya relevancia ha sido puesta de manifiesto

con distinciones como la que en 2018 nos concedió el estudio de Mutua de Propietarios como una de las cuentas de Twitter más influyentes del sector asegurador en España.

En definitiva, un medio de comunicación por y para los mediadores que se adapta a los nuevos tiempos y a las nuevas formas de comunicación.

Personalidades entrevistadas

Durante estos cien números por nuestras páginas han pasado todos los presidentes de los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia, así como los presidentes del Consejo General, y sin olvidar a los consellers de Economía, y de Hacienda, como Máximo Buch, Vicent Soler o Rafa Climent, o incluso un conseller de Sanidad como Luis Rosado. También han sido portada los diferentes directores generales de Economía, quienes tienen la competencia

sobre la supervisión de la actividad mediadora, como Jorge Vela, Pablo Landecho, Eusebio Monzó, Fernando Díaz Requena, Rafael Sánchez, Paco Álvarez o el recientemente nombrado José Vicente Soler, que protagonizará nuestro próximo número.

En este punto, queremos tener un recuerdo muy especial para José María Lull, quien fuera durante varios años responsable de la publicación en el Consejo Autonómico y que nos dejó demasiado pronto el pasado mes de octubre. Su impronta y rectitud seguirán guiando nuestro trabajo.

Cien números y 17 años después seguimos informando, tanto en papel como en los diferentes soportes informáticos. Y todo el con el objetivo de ser una herramienta útil para los colegios de Alicante, Castellón y Valencia y para los cientos de profesionales que los integran. Por muchos años más.

NUESTROS ANUNCIANTES: UNA RELACIÓN CIMENTADA EN LA CONFIANZA

Estos primeros cien números de MEDIADORES DE SEGUROS han sido posibles gracias a muchas personas e instituciones, pero queremos tener una mención especial para nuestros anunciantes, sin cuyo apoyo no hubiera sido posible tener una continuidad cercana a las dos décadas. Una gran parte de las entidades aseguradoras que operan o han operado en territorio español han escogido MEDIADORES DE SEGUROS para llegar con garantías de éxito a todos los profesionales colegiados de la Comunitat Valenciana, anunciando sus productos o servicios y haciendo llegar sus mensajes a un colectivo que es uno de sus públicos estratégicos.

No queremos destacar a ninguna compañía en concreto, pero queremos recono-

cer la confianza de algunas compañías que han sido fieles a nuestra revista en todos y cada uno de los números que hemos lanzado, como Musepan, Mutua Levante, Unión Alcoyana, sin olvidar otros como ARAG, Asisa, Caser, Reale, Mutua de Propietarios o Asefa. También hemos contado con la complicidad de empresas proveedoras del sector que han entendido que MEDIADORES DE SEGUROS es una plataforma publicitaria de capital importancia para su estrategia de marketing, como SIMS, Click Euroseguros o Exponent Consultores y a instituciones como Forinvest que, año tras año, prestan su apoyo a este proyecto informativo que camina firme hacia sus primeros 20 años.

LA UNIDAD DE MEDIACIÓN SE PONE A DISPOSICIÓN DE LOS COLEGIADOS VALENCIANOS PARA CUMPLIMENTAR LA DEC



Corredores y agentes vinculados se dieron cita el miércoles 26 de febrero en el Colegio de Castellón para, de la mano de Jesús Valero, recibir información sobre las novedades en la confección de Declaración Estadístico-Contable (DEC) 2019 que debía presentarse antes del 30 de abril, pero que el estado de alarma provocado por la crisis sanitaria de la COVID-19 prolongó en el tiempo en una fecha por determinar.

Previamente, al inicio del acto en Castellón, el presidente Antonio Fabregat agradeció a Jesús Valero su interés en la organización de esta jornada y al numeroso grupo de asistentes, algu-

nos de los cuales asistieron pese a no ser colegiados invitados por el Colegio con el fin de seguir creciendo, tanto en estas actividades formativas como para aumentar la fuerza del colectivo.

En el acto celebrado en Valencia el 27 de febrero, Jesús Valero manifestó que la Conselleria de Economía Sostenible está “a disposición de los mediadores valencianos para resolver todas las dudas en torno a la presentación de la DEC del pasado ejercicio”. Este taller práctico celebrado en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia trató de aclarar las dudas que genera la realización y presen-

tación anual de la DEC, documento que recoge la actividad de mediación desarrollada por el mediador de seguros durante el año natural inmediatamente anterior a su presentación, que este año, según Valero, no presenta novedades significativas con respecto al pasado año.

Valero recordó los plazos para que los corredores y agentes vinculados inscritos en el registro autonómico presentaran la DEC, de manera telemática.

La crisis de la COVID-19 suspendió la jornada formativa que tendría que haberse celebrado en Alicante con la misma finalidad.

LOS COLEGIADOS DE CASTELLÓN PERFECCIONAN EL USO DE LINKEDIN



El 19 de febrero se impartió en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón el curso “Estrategias de LinkedIn para el Mediador”, patrocinado por FIATC Seguros dentro de su programa formativo “Habilidades y Talentos”.

El presidente del Colegio de Castellón, Antonio Fabregat, dio la bienvenida y agradeció su participación a los asistentes y a FIATC Seguros por el desarrollo de su actividad formativa, apuesta ésta en la que coincide con el Colegio de Castellón, presentando a continuación al ponente y especialista en redes socia-

les Carles Turon. Asistieron 20 personas que atendieron los razonamientos de cómo LinkedIn puede ayudar a potenciar la marca personal, conseguir reconocimiento profesional y disponer de oportunidades de negocio.

LinkedIn es una red seria, exclusiva y profesional que utilizan 600 millones de usuarios, 12 de ellos en España, con la que estos pretenden crear una red de contactos propios, definiendo las características que se pretende de los mismos y desarrollando competencias sobre orientación al cliente, comunicación y adaptación al cambio.

EL CURSO SUPERIOR EN GESTIÓN DE RIESGOS Y SEGUROS APUESTA POR LA EXTENSIÓN DE LA CULTURA DE LOS RIESGOS FINANCIEROS



La segunda edición del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros de la Universidad CEU Cardenal Herrera impartido por AGERS, que cuenta con el impulso de APROCOSSE y el apoyo del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia avanza con el inicio del bloque de Seguros. Y lo hace extendiendo la cultura de los riesgos financieros.

Así, el curso contribuye decisivamente a extender la cultura aseguradora al mundo de la empresa, un esfuerzo que, según Fernando Villarrubia, responsable del Módulo de Riesgos Financieros del curso, el sector ha hecho en los últimos años: “la formación, profesionalización y difusión de información es un factor definitivo para acercarnos a las cotas de integración que existe en otros entornos como los países anglosajones en los que la cultura aseguradora es parte integrante del mundo financiero y protagonista en el mundo de la economía tanto a nivel local como global”.

Gonzalo Iturmendi, coordinador junto con Enrique Zárraga de los contenidos del área de Seguros del curso, puntualiza que “la cultura de riesgos es una asignatura pendiente en las organizaciones, pero cada vez otorgan mayor relevancia a los riesgos soportados en la organización”. El coordinador del curso entiende que “la cultura aseguradora puede ayudar mucho en el día a día de las empresas”.

Santiago Ortega, responsable de impartir el temario del seguro de

construcción, destaca la contribución de esta apuesta formativa ya que “es difícil encontrar un curso que aúne la formación en Riesgo y Seguro y además que abra un amplio abanico de conocimientos como el que contiene este Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros”.

Alto nivel de los estudiantes

El curso está caracterizado por el alto nivel de los estudiantes inscritos. Así lo considera Fernando Villarrubia, que añade que “los profesionales tienen la experiencia y conocimiento suficiente como para entender y aprovechar la materia”. Unos contenidos que en este bloque incluyen cuestiones como el contrato de seguro, daños materiales, responsabilidad civil, personas, seguros financieros, transportes o edificación, que se completan con una práctica en gestión de siniestros de RC.

Iturmendi hace notar que “los asistentes son profesionales con gran experiencia que están acostumbrados a tratar habitualmente los temas abordados en clase, ya que son cuestiones muy prácticas que surgen a diario en su actividad profesional. Sin embargo, la necesidad de reciclaje y formación se detecta rápidamente en todos ellos cuando se profundiza en la complejidad de los temas”.

Ortega destaca que “se ha extendido el temario confiando que los aspectos ligados al terreno, a la estructura y a las principales tipologías de obra puedan ser entendidos a la finalización del curso por todos los asistentes”.

Un curso necesario

El profesorado coincide en que iniciativas como este curso superior contribuyen a mejorar el sector. Para Gonzalo Iturmendi “a mayor preparación mayor calidad en la prestación del servicio a los clientes y menor posibilidad de cometer errores u omisiones que pueden generar responsabilidad en los distribuidores de seguros”.

Ortega considera que “la amplitud de los conocimientos que se desarrollan en el Curso permitirán a los asistentes alcanzar una formación que mejorará su trabajo diario”, máxime cuando “en general la formación universitaria no ayuda mucho a algo tan importante como es el conocimiento del riesgo y las posibilidades de transferencia, igual que en el ámbito de la empresa”.

Por su parte Villarrubia añade que “en un sector con tanta competencia y presión por el cumplimiento de los objetivos de crecimiento, no suele ser muy frecuente que se comparta conocimiento, tecnología y experiencia, por lo cual todo este tipo de iniciativas contribuyen a que el conocimiento fluya y se expanda para mejorar nuestra industria a través de la formación de profesionales cada vez más cualificados”.

Además de los mencionados docentes, esta segunda parte del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros es impartida por Isabel Rodríguez, Roberto Revenga, José María Elguero, Jesús Segura, José Á. Badillo, Adrián Larrondo y Santiago Ortega.

LOS ALUMNOS DE LA FACULTAT D'ECONOMIA CONOCEN LAS VENTAJAS DE SER MEDIADOR DE SEGUROS



La mediación de seguros interesa como opción laboral de calidad. Así se pudo comprobar en la conferencia ofrecida por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia en el Foro de Empleo y Emprendimiento de la Facultat d'Economia de la Universitat de València el pasado mes de febrero, en el que la institución colegial participa como expositora.

Alejandro Fuster, de la comisión de Formación del Colegio, introdujo al alumnado que llenó el Salón de Grados de la facultad en la realidad del sector asegurador y, más concretamente, de la mediación profesional de

seguros. Presentado por el profesor asociado y actuario José Antonio Álvarez, Fuster desgranó las principales ventajas de la mediación como salida laboral, subrayando la seguridad laboral, la "importantísima labor social" desarrollada por los profesionales del sector o la "pluralidad en el empleo", por cuanto se requieren perfiles profesionales muy diversos.

El responsable de formación también presentó al alumnado la oferta formativa del Colegio, centrándose en el Curso Superior de Seguros, sobre el que destacó su carácter semipresencial y su condición de puerta de entrada a la profesión.

UN CENTENAR DE PROFESIONALES ASISTEN A UNA JORNADA SOBRE CIBERRIESGOS EN VALENCIA

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia acogió una jornada sobre ciberriesgos organizada por Correduidea y la institución colegial a la que asistieron cerca de un centenar de mediadores. El evento tuvo como objetivo ofrecer una visión más amplia de la ciberseguridad de la mano de expertos y profesionales.

Los ponentes fueron Víctor Delgado, secreta-

rio general de AEMME, (Asociación Española Multisectorial de Microempresas); Luis Ojeda, CEO del Grupo internacional AlwaysOn y Alfonso Linares, responsable de Innovación y Desarrollo de Negocio en Correduidea y cofundador de la plataforma CiberenRed y de la firma de insurtech Depodex. Jorge Benítez, vicepresidente del Colegio, fue el encargado de dar la bienvenida.



EL CURSO DE ATENCIÓN ORGANIZADO POR EL COLEGIO DE VALENCIA SUSPENDE SUS SESIONES DEBIDO A LA CRISIS DE LA COVID-19



El curso sobre atención al cliente convocado por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia continuó sus sesiones con una evolución muy positiva, tras su apertura el 30 de enero. No obstante, la crisis por la pandemia mundial de la COVID-19 sólo permitió celebrar las sesiones de los días 20 de febrero y 12 de marzo, quedando pendientes de impartición las citas del 2 y el 23 de abril, que se reprogramarán cuando la situación

así lo aconseje, dentro de la desescalada programada por el gobierno de España.

Cabe recordar que el curso, impartido por Inmaculada Marco, tiene como objetivo que el alumnado logre entrenar sus habilidades de comunicación y venta. Además, se ofrece un servicio de seguimiento trimestral de cumplimiento de los objetivos por parte de la docente, para afianzar los conocimientos adquiridos.



Si estás tranquilo, estamos tranquilos

Estamos a tu lado para ayudarte
a tomar las mejores decisiones

Unión Alcoyana Seguros
Somos mediación

Tel. 800 888 888
unionalcoyana.com

 **unión
alcoyana**
seguros



MEDIADORES DE SEGUROS: LA ADAPTACIÓN A LA NUEVA NORMATIVA DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS

Ignacio Beneyto

Abogado. Beneyto Despacho Jurídico



Tras un largo periodo de incertidumbre sobre el momento en que entraría en vigor y el alcance de los cambios que podía suponer la nueva normativa de distribución de seguros, ya se han despejado prácticamente todas esas dudas.

Aunque en esa carrera de obstáculos que ha supuesto la transposición de la Directiva europea sobre la materia, todavía falta por superar el último, en concreto, que el Congreso de los Diputados lo transforme en Ley, con la posibilidad de alguna modificación de última hora. Lo cierto es que con la entrada en vigor el pasado 6/2/20 del Real Decreto-ley 3/2020 ya tenemos una nueva regulación del sector que debería haber sido adaptado por todos los mediadores de seguros.

Sin embargo, dada la profundidad de los cambios, su novedad y, principalmente, que el trabajo del día a día no permite dedicar el tiempo necesario a dicha adaptación, resulta difícil de llevar a cabo una transformación de tan importante calado. Esto no debería impedir la plena aplicación de la nueva normativa por todos los profesionales del sector, en primer lugar por la exigencia de profesionalidad, en segundo porque el cliente cada vez es más exigente y reivindicativo con las consecuencias que esto puede tener y, tercero y, no menos importante, porque el régimen sancionador se ha endurecido considerablemente.

Para intentar simplificar al máximo esa adaptación de la nueva normativa a la mediación de seguros se deben tener en cuenta las principales novedades que afectan a los mediadores (corredores y agentes):

A.- INFORMACIÓN

La nueva normativa considera como uno de sus pilares básicos la protección al cliente, ampliando considera-

blemente la información que se le debe facilitar. Esta obligación es exigible desde la entrada en vigor y debe facilitarse con carácter previo a suscribir la póliza o con ocasión de la prórroga. Se puede resumir de la siguiente forma:

a) Aplicable a todos los seguros (excepto a los de grandes riesgos).

• **Información general sobre el mediador.** Además de facilitarle todos los datos que se exigían con la anterior normativa (identificación, dirección, si se ofrece asesoramiento o se está obligado en exclusiva con una o varias entidades y el nombre de las entidades, procedimientos de quejas y solución de conflictos, de tratamiento de datos personales, registro, participaciones en aseguradoras o estas en ellos superiores a un 10%, si se realiza asesoramiento o está obligado con una o varias aseguradoras o no está obligado exclusivamente y no realiza asesoramiento), como novedad principal se debe facilitar información sobre:

* Remuneración. El tipo (si es comisión, honorarios, otro tipo o mixta) y la cuantía (en el supuesto de que sean honorarios, su importe o su método para calcularlos).

* Asesoramiento (para los corredores). Si se facilita asesoramiento (basado en un análisis objetivo y personalizado sobre la base del análisis de un número suficiente de contratos), se realizará una recomendación personalizada, en la que se explique por qué un producto



concreto satisfará mejor las exigencias y necesidades del cliente.

* Si se actúa en representación del cliente o se actúa en nombre y por cuenta de la entidad aseguradora (y si estás contractualmente obligado o autorizado y con cuál/es).

• **Información objetiva y pertinente acerca del producto del seguro**, en base a las informaciones obtenidas del cliente, sus exigencias y necesidades, de modo que pueda tomar una decisión fundada.

Toda la información indicada anteriormente debe entregarse, como norma general, en papel (aunque se permiten dos excepciones). Los mediadores deberán poder acreditar que han cumplido con todas estas obligaciones exhaustivas de información en cada una de las pólizas en las que intervengan (y en sus prórrogas si hay modificaciones) y como mínimo durante seis años desde que finalice el contrato de seguro. En caso de incumplimiento reiterado de las obligaciones de información (que sería el supuesto de no poder acreditar haber cumplido con las mismas), además de que se puedan reclamar responsabilidades profesionales y exponerse a indemnizaciones por daños y perjuicios, las posibles sanciones son extremadamente severas (incluso con la cancelación de su inscripción o multas económicas muy elevadas).

Por tanto, para no “morir en el intento” sería conveniente establecer un protocolo de actuación a seguir por todos los empleados o colaboradores, con las siguientes medidas:

1. Confeccionar unos modelos estandarizados (que pueden ser sumi-

nistrados por los Colegios de Mediadores a través de sus gabinetes jurídicos) que recojan toda la información.

2. Informar al cliente. Para acreditar la entrega y evitar generar tanto papel (copia firmada para el mediador y copia para el cliente), se puede recurrir a alguna de las dos excepciones previstas en la normativa (“soporte duradero” o “página web”), siempre y cuando al cliente se le haya dado la opción de elegir el medio de entrega y así lo haya elegido.

En cuanto a la página web considero no es la opción más adecuada, dado que su confección y mantenimiento puede ser compleja y costosa, puesto que ha de garantizar que la información permanezca el tiempo que razonablemente necesite el cliente para consultarla (que debería ser, al menos, los seis años indicados).

Por tanto, la forma más práctica, sencilla y económica (para el mediador y el medio ambiente) sería el “soporte duradero”, como por ejemplo, mediante la remisión de un correo electrónico (siempre y cuando el cliente disponga de una dirección) en el que se facilite toda esta información en formato “pdf”, solicitándole al cliente la confirmación de la recepción por el mismo medio.

3. Guardar inmediatamente el justificante de entrega (y el correo del cliente con la confirmación de la recepción, en el supuesto de que nos lo envíe) de toda la documentación en un registro bien por día bien por cliente, para su fácil localización y recuperación.

b) Aplicable a los seguros de “no vida” (según listado del Anexo I de la Ley 20/2015).

- “Documento de información previa”. El mediador deberá facilitar un documento normalizado (elaborado por la aseguradora o el corredor en el supuesto de que haya diseñado el producto*), en el que se facilita información resumida del producto. Vigente desde el Reglamento de ejecución de la Comisión europea de 11/8/2017.

*Cuando la Ley refiere a la elaboración del documento por parte del mediador “cuando sea éste el que diseñe el producto de seguro”, se dará en los supuestos en los que, a petición del mediador, la aseguradora incluya condiciones en el contrato de seguro que hasta el momento no ofrecía o bien que el mediador hubiera conseguido que la compañía asegurara un riesgo que hasta el momento tampoco ofrecía; lo cual determinaría que el mediador es el que verdaderamente ha diseñado el producto de seguro en atención a las necesidades del cliente.

c) Productos de inversión basados en seguros (según la definición del art. 128.17).

Como complemento, en los productos de inversión basados en seguros, se debe entregar:

- Cuando se ofrezca asesoramiento, el mediador deberá informar si entregarán al cliente evaluaciones periódicas de la idoneidad del producto, así como orientaciones y advertencias sobre los riesgos del producto, además de los costes y

Pasa a la página 26



El mediador de seguros deberá acreditar que los fondos pertenecientes a los clientes son transferidos a través de cuentas de clientes completamente separadas del resto de recurso económicos del mediador, en las que únicamente se gestionen recursos económicos de aquellos (art. 136.4).

Viene de la página 25

- gastos (desglosada y, al menos, una vez al año).
- Cuando se produzca un conflicto de interés y las medidas adoptadas para evitarlos no sean suficientes para garantizar que se eviten los riesgos de perjuicio se informará claramente al cliente.
- Cuando consideren, basándose en la información facilitada, que el producto no es adecuado para el cliente, le advertirán.
- Cuando los clientes no faciliten la información requerida o es insuficiente, se les advertirá de que no están en condiciones de decidir si el producto es el adecuado.
- Cuando se realice venta informada (no asesorada) de determinados productos no complejos se informará al cliente de que no es necesario que evalúen la idoneidad del producto, así como que no goza de la protección de las normas de conducta.
- Test de idoneidad (información del cliente para determinar sus exigencias y necesidades). Se le debe facilitar.

d) Ventas combinadas y vinculadas.

Se entiende por venta combinada cuando se ofrezca conjuntamente con un contrato de seguro (producto principal) otro servicio o producto auxiliar distinto y por venta vinculada cuando el contrato de seguro sea el producto auxiliar.

De forma general, en estas prácticas, se debe informar de que es una venta combinada o vinculada, de los efectos sobre el coste si no se contrata de forma individual o se cancela anticipadamente el seguro (no aplicable a la mayor parte de los productos bancarios) y de las diferencias entre la oferta conjunta o por separado.

Y en particular, para las ventas combinadas, se debe informar al cliente si los distintos componentes se pueden adquirir por separado, ofreciendo una descripción de los diferentes componentes y costes y gastos de cada uno de ellos por separado. Igualmente si el riesgo o la cobertura del seguro son diferentes en caso de su comercialización por separado, el mediador deberá facilitar una descripción de los diferentes componentes y en qué manera se modifica el riesgo o la cobertura.

e) Distribución mediante páginas web o otras técnicas de contratación a distancia. (comparadores, agregadores, venta telefónica,...)

La nueva normativa obliga a que estas modalidades de distribución se realicen bajo la forma jurídica del mediador de seguros, debiendo elaborar políticas escritas que garanticen su transparencia, debiendo incluirse en la página web y con un contenido establecido en la nueva normativa de información. Además, debe remitirse la información inmediatamente tras celebrarse el contrato.

B).- PRODUCTOS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS

Además de la información expuesta, se exige en la nueva normativa que los mediadores que los distribuyan:

1. Prevención conflictos de interés. Se deben adoptar medidas para prevenir los conflictos de interés que puedan afectar a los clientes, tendentes a su detección así como medidas organizativas para impedirlos.
2. Honorarios. Cuando se realice asesoramiento de forma independiente basado en un análisis objetivo y personalizado (corredores) solo se pueden percibir honorarios del cliente.
3. Análisis de adecuación o de necesidades. Con carácter previo, cuando no se ofrezca asesoramiento (ventas informadas) obtendrá información del cliente sobre sus conocimientos y experiencia para analizar si el producto es el adecuado.
4. Análisis o test de idoneidad. También con carácter previo y cuando se ofrezca asesoramiento (ventas asesoradas), además del análisis de adecuación se deberá recabar información del cliente para determinar sus exigencias y necesidades.
5. Registro entre el mediador y la entidad aseguradora. Recogerá el documento acordado entre ambos, en el que se recojan los derechos y obligaciones de las partes y resto de condiciones con arreglo a los cuales prestarán sus servicios al cliente.

C).- CUENTAS SEPARADAS

Para esta obligación se dispone de un plazo máximo de adaptación de tres



meses, es decir, hasta el 6/5/20. Se debe acreditar la separación completa entre las cuentas de clientes y los recursos económicos del mediador.

Pese a que hay algunos profesionales que señalan que se trata de cuentas contables y no bancarias, la polémica puede surgir porque la redacción que le ha dado el Gobierno para la transposición de la Directiva no es del todo acertada, al no ser estrictamente literal la traducción que se ha hecho del texto original. Así, la Directiva habla de “dinero de clientes” (customers monies) mientras que nuestro texto indica “fondos de clientes”. Entiendo que los términos “fondos” y “dinero” llevados al plano económico son sinónimos y el hecho de que ambos textos hablen de “transferir” se entiende referida a una operativa bancaria consistente en el traspaso, ingreso o abono de haberes en una cuenta bancaria.

Además, el mediador de seguros es una actividad empresarial y, como tal, está sujeta a la llevanza de contabilidad (conforme al Real Decreto 764/10 de 11 de junio, por el que se desarrolla la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados en materia de información estadístico-contable y del negocio, y de competencia profesional). Si se introduce como novedad en la directiva y, consecuentemente en la transposición de la misma en nuestro ordenamiento, será porque con anterioridad no se exigía. En definitiva, considero que se trata de cuentas bancarias.

Por tanto, para el cumplimiento de esta obligación sería aconsejable tener, al

menos, dos cuentas bancarias, una para el negocio (recibos de luz, agua, nóminas, honorarios, alquiler/hipoteca,...) y la otra para los clientes (primas para liquidar a las aseguradoras; extornos de primas; indemnizaciones para clientes y demás importes en los que el mediador sea un mero interlocutor de la operación).

D) COLABORADORES EXTERNOS

Se deberán revisar los contratos suscritos para que se incluyan correctamente las modificaciones que les afectan en la nueva normativa, en concreto, la exigencia del cumplimiento de los requisitos de honorabilidad comercial y profesional, así como la obligación de incluir en el contrato los extremos sobre protección de datos de carácter personal previstos en el Reglamento europeo de tratamiento de datos personales relativos al encargado de los datos. Además, es previsible que tengan que complementar sus actuales niveles de formación cuando se dicte la normativa de desarrollo sobre esta materia.

Con respecto a la Ley 26/2006 resaltar que ésta prohibía que un colaborador externo de un agente exclusivo pudiera colaborar con otros agentes exclusivos de otra entidad aseguradora. Sin embargo, la nueva regulación únicamente previene que el colaborador no pueda colaborar con otros mediadores de distinta clase omitiendo la anterior casuística; por lo que ahora esta figura puede mantener un contrato de colaboración con otro agente de distinta compañía (teniendo en cuenta que no podrá simultáneamente colaborar con otro mediador de distinta clase -corre-

dor o agente vinculado).

E) FORMACION

Si bien se prevé en la nueva normativa un cambio en la formación de los distintos intervinientes, la misma se deberá desarrollar reglamentariamente.

E) CARTAS DE CONDICIONES Y CONTRATOS DE AGENCIA

La transposición de la Directiva establece que los contratos suscritos con las aseguradoras con anterioridad a su entrada en vigor permanecerán en vigor en todos sus términos, antigüedad y condiciones, sin perjuicio de las necesarias adaptaciones que correspondan a las nuevas obligaciones de información y normas de conducta. Por tanto, en principio, no sería necesario celebrar nuevos contratos con las entidades aseguradoras, debiéndose analizar cuidadosamente si con la excusa de la adaptación a la nueva normativa se empeoran las condiciones contractuales pactadas en perjuicio de los mediadores, como alguna aseguradora pudiera caer en la tentación.

F) SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL

Se deberá adecuar las cuantías del seguro en los corredores a las establecidas (al menos 1.300.380 euros por siniestro y, en suma, 1.924.560 euros para todos los siniestros correspondientes a un determinado año). Y en el caso de que un agente disponga de póliza de responsabilidad civil deberá hacerlo constar en la información previa a facilitar al cliente.

EL NUEVO DIRECTOR GENERAL DE ECONOMÍA SOSTENIBLE VISITA EL CONSEJO AUTONÓMICO



La presidenta del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana y del Colegio de Valencia, Mónica Herrera, junto con el presidente del Colegio de Castellón, Antonio Fabregat, y miembros de la junta de gobierno de los tres Colegios autonómicos, mantuvieron una entrevista de trabajo con José Vicente Soler, que el pasado mes de enero fue nombrado director general de Economía Sostenible de la Generalitat Valenciana.

El encuentro se celebró en las nuevas instalaciones del Colegio de Valencia y sirvió para presentar al nuevo director general el trabajo de los tres colegios y del consejo autonómico. Particularmente, los presidentes incidieron en los contenidos del Foro Internacional del Seguro celebrado los días 3 y 4 de marzo Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante, que excusó su asistencia por motivos de salud, mantuvo el encuentro protocolario en el marco de Forinvest.

EL CONGRESO MUNDIAL MEDIADORES EN VALENCIA SE APLAZA A 2021

El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros ha acordado aplazar un año la celebración del Congreso Mundial previsto para el próximo mes de junio en Valencia. La medida ha sido acordada por unanimidad por la Comisión Permanente de la institución, ante la situación sanitaria generada por el coronavirus.

Tras la expansión del covid-19 a nivel mundial y la incertidumbre que genera la fecha en la que finalmente se levantarán las medidas restrictivas en los distintos países, se ha acordado aplazar un año la celebración del Congreso Mundial en Valencia. De igual manera, la WFII (Federación mundial de intermediarios de seguros) ha decidido aplazar, también un año, la celebración de su encuentro anual previsto en estos días, en Singapur. Así, por tanto, será el año que viene, en estas mismas fechas, cuando el Consejo General asuma la Presidencia de la WFII, en representación de COPAPROSE, manteniendo el cargo de presidente entrante durante todo este año.

Por consiguiente, se aplaza para el año que viene, igualmente, la celebración del XXVIII Congreso Panamericano de COPAPROSE que iba a tener lugar en el marco del Congreso Mundial, en Valencia.

El Consejo General informa que continuará con la organización y desarrollo del Congreso Mundial tal y como estaba planteado de inicio, manteniendo la celebración en el Palacio de Congresos de la ciudad de Valencia y fijando las nuevas fechas, los días 17 y 18 de junio de 2021.

VALENCIA RENUEVA SU PROTOCOLO DE COLABORACIÓN CON LAGUN ARO



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y Seguros Lagun Aro firmaron la renovación de su protocolo. En el acto estuvieron presentes Fernando Urquiza, director del canal Mediación e Instituciones de Seguros Lagun Aro, y Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia. También participó Lauren Arauco, director de la zona Mediterráneo de la entidad y, por parte del Colegio, el vicepresidente Jorge Benítez, el tesorero Francisco J. Martínez y el gerente Rafael Perales. Desde Lagun Aro hacen una valoración “muy positiva” de esta renovación con el Colegio de Valencia. “Desde el CMSV hemos obtenido la mejor atención personal y una respuesta muy profesional con todas aquellas cuestiones en las que hemos solicitado su participación y apoyo”, explica Lauren Arauco.

“EL COLEGIO DE VALENCIA ES EL LUGAR IDÓNEO PARA FAVORECER LA COLABORACIÓN ENTRE LOS PROFESIONALES Y LA ENTIDAD”

Elena Turrión

Consejera Ejecutiva de Mutua Levante



Elena Turrión, consejera de Mutua Levante y miembro del Comité Ejecutivo de la entidad y Jorge Tomás, director comercial, firmaron el pasado 6 de febrero la renovación del protocolo de colaboración que mantiene la entidad con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Representaron a la institución la presidenta, Mónica Herrera, y el gerente, Rafa Perales.

¿Cuál es la valoración que Mutua Levante realiza de las relaciones con el Colegio de Valencia?

Muy satisfactoria. Uno de los principales activos de Mutua Levante son sus mediadores y el Colegio de Valencia es un punto de encuentro de la mediación. El lugar idóneo para favorecer la formación y la colaboración entre los profesionales y la Entidad.

¿Qué actividades llevarán a cabo con el Colegio tras la renovación del protocolo?

Principalmente actividades formativas. Es fundamental estar muy preparado para desenvolverse con éxito en un entorno como el actual muy competitivo. Aunque tampoco descartamos iniciar otro tipo de acciones culturales y sociales, a través de Fundación Mutua Levante, para contribuir al desarrollo personal de los mediadores.

¿Qué supone la mediación para una entidad tan arraigada al territorio como Mutua Levante Seguros?

Para Mutua Levante la mediación es una seña de identidad. No se entenderían ni la propia existencia de la Entidad ni los valores de la misma (proximidad, calidad de atención y profesionalidad) sin los mediadores. Es por eso que, sin descartar otros tipos de distribución, apuesta decididamente por los mediadores ofreciéndoles: atención, formación, productos adaptables y herramientas que facilitan la movilidad y usabilidad de la información.



BERKLEY FIRMA CON EL COLEGIO DE VALENCIA POR PRIMERA VEZ

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha incorporado a su nómina de entidades colaboradoras a la aseguradora Berkley España, que el pasado 19 de febrero firmó el protocolo de colaboración en las instalaciones colegiales.

Ángel Macho, director de Negocio de Berkley España; Miguel Albelda, responsable de Desarrollo de Negocio de Levante y William Stemp, responsable de Desarrollo de Negocio de Cataluña, Baleares y Aragón, estuvieron presentes en el acto con Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia.

Para Macho, este protocolo “permitirá llegar a un mayor número de corredores de la zona de Levante, dándonos a conocer más y mejor en la provincia”. El director de Negocio de Berkley España señaló que el objetivo de la entidad es “ser la aseguradora con la que más fácil se trabaje, gracias a BE-Net y a la conectividad EIAE que ya tenemos en marcha”.

ZURICH AGRADECE EL PREMIO CASCO AL COLEGIO DE VALENCIA



Una representación de Zurich visitó el miércoles 5 de febrero las instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia para agradecer la concesión, el pasado mes de junio, del premio Casco a la entidad, comandada por Vicente Cancio, CEO de Zurich Seguros, junto con Carlos Palos, Director de Ventas y Distribución; junto con Marga Gabarró Directora de Finanzas, Transformación y Tecnología; y Vicente Segrelles, Director Territorial de la zona Levante. La presidenta, Mónica Herrera, encabezó la representación del Colegio, que también estuvo integrada por el vicepresidente Jorge Benítez; la secretaria Eva Bayarri, y los miembros de la comisión de corredores Philippe Marugán y Cesar Barrón.

La representación de la junta de gobierno del Colegio presentó al Sr. Cancio y al resto de la comitiva de Zurich las nuevas instalaciones colegiales, y explicaron las acciones que se llevan a cabo desde las diferentes comisiones de trabajo. Mónica Herrera puso de manifiesto el gran trabajo que la entidad está llevando a cabo en relación al colectivo de los mediadores profesionales de seguro, motivo por el cual se le concedió el galardón. Según Herrera “para el Colegio de Valencia es un honor recibir al director general de una entidad como Zurich en nuestras nuevas instalaciones, que ponemos a disposición de todo el sector para propiciar la mejora continua de todos los que lo hacemos posible”.



FALLECE PEDRO VIDAL BIALCANET, EXPRESIDENTE DEL COLEGIO DE VALENCIA

Pedro Vidal Bialcanet, expresidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, falleció el pasado 27 de febrero en Alzira, su ciudad natal, a los 80 años. Vidal presidió la institución colegial entre los años 1991 y 2000, y el Colegio de Valencia le rindió homenaje en 2018, al ser el único colegiado que se mantuvo como tal durante 50 años, desde el mismo momento de la fundación, en 1968. En el acto de homenaje Vidal recordó que la profesión de mediador profesional de seguros “es maravillosa porque te permite apoyar a las personas en sus momentos difíciles”. No en vano, tuvo un papel clave en la coordinación con el Consorcio de Compensación de Seguros tras las catastróficas inundaciones que asolaron Alzira en 1982.

Además, en el año 2002 el ayuntamiento de Alzira le concedió la Insignia de Oro de la ciudad, en reconocimiento a su intenso compromiso con la vida asociativa de la capital de la comarca de la Ribera Alta.

Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, destaca “la gran categoría personal, moral y profesional de Pedro, que demostró tanto en su etapa como presidente como en todos y cada uno de sus días como profesional en activo”. Para Herrera, “Pedro encarnaba todo aquello que debe ser un mediador de seguros, como la entera cercanía con sus clientes y vecinos, que pudieron comprobar de primera mano con sus desvelos en 1982 para que todos los afectados por las inundaciones de Alzira cobraran su indemnización”.

MÁS DE 300 CORREDORES PRESENTES EN LA CUMBRE DE MEDIADORES EN VALENCIA

Valencia acogió la cumbre de mediadores que bajo el lema “Crecimiento y transformación en un sector patas arriba” reunió a más de trescientos corredores para debatir el presente y futuro del sector de la mediación.

Profesionales de la talla de Ángel Blesa – Director General de Codeoscopic -, Gonzalo Iturmendi – Socio Fundador de G. Iturmendi & Asociados -, Francisco Lara – Director General de Pelayo, Luis Badrinas – CEO de Community of Insurance y CEO de Barcelona Health Hub y José Antonio Vargas – CEO de Summa Smart Company -reflexionaron sobre los diferentes retos que afectan al negocio de mediación.

Mónica Herrera, Presidenta del Colegio de Valencia, inauguró la sesión que contó con el testimonio de David Casinos extraordinario deportista con más de 19 oros ganados en los mayores eventos deportivos a nivel mundial.



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

Ven y descubre las ventajas de estar asegurado con NOSOTROS.

Musepan, tu Mutua

www.musepan.com

Tel. 96 391 81 75



SANITAS EN VALENCIA SE VUELCA EN LA GESTIÓN DE LA EMERGENCIA SANITARIA POR LA COVID-19



Sanitas y sus empleados están trabajando al servicio de la sociedad española y colaborando con las autoridades sanitarias para frenar lo antes posible la pandemia de la COVID-19. Nuestros recursos contribuyen a ese esfuerzo colectivo.

En este sentido, y siguiendo las recomendaciones de las autoridades sanitarias, Sanitas ha suspendido las consultas e intervenciones no urgentes. Los médicos de los centros Milenium están prestando servicios en otros puestos donde son necesarios como las urgencias, las plantas hospitalarias, los servicios de videoconsulta -que han sufrido un notabilísimo aumento de demanda-, la atención telefónica a los clientes de la entidad o las residencias gestionadas por Sanitas.

Actualmente, en el Centro Milenium de Valencia cuenta con más de 70 profesionales conectados por videoconsulta con los clientes que lo precisen para todas las especialidades médicas, además de máxima atención con programas específicos a las mujeres embarazadas y futuros padres. Asimismo, se ha potenciado la ayuda telefónica a las personas mayores, colectivo más sensible, activando y reforzando el equipo de Psicología que atiende por Videoconsulta. Desde finales de marzo, Sanitas ha decidido proporcionar la videoconsulta de especialistas con carácter temporal y sin coste alguno a todos aquellos clientes que no tenían acceso a ella, para que estén conectados con cualquier especialista en cualquier momento.



ALLIANZ FORMA A SUS MEDIADORES DE CASTELLÓN PRESENTANDO SU PLAN ESTRATÉGICO DE VIDA

Allianz Seguros impartió el pasado 11 de febrero una jornada en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón presentando su Plan Estratégico de Vida.

El evento fue impartido por los Consultores Financieros David Blanco y Sonia Llacer, también intervino el director de sucursal de Castellón Raimundo Badenes.

El alrededor de 45 mediadores que asistieron al acto recibieron, de forma práctica y participativa, formación sobre los conceptos, trámites y el desarrollo de este Plan Estratégico que se considera vital para lograr grandes éxitos en la venta de productos de vida.

Con este tipo de jornadas, Allianz Seguros quiere incidir en su sólido apoyo a la mediación y su vocación de servicio.

JORNADA FORMATIVA DE ALLIANZ EN EL COLEGIO DE VALENCIA

El equipo de la dirección comercial de Levante de Allianz participó el pasado 19 de febrero en una sesión formativa celebrada en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. La formación corrió a cargo de Eduard Armaches, responsable de clientes y mercados de Allianz, junto con Ignacio Ripol, director comercial de Levante, y Javier Salaverria, responsable de la Oficina de Desarrollo Comercial Levante de la entidad.



TRAN

QUI

Bienvenido a la
tranquilidad de sentirse
siempre tranquilo.

Salud | Dental | Vida
Accidentes | Decesos
Viajes | Mascotas

LI



DA

LOS MEDIADORES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA HACEN FRENTE A LA CRISIS DE LA COVID-19



La pandemia producida por la covid-19 ha puesto a la población mundial ante un nuevo paradigma social y económico. Ante este colosal reto hemos querido dar a conocer como se ha vivido entre los mediadores de seguros el confinamiento producido por el estado de alarma, y como nuestros mediadores y sus clientes han afrontado estas nuevas circunstancias.

Desde MEDIADORES DE SEGUROS nos hemos puesto en contacto con los colegiados Gerardo Fortuño (Castellón), Mariló Cervento (Alicante), Cristina Carmona (Castellón), Pedro Antón (Alicante), Salvador Tarazona (Valencia) y Eduardo Palmero (Valencia), que desde su confinamiento han tenido la amabilidad de atender a nuestra llamada y ofrecernos una foto fija de como han vivido estos días difíciles, de intranquilidad extrema e inusitada.

Uno de los primeros retos a los que se vieron obligados nuestros mediadores fue el de adaptabilidad a las nuevas realidades laborales para poder seguir prestando un servicio de calidad a los clientes. Desde que fue decretada la alarma sanitaria el pasado 14 de marzo, nuestros entrevistados tuvieron que cerrar sus oficinas para mantener la distancia social recomendada y acomodarse al teletrabajo desde sus propios lugares de confinamiento, lo que no siempre fue fácil al convivir con sus familias. Una de las primeras medidas que tomaron fue adaptar el horario de atención al cliente, “en las mismas condiciones y rapidez que se hace habitualmente y conseguir atender las necesidades de nuestros clientes al cien por

cien”, indica Gerardo Fortuño. Cada uno de nuestros entrevistados vivió este paso excepcional al teletrabajo de una manera, aunque todos ellos con el denominador común del buen servicio al cliente. A Mariló Cervento, por ejemplo, la nueva realidad, le obligó dar un servicio casi de 24 horas de manera telemática para solucionar los problemas que pudieran tener los clientes y evitar su desplazamiento. Una situación diferente vivió Cristina Carmona, que tuvo que adecuar su sistema informático a la nueva realidad y seguir manteniendo el mismo servicio y la misma calidad que daba presencialmente en sus oficinas de Castellón y Benicàssim. Eduardo Palmero, por su parte, vivió una realidad en la que no solo tuvo que adoptar el sistema de teletrabajo para sus dos oficinas de Alginet y Benifaió como agencias exclusivas de seguros, sino que también tuvo que estructurar el resto de servicios que presta como asesoría fiscal, laboral, jurídico y contable. Una adaptación que fue rápida y nada traumática dado el alto nivel de automatización de procesos y comunicación con los clientes que ya

Sigue en la página 38



#Confianza**Mutua**

965 549 724

www.mutualevante.com



Viene de la página 36

tenía implementado en ambas oficinas. Además, como bien indica, “esta automatización nos ha beneficiado en la adaptación excepcional a este estado de alarma de una manera rápida y poder dar el servicio y apoyo a nuestros clientes. Hemos buscado alternativas y hemos cambiado las visitas por videoconferencias, reuniones virtuales. Hemos potenciado el portal del cliente para recibir y enviar documentos, así como de aquellas herramientas telemáticas que nos permitieran teletrabajar desde casa para ser responsables con la sociedad”, puntualiza Palmero.

Pedro Antón, además de prestar el servicio a sus clientes con la misma celeridad y diligencia a través del teletrabajo, aprovechó el confinamiento “para digitalizar ciertos procesos que con anterioridad al estado de alarma sanitario por la covid-19 no conseguíamos acabar por exceso de trabajo administrativo, como la organización de formaciones internas de procesos de gestión de acuerdo a nuestro sistema informático, las formaciones y configuraciones de productos o el sistema de comunicación con nuestros clientes a través de la actualización de nuestras bases de datos para que sepan que nos tienen a su disposición para ayudarles en lo que nos sea posible”.

Salvador Tarazona, por su parte, además de vivir el mismo proceso de adaptabilidad a la nueva situación de teletrabajo que el resto de colegas colegas, ha querido destacar la colaboración de las compañías aseguradoras que, desde un primer momento, “nos dejaron claras las premisas para cómo reaccionar ante esta nueva situación, especialmente en caso de emisión y de solucionar los siniestros o en la gestión de las devoluciones y aplazamiento de pagos”.

Todos los mediadores entrevistados han destacado la efectividad del teletrabajo en el ejercicio de su actividad profesional, lo que les ha permitido realizar un porcentaje muy alto de su actividad de manera telefónica o virtual, especialmente en aquellas cuestiones relacionadas con el acompañamiento al cliente, exceptuando las tareas específicas que han necesitado la firma de algún documento, algo que todos solucionaron de la manera más diligente posible. No obstante, como señala Pedro Antón, es evidente que el teletra-

bajo no lo suple todo, “no puede cubrir todas las necesidades que tenemos puesto que en nuestras corredurías atendemos a nuestros clientes de forma personalizada, y una pantalla no puede sustituir a una persona. No somos ni comparadores ni agencias on line”. Pero, como matiza Cristina Carmona, el teletrabajo tiene algunas cuestiones muy positivas porque “a los mediadores nos ha supuesto una oportunidad para cuidar nuestras respectivas carteras de clientes, sobre todo en un momento en que la venta es complicada”.

Una las cuestiones que más preocupa al sector asegurador es conocer el impacto económico que el confinamiento y el cese de actividad de sus clientes por la covid-19 producirá en sus ingresos. Aunque es muy pronto para evaluar, todos los mediadores entrevistados han coincidido en prever un impacto negativo a medio plazo en sus respectivas carteras, ya que la mayoría de sus clientes son pymes y trabajadores autónomos. “Nuestros ingresos provienen de una cartera de clientes que en la mayoría de los casos son contratos renovables. Hemos de ser conscientes que muchos de nuestros clientes han tramitado ceses de actividad y ERTes, lo que puede derivar en los próximos meses que tanto empresas como autónomos y trabajadores pudieran tener dificultades económicas y se produjeran devoluciones de recibos o cancelaciones de contratos, lo que podría reflejarse directamente en una bajada de nuestras facturaciones”, indica Eduardo Palmero.

Ante esta posible avalancha de cancelaciones, Salvador Tarazona nos alerta del momento competitivo que puede vivirse entre compañías aseguradoras, esperando que “no suponga una gran bajada de tasas que pueda afectar a los resultados de las compañías. Lo positivo que podemos sacar en claro de esta situación de excepcionalidad es el descenso de la siniestralidad en automóvil, hogar y comercio, que beneficiará al sector y a las cuentas de resultados de todos los mediadores de seguros. No obstante”, continua Tarazona, “hemos de enviar a nuestros clientes mensajes de tranquilidad y confianza, recordando que todo esto pasará pronto y en breve será una anécdota. A los clientes que nos devuelven algún recibo, hemos de informarles de las facilidades que nos han dado las compañías aseguradoras para que aplacen el pago o lo



Pedro Antón



Mariló Cervento



Eduardo Palmero



Cristina Carmona



Gerardo Fortuño



Salvador Tarazona

fraccionen. También hay que empatizar con ellos y comunicarles que, en estos momentos de incertidumbre, estar asegurado y bien protegido es casi una necesidad prioritaria, y más ahora que las compañías y los mediadores de seguros estamos dando soluciones y facilidades al cliente”.

El estado de alarma ha generado en algunos clientes incertezas e intranquilidad, especialmente en lo concerniente a la cobertura durante este periodo tan particular en el seguro de automóvil y en caso de accidente, pero como indica Gerardo Fortuño, “el sector asegurador se adelantó a difundir la información y antes de surgir la duda ya tenían la respuesta, dándoles tranquilidad”.

El apoyo de las entidades colegiales es fundamental durante todo este periodo, particularmente en aquellas dudas o incertidumbres que la excepcionalidad generaba. Muy importante ha sido, tal y como señala Eduardo Palmero, el apoyo de los servicios jurídicos de los Colegios aclarando las dudas sobre la cobertura del seguro de accidentes en automóviles. Por ejemplo, “el Colegio de Valencia, en el que estoy colegiado, revisó los contratos que pudieran resultar dudosos e hizo un comunicado para desmentir los bulos que circulaban, respaldándose en las mismas compañías aseguradoras, lo que nos permitió infundir tranquilidad a nuestros clientes”. Por ello, “en situaciones como las que hemos vivido”, subraya Tarazona, “es cuando te das cuenta de la importancia de la colegiación y saber que cuentas con auténticos profesionales dispuestos a ayudarte en todo momento”.

El estado de alarma ha sido una auténtica prueba de fuego para la sociedad en general. Se han vivido momentos muy duros y dramáticos y ha sacado de cada uno de nosotros la parte más solidaria. El sector asegurador no se ha quedado al margen y los mediadores de seguro han colaborado, cada uno en la medida de sus posibilidades, bien en la compra de material sanitario, como hizo Mariló Cervento, o trabajando desinteresadamente en la búsqueda de viviendas de alquiler al personal sanitario y fuerzas de seguridad para que pudieran aislarse, como nos comenta Cristina Carmona. Salvador Tarazona, por su parte, colaboró con la asociación Cojebro Camino Solidario y con Cruz Roja. Un ejemplo más del compromiso de los mediadores de seguros.

REUNIÓN VIRTUAL DE LA JUNTA DEL COLEGIO DE ALICANTE



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante celebra la junta directiva del mes de marzo por video conferencia. Desde la declaración del estado de Alarma el Colegio ha apostado firmemente por el #TeleTrabajo para poder contribuir de manera responsable al confinamiento de la población en sus hogares.

Una junta celebrada a través de Microsoft Teams en la que se ha podido celebrar la junta con total normalidad. Una situación para la que el Colegio estaba preparado ya que hace meses este sistema ya estaba operativo para ayudar a quienes no podían desplazarse.

Los temas tratados en la junta principalmente fueron el estado de alarma y las repercusiones que en el sector van a trascender, cómo están actuando las compañías y Unespa respecto a las coberturas.

Con la declaración del Estado de Alarma el Colegio mantiene el servicio a sus colegiados operativo a través del teléfono y del correo electrónico y la propia web: mediaseguros.es. Sus oficinas físicas se mantienen cerradas por responsabilidad hacia los propios trabajadores del Colegio y para fomentar el teletrabajo que permite seguir manteniendo los servicios.

El Colegio hace un llamamiento a todos sus colegiados para que limiten sus movimientos al máximo y mantiene su compromiso firme con todos sus colegiados.



Belén Soler

Corredora de seguros. Monòver

“ESTAR AL DÍA ES UNA MARCA PROFESIONAL QUE TE DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA”

¿Qué motivos le llevaron al sector asegurador, con el que no tenía relación previa?

Mi relación con el seguro es una historia muy larga que voy a tratar de resumir. Me separé y tuve que buscarme la vida, vi un anuncio en un periódico en el que se decía que necesitaban comerciales para vender seguros. Tras verlo llamé y me dijeron que fuera a hacer la entrevista. Desde entonces ya llevo 20 años en el sector asegurador.

Pese a que usted no cuenta con antecedentes familiares, ¿tiene sucesión al frente del despacho?

De momento está mi hija que puede ser una sucesora mía... si ella así lo quiere.

¿Cuáles son los ramos que más trabaja en su despacho?

Principalmente nos dirigimos a pymes y comercios, pero también trabajamos mucho Hogares, Responsabilidad Civil y también Autos.

¿Qué es lo que más le satisface de su trabajo diario?

El trato y agradecimiento del cliente cuando ve que le intentas ayudar en todo. Los clientes cada día valoran más un buen asesoramiento, y ese es nuestro trabajo.

¿Cuáles cree que son las características diferenciales de un mediador de seguros?

El mediador se involucra más en los problemas de los clientes e intenta resolverlos todo, además nuestros asegurados saben que somos totalmente independientes de las entidades aseguradoras, estamos para velar por los derechos de ellos. Muy importante asesorar adecuadamente sobre las necesidades que puedan tener como profesio-

nales que somos del sector, confían en nosotros.

¿Cuándo se unió al Colegio de Alicante? ¿Qué motivos le llevaron a ello?

2003 fue el año que me colegié y los motivos que me llevaron a ello, fue la seguridad que me dieron. Tuve el convencimiento de que, frente a cualquier problema que surgiera, ellos estarían ahí. Los Colegios Profesionales son de una gran ayuda para desarrollar tu profesión.

¿Y cuándo realizó el Curso Superior de Seguros?

El curso lo inicié un poco antes de colegiarme, concretamente en el curso 2002-2003.

¿Qué importancia le otorga a la formación continua de su plantilla?

La formación es muy importante. Tenemos que saber de qué hablamos para intentar ayudar a nuestros asegurados en lo que necesiten. Estar constantemente al día es una marca profesional que te diferencia de la competencia más autocomplaciente en formación y demostrarle al cliente que la competencia está desactualizada mientras que en la oficina no lo estamos, marca la diferencia, fideliza al cliente y refuerza la confianza que tiene en ti. Cuando no tienes conocimientos solo puedes hacer operaciones por precio y te conviertes en un simple vendedor. Un buen profesional de seguros es asesor y para asesorar hay que recibir formación continua, sobre todo en un mundo tan cambiante como el que tenemos.

Decía Henry Ford (fundador de Ford) “Solo hay algo peor que formar a tus empleados y que se vayan...no for-

“El mediador se involucra mas en los problemas de la gente e intenta resolverlo todo”

marlos y que se queden”, o Derek Bok (ex-rector de Harvard University) que dijo “Si crees que la formación es cara...prueba con la ignorancia”.

¿Qué servicios colegiales emplea con mayor frecuencia?

Los que mas utilizamos es la asistencia con la DEC y las preguntas frecuentes a la asesoría jurídica, así como las jornadas y desayunos, que son muy amenos y además hacen que nos conozcamos todos los colegiados. Compartimos inquietudes, experiencias, todo esto nos enriquece como profesionales.

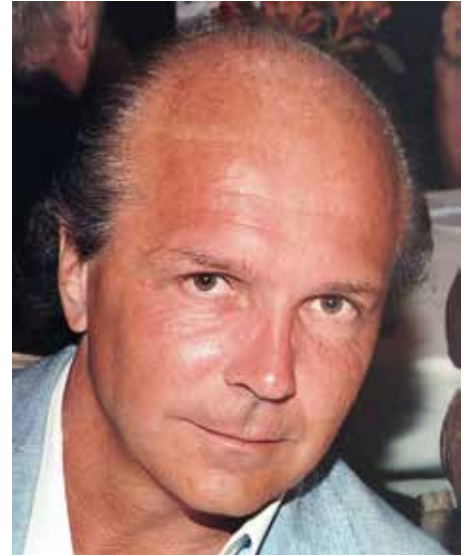
¿Cómo animaría a los compañeros que todavía no están colegiados a que den el paso?

A todos mis compañeros, a los profesionales de verdad, les animaría a que se colegiaran por la gran ayuda que nos ofrecen sobre cualquier tema relacionado con el seguro y a nosotros como empresarios y autónomos. Además estar colegiado es un referente de calidad y prestigio.

Andrés Romero

Agente vinculado. Castelló de la Plana

“EL MEDIADOR ES UNA FIGURA INDEPENDIENTE QUE DEFIENDE LOS INTERESES DEL ASEGURADO”



¿Cómo empezó en el sector asegurador como opción laboral?

Mi trayectoria en el sector comenzó en 1989 en una correduría familiar de referencia y el 2001 decidí hacerlo de forma independiente.

Usted es agente vinculado. ¿Qué ventajas le encuentra a esta figura de la mediación?

Son varias, que las compañías no siempre han entendido. En ocasiones, las políticas de suscripción impiden contratar un riesgo determinado a un cliente que es integral y tienes que darle soluciones para no perderlo. También cuando hay un descontento por la mala gestión de la compañía y te obliga a cambiar sus seguros a otra compañía.

Pese a que trabaja todos los ramos está especializado en Comunidades. ¿Cómo llegó a esta especialización?

Tenemos varios administradores de fincas que colaboran con nosotros siendo uno de ellos el mayor administrador de Castellón y seguimos creciendo gracias a nuestra especialización en la contratación y la gestión de siniestros que en este ramo tiene mucha frecuencia debido a la tipología del riesgo.

¿Sigue notando en su entorno las malas prácticas de los operadores de bancaseguros?

Constantemente, y cada día más. En estos momentos los seguros representan el 38% de sus ingresos y sigue en aumento de una forma vertiginosa. La banca no ofrece, sino que impone la contratación de un seguro para conceder préstamos o renovar pólizas de crédito, coaccionando de forma verbal para evitar así posibles demandas de los clientes. También suele aumentar

el tipo de interés si no contratas con ellos.

La banca dispone de una información privilegiada de los seguros de la competencia (vencimiento, prima, sumas aseguradas), que está utilizando sin impunidad y es totalmente ilegal para ofertar sus productos que, por cierto, en la gran mayoría de casos tiene carencias que el cliente desconoce como franquicia, omisión de coberturas para abaratar el coste del seguro, descripción del riesgo que no corresponde a la realidad, etc.

La mala imagen que han sembrado en los últimos años por sus actuaciones en operaciones de préstamos hipotecarios y las preferentes ahora se repite en la contratación de seguros. Además no cuentan con personas cualificadas para ofertar un seguro que proteja los intereses del cliente, ya que lo único que hacen es introducir los datos que les pide el programa sin tener en cuenta los factores que pueden influir en la aplicación de reglas de equidades e infraseguros y, por ejemplo, cuando se produce el siniestro se limitan a facilitarle un número de teléfono 900 ó 902.

Creo que la única manera de parar al sector bancario es la unión de todas las asociaciones de seguros, invertir en publicidad en medios de comunicación, planificando una acción conjunta contra la banca para que se den cuenta que la mediación no está dispuesta a pasar por lo mismo, como ocurrió con la cláusulas suelo en las hipotecas -que como sabéis sigue ganando la batalla- y evitar que en 4 años la cuota que ostenta la mediación del 46% pase al 24% y en 10 años desaparezca.

¿Qué debería hacer la mediación ante este reto?

Los colegios juegan un papel muy importante ante este problema que se está agravando. La única forma de luchar contra la banca, que es el poder económico de este país, es unidos y con medidas contundentes, presionando al gobierno para que se acabe la impunidad.

¿Qué cree que debe diferenciar al mediador de seguros?

El mediador es una figura independiente defendiendo los intereses del asegurado y está formado y preparado para resolver los problemas desde el inicio de la contratación de un seguro hasta que se produce el siniestro, que es la fase donde juega un papel importantísimo el mediador asesorando de la forma más correcta y honesta.

¿Qué motivos le llevaron a unirse al Colegio de Castellón?

El hecho de poder disfrutar de una formación constante, de asesoramiento jurídico y de protección de nuestra figura.

Como agente vinculado, ¿cuáles son los servicios colegiales que emplea con más frecuencia?

Asesoramiento de nuestra figura, estar al día de cualquier cambio de la legislación, apoyo en herramientas que nos ayuden a operar en la gestión diaria.

¿Cree que todos los mediadores deberían estar bajo el paraguas del Colegio?

Por supuesto, y más en los momentos que vivimos. Las exigencias del sector para poder operar en seguros hacen que estemos protegidos ante cualquier circunstancia que pudiera perjudicar nuestra profesión.

GUÍA PRÁCTICA DEL SEGURO ANTE EL COVID-19

FICHA:

Título: “Guía práctica del seguro ante el COVID-19”

Autor: Abel B. Veiga

Edita: Aranzadi

Año: 2020

ISBN: 978-84-1346-921-8

Precio: 25,26 € (eBook)

La “Guía práctica del seguro ante el COVID-19” es una obra sobre tema novedoso, que cuestiona los fundamentos mismos del contrato de seguro, dinámica pues analiza los principales seguros y precursora al exigir nuevos y ciertos aseguramientos. En este nuevo libro el profesor Veiga Copo intenta dar respuesta a una serie de interrogantes relacionados con el tema que centra y preocupa a toda la humanidad en estos días, el coronavirus. Cuestiones tales como: ¿Es una pandemia un riesgo asegurable?, ¿es o son asegurables los riesgos de daños causados por fuerza mayor, habida cuenta de si podemos situar bajo este paraguas a una pandemia?, ¿qué cubre el

seguro en caso de pandemia declarada oficialmente? ¿y qué cubre si la misma no ha sido declarada?, ¿es lo mismo para el seguro y sus coberturas el riesgo de epidemia más localizada territorialmente, o por contra el riesgo de pandemia y con un alcance global? El evento pandémico normalmente lleva a una exclusión ab initio de cualesquiera coberturas. ¿Existen seguros epidémicos o de brotes en el mercado? Declarada la pandemia, ¿sobrevinidamente sigue existiendo el riesgo para algunos seguros? Todos estos interrogantes tienen respuesta en este ensayo sobre cuestiones prácticas que son de utilidad para todos en este tiempo de incertidumbre.



DIRECTORIO



GANE TIEMPO

GESTIBROK

SOFTWARE DE GESTIÓN DE ÚLTIMA GENERACIÓN

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

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

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

MEDIA DORES

DE SEGUROS

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

Publicidad y promociones
Temas de Seguros
Tel. 966 14 42 74
info@mediadores.es

SOLUCIONES PARA EL SECTOR ASEGURADOR

CLICK!

soluciones empresariales
EUROSEGUROS

Programa para Agencia y Corredurías de Seguros

Gestione su cartera
Multitarificador
Integración con las compañías
Multiagencia

902 99 50 53 - 96 666 24 01

Email: info@click.es

www.click.es

Un buen viaje necesita
el mejor seguro



Lo nuestro es
despreocuparte



Viajeros Plus



Para más información:
Consulta a tu mediador
93 485 89 05 - 91 599 82 87 | www.ARAG.es

MEDIA DORES

gracias

DE SEGUROS

