



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

MEDIA DORES

DE SEGUROS



PENSION

Especial Previsión

El sector asegurador manifiesta su rechazo al anteproyecto de Presupuestos del Estado

Asamblea del Colegio de Valencia

Aprobado el presupuesto y las cuentas en el último ejercicio de Mónica Herrera como presidenta

Y ADEMÁS...

Comienza el Curso Superior de Seguros en los tres colegios de la Comunidad Valenciana



AGENTES Y CORREDORES

Comprometidos con tu éxito

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

Pregúntaselo a Alejandro:

preguntaselov@caser.es

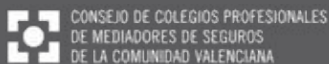
*Alejandro Romeo Haya,
Agente Exclusivo de Caser en Utiel.*



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

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
NOVIEMBRE 2020

Nº 103



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

14

FORMACIÓN

El Curso Superior de Seguros arranca en la Comunidad Valenciana
Entrega de orlas del Curso Superior de Seguros del Colegio de Alicante
AFA e Inmese siguen creciendo
Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros
Los agentes valencianos profundizan en la RC
Taller sobre herramientas de dirección en Valencia
Raúl Casado participa en una jornada sobre la IDD en Alicante

22

ACTIVIDAD COLEGIAL

Elecciones en los colegios de la Comunidad Valenciana: fin de una época.
Opinión: Orgullosos de los mediadores profesionales, por Eusebio Climent.
La asamblea general del Colegio de Valencia aprueba por unanimidad el presupuesto para 2020
Enya Serna, nueva gerente del Colegio de Alicante
Peryser renueva su acuerdo con el Colegio de Castellón
Reale y el Colegio de Alicante apuestan por un sector más fuerte
Entrevista a Vicente Segrelles. Zurich Insurance, director territorial de

5

EDITORIAL

20

ASESORÍA

Los planes de pensiones en los presupuestos generales del estado, por Ignacio Beneyto. Abogado. Despacho Jurídico Beneyto Abogados

36

ENTIDADES ASEGURADORAS

Unión Alcoyana
Mutua Levante
Mutua de Propietarios

Levante Baleares
Active y el Colegio de Alicante acuerdan una colaboración de presente y futuro
El Colegio de Castellón y Zurich renuevan su protocolo de colaboración
Director territorial Madrid-Centro, Andalucía y Levante-Baleares de Previsora General MPS
Plus Ultra Seguros y el Colegio de Alicante renuevan su colaboración
Entrevista a Sonia Romero, directora comercial de Musaat

6

TEMA DE PORTADA

Especial Previsión
El sector, contra la modificación del tratamiento fiscal al ahorro
Entrevista a Pilar González de Frutos, presidenta de UNESPA
Entrevista a Sonia Calzada, directora Segmento Personas de Zurich

38

NOTICIAS DEL SECTOR

Innovación Aseguradora entrega sus premios anuales con una gala telemática
El personal de centros sanitarios y residencias estará protegido por el sector asegurador hasta fin de año
El seguro de vida mantiene el ahorro bajo gestión a septiembre de 2020

40

PROFESIONALES, DE CERCA

Álvaro Olmos (Torrent)
Porfirio Miralles (Almassora)

42

RECOMENDACIONES DIRECTORIO

Tu plan B". Claves Antipánico para Mantener Tu Empresa de Seguros a Salvo.

➤ INSTALACIONES

Despachos y salas de reuniones con teléfono, internet, fotocopiadora 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

GRACIAS Y MIL VECES GRACIAS

Encaramos el último trimestre del año con la pandemia condicionando todas las actividades y todas las conversaciones. Nunca hubiéramos imaginado hace ahora un año que nos tocara vivir una situación así tan solo unas pocas semanas después. Parecía algo

de película pero, como hemos visto, es más real, cruel y complicada que cualquier ficción que veamos desde el sofá de casa.

Y, a pesar de todo, esta pandemia nos está dejando muchas lecciones que, sin duda, aplicaremos en nuestro día a día cuando todo esto haya pasado, que esperemos que sea muy pronto. En primer lugar, la extraordinaria capacidad de adaptación de todo el sector asegurador incluyendo, obviamente, a los mediadores profesionales. En todos los foros que tienen al seguro como protagonista, como es el caso de Forinvest, venimos escuchando, año tras año, las advertencias sobre la necesidad de acometer la transición tecnológica en toda la cadena de valor del seguro, tanto por exigencias del mercado como por pura lógica operativa y de productividad. Pues bien, esa transición se ha acelerado de una manera inusitada con la pandemia, hasta el punto de demostrar que estábamos más preparados de lo que nosotros mismos suponíamos. A veces, es una cuestión de autoconfianza.

Otro ejemplo que entronca con lo anteriormente dicho es la celebración de todo tipo de eventos y acciones formativas de manera telemática. En estas páginas encontrarán no pocos ejemplos tanto de los colegios de Alicante, Castellón y Valencia como de entidades y otras empresas que han puesto al mal tiempo buena cara y, con naturalidad, han migrado sus actividades al entorno online.

Sin embargo, echamos de menos el contacto humano, los abrazos, los besos y apretones de manos en este foro o en aquella celebración, los desayunos de trabajo o la pura celebración deportiva. Confiemos, no obstante, en la capacidad de la ciencia para poner a raya el virus, permitiéndonos así recuperar todo aquello que echamos tanto de menos.

En mi caso, además, tengo la amarga sensación de finalizar mi etapa como presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia coincidiendo con esta pandemia, sin la posibilidad de despedirme junto a toda mi junta por estos cinco maravillosos años de trabajo sin descanso, de ilusiones compartidas para hacer avanzar nuestra profesión. Algo que comparto con Eusebio, que también pone fin a su trayectoria como presidente del Colegio de Alicante, después de 13 años de ejercicio en los que ha logrado posicionar la institución como un referente en toda España. Más de una década de trabajo, en muchas ocasiones conjunto con Valencia y Castellón a través del consejo autonómico, que van a pasar a la historia del Colegio de Alicante con letras de oro.

Llegados a este punto solo puedo dar las gracias. Gracias por el apoyo, por la comprensión, por la complicidad, y también por las críticas que nos ayudan a mejorar. Gracias a las personas colegiadas, a las que desarrollan su trabajo administrativo en Alicante, Castellón y Valencia, a las administraciones y a las entidades aseguradoras, con las que tan buenas relaciones hemos mantenido, al igual que las asociaciones profesionales y las empresas colaboradoras. Gracias también a las personas que toman el relevo desde el mes de enero: a Florentino Pastor en Alicante, a Jorge Benítez en Valencia y al nuevo equipo de Antonio Fabregat en Castellón. Nuestros colegios no pueden quedar en mejores manos, experimentadas y enamoradas de su trabajo y de lo que los Colegios significan.

Anteproyecto de ley de presupuestos del estado

EL SECTOR, CONTRA LA MODIFICACIÓN DEL TRATAMIENTO FISCAL AL AHORRO



El Anteproyecto de Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año 2021 contiene una modificación sustancial del tratamiento fiscal de la previsión social que, de aprobarse, afectará negativamente al conjunto de la ciudadanía española.

La propuesta del Gobierno rebaja de 8.000 euros a 2.000 euros los límites de aportación a sistemas de previsión social individuales, al tiempo que eleva de 8.000 euros a 10.000 euros el límite para los sistemas de empleo.

Hoy en día, hay más de 7,5 millones de partícipes en planes de pensiones individuales y casi 1 millón de asegurados en planes de previsión asegurados (PPA) que se van a ver afectados con carácter directo e inmediato por la medida.

INVERCO y UNESPA, asociaciones representativas de la previsión social complementaria, manifestaron recientemente su disconformidad con lo contenido en el anteproyecto por cinco razones: la estructura del mercado laboral español, la irregularidad de los ingresos derivados del trabajo, la complementariedad de los sistemas de previsión social de empleo e individuales, la experiencia internacional y, finalmente, la inexistencia de coste fiscal real del esquema tributario de la previsión social.

Un mercado laboral de autónomos y PYMES

El establecimiento de diferentes límites de aportación a sistemas de previsión social, relegando a los sistemas individuales que tendrían un límite notoriamente inferior, es discriminatorio para la gran mayoría de la población ocupada española.

El marco sociolaboral español presenta dos características que se han de tener en cuenta en el diseño de la fiscalidad de los sistemas de previsión social. La primera, es el gran número de trabajadores autónomos y empresarios individuales que hay en España. En el país hay 3,3 millones de personas adheridas al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) de la Seguridad Social. La segunda característica es que la mayor parte de los trabajadores por cuenta ajena trabaja en pymes, en las que el ahorro colectivo apenas está presente. Se debe posibilitar, por tanto, a toda esta población ocupada que queda

Pasa a la página 8

**ASEGURA A
TUS CLIENTES
EL MEJOR
SERVICIO**

El **mayor** cuadro médico del país.
Los **servicios** más valorados en salud.
Acceso a los **mejores** hospitales.
La **mayor** gama de productos.

Si deseas colaborar con **SegurCaixa Adeslas** llama al **902 112 793**
o envía un e-mail a **infomediadores@segurcaixaadeslas.es**

Viene de la página 6

fuera de la previsión social empresarial que pueda acceder a sistemas de previsión individuales en las mismas condiciones y requisitos que cualquier otro trabajador.

Además, el sistema individual seguirá siendo necesario e imprescindible para todos aquellos que no puedan acceder al sistema de empleo por no estar las reformas desarrolladas o, una vez implementadas éstas, hasta que el trabajador alcance un nivel de cobertura del segundo pilar suficiente.

No al límite de aportaciones

La limitación anual de aportaciones a sistemas de previsión social carece de sentido en situaciones de crisis como la actual en la que muchos trabajadores han visto reducidos significativamente sus ingresos por estar en un ERTE o por un cierre temporal de su negocio.

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

Ahorro complementario

En España existe un significativo déficit de ahorro para la jubilación en comparación con la situación existente en el resto de países de su entorno. Este desajuste no puede dejarse exclusivamente a cargo de las empresas. Hace falta que los trabajadores, a título particular, tomen conciencia de la necesidad de ahorrar para su jubilación.

Los sistemas de previsión social individuales permiten que cada trabajador pueda planificar los ingresos que necesitará para su jubilación como complemento a la pensión de la Seguridad Social, sumado a lo que reciba del sistema previsional de su empresa. Los sistemas individuales hacen posible elegir el perfil de inversión y ade-

“Hace falta que los trabajadores, a título particular, tomen conciencia de la necesidad de ahorrar para su jubilación”

cuarlo al ciclo vital de cada ahorrador, una flexibilidad que no está presente en los planes de empresa. También permiten la libre movilización por parte del titular del ahorro acumulado, lo que da la posibilidad de escoger a los gestores que se consideran más eficientes en cada momento.

La experiencia internacional

La Comisión Europea ha elaborado un documento titulado Libro Verde: en pos de unos sistemas de pensiones adecuados, sostenibles y seguros. En este trabajo, el Ejecutivo comunitario señala que la estructura de tres pilares en materia de pensiones es una opción equilibrada. Según Bruselas, es absolutamente necesario que los sistemas obligatorios de pensiones (primer pilar) se complementen con unos sistemas profesionales de pensiones colectivos (segundo pilar) y con los productos adicionales de ahorro individual (tercer pilar).

Del mismo modo, en su Libro Blanco: Agenda para unas pensiones adecuadas, seguras y sostenibles, la Comisión Europea recoge expresamente que los planes de ahorro complementarios de jubilación incluyan, entre otros, los planes de pensiones personales y de empleo y los seguros de vida.

Estos son los motivos por los que en prácticamente todos los países de la UE existen estímulos fiscales al ahorro y se conceden incentivos fiscales para la promoción y desarrollo de sistemas de previsión social, tanto empresariales (segundo pilar) como individuales (tercer pilar).

Para facilitar el desarrollo de la previsión social complementaria, la propia Unión Europea ha creado un instrumento europeo de ahorro individual denominado Producto Paneuropeo de Pensiones Individuales (PEPP, en inglés). Este instrumento podrá empezar a comercializarse a partir de 2022-

2023, una vez que se apruebe la normativa de desarrollo que lo regula.

Las autoridades comunitarias señalan que el motivo que justifica la creación de un producto paneuropeo de pensiones individuales es la necesidad de canalizar una parte mayor de los ahorros de los ciudadanos europeos hacia los productos de pensiones voluntarios con una naturaleza de jubilación a largo plazo. En opinión de la Unión Europea, este proceso será beneficioso tanto para los ciudadanos (quienes obtendrían una mayor rentabilidad y una mejor adecuación de las pensiones) como para la economía en general.

La reducción drástica de la fiscalidad de los sistemas individuales en España contravendría la clara tendencia internacional y europea de estimularlos.

Un tratamiento fiscal sin beneficios

Desde el punto de vista de la Hacienda Pública, la fiscalidad de los sistemas de previsión social supone un mero diferimiento de la tributación. Es decir, su tratamiento fiscal no genera beneficios. La reducción en la base imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) de las aportaciones se compensa más adelante con la tributación como rendimiento de trabajo de las prestaciones.

A su vez, la pequeña ventaja de la diferencia de tipos marginales de tributación entre las fases de aportación y prestación, que se pueda dar en algunos contribuyentes, queda anulada por el tratamiento como rendimientos del trabajo –y no como rendimientos del ahorro– de la rentabilidad generada en estos sistemas de previsión social. Este efecto ha sido reconocido, de hecho, por la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF), en su reciente spending review, que además ha reducido sustancialmente el análisis del beneficio fiscal de 1.630 a 450 millones de euros.



Porque necesitas un socio de confianza

Estamos cerca para ayudarte a seguir creciendo



unión PYME



unión comercio



unión ciber

Porque llevamos desde 1877 en el sector, lo que nos ha dado toda la experiencia para poder ofrecerte el seguro y la cobertura que necesitas. Y sobre todo, sabemos darte un buen servicio. En todo momento, cumplimos contigo.

Para un asesoramiento personalizado, localiza a tu mediador en:

unionalcoyana.com



**unión
alcoyana**
seguros



Pilar González de Frutos
Presidenta de UNESPA



Tal como se ha reflejado en el reportaje de la página anterior el anteproyecto de ley de presupuestos generales del estado ha generado un contundente rechazo en el sector asegurador. Por ello hemos querido conocer la opinión de Pilar González de Frutos como presidenta de UNESPA.

“ESTA PROPUESTA AFECTARÍA DE MANERA NEGATIVA A TODA LA CIUDADANÍA”

¿Cuál es la posición de UNESPA sobre la modificación del tratamiento fiscal de la previsión social contenido en el anteproyecto Ley de Presupuestos del Estado para 2021?

Desde UNESPA queremos mostrar nuestro desacuerdo ante una medida que, de aprobarse, afectaría de manera negativa al conjunto de la ciudadanía española.

Carece de sentido implementar una medida que desincentiva el ahorro y, además, genera diferencias entre ahorradores al establecer diferentes límites entre las aportaciones individuales y aquellas que se desarrollan en el ámbito de la empresa. Esta modificación del tratamiento fiscal relegará a los sistemas individuales, que tendrán un límite notoriamente inferior. No hay que olvidar que esto perjudicará principalmente a trabajadores autónomos y empleados de pymes. Ellos son los principales usuarios de este modelo de ahorro.

¿Confían en que el gobierno reconsidere su posición inicial? ¿Ha habido contactos al respecto?

En UNESPA hemos creído siempre en el diálogo. También creemos que, antes de aprobar cualquier medida, conviene realizar un estudio de impacto y analizar cómo va a afectar a la gente. Especialmente cuando ésta implica a millones de españoles y cuando se aborda un tema tan sensible como es la previsión social.

Esto es precisamente lo que pedimos y deseamos ahora: que las distintas formaciones políticas sean sensibles a las necesidades de la inmensa mayoría de la población española y que valoren alternativas a las propuestas que ha puesto el Gobierno encima de la mesa. Alternativas, por supuesto, que incentiven el ahorro a largo plazo y permitan a los españoles preparar su jubilación con tiempo y certidumbre.

¿Se esperaba desde UNESPA que el anteproyecto incluyera esta polémica medida?

La modificación del tratamiento fiscal en la previsión social era algo que muchos medios de comunicación recogieron en las semanas previas a la pre-

sentación oficial del anteproyecto de Ley de los Presupuestos del Estado. Por lo tanto, no se puede decir que fuera una sorpresa cuando se presentó el texto en el Congreso de los Diputados. Pero desde luego sí fue algo imprevisto cuando la noticia apareció en medios porque, de lo que no cabe duda, es de que la limitación anual de aportaciones carece de sentido en situaciones de crisis como la actual, cuando muchos trabajadores han visto reducidos significativamente sus ingresos por estar en un ERTe o por tener un cierre temporal en su negocio.

Las crisis económicas son cíclicas y dejan marca en las carreras laborales y de cotización de las personas. Por esta razón, la opción más acertada sería suprimir los límites de aportaciones anuales y sustituirse por un límite global de aportaciones acumuladas a lo largo de la vida laboral. De esta forma, el trabajador puede generar ahorro para la jubilación a largo de toda su vida laboral, indistintamente de lo que haya ocurrido en momentos concretos de su

trayectoria. Así se podría compensar la falta de ahorro en unos años que han sido más complicado con un esfuerzo extra en momentos de bonanza.

¿En qué medida puede afectar esta modificación al sector asegurador?

La reducción de límite deducible de las aportaciones a productos de pensiones afecta, principalmente, a los trabajadores autónomos y empresarios individuales. Son nada más y nada menos que 3,3 millones de personas. Son ellos quienes recurren a los sistemas individuales de ahorro como medio de previsión social que garantice su bienestar en la jubilación.

Hay que tener en cuenta que la mayor parte de los trabajadores por cuenta ajena en España trabajan en pymes. Es decir, en empresas donde el ahorro colectivo apenas está presente. Lo que se debería garantizar, por lo tanto, es que estos trabajadores que, hoy por hoy, se encuentran fuera de la previsión social empresarial dispongan de opciones para ahorrar. Es decir, que puedan recurrir a sistemas de previsión individual de forma que tengan las mismas opciones de preparar su jubilación que un trabajador que trabaje, por ejemplo, para una gran multinacional.

No hay que perder de vista que las diferencias de renta que hoy ya existen entre personas que trabajan se pueden acentuar mucho más entre personas jubiladas. Entre quienes prepararon su jubilación y quienes tienen una sola fuente de ingresos en su retiro.

¿Qué tipo de modelo garantizaría la futura sostenibilidad de las pensiones en España?

El modelo de previsión social que propugnamos desde UNESPA es el de los tres pilares: una pensión pública (primer pilar), complementada por ahorro generado en el ámbito de la empresa (segundo pilar) y a título particular (tercer pilar). Este es, además, el esquema que recomiendan los organismos internacionales de prestigio (Unión Europea, OCDE...) en sus informes sobre pensiones.

¿Cuáles son las medidas concretas que se pueden adoptar para crear un sistema de tres pilares?

En primer lugar la creación de sistemas de adscripción por defecto en el ámbito empresarial, similares al sistema de automatic enrolment que tanto éxito ha tenido en el Reino Unido.

Otra medida es que se remita a los trabajadores información de su pensión

pública esperada futura, tal y como ya lo hacen 10 países europeos. El sistema de pensiones sueco, sin duda un ejemplo de eficiencia y sostenibilidad en esta materia, envía cada año a cada ciudadano un informe con los detalles de su pensión individual. El conocido como “sobre naranja” con el que todos los ciudadanos pueden tomar decisiones que contribuyan a preparar la jubilación porque disponen de estimaciones sobre su pensión futura.

También el tratamiento fiscal de los sistemas de previsión social. En este sentido hay que distinguir entre las aportaciones -deberían tributar como rentas del trabajo- y los rendimientos logrados a través del ahorro acumulado a lo largo del tiempo -deberían tributar como rentas del capital-. En la actualidad toda la prestación tributa como rentas del trabajo.

Igualmente, se debe fomentar el cobro de los sistemas de previsión social en forma de renta vitalicia. Es el instrumento que mayor grado de complementariedad presenta con las prestaciones de la Seguridad Social. Las prestaciones de las rentas vitalicias acompañan a la pensión de Seguridad Social hasta la muerte del asegurado, aunque viva más de lo esperado.

¿Cómo puede contribuir el sector asegurador a la sostenibilidad del sistema?

En el sector asegurador se suele hablar de Sistema de bienestar porque otorga una visión más amplia del bienestar. El Estado del bienestar es responsabilidad del Estado y abarca temas muy distintos (ie. pensiones, salud, prestaciones por desempleo, viudedad, discapacidad y dependencia, educación...). Detrás de él estamos todos los contribuyentes: particulares y empresas, como financiadores; y los gobernantes, como gestores.

El Sistema de bienestar, en contraste, contempla ese Estado de bienestar y le suma, a la aportación del Estado, todo lo que podemos realizar los demás agentes económicos (empresas, familias...). Aquí es donde el seguro puede actuar.

Los ciudadanos, las familias, se enfrentan a varios riesgos cuando llega el envejecimiento: ingresos durante la jubilación, dependencia, gastos médicos, etc. Ante estos riesgos tienen dos opciones: o los asumen por su cuenta y riesgo, o buscan una forma de protegerse ante ellos. Y el seguro es, sin lugar



a duda, una herramienta extremadamente eficiente para buscar esa protección. Somos expertos en gestionar ahorros a largo plazo, cuidar de la salud, atender la dependencia, apoyar económicamente a familias que han perdido a alguno de sus miembros... Por lo tanto, podemos colaborar a sostener el “Sistema de bienestar” que, insisto, es una cosa distinta del “Estado de bienestar”. Es importante tener en mente que el papel del sector asegurador en el sistema de bienestar puede ser destacado, pero no puede ser el papel protagonista. El bienestar colectivo es responsabilidad del poder público, y es éste quien tiene la primera responsabilidad de establecer y regular su provisión. Lo que el seguro puede hacer es aportar su experiencia y, sobre todo, sus conocimientos en materia de previsión colectiva. A menudo se olvida que los mecanismos de bienestar público y los privados basados en seguros funcionan de forma muy parecida. En un esquema de bienestar público, esto lo sabe todo el mundo, todos participan en la satisfacción de las necesidades de aquéllos que se jubilan, o que enferman, o que devienen dependientes... Pero es que eso, exactamente, es lo que ocurre en los mecanismos de seguro.

El seguro, pues, no es sino la previsión trabajando bajo esquemas privados, capaz de responder de una manera diferente a los retos y dificultades que tienen las sociedades modernas. Su vocación es la de complementar a la previsión pública para que así el sistema conjunto que se cree sea más eficaz y más potente.



Sonia Calzada

Directora Negocio Segmento Personas de Zurich

“TENEMOS LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE INFORMAR Y PREVENIR DE LAS NECESIDADES COMPLEMENTARIAS DE AHORRO A FUTURO”



Ante el anuncio del anteproyecto de ley de presupuestos generales del Estado hemos querido recoger la opinión del sector.

¿Cuál es la posición de su compañía sobre la modificación del tratamiento fiscal de la previsión social contenido en el anteproyecto Ley de Presupuestos del Estado para 2021?

En Zurich aplaudimos la apuesta por el desarrollo del segundo pilar en España, si bien no compartimos que se haga a costa del tercer pilar. En sus más de 30 años de vigencia, los PPI no han llegado a los niveles de la media europea y en consecuencia recortar el diferimiento fiscal no nos parece una solución. Al igual que en otros países, pensamos que segundo y tercer pilar son complementarios y en los actuales niveles de desarrollo en nuestro país nos es momento de limitarlos, sino todo lo contrario. De hecho como decimos, a diferencia de otros países europeos no es propiamente un incentivo fiscal si no un diferimiento de la

tributación al momento de la jubilación.

¿En qué medida puede afectar esta modificación al sector asegurador?

Sin duda una reducción del 75% de la contribución máxima como la que está planteada tiene el riesgo de limitar el crecimiento de los PPI y en consecuencia abocarnos a un mercado estancado cuando la necesidad de complementar las pensiones públicas es y será más importante que nunca.

Sin duda esta falta de crecimiento afectará al Sector, tanto en la Distribución como en las propuestas de valor, al hacer el producto menos atractivo por sus nuevas limitaciones fiscales. Por el lado positivo, al ser el segundo pilar el beneficiado de este recorte, es de esperar un incremento del mismo, y ojalá lo compense, si bien, queda pendiente de la regulación final con las medidas concretas de la previsión empresarial.

¿Qué tipo de modelo garantizaría la futura sostenibilidad de las pensiones en España?

En nuestra opinión estimamos que el modelo futuro debe basarse en los principios de universalidad, equidad y suficiencia de las pensiones públicas con solidaridad intergeneracional y sin lugar a dudas que sean sostenibles. Por ello, es necesario que sean complementadas por las actuales genera-

ciones con sistemas complementarios porque tal como indican todos los estudios con la actual demografía los niveles de cobertura del último salario no serán viables. Soluciones como las de Reino Unido, donde la previsión empresarial comienza con el primer empleo por defecto van en la dirección adecuada.

¿Cómo puede contribuir el sector asegurador a la sostenibilidad del sistema?

Desde el Sector no pretendemos ser sustitutivos de un sistema público de Pensiones en ningún caso, pero si consideramos que tenemos la responsabilidad social de informar y prevenir de las necesidades complementarias de ahorro a futuro dada la evolución de la esperanza de vida y en consecuencia de disfrutar con suficiencia económica de muchos más años de vida después de la jubilación.

Actualmente, ¿con qué productos cuenta su entidad en cuanto a planes de pensiones y PPA?

Respecto el tercer pilar Zurich ofrece una amplia gama de vehículos de ahorro finalista tanto en PPI como PPA. En Concreto comercializamos 8 PPI de todas las categorías ampliados y con 3 planes de ciclo de Vida y sus equivalentes en EPSV. En cuanto a PPA ofrecemos garantía de interés a 20 años con tipos semestrales muy atractivos.



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



EL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS ARRANCA EN LA COMUNIDAD VALENCIANA



La normalidad fue la tónica general del inicio del Curso Superior de Seguros en los colegios de Alicante, Castellón y Valencia. Bien de manera presencial o mediante procedimientos telemáticos, se abrió un periodo lectivo que culminará con una nueva promoción de profesionales dispuestos a enriquecer la actividad de la mediación profesional de seguros.

A través de video conferencia, el pasado 5 de octubre tuvo lugar la apertura de la XXX promoción del Curso Superior de Seguros en el Colegio de Alicante, así como la presentación del claustro de profesores, un equipo de primer nivel capaz de transmitir toda su experiencia y conocimientos a los alumnos. Aún así, se han realizado nuevas incorporaciones, quedando el claustro conformado por José Manuel Diago, director de Mutua colaboradora de la Seguridad Social; Jesús Valero, jefe de la Unidad de Mediación de Seguros Privados de la dirección general de Economía de la Generalitat Valenciana; Manuel E. Sansalvador, doctor en Economía y especialista en contabilidad; Enya Serna, licenciada en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas; Mirna Solera, licenciada en periodismo; Arturo Muñoz, abogado; Sergio Ponce, perito tasador de seguros, y José Luis Aragón, perito tasador de seguros. A este claustro se han incorporado Germán Corredor, licenciado en Ciencias Económicas; Marifran Serrano, comisario de averías; David Sola, licenciado en Economía; Rafael Ortega, licenciado en Ciencias Financieras y Actuariales

y Juan A. del Olmo, perito tasador de seguros, con el fin de formar un claustro acorde a las exigencias de un curso que busca mejorar su calidad cada día. Los alumnos se han adaptado rápidamente al funcionamiento del nuevo campus virtual del Centro de Alta Formación Aseguradora. Este año, debido a la actual situación sanitaria, se han trasladado las clases al salón de actos y se han incorporado las medidas de higiene y seguridad que nos permiten continuar con las clases presenciales y mantener así la calidad docente del curso semipresencial Grupo A que ofrece el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante.

Este año se ha conseguido casi el doble de alumnos que el año pasado completando la totalidad del aforo, incluso teniendo que hacer desdoble o formato videoconferencia de algunas clases para cumplir con las medidas de seguridad.

La presentación por videoconferencia del curso concluyó, como cada año, con una clase magistral del profesor Jesús Valero.

La primera clase presencial se celebró dos días después, el 7 de octubre, y



El curso da inicio “con la confianza de que el resultado sea tan satisfactorio como el que tuvimos en el último trimestre del Curso pasado”, tal como se destaca desde Castellón

continuamos acogiendo cada semana a nuestros alumnos para ayudarles a convertirse en excelentes profesionales del sector asegurador.

Curso grupos A y B en Castellón

El 29 de septiembre fue la fecha escogida por el Colegio de Castellón para la presentación institucional y el inicio formal del curso formativo de los grupos A y B, que en este nuevo periodo lectivo se llevará a cabo mediante una plataforma informática por videoconferencia, debido a las posibles dificultades de movilidad derivadas de la situación sanitaria nacional. Todo ello con la confianza que “el resultado sea tan satisfactorio como el que tuvimos en el último trimestre del Curso pasado”, según la comisión organizadora.

La apertura, en el que se conectó con el grupo de ocho alumnos inscritos, comenzó con las palabras de bienvenida de Antonio Fabregat, presidente del Colegio, que puso de manifiesto la importancia de la formación en esta profesión y agradeció la confianza de los alumnos en el Colegio para llevarla a cabo.

A continuación, Jesús Redón, vicepresidente y ponente de formación de la Junta Directiva, ratificó la bienvenida y remarcó la conexión permanente con los alumnos durante todo el curso para cualquier circunstancia o problema que pudiera surgir en el año lectivo.

Cerró el acto institucional Carlos Soria, director del Curso, quien explicó de forma detallada a los alumnos las características del Curso, así como los pormenores de horarios de clase y calendarios del trimestre; también explicó el formato de los exámenes citando a cada una de las especialida-

des que van a coexistir en este Curso y las fechas en que se realizarán y así mismo hizo entrega del listado de los profesores y los temas que impartirán cada uno de ellos, aprovechando este momento para poner de manifiesto la gran calidad y nivel docente del grupo de profesores que se ha formado en estos años en el Colegio y que se ha visto reflejado en primer lugar por su participación en la redacción del Manual del Curso Superior y sobre todo en la valoración de los alumnos con una puntuación muy alta y siempre muy por encima de la media de todo el país.

A continuación dio comienzo el inicio formal por parte de Fernando Solsona, Secretario del Colegio, quien impartió la primera clase sobre el contenido del Módulo 0, en el que se abordan los conceptos básicos de la Mediación en Seguros privados, y con ella quedó cerrada la jornada inaugural.

Valencia, en formato presencial

El Curso Superior de Seguros 2020-2021 organizado por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia echó a andar el 30 de septiembre con el acto de apertura realizado en las instalaciones colegiales de manera presencial, comenzando el curso formalmente el 5 de octubre.

Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, dio la bienvenida al alumnado agradeciendo su “interés y compromiso con una profesión tan apasionante como es la de mediador de seguros”, y los animó a emplear los servicios colegiales durante su etapa como alumnos del curso.

En el acto participaron tanto el alumnado inscrito como los integrantes de

la comisión de Formación del Colegio, Alejandro Fuster, José Vicente Grau y Alejandra Somalo, además de la coordinadora del curso, Esther Tolosa. En esta ocasión, y debido a las limitaciones de aforo necesarias para garantizar la seguridad sanitaria de los participantes, el claustro de profesores no participó.

Durante su intervención Esther Tolosa destacó “el significativo número de alumnos inscritos, superior a las previsiones que habíamos realizado teniendo en cuenta la situación de la pandemia”.

Tras la presentación del curso, funcionamiento, etc. y presentación de cada alumno, la comisión de formación impartió el tema 0, de introducción al curso. En la presentación del curso tanto Fuster como Grau y Somalo pusieron en valor el esfuerzo que el alumnado va a realizar en este curso “que comienza condicionado por la situación sanitaria, pero que precisamente por este motivo va a ser más importante que nunca”. Según aseveraron, “el trabajo de los mediadores profesionales de seguros se ha demostrado más necesario que nunca a la hora de asesorar a nuestros clientes, y una formación de alta calidad como la que ofrece CECAS y el Colegio de Valencia es la mejor manera de garantizar que esa excelencia profesional sigue siendo bandera de nuestro sector”.

Este año el claustro está formado por Sergio Alonso, José Ramón Arce, Eva Bayarri, Ignacio Beneyto, Gonçal Estanyol, Alejandro Ferrer, Juan José Márquez, Jorge Pons, Enrique Rueda, Ángel Somalo, Carlos Soria y Jesús Valero. Esther Tolosa, tal como se ha reseñado, sigue como coordinadora del curso.

Colegio de Alicante

ALUMNOS DEL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS 2020



Joaquina García



María Dolores Gómez



José Iñesta



Federico E. López



Rubén C. Martín



Aitana Martínez



Jordi Martínez



Pilar Mira



Alejandra Mora



Raquel Ramos



Alejandra Requena



Carolina Salinas



Andrés Soler



Los alumnos del curso grupo A de la promoción 2019-2020 reciben su merecido diploma tras un curso complicado, marcado por la situación sanitaria. Con un gran esfuerzo y dedicación supieron crecerse ante adversidades como la preocupación y cuidado de sus familiares o las dificultades laborales, y se adaptaron a las clases online y los cambios en las fechas de examen, demostrándonos que son, además de grandes profesionales, excelentes personas. La Junta de Gobierno y el claustro de profesores estamos muy orgullosos de todos ellos, y contentos de poder contar con estos mediadores profesionales en Alicante. Enhorabuena.

Colegio de Alicante

COMPROMETIDOS CON LA FORMACIÓN DE CALIDAD

El trabajo duro, la dedicación y el esfuerzo han sido siempre y siguen siendo nuestra guía como mediadores profesionales. Nadie ha dicho que el camino sea fácil. Somos inconformistas y estamos siempre en continuo movimiento, avanzamos y nos formamos porque nuestro mercado es cambiante, nuestros clientes son exigentes. Desde el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante ofrecemos una formación de calidad para que nuestros colegiados puedan crecer profesionalmente y ser mejores mediadores de seguros. Es un compromiso firme que intentamos cumplir cada día. Es de justicia reconocer el esfuerzo

de los alumnos y profesores del Curso Superior de Seguros 2019/2020 que han dado lo mejor de sí mismos en plena pandemia. Han compaginado sus trabajos profesionales con las clases del curso y todos los alumnos han aprobado en julio, ninguno ha tenido que recurrir a la convocatoria de septiembre. Han demostrado su compromiso con esta profesión ante las adversidades, han demostrado sus ganas de alcanzar objetivos y han demostrado que no les da miedo el futuro porque trabajan duramente el presente. Beatriz Ferrer, Joaquina García, María Dolores Gómez, José Iñesta, Federico E. López, Rubén C. Martín, Aitana Martínez, Jordi Martínez, Pilar Mira,

Alejandra Mora, Raquel Ramos, Alejandra Requena, Carolina Salinas y Andrés Soler tienen un futuro prometedor forjado en momentos realmente difíciles. Desde el Colegio mostramos nuestra satisfacción y orgullo por el trabajo realizado por todos y cada uno de los alumnos pero también es justo destacar a Jordi Martínez y Rubén C. Martín, mejores alumnos que aspiran al premio Mutua Levante, Mutua de Seguros.

Las nuevas generaciones demuestran tener el compromiso necesario para seguir fortaleciendo nuestro sector, han demostrado que saben sobreponerse a las dificultades, son el futuro y el futuro ya está aquí.

SEGUIMOS CRECIENDO: AFA E INMESE



El INMESE es el Instituto de la Mediación puesto en marcha por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante para resolver de una manera rápida y eficaz conflictos en materia civil, mercantil y general con especial hincapié en la resolución de conflictos entre Asegurados y Compañías. INMESE está reconocido por el Ministerio de Justicia como Institución de Mediación a nivel internacional, nacional, Comunidad Valenciana y Región de Murcia. Buscamos dar respuesta a Empresas y Particulares que no quieren prolongar en el tiempo sus desavenencias evitando la vía judicial y ahorrando tiempo

y por supuesto dinero. La mediación es una forma flexible de resolución de conflictos, que permite a las partes en disputa una solución previa a lo que hubiera constituido un litigio. En la mediación no hay vencedores ni vencidos. Es un ganar-ganar. Por ello existen mayores garantías de que el acuerdo obtenido se cumpla y sea duradero en el tiempo. Se trata de una iniciativa pionera en toda España en la que un Colegio Profesional de Mediadores de Seguros pone toda su experiencia a disposición de la resolución de conflictos. Encuéntranos en: www.mediaseguros.es/inmese/.

Creemos en el conocimiento como base para ofrecer un buen servicio. Nuestro sector ofrece grandes oportunidades para quien quiere trabajar y crecer profesionalmente y el Colegio de Alicante busca canalizar estas oportunidades a través de una formación de calidad que nos permita adaptarnos con celeridad y eficacia a un mercado cada día mas cambiante y competitivo. Además de jornadas formativas sobre las novedades legislativas y temas de actualidad, el Colegio te ofrece la preparación necesaria para obtener las titulaciones que te permitan trabajar con solvencia en el sector de los seguros.

Para cumplir con este compromiso, hemos puesto en marcha nuestro Centro de Alta Formación Aseguradora (AFA), en el que estamos desarrollando los Cursos Grupo A, B y C en modalidades semi-presenciales y 100% on-line, así como otros cursos y talleres y jornadas de formación continua. Contamos con 40 años de experiencia con un claustro de profesores renovado que conjuga experiencia y juventud para ofrecer una formación experta, con un trato personalizado y una visión práctica a los conceptos estudiados. Encuéntranos en: www.mediaseguros.es/formacion/.

COMIENZA LA TERCERA EDICIÓN DEL CURSO SUPERIOR EN GESTIÓN DE RIESGOS Y SEGUROS CON LA PRIMERA CLASE



La tercera edición del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros comenzó su andadura el 6 de noviembre con una clase online impartida por Javier Álvarez, director del área de Riesgos y miembro del Centro de Estudios de AGERS.

En esta primera cita, el alumnado, compuesto por profesionales de corredurías, de entidades aseguradoras y de otras empresas, recibió conocimientos sobre empresa, valor y riesgo. Previamente a la impartición de la clase tuvo lugar un breve acto de apertura que contó con la presencia de Gonzalo Iturmendi, director del Centro de Estudios de AGERS y director del área de seguros del curso; Alicia Soler, gerente de la Asociación; Martín Julián Rojo, presidente de APROCOSSE y Jorge Benítez, vicepresidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y exalumno del curso de la última promoción, además de Pedro Caja, responsable del curso en la Universidad CEU Cardenal Herrera.

El presidente de APROCOSSE valoró el arranque de este curso “teniendo en cuenta las extraordinarias dificultades que la crisis de la covid-19 nos está planteando, ya sea en el ámbito sanitario, con la supresión o modificación de actividades, como en el fuerte impacto económico que está teniendo”. Por ello, “hay que poner en valor el gran esfuerzo que realizan

tanto el alumnado como todas las partes implicadas en la organización del curso superior, para que éste se lleve a cabo ya por tercera ocasión consecutiva”.

Las clases presenciales de este curso se desarrollarán en las instalaciones del Colegio de Valencia, que colabora de esta manera con APROCOSSE, organización impulsora y promotora del curso, en esta iniciativa que acerca a la Comunidad Valenciana una formación de alto nivel en materia de riesgos y seguros. Impartido por AGERS, se enmarca en la oferta formativa de la Universidad CEU Cardenal Herrera. Para Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, un curso así “es fundamental para los mediadores de seguros, sobre todo en estos momentos tan inciertos”, además de subrayar la importancia de que Valencia cuente con un curso de estas características. Juan José Gómez y Juan Miguel López, responsables de Formación de APROCOSSE, subrayaron la importancia que otorga APROCOSSE a la formación y conocimiento de la gestión de riesgos, “que aporta valor al sector, aumentando su profesionalización”.

LOS AGENTES VALENCIANOS PROFUNDIZAN EN EL CONOCIMIENTO DE LA RESPONSABILIDAD CIVIL CON UN WEBINAR TEMÁTICO



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia volvió a concitar el interés de un numeroso grupo de agentes en el webinar dedicado a la responsabilidad civil de los agentes de seguros profesionales celebrado el pasado 1 de octubre.

Esta actividad, según la comisión colegial de Agentes del Colegio de Valencia, se lleva a cabo “dado el creciente interés por conocer y gestionar el riesgo por RC al que están expuestos los Agentes de Seguros Profesionales”.

Ángel Gómez, que integra la comisión de Agentes del Colegio junto a Icíar Cuesta y Eduardo Palmero señaló en la presentación que la jornada contó con un doble objetivo: “por un lado, conocer mejor los riesgos por Responsabilidad Civil a los que está expuesto el Agente de Seguros Profesional, aclarando lo que al respecto indica la actual normativa en materia de Distribución de Seguros (RDL 03/20), y en segundo lugar y no por ello menos importante, disipar las dudas respecto a la idoneidad de transferir este riesgo a través de una póliza de Seguro”.

En el webinar se expuso lo dispuesto en la normativa respecto a las responsabilidades del agente (contractual y extracontractual) en el desarrollo de su actividad como distribuidor de Seguros Privados, un bloque conducido por Juan Bataller, catedrático de

Derecho Mercantil de la Universidad de Valencia, que subraya que “se trata de una cuestión en la que se incide poco en los cursos de acceso a la profesión, pero de creciente actualidad dado que cada vez hay más casos y por ende reclamaciones en el día a día de su quehacer profesional”. Además, Bataller enfatiza que “la experiencia nos demuestra que el agente de seguros no conoce en profundidad los principales supuestos en los que puede ser responsable, lo que se ve agravado por las elevadas cuantías que se llegan a exigir en concepto de indemnización de daños y perjuicios”. Ignacio Beneyto, letrado y asesor jurídico del Colegio, expuso la responsabilidad del agente en la distribución de los productos de Inversión basados en seguros. Por último, se dio difusión a la póliza de RC profesional que desde el Consejo General y Colegios de Mediadores se ha desarrollado para asegurar en condiciones exclusivas a los agentes colegiados. Carlos Montesinos, representante de CGPA Europe, fue el encargado de desarrollar este punto.

TALLER SOBRE HERRAMIENTAS DE DIRECCIÓN EN VALENCIA



El pasado viernes 6 de noviembre volvieron las actividades presenciales al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, con el curso “Herramientas de dirección estratégica aplicadas en la gestión de tu agencia/correduría”. Y lo hizo con una notable presencia de mediadores profesionales, que llenaron la sala de conferencias del colegio, guardando todas las distancias y medidas sanitarias pertinentes.

Ángel Somalo, corredor de seguros y profesor del departamento de dirección de empresas de la Universidad de Valencia, fue el encargado de impartir esta formación impulsada por la comisión de Formación del Colegio. Con múltiples ejemplos, que también surgieron de la experiencia de los inscritos en la actividad, se subrayó la necesidad de conocer en profundidad tanto el mercado como el producto, la competencia o el entorno.

El ponente puso a disposición de los participantes unas herramientas extraídas de modelos de éxito identificados por las investigaciones universitarias, que ayudan a mejorar la gestión de las corredurías o agencias. Somalo advirtió la dificultad de acometer los cambios, «que en muchas ocasiones lo esquivamos, porque lo cómodo es autojustificarse en el número de horas que trabajas, pero hay que dar distancia en el día a día y comprobar si haces las cosas con racionalidad».

RAÚL CASADO PARTICIPA EN UNA JORNADA INFORMATIVA SOBRE LA IDD ORGANIZADA POR EL COLEGIO DE ALICANTE



La jornada formativa sobre la nueva normativa derivada de la directiva europea de distribución de seguros (IDD) en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante se saldó con nuevo éxito, con más de 90 participantes. Una jornada realizada íntegramente on-line en la que Raúl Casado, subdirector general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), expuso con brillantez los entresijos de la nueva normativa para poder trabajar con las mayores garantías y ofrecer al mismo tiempo el mejor servicio.

Cabe no olvidar que con la aprobación por parte del consejo de ministros a través de un decreto-ley de la nueva Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros privados que adapta al ordenamiento jurídico español la Directiva 2016/97 sobre la distribución de seguros y reaseguros privados (IDD) los mediadores profesionales de seguros deben

adaptarse a esta nueva realidad. Nuevas obligaciones, nuevos derechos, infracciones o garantías, como mediador profesional conocer la nueva ley no es una opción, es una obligación.

Se trata de una garantía para los mediadores y para sus clientes, de ahí la importancia de poder participar en jornadas técnicas formativas como la desarrollada en el Colegio de Alicante, en la que se despejaron dudas sobre la obligatoriedad y funcionamiento de las cuentas separadas, la ficha de información o el canal de denuncias entre otros muchos asuntos.

Tras la exposición de Raúl Casado se abrió un foro a través del chat en el que pudimos participar y aclarar cuestiones que a buen seguro nos ayudarán a realizar nuestro trabajo con la máxima garantía y eficacia.

Esta jornada contó con la colaboración como partner tecnológico de la firma MPM Insurance Software Solutions, que facilitó el soporte técnico para culminar la jornada con gran éxito.

¡QUEREMOS QUE TUS CLIENTES SE CUIDEN!

36%
de dto.
en 2020

**¡Y más dtos.
hasta 2026!**



**CON DKV INTEGRAL TIENES
¡MÁS COBERTURA!**

TE OFRECEMOS EL CUADRO MÉDICO MÁS COMPLETO
Y LA MEJOR ASISTENCIA SANITARIA.
TÚ ELIGES CÓMO CUIDARTE.

Consulta condiciones en:
segurosdkv.es/promociones



LOS PLANES DE PENSIONES EN LOS PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO

Ignacio Beneyto

Abogado. Despacho Jurídico Beneyto Abogados



Una de las medidas fiscales que se están actualmente barajando en las negociaciones que se siguen para la aprobación de los Presupuestos Generales del Estado es la eliminación o, al menos, la reducción de los incentivos fiscales a las aportaciones para los Planes de Pensiones individuales, algo que podría suponer, de aprobarse finalmente, el principio del fin de este tipo de producto de ahorro.

Las intenciones del Gobierno son potenciar, en detrimento de los Planes de Pensiones Individuales, los Planes de Pensiones de Empleo (o de Empresas) lo que beneficiará a la banca y a las aseguradoras en su comercialización y perjudicará a la mediación de seguros.

Los mediadores de seguros son un actor importante en la comercialización y en el asesoramiento de los Planes de Pensiones individuales al que acude una parte importante de la población española. Dada la multitud de productos existentes en el mercado, el papel de los mediadores es clave para asesorar a los clientes a la hora de su contratación, así como a la hora de rescatarlos. El mediador de seguros vela por los intereses del cliente (mediante la proximidad, la formación y sobre todo, la profesionalidad) lo que le otorga un valor fundamental para la correcta elección del producto y su gestión.

El principal atractivo de los Planes de Pensiones individuales, junto con la iliquidez, es su fiscalidad, dado que tienen una importante reducción de la base imponible general en la declaración de la renta de las personas físicas, con un máximo de 8.000 euros anuales o el 30% de los rendimientos netos del trabajo.

Si finalmente se aprobara esa eliminación de los incentivos fiscales se perdería su principal atractivo y, por tanto, el interés en ellos.

Esa medida fiscal tiene su origen en

una de las recomendaciones realizadas por la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (Airef) argumentando que suponen un importante coste fiscal para el Estado y tienen un carácter regresivo desde el punto de vista de la desigualdad al focalizarse en rentas altas y, por tanto, sin que sirva de instrumento de estímulo al ahorro previsional a largo plazo como complemento al sistema público de pensiones para las rentas medias y bajas. Teniendo en cuenta la fiscalidad en el momento de la jubilación, las comisiones del plan de pensiones y la tasa de preferencia intertemporal, la evaluación de la Airef era que no se alcanza dicho objetivo de estímulo al ahorro y que, incluso, puede resultar negativo para un conjunto amplio de ahorradores.

El Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros se ha venido posicionando en contra de las medidas fiscales incluidas en los Presupuestos Generales del Estado para 2021 dado que desincentiva y penalizan el ahorro de una parte importante de los ciudadanos españoles, dejándoles desprotegidos frente a la jubilación, considerándolo el mayor ataque contra el sector asegurador en los últimos años (junto con las medidas que pretenden aprobar a través de los Presupuestos y que le afectan como es la subida de impuestos a las primas de seguros y la subida del IVA a los seguros privados de salud). La alternativa que plantea el Gobierno



son los Planes de pensiones de empleo (PPE) como sistemas de previsión social complementarios a la prestación de la Seguridad Social para la jubilación (incapacidad o fallecimiento), planes que son promovidos por una empresa (o institución pública) en beneficio de su empleados.

Las empresas los ponen a disposición de los empleados para que de forma voluntaria complementen su pensión pública en el momento de la jubilación, bien de forma íntegra bien gradualmente siendo el mecanismo de aportaciones tanto por cuenta directa del trabajador como por cuenta de la empresa como parte de las retribuciones aparte del sueldo.

Sin embargo, con estos últimos productos no está claro todavía el papel que pueden tomar los mediadores de seguros en su distribución dado que el Gobierno pretende impulsar su contratación mediante atractivas deducciones fiscales aplicables (aún mayores que las actuales de los planes individuales), pero también mediante la constitución de un gran fondo público (cuyos objetivos son la extensión a autónomos y pymes, “introducir competencia” frente a los privados como expresamente ha anunciado el Gobierno e incentivar el ahorro).

Si bien estos planes inicialmente eran promovidos por grandes empresas, se

ha ido ampliando la oferta buscando ampliar el abanico al tejido empresarial español (principalmente formado por pymes y autónomos) y actualmente tienen acceso al mismo, aunque con estos planes del Gobierno quedarán, previsiblemente, fuera de la distribución de los mediadores de seguros.

Conviene ir anticipándose a la posible medida política para buscar alternativas para los clientes de productos de ahorro para la jubilación que pueden distribuir los mediadores. Entre las principales alternativas están:

-PIAS o Planes Individual de Ahorro Sistemático. Seguros de vida-ahorro especialmente diseñados para recibir aportaciones periódicas (mediante ahorro normalmente mensual), que tienen la posibilidad de recuperar el dinero en cualquier momento, garantizando la inversión y siendo más flexibles que los planes de pensiones.

- Unit Linked. Se estructuran a través de un seguro de vida, de manera que una pequeña parte de la inversión siempre irá destinada a la póliza del seguro, mientras que el resto será lo que se invierte (en cestas de fondos de inversión dependiendo del riesgo que se quiere asumir y el objetivo de la inversión). En el Proyecto de Ley de distribución de seguros (que debe sustituir al actual Real Decreto Ley 3/2020) sigue impidiéndose a los corredores de

seguros la percepción de comisiones por estos productos, limitándose a los honorarios.

- Fondos de Inversión. Son otra alternativa a los planes de pensiones aunque totalmente diferentes y hasta hace pocos años ajenos a la mediación de seguros. Un fondo de inversión es un vehículo que reúne el dinero de diversos ciudadanos o compañías para invertirlo de modo conjunto, delegando en un gestor la capacidad de decidir dónde hacerlo. Con una sola inversión, se puede tener distintas acciones o bonos en cartera.

Las principales aseguradoras están promoviendo entre sus mediadores de seguros la distribución de estos productos que se venían comercializando por los asesores financieros. Es evidente que la formación y las exigencias en la comercialización de este tipo de productos alternativos es mayor, por lo que solo los mediadores con una cierta estructura podrían estar capacitados para abordarlos.

Es evidente que, entre la desproporcionada regulación del sector, las exigencias legales, las interminables obligaciones de información y la agresiva competencia de otros actores del mercado, se exige una mayor profesionalización del sector de la mediación de seguros que puede garantizar el éxito en el futuro.

ELECCIONES EN LOS COLEGIOS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

FIN DE UNA ÉPOCA



Con el último trimestre ha llegado el proceso electoral para definir la futura presidencia de los tres colegios de la Comunidad Valenciana. Dado que no ha habido candidaturas alternativas, ya se conocen los nombres de quienes conducirán los destinos colegiales en la próxima etapa.

Tras la finalización del proceso electoral, incluyendo el periodo de impugnaciones, las respectivas comisiones electorales de los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia proclamaron las únicas candidaturas presentadas. Por parte de Alicante, Florentino Pastor, actual responsable de Formación del Colegio y ex-presidente de ACS-CV, mientras que en Castellón Antonio Fabregat seguirá como máximo responsable, y en Valencia el relevo de Mónica Herrera será tomado por Jorge Benítez, actual vicepresidente del Colegio y presidente de AEMES. La relación de personas integrantes de las respectivas juntas será hecha pública en el mes de diciembre. Cabe recordar que desde las modificaciones estatutarias llevadas a cabo este verano los tres colegios han sincronizado sus procesos electorales. Mientras que en Castellón los cambios se limitarán a los ajustes en la junta que Fabregat deba realizar, en Alicante y en Valencia se puede decir



que se cierra una etapa. Tras 13 años al frente de la institución alicantina, Eusebio Climent ha decidido no presentarse a un nuevo mandato, al igual que Mónica Herrera en Valencia, que ha permanecido cinco años al frente del Colegio. Por este motivo, desde Mediadores de Seguros queremos realizar una retrospectiva de estos años en Valencia y en Alicante.

Herrera: cinco años de presidencia

Para hacer un balance de los cinco años que Mónica Herrera ha estado al frente del Colegio de Valencia debemos remontarnos al día 3 de diciembre de 2015, cuando se celebraron las elecciones a la presidencia del Colegio y en la que logró 210 votos, tomando de esta forma el relevo de Ignacio Soriano. También en 2019, Mónica Herrera asumió la presidencia rotatoria del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana.

Durante estos cinco años Herrera ha realizado varios proyectos que perdurarán en la historia del Colegio de Valencia. Entre ellos, destaca la reforma llevada a cabo en el año 2019

de la sede colegial. Gracias a esta reforma el Colegio cuenta con diferentes estancias totalmente equipadas con cámaras, pantallas y sonido, que se pueden unir o separar dependiendo del aforo del evento. Y como bien dijo Herrera en aquel momento, “el Colegio es la casa de los colegiados y de todos los mediadores, y también de los miembros de las asociaciones profesionales”.

La celebración del 50 aniversario del Colegio de Valencia es otro de los momentos álgidos del mandato de Mónica Herrera. En un acto que contó con la asistencia de más de 300 profesionales Herrera reivindicó el papel del mediador de seguros en el sector: “el mundo cambia, pero hay valores y esencias que no lo hacen, como los que encarna la profesionalidad de los mediadores de seguros”.

Durante la legislatura de Mónica Herrera el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha tenido una gran presencia en eventos, actos, jornadas y charlas enfocadas siempre a poner en valor el papel del mediador, dando a conocer su importancia en el sector de los seguros.

Fue en el año 2017 cuando se celebró el I Encuentro de Corredores del Colegio de Valencia en las instalaciones de Feria Valencia. Este primer encuentro tuvo un doble objetivo: por un lado, informar tanto a los corredores colegiados como a los que todavía no lo son de las funciones de las diferentes comisiones de la junta de gobierno y de los servicios que la institución presta al colectivo. Por otra parte, el Encuentro también fue un foro de debate en el que los corredores intercambiaron ideas sobre el momento actual y sobre los retos de futuro del colectivo. El encuentro tiene continuidad hasta la actualidad.

El Foro Internacional del Seguro de Forinvest aborda en cada edición diferentes cuestiones de actualidad y novedades del sector de los seguros. En palabras de Herrera “Forinvest no nació para ser un foro sobre el negocio asegurador, pero su evolución durante estos años ha posicionado al sector como un pilar clave del certamen. Y, con ello, ha logrado posicionarse como el principal foro asegurador en el calendario del sector, tanto por el número de profesionales que participan en las diferentes actividades como por el creciente número de expositores, entre los que se encuentran las principales entidades aseguradoras como relevantes firmas proveedoras en diferentes ámbitos”.

Contar con el apoyo y la colaboración de diferentes compañías dedicadas al seguro es fundamental para poder potenciar e impulsar nuevas actividades en el colegio, así como para conseguir excelentes beneficios para los colegiados y miembros. Teniendo en cuenta esta premisa, durante estos cinco años de legislatura, Mónica

Herrera ha conseguido firmar nuevos acuerdos de colaboración con numerosas entidades aseguradoras o empresas proveedoras del sector.

Al igual que se han realizado nuevos convenios de colaboración, en estos cinco años también se han renovado protocolos de colaboración tras analizar el trabajo y los compromisos cumplidos en el anterior convenio. La mayoría de las compañías renuevan porque consideran “la formación como elemento clave para contar con mediadores profesionales que impulsen el sector y confianza en el papel clave y fundamental que desempeña el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia en la defensa y puesta en valor de este trabajo”.

En 2016 también se puso en marcha un proyecto pensado específicamente para el colectivo de agentes, que ha tenido continuidad incluso durante el confinamiento. El encuentro de agentes del Colegio de Valencia ya va por su quinta edición, que este 2020 ha tenido una versión online que la que participaron casi un centenar de agentes de la Comunidad Valenciana y del resto de España.

También en el ámbito de los agentes se impulsó durante la legislatura el Observatorio constituido en 2016 con ocasión de un taller temático celebrado en el mes de mayo. Una acción que, tal como recordó Herrera en el acto de constitución, se llevó a cabo porque “el Colegio es tanto de corredores como de agentes”, algo que también se concretó en la celebración de jornadas como la dedicada a la RC del agente.

En cuanto al ámbito de la formación, el Colegio de Valencia ha acogido diferentes, cursos, talleres y jornadas dirigidos a los colegiados y a los profesio-





nales del sector de los seguros. Y, por supuesto, cabe resaltar la convocatoria ininterrumpida del Curso Superior de Seguros, que es la máxima expresión formativa del Colegio.

Otro de los objetivos que Mónica Herrera se marcó al tomar posesión de la presidencia fue acercar el Colegio a todos sus miembros, independientemente de su lugar de residencia. Por este motivo se organizaron desayunos de trabajo en poblaciones como Gandia, Ontinyent, Requena, Alzira o Sagunt, que además tuvieron continuidad gracias a la celebración de jornadas formativas también en comarcas, como por ejemplo el curso de atención telefónica celebrado en Gandia.

Si hay un aspecto que cabe destacar durante la legislatura de Mónica Herrera es que ha sabido potenciar la comunicación a través de diferentes canales como son las redes sociales y las notas de prensa. Dentro de este ámbito, la cuenta de Twitter del Colegio de Valencia ha sido considerado una de las cuentas más influyentes del sector de la mediación durante tres años consecutivos.

Igualmente importante ha sido el paulatino aumento de los servicios prestados por el Colegio. A los ya existentes y ampliamente empleados como el gabinete jurídico se han unido otros como el certificado de calidad Qsim, los servicios de compliance penal, de certificación y seguridad en el envío de correos electrónicos o el relativo al cumplimiento de la ley orgánica de protección de datos, además de otros como el de primer diagnóstico para lesionados en accidente de tráfico o la tramitación de siniestros. Servicios, en definitiva, que consolidan la vocación del servicio del Colegio a todos sus profesionales.

Trece años de trayectoria

Para hablar de Eusebio Climent, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, debemos remontarnos al año 2008, por lo que ha completado uno de los periodos más prolongados como presidente en la historia de los colegios españoles. Sin duda, será recordado como el mandatario que impulsó y presidió el 75 aniversario del Colegio de Alicante, celebrado el 7 de febrero de 2019. Un acontecimiento que se celebró con todos los honores en el Auditorio Provincial de Alicante y que contó

con la asistencia de más de 700 profesionales del sector. Tal como subrayó Climent, “el Colegio celebra con orgullo sus 75 años de historia. Un hito que evidencia su fortaleza y el buen trabajo desempeñado por distintas generaciones de mediadores”, además de señalar que “la institución tiene muy claro cuáles son los principales retos para el futuro, planteándose como una prioridad adquirir una mayor visibilidad para que la sociedad entienda la enorme importancia que tiene la mediación”. Una de las actividades que puso en marcha Eusebio Climent fueron los encuentros por las comarcas para dar a conocer el trabajo que el Colegio realiza por los mediadores profesionales y la apuesta firme por la formación como el mejor valor añadido a la hora de profesionalizar los servicios como mediadores y poder ampliar la cartera de clientes. Los encuentros no se limitaron a los desayunos de trabajo, sino que también se descentralizaron las jornadas formativas por todas las comarcas de la provincia de Alicante.

Eusebio Climent, como presidente del Colegio de Alicante, siempre ha defendido que la educación es un pilar fundamental en la sociedad en general, y más específicamente en el sector asegurador. Por ello, sus años de mandato se distinguen por su compromiso con la formación de calidad. El éxito continuado del Curso Superior de Seguros, con una matriculación creciente y el reconocimiento a su excelencia en diferentes ediciones de los premios Piniés son una buena muestra de lo acertado de esta estrategia.

La cuenta de Twitter del Colegio de Alicante se encuentra entre las 20 más influyentes del sector según ranking de influencers en el sector de Mediación de Seguros en la red social Twitter elaborado por Mutua de Propietarios.

Al igual que la formación es importante, mantener las buenas relaciones con las compañías aseguradoras en clave para cumplir con su compromiso de ofrecer una educación de calidad. Durante estos años, Eusebio Climent ha renovado los acuerdos de colaboración con diferentes compañías, a las que ha añadido otras muchas que han ampliado la confianza del sector en el Colegio.

**EUSEBIO CLIMENT**

Presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante

ORGULLOSOS DE LOS MEDIADORES PROFESIONALES

Vivimos momentos difíciles, situaciones delicadas derivadas de una crisis sanitaria y una incipiente crisis económica. Incertidumbre en empresas y negocios que repercute directamente en nuestro trabajo. Hay clientes que directamente han bajado la persiana y no la volverán a levantar, otros viven con el corazón en un puño el presente con sus negocios en peligro. El mercado está sufriendo, todos estamos sufriendo y sin embargo, vosotros, los mediadores profesionales de seguros, estáis ahí, trabajando sin descanso, buscando alternativas y reinventándonos para poder salir adelante, aportando vuestra

experiencia, fortaleza y dedicación. Es en los momentos difíciles cuando se demuestra el verdadero potencial de las personas y vosotros no estáis defraudando, al contrario. Desde el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante estamos muy orgullosos de todos vosotros. Nos sentimos identificados con cada uno de vosotros, estéis o no colegiados. Sois un ejemplo a seguir.

A nuestros colegiados: el próximo 17 de diciembre tomará posesión un nuevo equipo directivo. En nombre de la junta saliente que he tenido el orgullo de presidir estos años, os doy las

gracias por vuestro apoyo y participación activa en el día a día del Colegio. Hemos crecido, nos hemos hecho más fuertes y todo ha sido gracias a vosotros.

Hemos demostrado que el sector de los seguros necesita mediadores profesionales formados y preparados. Seguid mostrando vuestra valía como lo estáis haciendo hasta ahora, seguid dando lo mejor de vosotros mismos, seguid sumando y aportando. Es el momento de generar más confianza y seguridad si cabe.

Siempre lo hemos dicho, juntos somos más fuertes, sigamos siendo fuertes.



LA ASAMBLEA GENERAL DEL COLEGIO DE VALENCIA APRUEBA POR UNANIMIDAD EL PRESUPUESTO PARA 2020



Una asamblea diferente y adaptada a los tiempos que sirvió como antesala a un cambio de época. Así se puede resumir lo vivido el pasado octubre en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, con un auditorio mixto presencial y online que aprobó por unanimidad todos sus puntos.

La Asamblea General Ordinaria del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia aprobó este jueves 22 de octubre por unanimidad tanto las cuentas de 2019 como el presupuesto de 2020. El acto se llevó a cabo en una sesión presencial en la que, por primera vez, los colegiados también pudieron participar de manera telemática gracias a la modificación de estatutos efectuada en este mismo ejercicio.

El asesor contable del Colegio, Juan José Alegre, destacó la buena salud financiera del Colegio, tal como ha reflejado la auditoría realizada, mientras que el tesorero, Francisco Martínez Momparler, detalló las cuentas previstas para 2020, con una mínima reducción de ingresos y gastos, debido a la pandemia de covid-19.

Mónica Herrera, por su parte, protagonizó su última asamblea general como presidenta haciendo balance

tanto del último ejercicio como de toda la legislatura, de la que destacó que «hemos cumplido con los objetivos que nos habíamos marcado». Herrera señaló, en relación a la proyección del Colegio, que «estamos transmitiendo una imagen de lo que queremos ser: empresarios de nuestro tiempo, que nos podemos equiparar con cualquier otro canal». También subrayó el aumento de servicios durante estos años, y lamentó no haber podido cerrar su último año de mandato con la celebración del Congreso Mundial Mediadores de Seguros, del cual avanzó las fechas del 17 y 18 de junio 2021 como las marcadas para su realización tras haber sido suspendido por causa de la pandemia.

La presidenta también realizó un agradecimiento a todos los miembros de su junta de gobierno «por el apoyo y el respeto que siempre me habéis



demostrado, algo de lo que me siento tremendamente orgullosa».

Balance de las comisiones

La secretaria del Colegio, Eva Bayarri, señaló que durante 2019 se registraron 34 nuevas altas de colegiados, con lo que Valencia se consolida con 542 miembros como el segundo colegio de España.

Ángel Gómez, de la comisión de Agentes, hizo extensivo su balance anual a toda la legislatura, señalando que «se ha potenciado la colegiación del agente, poniendo en valor su figura» en todas las acciones llevadas a cabo, como el encuentro de Agentes celebrado en Forinvest, el observatorio profesional o las jornadas sobre responsabilidad civil del agente. También puso en valor la elaboración de una base de datos de agentes no colegiados, a los que se les participa de todas las acciones del Colegio, una labor de captación que la presidenta Mónica Herrera subrayó como «importantísima».

Desde la comisión de Corredores César Barrón, además de destacar las actividades desarrolladas, anunció la intención de poner en marcha nuevas formaciones dirigidas al corredor, como un taller especializado en el desarrollo de teleentrevistas. Por su parte, José Cebrián, como integrante de la comisión técnica, animó a los colegiados a hacer más uso de

los servicios colegiales, entre cuyas novedades destacó los acuerdos con la clínica Fisiomes, el gabinete pericial de Risk Consulting, los riesgos laborales con Grumesa o el gabinete jurídico de Beneyto Abogados, que es el más demandado. Alejandro Fuster hizo un repaso de la intensa actividad formativa desarrollada en los últimos meses, destacando además la adaptación de todas las actividades al entorno telemático debido a la pandemia.

Cerró el balance de las comisiones la dedicada a la reforma del Colegio, culminada hace ahora un año. Eva Bayarri, secretaria y miembro de la comisión de reforma, destacó que, pese a los diferentes imprevistos encontrados a lo largo de la obra, tan sólo se ha registrado una desviación del presupuesto de un 12%, financiado en su totalidad con recursos propios del Colegio. Bayarri también subrayó la «satisfacción» de los colegiados por el resultado final de la reforma. En este sentido, la asamblea general también aprobó la venta de los inmuebles que, hasta hace un año, configuraban las dependencias superiores del Colegio y que con la nueva reforma quedaron en desuso.

La pandemia de covid-19 ha obligado a retrasar la celebración de la asamblea hasta el último trimestre, cuando tradicionalmente se lleva a cabo en el segundo.

Herrera realizó un agradecimiento a todos los miembros de su junta de gobierno “por el apoyo y el respeto que siempre me habéis demostrado, algo de lo que me siento tremendamente orgullosa”

ENYA SERNA, NUEVA GERENTE DEL COLEGIO DE ALICANTE



El Colegio Profesional de Mediadores de Alicante da un nuevo impulso a su gestión con la incorporación de Enya Serna como nuevo gerente. Un impulso encaminado a mejorar el servicio a los colegiados alicantinos y la confianza que depositan día a día en el colegio.

Para el presidente del Colegio de Alicante, Eusebio Climent, Enya Serna cuenta con el aval profesional de su formación que combina la formación jurídica, económica y la especialización en seguros y un empuje profesional capaz de afrontar los nuevos retos a los que enfrenta nuestro sector. Enya Serna encarna la nueva generación de mediadores formados y profesionales que conocen nuestro sector, conocen perfectamente el funcionamiento y desarrollo de las nuevas tecnologías y al mismo tiempo aportan nuevas ideas y fórmulas para lograr los mejores éxitos para todos.

En este sentido, Enya Serna es licenciada en Derecho y en Administración y Dirección de Empresas, y lleva varios años colaborando con el Colegio en el ámbito de la formación como profesora y directora del Curso Superior. Comenzó su trayectoria profesional en el ámbito jurídico como oficial de Notaría, pero desde que cursó en el Colegio

la formación del Grupo A y obtuvo un Accésit al Premio Piniés, ha mantenido su vinculación con el sector de los seguros.

Eusebio Climent ha destacado el trabajo de Enya Serna en este último año, ya que ha sido una de las promotoras, junto con Florentino Pastor, del novedoso y ambicioso proyecto de formación, que comenzó el pasado año con la creación del Centro de Alta Formación Aseguradora (AFA) para dar formación técnica y especializada con la inclusión de cursos online. Para este curso lectivo se ha estrenado una oferta formativa completa en formato semipresencial y online, habiendo obtenido la autorización administrativa para impartir los cursos grupo A, B y C como centro propio de Formación, con un temario nuevo y actualizado elaborado por los más de catorce profesores del Centro, y un atractivo y moderno campus virtual con app para acceder desde tabletas o móviles.

ASISA SALUD PYMES / SALUD PYMES PLUS

VOCACIÓN PYMES

Para estar con tu salud y la de tus empleados

Con **Asisa Salud Pymes** o **Asisa Salud Pymes Plus**, tanto las pymes como los autónomos, sus empleados y sus familias podrán acceder a una cobertura sanitaria completa.

Cualquier seguro de salud de Asisa te da acceso a:

- Medicina general, pediatría, ginecología, oncología, rehabilitación y un gran número de especialidades con libre elección de facultativo.
- Urgencias 24 horas.
- Consultas y pruebas diagnósticas.
- Técnicas especiales de tratamiento.
- Enfermería.
- Podología.
- Planificación familiar.
- Medicina preventiva.
- Psicoterapia.
- Segunda opinión médica
- Asistencia por accidentes laborales, profesionales y de tráfico.
- Asistencia en viajes para tus desplazamientos en España y en el extranjero.



**CONTRÁTALO
antes del
31 de enero**

30% hasta
descuento en
Salud y Dental
en 2020 y 2021⁽¹⁾

Y además tu seguro de salud también incluye:

Videoconsultas con especialistas

Sin desplazamientos
y desde cualquier
dispositivo.

Chat Médico

Resolvemos tus
dudas las 24 horas,
los 365 días al año.

Apoyo Psicoemocional

Consulta a un
Psicólogo a través
de nuestro nuevo
servicio.

Y con **Asisa Salud Pymes** o **Asisa Salud Pymes Plus**, además, amplía tus prestaciones con una cobertura completa:

- Posibilidad de contratar tu seguro **Asisa Dental** por un precio muy reducido.
- **Hospitalización sin límite en habitación individual** con cama de acompañante.
- **Atención en el embarazo y en el parto.**
- **Cirugía ambulatoria.**
- **Trasplantes, prótesis e implantes.**
- **Indemnización por fallecimiento por accidente** (6.000 €)

ASISA SALUD PYMES

Desde
38,90€
persona/mes*

ASISA SALUD PYMES PLUS

Desde
45,90€
persona/mes*

*Primas válidas para 2020 y para hombre o mujer de hasta 64 años. Las primas tendrán un incremento del 5% en Barcelona, Girona y Baleares. Impuestos no incluidos (actualmente el 1,5% de la prima para el Consorcio de Compensación de Seguros).

OFERTA ESPECIAL:

PYMES y AUTONOMOS:

⁽¹⁾ Promoción válida hasta el 31 de enero de 2021. Descuentos aplicables en productos de asistencia sanitaria (salud y dental) desde su contratación y hasta el 31 de diciembre de 2022. Productos implicados en la promoción: Asisa Próxima, Asisa Próxima Plus, Asisa Momento, Asisa Activa, Asisa Activa Plus, Asisa Integral 100.000, Asisa Integral 180.000, Asisa Integral 240.000, Asisa Estrella, Asisa Integral Pymes, Asisa Salud Pymes, Asisa Salud Pymes Plus, Asisa Dental, Asisa Dental Familiar, Asisa Dental Pymes, Asisa Dental Funcionarios, Asisa Dental Familiar Funcionarios, Asisa Vida Tranquilidad, Asisa Vida Tranquilidad Plus, Asisa Vida Mujer y Asisa Decesos. Promoción no válida para Ibiza y Menorca. Más información en asisa.es

La emisión de la póliza está sujeta a la aceptación del riesgo por parte de Asisa, previa cumplimentación de solicitud de seguro y cuestionario de salud. Este documento no tiene carácter contractual ni sustituye a las condiciones generales y particulares de la póliza.

REALE Y EL COLEGIO DE ALICANTE APUESTAN POR UN SECTOR MÁS FUERTE



Ofrecer buenos servicios, una atención de calidad y potenciar la figura del mediador profesional son algunos de los objetivos comunes que comparten REALE Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y que les ha llevado a renovar un año más su compromiso de colaboración buscando siempre lo mejor para los colegiados de Alicante.

Se han sentado unas bases firmes y sólidas para trabajar y ofrecer una formación de calidad junto con REALE Seguros en una clara apuesta por fortalecer nuestro sector dejando claro que la colaboración entre compañías importantes y entidades profesionales como el Colegio de Alicante es la mejor fórmula para afrontar los retos que se plantean en esta situación derivada de la pandemia.

Desde el Colegio de Alicante, su presidente Eusebio Climent, ha agradecido la confianza mostrada por REALE Seguros hacia el trabajo que se realiza en el Colegio para defender y poner en valor la profesionalidad de sus colegiados y su clara apuesta por la formación de calidad. Climent ha valorado muy positivamente el hecho de que “se trabaje de manera conjunta, sumando sinergias en pos de hacer más fuerte nuestro sector”.

Por su parte, José Morales, director de la sucursal de REALE Seguros en Alicante, ha destacado la apuesta y compromiso de la aseguradora con la mediación y las instituciones colegiales que los representan. Asimismo, ha resaltado “la figura del mediador como el verdadero experto en seguros” y ha confirmado que “la compañía seguirá colaborando con el Colegio y su labor en servicios y formación de gran valor para todos los profesionales”.

Vicente Segrelles

Zurich Insurance, director territorial de Levante Baleares

“LOS COLEGIOS NOS DAN LA MÁXIMA GARANTÍA EN EL EJERCICIO DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA”



¿Cuál es el balance que ZURICH efectúa de su colaboración con el Colegio de Valencia?

Desde el inicio de la colaboración, el balance entre Zurich Seguros y el Colegio de Valencia está siendo positivo, y nuestros pronósticos internos estiman, aun viviendo un contexto económico tan impredecible, que seguirán evolucionando a mejor.

En estos tiempos de incertidumbre, ¿qué papel juega la red de mediación profesional en la estrategia de la entidad?

Ante esta situación tan compleja y excepcional la red de mediación cumple con una función clave para con nuestros clientes. Gracias a sus esfuerzos, los mediadores logran estar más cerca de los asegurados y hacen que estos se sienten más apoyados y protegidos durante la pandemia, además el seguimiento personalizado para cada uno de los usuarios permite crear un vínculo de confianza y fidelización muy necesario actualmente.

Zurich fue galardonada con los premios Casco y

Rotllo 2019. ¿Es una señal de que la Territorial está trabajando en la buena dirección?

La dirección territorial de Levante Baleares sigue funcionando de manera correcta, tal y como pronosticamos. Para Zurich Seguros, recibir el galardón a los premios Casco y Rotllo el 2019 fue toda una distinción y queremos añadir que Valencia es una de las zonas claves y muy relevantes para la consecución de nuestros objetivos de negocio.

El pasado mes de febrero Vicente Cancio, CEO de Zurich, visitó el Colegio de Valencia. ¿Esta visita implica la importancia de la institución colegial para la compañía?

La visita de nuestro CEO destaca la relevancia que tiene para nosotros la función del Colegio de Valencia, ya que su marca de profesionalidad hace que los colegiados estén distinguidos como expertos conocedores del sector asegurador que brindan un excelente asesoramiento personalizado, así como una atención al cliente rápida y resolutiva.

ACTIVE SEGUROS Y EL COLEGIO DE ALICANTE ACUERDAN UNA COLABORACIÓN DE PRESENTE Y FUTURO



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y Active Seguros renuevan su confianza mutua. Una confianza basada en el esfuerzo y el trabajo de ambas entidades para defender y poner en valor la profesionalidad de los mediadores.

Para Eusebio Climent, presidente del Colegio, “es importante contar con entidades que quieren crecer y que creen en la formación y la profesionalidad como un valor añadido a la importante labor de los mediadores”. En este sentido, Climent ha destacado también la clara apuesta por los colegios profesionales para ofrecer servicios de calidad a sus colegiados y mejorar su competitividad en el sector. El presidente del Colegio de Alicante considera que “hoy más que nunca debemos trabajar conjuntamente, sumando experiencia y buen hacer”.

Para el director comercial de Active Seguros, Juan Carlos Sancho, ha asegurado que “es una satisfacción poder colaborar con la mediación profesional de Alicante, a

“Decesos se ha convertido en un ramo importante como oportunidad de mercado”

través de su Colegio. Somos una empresa tradicional, con mucha experiencia en este ramo y a la que le hemos añadido actualmente todos los componentes tecnológicos posibles, para poder ofrecer a los mediadores profesionales un producto familiar muy completo, una herramienta informática ágil y sencilla y una imagen que refleja todo lo anterior».

Sancho ha añadido que «aunque la situación actual en España es difícil, hemos de seguir con nuestra actividad, y con el seguro de Decesos y las coberturas que lo acompañan. El ramo de Decesos se ha convertido en un ramo importante como oportunidad de mercado, sobre todo por su concepto de seguro de prestación de servicio”.



EL COLEGIO DE CASTELLÓN Y ZURICH INSURANCE RENUEVAN SU PROTOCOLO DE COLABORACIÓN

En reunión virtual celebrada el día 16 de octubre el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y la compañía Zurich Insurance renovaron su acuerdo de colaboración por un año más.

En formato webinar se reunieron por parte de Zurich su director Territorial de Levante Baleares Vicente Segrelles y el comercial para Castellón Salvador Tortolá, y por parte del Colegio su presidente Antonio Fabregat, el secretario Fernando Solsona y el vocal Manuel Beltrán.

El presidente agradeció a Zurich la confianza y el apoyo prestado todos estos años de colaboración que “nos ha ayudado en nuestro trabajo que nos ha situado en el colegio nº 17 de España”.

Vicente Segrelles recordó su vocación de proximidad con los colegios que le ha llevado a tener una magnífica relación con los tres. También informó de su disposición a participar en cualquier evento o reunión virtual que pueda organizarse.

El presidente informó de la convocatoria electoral de los colegios y del Consejo, así como de las perspectivas de cara a la próxima edición de Forinvest. También agradeció el apoyo de Zurich a la iniciativa del Colegio para con los agentes exclusivos recomendando la adhesión a la póliza colectiva de responsabilidad civil profesional.

Sergio Alonso

Director territorial Madrid-Centro, Andalucía y Levante-Baleares de Previsora General MPS

“EL TRABAJO DE LOS MEDIADORES EN LA PANDEMIA HA SIDO ENCOMIABLE”



Una vez más renuevan su colaboración con el Colegio de Valencia. ¿Satisfechos?

Son ya 11 años del primer Protocolo que unió a Previsora General con el Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia. El balance es muy positivo, desde el primer momento nuestra Entidad mostró la vocación de una relación a largo plazo con la Institución Colegial y reconfirma ver que así ha sido. Previsora General ha crecido en esta década en número de mediadores de forma significativa en Valencia y es un referente para la mediación valenciana en la distribución de seguro personales.

¿Qué tipo de acciones van a ofrecer a la mediación valenciana?

Todos los ejercicios, en Noviembre, celebramos en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia el Encuentro anual de nuestros mediadores de Levante. Este año, por cuestiones obvias, y debido al alto número de participantes, el formato será digital. Estamos trabajando desde hace tiempo los contenidos, en breve haremos la comunica-

ción de los mismos y la fecha de celebración.

¿Qué papel juega la mediación en su estrategia?

Nuestra Territorial, aglutina tres Direcciones con mucho peso en el total del mercado, Andalucía, Madrid-Centro y Levante-Baleares. En la Territorial el principal y fundamental canal de distribución es la mediación profesional independiente, de ahí la importancia estratégica del mismo en nuestro Plan Comercial.

¿Cómo han contribuido los mediadores a mitigar los efectos derivados de la covid-19?

Los mediadores fueron catalogados desde el primer momento como servicio esencial. Su trabajo ha sido encomiable, de cercanía, en momento de distanciamiento impuesto por el confinamiento, de información y sensibilización a través de videollamadas y herramientas telemáticas y de servicio, atendiendo todos los siniestros y dudas que han tenido los asegurados. El sector asegurador, otra vez, ha estado a la altura de tan extraordinarias circunstancias.

PLUS ULTRA SEGUROS Y EL COLEGIO DE ALICANTE RENUEVAN SU COLABORACIÓN



Plus Ultra Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante han renovado su convenio de colaboración tras analizar el trabajo y los compromisos cumplidos en el anterior convenio, mostrando así una confianza mutua entre entidades. Una confianza que refuerza el papel de los mediadores profesionales en el mercado e impulsa su figura ante los retos de la nueva realidad en un sector cada día más competitivo.

El acuerdo firmado entre Javier Carratalá, director de la sucursal de Plus Ultra Seguros de Alicante y Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante contempla el apoyo y la presencia de Plus Ultra Seguros en los seminarios y conferencias que organice el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante.

Para el presidente del Colegio de Alicante, Eusebio Climent, “hoy más que nunca debemos trabajar juntos y estrechar al máximo la colaboración entre entidades del sector asegurador para continuar siendo competitivos y cada día más profesionales ante una situación económica que va a poner a prueba la fortaleza de nuestro sector asegurador. La unión, colaboración y el trabajo de todos es fundamental para afrontar los grandes retos a los que nos enfrentamos”.

Por su parte el director de la sucursal de Alicante de Plus Ultra Seguros, Javier Carratalá ha destacado que la aseguradora continúa apostando de manera decidida por la mediación en la región de Alicante, dado que es “un colectivo esencial para ofrecer a los clientes el servicio que mejor se adapta a sus necesidades de una manera profesional a través de valores como la confianza y la cercanía”.

PERYSER RENUEVA SU ACUERDO CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN

Peryser

El pasado día 13 de septiembre se procedió a la renovación del acuerdo de colaboración y patrocinio entre el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y la empresa Peryser. En el acto estuvieron presentes el presidente del Colegio, Antonio Fabregat, y por Diego Chesa, gerente de Peryser. También asistieron por parte del Colegio Inma Fabregat y Fernando Solsona.

El Colegio ha adoptado las máximas medidas de seguridad en los actos como este, que se realizan presencialmente y, como es natural, la superación de esta situación ha sido uno de los temas de conversación. Chesa refrendó la colaboración de su empresa para dar servicio a los colegiados y poner a su servicio la calidad de su trabajo, en el que el cliente siempre está en primer lugar, incluso si es necesario exigiendo judicialmente a algunas compañías de línea directa piezas originales en las reparaciones, “ya que una cosa es lo que dicen en su publicidad y otra muy distinta su comportamiento”.

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales Septiembre-Octubre

Castellón



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón e International SOS organizaron con éxito un webinar bajo el título “Perspectivas para los próximos viajes de trabajo y ocio” con las intervenciones del director médico de la entidad, Pedro Ortiz; el director comercial y de Negocio, Carlos Nadal, y el director Comercial de Levante y Baleares Enrique Dalmau, que fueron presentados por Antonio Fabregat.

Sonia Romero

Directora comercial de MUSAAT

“LOS COLEGIOS NOS DAN LA MÁXIMA GARANTIA EN EL EJERCICIO DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA”



Javier Verges, director general de MUSAAT, y Sonia Romero, directora comercial de la entidad, firmaron el 14 de septiembre el convenio de colaboración que, por primera vez, la compañía establece con el Colegio de Valencia, representado por su presidenta, Mónica Herrera, y el gerente, Rafael Perales.

¿Por qué MUSAAT firma por primera vez este protocolo?

MUSAAT, cuenta con una cartera de productos muy especializada en RC profesional y construcción, productos que sólo a través de canales profesionales podemos hacer llegar a nuestros clientes. Este canal de distribución tiene una capacidad que le permite entender con facilidad la filosofía de la mutua y nuestros productos, por su especialización y profesionalidad, y consideramos que los Colegios de Mediadores son los que nos pueden ayudar en esta labor.

¿Cómo valoran el inicio de esta colaboración?

Para nosotros es muy importante comenzar a tener rela-

ción con los Colegios, ya que son los que pueden ayudarnos a conseguir el objetivo que buscamos de acercamiento a la mediación.

¿Cuáles son los objetivos de esta firma?

Incrementar la relación con la mediación en toda la geografía nacional, posicionamiento de marca en la mente de los corredores como compañía experta en RC profesional y Construcción, y potenciar nuestra relación con los corredores especialistas en estos ramos, todo ello en el contexto de una actividad colegial regulada por una institución que nos da la máxima garantía en el ejercicio de la actividad aseguradora.

¿Cuál es su posicionamiento en el mercado?

MUSAAT es una marca reconocida en el sector construcción por su vocación de servicio al profesional, calidad, eficiencia y cercanía con sus clientes. Sin embargo, somos conscientes de que hay lugares de España que, al no tener la presencia que nos gustaría nos plantea la necesidad de crecer a través de un canal profesional como es el de corredores.

UNIÓN ALCOYANA ANALIZA CONJUNTAMENTE CON SU RED DE MEDIACIÓN LA EVOLUCIÓN DE LOS RETOS QUE EL COVID-19 PLANTEA



Unión Alcoyana Seguros reunió, a través de herramientas virtuales, a más de 300 mediadores para analizar los principales retos que la situación actual plantea al sector asegurador. Agentes y corredores tuvieron la oportunidad de compartir con Enrique Jorge Rico, consejero delegado de la entidad, las inquietudes y preocupaciones que la situación actual les provoca, así como analizar las acciones, tanto de presente como de futuro, que se están tomando desde la compañía.

Durante la reunión, se evaluaron cifras y estimaciones de la situación económica vinculándolas en todo momento con la situación sanitaria y social, tanto en el corto como en el medio plazo, así como distintos escenarios que ante todos se presentan, comparándolos con crisis pasadas. Ante la incertidumbre de la situación, la compañía

ha reforzado la importancia que la mediación y las relaciones interpersonales adecuadamente adaptadas a la tecnología van a seguir teniendo en el período que está por llegar. Asimismo, se destacó la necesidad de aferrarse a los valores de cercanía, atención al cliente y vocación de servicio, intrínsecos de la compañía en momentos de incertidumbre. Sensibilidad y flexibilidad, indican fuentes de la compañía, deben ser los principios rectores que rijan su día a día en esta crisis.

Otro de los temas que tratados en la reunión fue el análisis de las distintas medidas de apoyo ya emprendidas y las que les sucederán, para garantizar las soluciones a clientes y mediadores en esta dura situación.

Finalmente, y con un turno de ruegos y preguntas con el Consejero Delegado, se cerró el acto.



ASPANION CV Y FUNDACIÓN MUTUA LEVANTE FIRMAN UN CONVENIO DE COLABORACIÓN

Fundación Mutua Levante y la Asociación de Padres de Niños con Cáncer de la Comunidad Valenciana (ASPANION C.V) han firmado un convenio de colaboración para el sostenimiento de los pisos de acogida que la Asociación tiene en Alicante y Valencia; y que se ponen a disposición de las familias con niños en tratamiento.

ASPANION trabaja para mejorar el estado médico, asistencial y psicológico de los niños que han sufrido cáncer y el de sus familias. Fundación Mutua Levante tiene como objetivo contribuir al progreso cultural y social de las personas.

LA FUNDACIÓN MUTUA DE PROPIETARIOS Y EL CSCAE SE UNEN PARA IMPULSAR PROYECTOS DE MEJORA DE LA ACCESIBILIDAD

La Fundación Mutua de Propietarios y el Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España (CSCAE) han suscrito un convenio de colaboración para compartir información y esfuerzos e impulsar proyectos estratégicos comunes que sirvan para mejorar el parque de edificios y viviendas de nuestro país sobre la base del valor social que tienen la Arquitectura y el sector de la edificación.

En virtud de este acuerdo, la Fundación Mutua de Propietarios, una institución creada por la aseguradora Mutua de Propietarios con la misión de mejorar la accesibilidad a la vivienda y a su entorno de las personas con movilidad reducida, se incorpora también como miembro asesor al Consejo Institucional y Empresarial del Observatorio 2030 del CSCAE, única mesa sectorial con carácter permanente que existe en nuestro país.

El convenio fue firmado por la vicepresidenta ejecutiva de la Fundación, Laura López Demarbre, y el presidente del CSCAE, Lluís Comerón.

Llega blueaU

Un paso más en medicina digital

Un nuevo concepto de atención médica digital llega a Sanitas para revolucionar el mundo de los seguros de salud.



Mide tus constantes vitales por imagen facial* y en unos minutos podrás hacer un seguimiento de tu salud.



Monitoriza tu salud* y realiza un seguimiento digital con un equipo médico en determinados perfiles: sobrepeso, asma... o si te han diagnosticado Covid-19.



Nuevo programa preventivo digital, para ayudarte en la prevención de enfermedades, trabajando áreas como la nutrición, la actividad física o la salud emocional.



Videoconsulta en todas las especialidades, además de urgencias 24h. Y ahora, con el servicio de consulta digital hoy, podrás conectar en el mismo día con médicos de 10 especialidades.

Ven ahora y consigue blueaU

Si ya eres bluea, ahora eres blueaU



Roberto Sáiz Guijarro



665 778 988

Promoción aplicable a nuevos asegurados que causen alta en pólizas que hayan entrado en vigor entre el 01/10/2020 y el 01/02/2021, sin que la fecha de alta de dichos asegurados tenga que estar incluida dentro de dicho periodo, en los productos Más Salud, Más Salud Familias, Profesionales, Más 90.000, Premium 500.000, International Residents y Real Madrid. Los nuevos asegurados de dichas pólizas no abonarán la prima de seguro correspondiente al cumplimiento digital blueaU que formará parte de la póliza salvo comunicación en contrario de Sanitas. Promoción no aplicable a pólizas colectivas. Nuevo asegurado: es aquel que no lo haya sido de otra póliza de Sanitas en los 6 meses inmediatamente anteriores a su fecha de alta en la nueva póliza.

*Estos servicios no constituyen un diagnóstico clínico de un profesional médico. Su propósito es mejorar el conocimiento del bienestar general. No diagnostican, tratan, mitigan ni previenen ninguna enfermedad, síntoma, desorden o condición física anormal. Los pacientes deben consultar con un profesional médico o servicio de urgencias si creen tener algún problema médico.

Sanitas 

EL SECTOR EXPLICA SUS CASOS DE ÉXITO ONLINE EN LA ENTREGA DE LOS PREMIOS INNOVACIÓN ASEGURADORA



Innovación Aseguradora dio a conocer el 12 de noviembre los galardonados con sus premios anuales, que cuentan con el patrocinio de RGA re International Ibérica, en una gala telemática difundida por su canal de YouTube.



En el acto, presentado por la periodista Maribel Vilaplana, se hicieron públicas las clasificaciones de las diferentes categorías en las que se estructura el ranking de presencia en internet de entidades aseguradoras: web más completa, mejor APP, mejor blog, mejor proceso de venta online y mejor gestión de redes sociales, con un total de quince galardones, encabezados por DAS, Mapfre, Seguros Bilbao y AXA.

El acto de entrega de premios, que desde hace siete años se celebraba presencialmente en Madrid, se ha trasladado en esta ocasión al entorno online debido a las recomendaciones sanitarias. En el acto, además de los galardones, se dieron a conocer testimonios de profesionales de las aseguradoras narrando las aplicaciones prácticas de los análisis del Ranking de Presencia en Internet de Entidades Aseguradoras, que desde hace una década desarrolla Innovación Aseguradora con el apoyo de RGA re International Ibérica.

El director general de RGA re International Ibérica, Enrique Ruiz, apuntó en el acto que “para RGA re es importante participar en las iniciativas de la industria que tienen como objetivo impulsar la innovación”, en este caso porque “los premios suponen un reconocimiento a

los esfuerzos que hacen las entidades por mejorar su presencia en Internet”. Ruiz también subrayó que “con estos premios reconocemos la innovación y digitalización llevada a cabo por las aseguradoras en cinco áreas que son cada año más y más relevantes, pero además su importancia ha dado un salto cualitativo por el confinamiento en el que nos hemos visto inmersos”.

Carlos Albo, cofundador de Innovación Aseguradora y CEO de Wenalyze señaló que “estamos muy satisfechos por esta trayectoria de diez años que nos han convertido en un *think tank* del sector”. Albo también reflexionó sobre las consecuencias de la covid-19 para el sector, considerando que “esta pandemia y la reducción del contacto social ha supuesto el pequeño empujón que el sector necesitaba para convencerse de que la digitalización debe estar presente en todos los ámbitos”.

Entidades galardonadas

En la última parte del evento se revelaron las posiciones definitivas del ranking. En la categoría de web más completa el primer premio ha recaído en DAS, interviniendo en nombre de la compañía Pedro Costoya, CMO de la entidad. Mapfre y Surne han com-

pletado el cuadro de honor en lo que respecta al apartado web.

La mejor APP del sector asegurador español en 2020 ha sido la desarrollada por Mapfre, en cuyo nombre agradeció el reconocimiento Francisco Serrat, subdirector general de Transformación Digital. El segundo premio correspondió a Fiatc, completando el podio Asisa.

Seguros Bilbao conquistó el primer lugar en la categoría de mejor blog, mientras que Plus Ultra logró el segundo. En nombre de ambas participó Jon Garcia, responsable de Inbound Marketing del Grupo Catalana Occidente. Por su parte CESCE es responsable del blog con la tercera mejor puntuación del año.

El mejor proceso de venta online de 2020 ha correspondido a AXA, cuyo e-Sales Manager / Digital Business Unit, Fernando Rellán, agradeció el premio. DKV Seguros y Mapfre ha completado la clasificación gracias a sus prácticas de éxito en la comercialización vía internet.

Finalmente, la mejor gestión de redes sociales ha sido para Mapfre, recogido por Francisco Serrat, subdirector general de Transformación Digital. Arag y Reale completan el cuadro de honor.

EL PERSONAL DE CENTROS SANITARIOS Y RESIDENCIAS ESTARÁ PROTEGIDO POR EL SECTOR ASEGURADOR HASTA FIN DE AÑO



El sector asegurador reitera su compromiso en la lucha contra la covid-19. Las aseguradoras participantes en el fondo para proteger frente al coronavirus al personal de centros sanitarios y de residencias en España han acordado extender la vigencia del seguro gratuito de vida y subsidio por hospitalización hasta el próximo 31 de diciembre.

El pasado abril, 109 entidades aportaron 38 millones de euros que se están empleando en proteger a todo el personal de hospitales, tanto públicos como privados; centros públicos de atención primaria y servicios de emergencias; así como a quienes trabajan en residencias, tanto públicas o privadas, de mayores, de personas con discapacidad (intelectual o física), parálisis cerebral, autismo y salud mental. En total, la industria del seguro da cobertura gratuita a más de 1 millón de personas que presta sus servicios en estos centros en todo el país.

La protección se anunció en primavera y dio comienzo con carácter retroactivo. Se tomó como fecha de partida de la cobertura el pasado 14 de marzo, día en que se declaró el estado de alarma. Originalmente, el

seguro tenía una vigencia de medio año. Su vencimiento estaba previsto, por lo tanto, para el 13 de septiembre. A la vuelta de vacaciones fue prorrogado hasta el 31 de octubre. Ahora se extiende su plazo por segunda vez y estará operativo hasta fin de año.

En las últimas semanas se han incrementado las infecciones por coronavirus en España. Esto supone un incremento del riesgo de infección para el personal de centros sanitarios y residencias. En este contexto, la industria del seguro desea refrendar su compromiso con estos profesionales ampliando la vigencia del seguro de vida y subsidio de hospitalización que ha dispuesto para ellos.

La protección que el seguro presta a este colectivo se mantiene igual. El capital asegurado en caso de fallecimiento por causa directa de la covid-19 asciende a 30.000 euros por persona. El subsidio de hospitalización, entre tanto, conllevará el pago de 100 euros al día al profesional ingresado siempre que su estancia hospitalaria supere los tres días y hasta un máximo de dos semanas. Es decir, los pagos oscilarán entre los 400 y los 1.400 euros.

EL SEGURO DE VIDA MANTIENE EL AHORRO BAJO GESTIÓN A SEPTIEMBRE DE 2020

Las aseguradoras gestionaban 238.721 millones de euros de sus clientes a cierre de septiembre. Prácticamente lo mismo que un año atrás. Si se compara con el dato del pasado diciembre, esta cifra representa un descenso del 0,94%. De esa cantidad, 192.887 millones corresponden a productos de seguro. Es decir, un 0,87% menos que hace 12 meses y un 1% menos que en enero. Los restantes 45.835 millones constituyen el patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión ha sido encomendada a aseguradoras. Esta última cuantía es un 1,93% superior a la anotada el ejercicio anterior por estas mismas fechas pero, al mismo tiempo, es un 0,72% menor que la cifra de cierre de 2019.

Los seguros unit-linked son los que registran un comportamiento más positivo en términos interanuales. Aumentan el patrimonio bajo gestión un 5,5%, hasta los 14.541 millones. Les siguen los seguros individuales de ahorro a largo plazo (SIALP). Estas pólizas movían 4.354 millones al acabar septiembre y crecen un 2,56% de un ejercicio para otro. Mientras tanto, los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) se mantienen estables cuando se comparan los datos del tercer trimestre con los de un año atrás.

La paralización de la actividad económica por la pandemia del coronavirus se ha hecho sentir en la evolución del negocio de vida. Muchas líneas de negocio han reducido el ahorro bajo gestión desde que comenzó el año.



Álvaro Olmos

Corredor de seguros. Torrent

“LA COEXISTENCIA DE LOS COLEGIOS CON LAS ASOCIACIONES ES NECESARIA E IMPRESCINDIBLE”

Casi medio siglo de actividad aseguradora desde Torrent. No es una mala carta de presentación...

Así es. La correduría la abrió mi padre en esta misma ubicación, muy cerca de la emblemática torre de Torrent. Aquí, en el corazón del núcleo histórico de la ciudad, hemos presenciado tanto la transformación física del espacio como la que ha experimentado el sector asegurador y, por extensión, el trabajo de los corredores de seguros. Dentro de poco cumpliremos cincuenta años con la satisfacción de haber asegurado a muchas personas y muchos negocios de Torrent desde un despacho familiar que ya va por su segunda generación.

¿Es muy diferente el aseguramiento en Torrent con respecto a otras localidades?

Bajo mi punto de vista, las diferencias son de oportunidades. Se trata de una ciudad que supera los 80.000 habitantes de derecho, a los que hay que sumar todos aquellos que la eligen para pasar largas temporadas en el Vedat. Por ello, cuenta con un tejido comercial muy potente, al igual que la actividad industrial, con uno de los polígonos más grandes de la Comunidad. Además, también sigue existiendo actividad agraria, con lo que las necesidades de cubrir riesgos en cualquier circunstancia, ya sea profesional o personal, se multiplican.

En los últimos tres años ha ocupado la presidencia de ACS-CV, mandato que finaliza el próximo 31 de diciembre. ¿Qué balance hace de la legislatura que ahora finaliza?

Considero que hemos cubierto con sol-

vencia todos los objetivos que tanto yo como mi junta nos planteamos ahora hace tres años. Queríamos potenciar el músculo de ACS-CV, seguir creciendo de manera controlada y sumando a aquellos profesionales en la línea con los valores que representamos. Esto ha sido una realidad, y actualmente ya somos 70 corredores y corredurías de las tres provincias de la Comunidad Valenciana. Por otra parte, me siento profundamente satisfecho de las acciones formativas que hemos realizado, como el Curso de Seguros Grupo B, que arrancó a finales del pasado mes de septiembre por quinto año consecutivo, y por el que han pasado hasta la fecha más de medio centenar de alumnos. Tampoco podemos olvidar otros cursos que promueve ACS-CV, como el de Gestión de Sinistros o los de explicación de las novedades normativas como la IDD.

Además, durante este periodo hemos vivido una celebración tan especial como la del 25 aniversario de la Asociación, que fue todo un honor presidir. De hecho, la vigencia de ACS-CV es producto del trabajo de todos los presidentes que me han antecedido en el cargo y de sus juntas de gobierno. Tal como dije en su momento, es de justicia reconocer su labor y su parte de responsabilidad en el éxito de la Asociación.

¿La coexistencia de asociaciones profesionales y de colegios es posible?

Más que posible diría que es necesaria e, incluso, imprescindible. En cada ámbito se presta un servicio diferente al corredor que, en el caso de ACS-CV,

cuenta con el doble ámbito institucional y mercantil. Por otra parte puedo decir sin margen de error que las relaciones, tanto con otras asociaciones como el caso de APROCOSE como con los colegios de Alicante, Castellón y Valencia son inmejorables. Somos instrumentos al servicio del mediador con ámbitos de actuación complementarios y con un objetivo común, la defensa de la figura del mediador, y el posicionamiento ante la Ley de Distribución.

Como corredor, ¿cómo está viviendo la crisis generada por la covid-19?

Durante las semanas de confinamiento hemos estado muy cerca de nuestros clientes, aunque esto pueda parecer paradójico. Estábamos confinados, pero gracias al teléfono, al correo electrónico y a las videoconferencias hemos podido seguir prestando nuestros servicios y, lo que es más importante, hemos mostrado nuestro interés y nuestra preocupación por el bienestar de todos nuestros clientes. En este sentido, el confinamiento ha sido una oportunidad de demostrar el valor diferencial de los corredores de seguros independientes.

¿Emplea los servicios colegiales? ¿Cree que son útiles al mediador profesional de seguros?

Soy un convencido de la necesidad de colegiarse, entre otras razones, por el amplio abanico de servicios que ofrecen, y que en el caso de Valencia han aumentando de manera notable durante los últimos años, algo en lo que Mónica Herrera y todo su equipo han trabajado duramente, por lo que es de justicia agradecer públicamente su labor.

Porfirio Miralles

Agente exclusivo. Almassora

“EL CLIENTE SABE QUE LE VAMOS A ASESORAR EN LO QUE REALMENTE NECESITA”

Lleva más de 30 años en un sector en el que, además, le venía de familia. ¿Qué le atrajo para dedicarse profesionalmente?

Si, ya son muchos años en esta profesión. La actividad la inició mi padre a finales de los años 60, por lo que he estado familiarizado desde siempre con el mundo del seguro. Estudié económicas, y en un primer momento no pensaba que me dedicaría profesionalmente a esta actividad. Empecé a ayudar a mi padre en gestiones básicas, y poco a poco me fue gustando y hasta hoy.

¿Siempre ha sido agente exclusivo?

Sí, y desde siempre con la misma compañía, Mutua General de Seguros, (actualmente MGS Seguros), con la que mantengo una relación profesional excelente.

¿Cuáles son las ventajas que para un mediador comporta trabajar con una sola entidad?

Yo no hablaría de ventajas, ya que el trabajar con más de una compañía te permite mayor capacidad de oferta, sino de trato, confianza, trabajo, respaldo, etc. En más de una ocasión me he planteado el montar una correduría, pero valorando los pros y contras y haber tenido la suerte de trabajar con una compañía con la que en todo momento me he sentido arropado me ha declinado a dar el paso.

¿Ha notado muchos cambios en estos años de desarrollo profesional y de contacto con el sector?

Si, los cambios han sido constantes. Tanto a nivel de gestión, nuevos canales de distribución, nuevos productos. Hemos pasado de rellenar las solicitudes de forma manual, a integrar las pólizas digitalmente. El trabajo admi-

nistrativo en todos estos años se ha multiplicado. La aparición de internet es la que realmente ha supuesto un cambio radical.

¿Habrá una tercera generación en su agencia?

Es pronto para decirlo. Yo tengo dos hijas que actualmente están estudiando en la universidad, no sé si se dedicarán profesionalmente a esta actividad. Ellas no han vivido tan de cerca el mundo del seguro, como en mi caso. Yo no las voy a presionar, que se dediquen a lo que realmente quieran, ya que esta profesión es realmente vocacional.

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

Profesionalidad, sabe que le vamos a asesorar en lo que realmente necesita, no se trata de vender únicamente un producto. Trato personal, cercano, saber escuchar, es decir, empatizar y saber valorar sus necesidades.

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

Tiene que ser un poco como un psicólogo, tener conocimiento de los productos, transmitir confianza, tiene que ser capaz que el cliente perciba que realmente lo estamos asesorando, y que no vendemos únicamente un producto. En resumen profesionalidad.

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

Sin duda alguna, y de una forma totalmente ilícita. Tienen información de primera mano sobre sus clientes, vencimientos de pólizas, primas pagadas, situación financiera. Ellos se dedican realmente a vender, no a asesorar. El cliente se ve obligado a contratar pólizas que le son impuestas al necesitar



“Tenemos que ser capaces de que el cliente entienda que le estamos aportando un valor añadido”

una hipoteca, una línea de descuento o de cualquier servicio bancario, desconociendo en muchos casos las coberturas y el producto que han contratado.

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

Hacia una profesionalización total, tenemos que ser capaces de que el cliente entienda que le estamos aportando un valor añadido, frente a los otros canales de distribución. Que perciba que realmente le estamos asesorando.

¿Cuándo se colegió? ¿Por qué decidió hacerlo?

Desde que empecé a trabajar en seguros. Siempre he pensado que la mejor forma de defender nuestra profesión es estar unidos.

¿Por qué cree que un agente debe estar colegiado?

Es una garantía de poseer los conocimientos necesarios para ejercer esta profesión, donde existe tanto intrusismo. Te permite tener formación y conocimiento de las modificaciones legislativas que nos afectan. Es la forma de tener un canal para defender nuestras reivindicaciones, y poner en valor nuestra actividad. Unidos somos más fuertes.

“TU PLAN B”. CLAVES ANTIPÁNICO PARA MEDIADORES

FICHA:

Título: “Tu plan B”. Claves Antipánico para Mantener Tu Empresa de Seguros a Salvo.

Autores: Rafael Bonilla

Edita: Autoedición

Año: 2020

ISBN: 979-8553804282

Páginas: 201

Precio: 14,97 € (ebook 7,49 €)

Rafael Bonilla, corredor de seguros de Ibiza, ofrece en el libro “Tu plan B. Claves Antipánico para Mantener Tu Empresa de Seguros a Salvo” las claves para sentar las bases de un Plan Antipánico diseñado, pensado y adaptado a cada negocio desde la A, a la Z. Esta obra es una adaptación del que lanzó en el mes de abril, en pleno confinamiento, y que le llevó a ser best seller en Amazon.

Tal como recuerda Bonilla, “el libro lo empezó a escribir hace más de un año inspirado y motivado por su caso real y se pensaba lanzar en junio, pero ante la situación actual que estamos viviendo el autor considera que puede ayudar a muchos empresarios, autónomos, emprendedores... a mantener su empresa a salvo ante

situaciones de cierre temporal de sus negocios, como es el caso de la covid-19”.

En la obra revela las diferentes formas de actuar en cada situación, mostrando los pasos a seguir en caso de emergencia, entre otras muchas cosas.

El Plan Antipánico “te va a ayudar ante cualquier contingencia que hiciera cerrar tu empresa de manera imprevista y ahora más que nunca, estamos viendo la importancia de estar preparados para ello y esto pasa por tener preparado un Plan Antipánico gracias al cual blindarás tu empresa ante situaciones como esta”.

Este libro está pensado hasta el último detalle para que las empresas no queden colapsadas, no surja el pánico y saber qué hacer en todo momento.



DIRECTORIO





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

la **UNIÓN** hace la fuerza



**Colégiate y accede a una extensa oferta de servicios
para mejorar tu negocio y el servicio a tus clientes**

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

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

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



**Con la mejor
atención**

**Cosalud
asistencia sanitaria**

El remedio integral para todas tus necesidades médicas y las de tu familia. Cuenta con un cuadro médico completo y la mejor asistencia sanitaria, quirúrgica y hospitalaria con la que sentirse en las mejores manos.

www.plusultra.es