

MEDIA DORES

DE SEGUROS

Especial Salud

La prevención de riesgos laborales ocupa un lugar prioritario en la estrategia colegial

Forinvest Digital

La edición más especial del certamen contó con un importante protagonismo asegurador

Y ADEMÁS...

Se presenta el Observatorio de la Distribución de Seguros de la Comunidad Valenciana

FIATC

Familia Ilusionada se Amplia y Todo Cambia



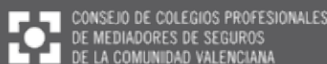
5 LETRAS QUE DAN TRANQUILIDAD

SEGURO DE SALUD

FIATC
S E G U R O S

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
MAYO-JUNIO 2021

Nº 107



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

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

CONSEJO DE REDACCIÓN

Presidente
Antonio Fabregat

COORDINADOR

Rafael Perales Bellver

PUBLICIDAD

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

PRODUCCIÓN GRÁFICA

Maquetación:
Franquicia Número Siete

IMPRESIÓN

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



DEPÓSITO LEGAL

V-3728-2003

DIFUSIÓN
GRATUITA

4

SERVICIOS COLEGIALES

18

FORMACIÓN

El Consejo Autonómico presenta el Curso Experto en RC Empresarial

Sanidad privada: un complemento esencial de la pública, por José M. Diago Peguerols

El CSS supera los retos de la pandemia

Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros

El Colegio de Castellón, con el evento de Correduidea

Curso de marketing en Valencia

26

ACTIVIDAD COLEGIAL

Echa a andar el Observatorio de la Distribución de Seguros de la Comunidad Valenciana

La Asamblea General del Colegio de Valencia aprueba su presupuesto

Castellón celebra su asamblea general

Opinión: El precio justo, por Jaime Cantó

Allianz y el Colegio de Alicante suman sinergias

Avanza Previsión y el Colegio de Alicante: una apuesta segura

Reale confía en el proyecto del Colegio de Alicante

Arag y el Colegio de Castellón afianzan su relación

Castellón renueva con Unión Alcoyana

DKV y el Colegio de

5

EDITORIAL

22

ASESORÍA

La cobertura de los seguros de salud en las asistencias médicas derivadas de la Covid-19 en tiempos de pandemia, por Juan Manuel Gracia Tonda, Abogado de Mompó Despacho Jurídico



Castellón prolongan su alianza

El Colegio de Castellón renueva con Allianz

Acuerdo de Mutua Levante con el Colegio de Castellón
Castellón y Musepan prolongan su compromiso

Fiatc y el Colegio de Castellón siguen colaborando

El nuevo gerente de Pelayo visita el Colegio de Valencia

El Colegio de Valencia se reúne con MAPFRE

Preventiva y el Colegio de Valencia renuevan

Liberty visita el Colegio de Valencia

El Colegio de Valencia y DKV apuestan por la mediación

Plus Ultra Seguros confía en el Colegio de Valencia

El director general del Consejo visita Valencia

El Consejo General refuerza sus acciones contra las malas prácticas profesionales

Actividades de las entidades en los Colegios

6

TEMA DE PORTADA

Especial Salud y protección de riesgos laborales

Forinvest celebra su edición más especial con gran protagonismo del sector

38

ENTIDADES ASEGURADORAS

El nuevo modelo de cotización de los autónomos implicará un mayor control de su facturación

Poner una lavadora en horario nocturno puede acarrear una demanda

39

NOTICIAS DEL SECTOR

La DGSFP publica la resolución sobre formación de distribuidores de seguros

40

PROFESIONALES, DE CERCA

José Antonio Hernández Carvajal (Elche)

Jesús Valiente (Castellón de la Plana)

42

RECOMENDACIONES DIRECTORIO

Seguros de enfermedad y asistencia sanitaria



ANTONIO FABREGAT

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

NORMALIDAD A LA VUELTA DE LA ESQUINA

Encaramos las merecidas vacaciones de verano con ánimo diferente. La pandemia y sus terribles consecuencias nos han agotado en todos los sentidos, con un año y medio muy difícil que ha puesto a prueba la resistencia económica, emocional y de salud de la sociedad. El colectivo de la mediación profesional de seguros no ha sido ajeno a un impacto del cual tardaremos un tiempo en conocer su alcance exacto. Lo que sí que estamos vislumbrando positivamente es la vuelta gradual y sin prisas a la normalidad anterior al infausto mes de marzo de 2020. Y lo hacemos gracias al esfuerzo de toda la sociedad y a la masiva campaña de vacunación, que está encaminándonos a la senda de dejar controlada la pandemia. Con la esperanza de ver doblegado el poder destructivo del virus a la vuelta del verano seguimos avan-

zando en el retorno a la normalidad y a todas las actividades del sector. En este sentido quiero destacar algo que, bajo mi punto de vista, es un hito histórico: la constitución del Observatorio de la Distribución de Seguros y Reaseguros de la Comunidad Valenciana. Se trata de una iniciativa de la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo y más concretamente, de su Dirección General, cuyo responsable, José Vicente Soler, ha sabido escuchar las necesidades del sector para llevar adelante este Observatorio.

Es importante señalar que este nuevo órgano integra tanto a los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia (y, por supuesto, al Consejo Autonómico), a las asociaciones profesionales valencianas, ACS-CV y APROCOSE, y a los diferentes actores de



INSTALACIONES

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



INFORMACIÓN

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



SEGUROS COLECTIVOS

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



BIBLIOTECA

Biblioteca profesional, informes técnicos y revistas del sector.



ASESORÍAS

Fiscal, Jurídica, Laboral, Informática y Técnica.



FORMACIÓN

Curso de Cualificación para distribuidores de Seguros, Nivel 1, Nivel 2 y Nivel 3 Cursos de Formación, monográficos, seminarios.

la administración autonómica que concurren en nuestro sector, como las direcciones generales de Economía Sostenible, Juegos y Tributos y Comercio.

El Observatorio ya cuenta con una estructura de representación, tal como se informa en las páginas de este mismo número de Mediadores de Seguros. Pero lo más importante es que ha sido capaz de lanzar una propuesta que ya se está ejecutando, como es el Curso Experto en Responsabilidad Civil Empresarial, del que también hablamos en la sección de Formación. Se trata de una iniciativa que considero de vital importancia para la mejora del negocio de la mediación, ya que existe una creciente demanda de este tipo de coberturas que requieren de un conocimiento profundo para brindar el mejor asesoramiento.

Pero no se trata de la única noticia importante que se ha generado en los últimos dos meses. Como verán, la actividad colegial ha sido febril en cuanto a firmas de protocolos, visitas institucionales o reuniones de trabajo, alternando la presencialidad con las videoconferencias, que han llegado para quedarse. También se han llevado a cabo las asambleas de Castellón y Valencia, con la apro-

bación unánime de cuentas y presupuestos.

Y, por supuesto, se ha celebrado Forinvest 2021, una edición sin duda especial y volcada al ámbito digital. Era muy importante mantener encendida la llama del certamen, que recordemos que fue la última cita del sector antes del confinamiento. Creo que se ha conseguido sobradamente y, una vez más, con un notable protagonismo del sector asegurador. En la ceremonia de entrega de los premios anuales del certamen, que se emitió en directo desde el Palau de la Generalitat se rindió homenaje a las personas que integran el sector asegurador, y que durante lo peor de la pandemia se desvivieron para atender a sus clientes. En nombre de todo el sector recogió el galardón el presidente del Consejo General, Javier Barberá, a quien agradezco públicamente que se desplazara hasta Valencia para recoger el premio. De la misma forma reitero mi más sincera enhorabuena al amigo Eusebio Climent por su más que merecido premio a la Mediación 2021. Un colofón de oro y de justicia a una trayectoria de 12+1 años de entrega a un sector que sigue avanzando.



ALICANTE

C/ Segura 13-1ª. 03004 Alicante

Tel: 965 212 158

alicante@mediaseguros.es

www.mediaseguros.com



CASTELLÓN

Av. Capuchinos, 14. 12004 Castellón

Tel: 964 220 387

csc@mediadorescastellon.com

www.mediadorescastellon.com



VALENCIA

C/ Micer Mascó, 27. 46010 Valencia

Tel: 96 360 07 69

colegio@valenciaseguros.com

www.valenciaseguros.com



RELACIONES PÚBLICAS

Festividad de la Patrona, premio “Casco”, premio “Estimat”, premio “Rotllo”, Semana del Seguro, Semana Mundial, Forinvest, colaboración con ONGs, relaciones con instituciones y otras asociaciones profesionales y campañas publicitarias institucionales.



CONVENIOS DE COLABORACIÓN

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



ATENCIÓN AL CLIENTE

Departamento o servicio de atención al cliente o del defensor del cliente para atender las quejas y reclamaciones formuladas por los clientes de las Sociedades de Correduría de Seguros según establece la orden ECO/734/2001.



TARJETA DE COLEGIADO

Identificación colegial y ventajas significativas en empresas asociadas.



PUBLICACIONES

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



CÓDIGO DEONTOLÓGICO

Código Deontológico de la Medición de Seguros.

SALUD

UN CRECIMIENTO MODERADO LASTRADO POR LA COVID-19



El sector creció en 2020 y lo sigue haciendo en 2021, pero no en la línea esperada por las aseguradoras tomando como referencia la situación anterior a la pandemia. Sin embargo, las cifras siguen mostrando una evolución positiva.



¿Han aumentado las contrataciones de seguros de salud en España? La mayoría de la personas responderían sin dudarle que sí, pues tras la pandemia la sociedad se ha concienciado de lo importante que es contar con la cobertura de un seguro de salud. Pero la realidad no es exactamente así.

Es cierto que el volumen de primas alcanzó 2.438 millones de euros al finalizar el primer trimestre de 2021. Esto implica un crecimiento del 3,9% respecto al año anterior, con un único decrecimiento en cuanto a modalidades, la de Subsidios e Indemnizaciones.

Sin embargo, y tal como las aseguradoras de salud habían pronosticado, en 2020 solo hubo 106.500 nuevos asegurados con respecto a 2019, según los datos que ha compartido la Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras (UNESPA). En total, el año pasado hubo 12.802.665 nuevos asegurados en el ámbito de salud (que también

engloba los seguros de asistencia sanitaria, los de reembolso y los de subsidios) frente a los 12.969.148 de 2019.

Con estos datos delante podemos decir que los seguros de salud están estancados. Pero para conocer más en detalle qué ocurrió en 2020 con los seguros de salud es interesante observar el informe “El seguro de salud en 2020”.

En primer lugar este estudio destaca los seguros de asistencia sanitaria, que alcanzaron los 8,5 millones de clientes, convirtiéndose en uno de los principales conjuntos de asegurados, tras las mutualidades. Y por supuesto, sin incluir a la Administración Pública.

El segundo lugar lo ocupa el seguro de subsidio que alcanzó en total 1,7 millones de asegurados, 400.000 asegurados menos que en 2019. Cabe destacar que cuando se habla de estos tipos de seguros hacen referencia a aquellos que indemnizan en caso de

baja por enfermedad u hospitalización.

El último lugar del ranking lo ocupan los seguros de reembolso en gastos médicos que han visto un ligero incremento con respecto a 2019.

Por otro lado, y ya fuera del ámbito de los seguros de salud, UNESPA también ofrece a sus asegurados un seguro dental, cuya demanda ha crecido de forma exponencial en los últimos años alcanzando los 5,3 millones de clientes.

Según los datos de ICEA, Madrid es la región en la que predomina la contratación de todos estos seguros. Concretamente, 2,5 millones de personas tienen contratado un seguro médico. En segundo lugar aparece Barcelona con 1,9 millones de clientes, seguida de Valencia, Sevilla y Málaga.

En cuanto a los seguros por subsidio, Madrid vuelven a ser la provincia con el mayor número de asegurados (217.000), seguida muy de cerca por Barcelona (215.712).

El seguro de salud que necesitas

Los mejores servicios médicos a tu alcance



Expertos en seguros de salud

Especialistas en extranjeros

Póliza vitalicia

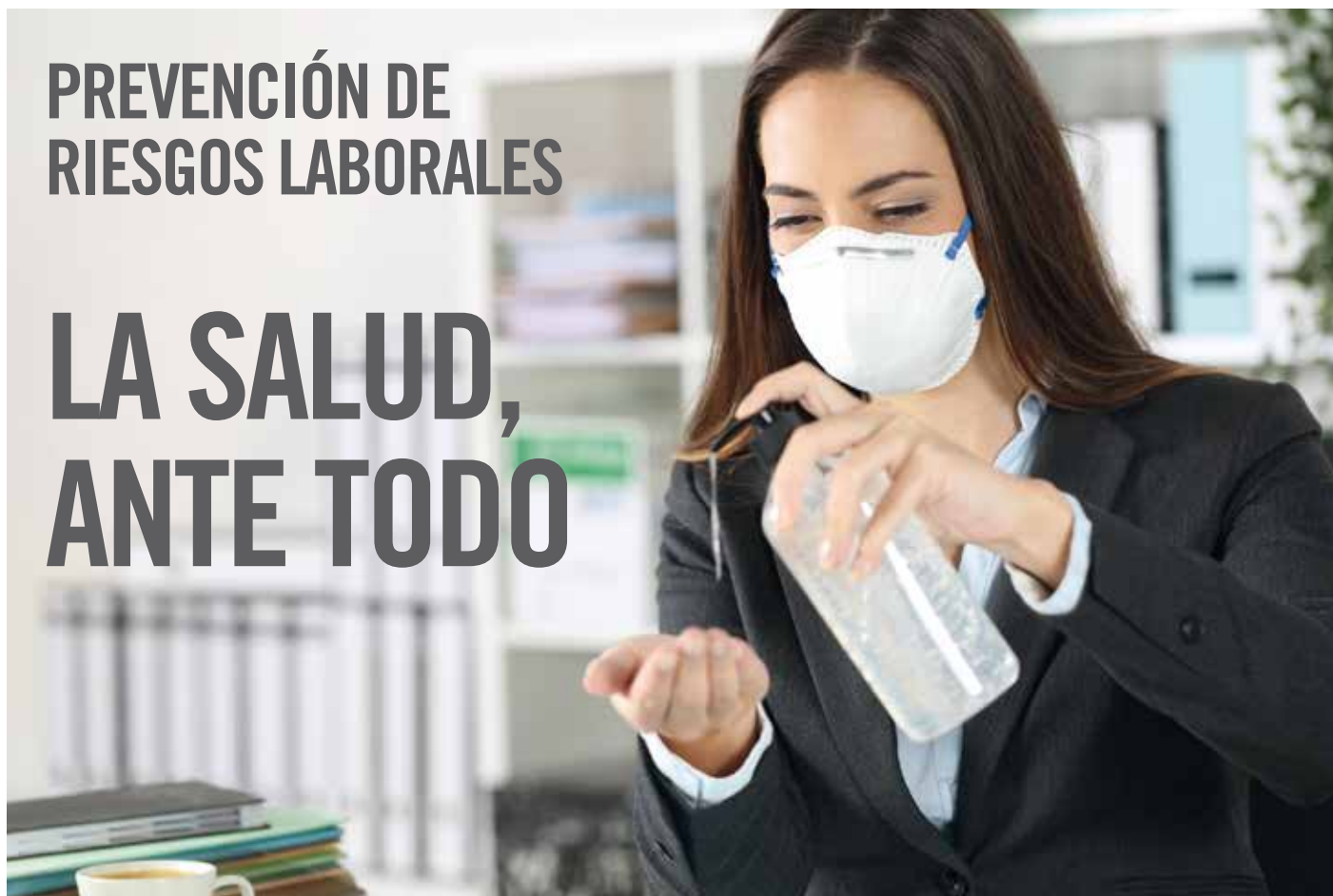
Gran Vía de les Germaníes, 18 – 20, Valencia

Nacho Urbez Lagunas - 682 651 163

www.salus-seguros.com

PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

LA SALUD, ANTE TODO



Si el papel de la prevención de riesgos laborales era importante antes, con la llegada del coronavirus su protagonismo se ha incrementado pues la prevención es la gran observadora de la salud, seguridad y ahora, también, de la higiene de los empleados.

Desde marzo de 2020, todos los sectores han estado muy pendientes de los protocolos, medidas y actuaciones que anunciaba el sector sanitario y que debían aplicar en sus empresas para mantener la seguridad de sus empleados. Para conocer en mayor profundidad cómo ha afectado la pandemia al sector de los seguros en materia de prevención de riesgos, contamos con Antonio Pardo, gerente de Gestión de Grumesa, y Juan Antonio Barrio, director y gerente de Prevenzis Consultoría Integral de Riesgos, firma que asesora al Colegio Profesional de Mediadores de Alicante en materia de prevención de riesgos laborales, tal como lleva a cabo Grumesa en el caso del Colegio Profesional de Mediadores de Valencia.

Riesgos laborales comunes

Los riesgos laborales más comunes en la plantilla de un despacho de mediación son los riesgos posturales, ergonómicos y psicosociales. Para Grumesa, los dos primeros problemas “están derivados de los largos perio-

dos de tiempo sentados en la misma posición”, por otro lado, “hemos detectado que los riesgos psicosociales provienen de las propias tareas de mediación entre asegurados y las compañías durante la tramitación de siniestros”.

Juan Antonio Barrio, Prevenzis Consultoría, considera que otro riesgo inherente a la actividad de la mediación “son los riesgos por accidentes “in itinere” y riesgos por accidentes “in misión”, que en la actualidad son parte importante de la casuística de siniestralidad laboral en el colectivo”.

Pandemia y riesgos laborales

La pandemia de la Covid-19 generó una crisis económica que supuso ajustes en las empresas y administraciones públicas en general. Como consecuencia, según algunos datos, “los problemas psicosociales han aumentado en la mayor parte de la población” expone Grumesa, puesto que factores como la inseguridad laboral, la incertidumbre o el miedo, “han acrecentado los problemas de estrés en la sociedad”.

También cabe destacar que, a raíz de esta crisis sanitaria, “la prevención de riesgos se ha ampliado al tener que contemplar Planes de Contingencia para las empresas, independientemente de su tamaño, añadiendo los riesgos y las medidas de seguridad, salud e higiene a implementar en cualquier organización”, comenta Juan Antonio Barrio.

Teletrabajo

El teletrabajo es una modalidad de trabajo que ya estaba presente en España, pero que ha sido a raíz de la pandemia cuando ha cobrado mayor protagonismo, especialmente durante los meses de confinamiento. Fue en este momento dónde surgieron dudas acerca de la seguridad y prevención de riesgos, no obstante, si que hay algo claro, los empleadores siguen siendo responsables de la seguridad y salud de los empleados, aunque no estén físicamente en la oficina.

Uno de los motivos principales para llevar a cabo esta evaluación de riesgos es que “el teletrabajo, en muchas ocasiones, genera aislamiento social”, advierten desde Grumesa, “en estos casos sería prioritario evaluar de manera específica los riesgos psicosociales para detectar situaciones reales y una vez analizadas adoptar medidas adecuadas”.

Es decir, “nuestro trabajo como SPA, servicio de prevención ajeno, en cualquier tipo de empresa, viene determinado por la obligación de detectar y evaluar los riesgos de la empresa, de manera específica e individualizada, y arbitrar, junto a la empresa, la manera de aminorar y en su caso eliminar los mismos de la actividad de cada empresa, aplicando medidas correctoras”, indica Juan Antonio Barrio.

Algunas de las recomendaciones a seguir por una empresa de mediación sería formar a los trabajadores en técnicas específicas de mediación de conflictos, técnicas de gestión emocional y vigilancia de la salud de los trabajadores para cubrir posibles responsabilidades derivadas de enfermedades profesionales o desarrollar una línea de actuación para prevenir riesgos ergonómicos.

También hay que destacar que esta modalidad de trabajo tiene muchos beneficios para los empleados “evita desplazamientos, mayor flexibilidad

horaria y conciliación familiar” son algunos de ellos.

Siniestralidad

En cuanto a la evolución de la siniestralidad, en el sector de la mediación, “ha aumentado al incrementarse las declaraciones de enfermedades profesionales, en el sector, enfermedades derivadas del trabajo en oficina, utilización de ordenador/tablet y móviles, y no guardar la mejor de las posturas a la hora de enfrentarse al trabajo”, dice Juan Antonio Barrio.

Colaboración colegial

Para los diferentes colegios profesionales es primordial llegar acuerdos con firmas asesoras como Grumesa y Prevenzis Consultoría, y no sólo por la creciente importancia de la prevención de riesgos laborales, sino también por las distintas posibilidades que brindan acuerdos de esta naturaleza.

Para Prevenzis Consultoría, este protocolo firmado con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia “nos abre una puerta a un sector, cada vez más profesionalizado, en el que la centralización de las compañías de seguros, ha tenido como consecuencia la ampliación de las plantillas de trabajadores de las empresas de mediación”. Por ello, y desde el plano personal, “es un orgullo poder colaborar con el Colegio al que ha pertenecido parte de mi familia, mi padre, desde la creación del mismo y, actualmente, por mis hermanas que continúan ejerciendo esa profesión tan enriquecedora”.

Por su parte, gracias al convenio de colaboración suscrito con Grumesa, los colegiados se pueden beneficiar del acceso a un precio muy reducido a los servicios ofertados por nuestra organización.

A su vez, contar con un mayor número de colegiados permite a las empresas especializadas en prevención de riesgos tener una visión más concreta de los riesgos genéricos que afectan al sector y, por tanto, “anticiparnos a la hora de prevenir accidentes de trabajo y enfermedades profesionales”. Desde su punto de vista “mantener esta relación es una oportunidad de crecimiento en un sector que históricamente ha estado gestionado por grandes servicios de prevención a nivel nacional”.



Antonio Pardo, gerente de Gestión de Grumesa, que mantiene un acuerdo de colaboración con el Colegio de Valencia.



Juan Antonio Barrio, director y gerente de Prevenzis Consultoría Integral de Riesgos, firma que asesora al Colegio de Alicante.



“LOS MEDIADORES SON UNA PIEZA FUNDAMENTAL DE LA ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO DE ADESLAS”

Luis Ballester

Director de Canales Aseguradores de SegurCaixa Adeslas



El año 2020 supuso para Adeslas una aceleración de los servicios digitales que presta a sus clientes, como complemento a los tradicionales. De esta y otras cuestiones conversamos con Luis Ballester, director de Canales Aseguradores de la entidad.

¿Cuáles son las novedades que Adeslas presenta en su catálogo de productos y coberturas en este ejercicio? Adeslas Go es un seguro de asistencia ambulatoria que da acceso inmediato a la sanidad privada sin cuestionario de salud, desde 18 euros/mes y acceso al mayor cuadro médico del mercado. El asegurado tiene la posibilidad de recibir orientación médica por videoconsulta,

teleconsulta o chat de forma inmediata a través de la plataforma Adeslas Salud y Bienestar.

Otra de las soluciones más innovadoras es Adeslas Senior, un seguro de salud diseñado para atender a clientes mayores ofreciendo la mejor atención y el mejor seguimiento en cualquier momento. Con las coberturas más amplias del mercado, esta propuesta basa su atractivo en la figura del asesor médico de salud, que ofrece soluciones médicas y de gestión teniendo en cuenta la vía más eficaz y económica para el cliente.

También hemos lanzado Dental Max, que ofrece múltiples ventajas al cliente para consolidar una relación de largo plazo. Así, premiamos la fidelidad de los clientes con la incorporación de nuevos actos sin importe adicional en la renovación de la póliza y con la reducción de la prima.

¿Cómo ha afectado la pandemia a la comercialización de productos aseguradores en el ramo de Salud?

Los datos de ICEA muestran que el ramo de salud creció un 4,4%, por encima incluso de la tasa anual compuesta del 3,3% registrada entre 2014 y 2018. La pandemia ha incrementado para muchas personas la incertidumbre sobre el futuro, pero al mismo tiempo ha impulsado aún más la concienciación sobre la salud. Esta derivada es previsible que fortalecerá la tendencia al alza de los seguros de salud entre aquellos que antes no nos contemplaban como opción.

¿De qué manera ha hecho frente a los retos derivados de esta crisis?

En 2020, Adeslas ha acelerado el uso

de los servicios digitales de salud para permitir a los clientes elegir el canal que mejor se ajuste a sus necesidades del momento. Todos los especialistas de nuestro cuadro médico cuentan con la posibilidad de realizar videoconsultas y hemos introducido la receta electrónica para completar el circuito de la atención en remoto. También cabe destacar la puesta en marcha del chat y el teléfono de orientación médica y el crecimiento de la actividad de las autorizaciones online. Todos estos servicios son un complemento a la cobertura tradicional que sigue prestando la compañía a través de más de 43.000 profesionales de la salud, 1.250 centros médicos y hospitalarios y sus 194 clínicas dentales propias.

¿Qué pronóstico realizan en cuanto a las perspectivas de crecimiento de la compañía? ¿Cuáles son los objetivos?

La ambición de SegurCaixa Adeslas es seguir creciendo de forma rentable gracias a nuestra estrategia de poner al cliente en el centro y ofrecerle una oferta de servicios adaptada a sus necesidades y su momento vital.

En estos objetivos, ¿qué papel tiene la mediación profesional de seguros?

Los mediadores son una pieza fundamental de nuestra estrategia de crecimiento y por eso uno de nuestros principales objetivos es desarrollar soluciones aseguradoras que les ayuden a conseguir carteras más estables y de mayor valor. SegurCaixa Adeslas siempre estará a su lado para formarles y informarles sobre las peculiaridades de un ámbito tan complejo pero, al mismo tiempo, tan prometedor como el del seguro de Salud.



Salud + Accidentes

LA PROTECCIÓN INTEGRAL PARA TU NEGOCIO

TE DEVOLVEMOS HASTA UN

15%

POR PÓLIZA
AL CONTRATAR

SALUD CON ACCIDENTES*

Adeslas

*Consulta las bases de la promoción en adeslas.es.

Seguros de Salud y de Accidentes de SegurCaixa Adeslas, S.A. de Seguros y Reaseguros, con domicilio social en el paseo de la Castellana, 259 C (Torre de Cristal), 28046 Madrid, con NIF A28011864, e inscrita en el R. M. de Madrid, tomo 36733, folio 213, hoja M-658265.



ASISA, GARANTÍA DE TRANQUILIDAD PARA CUIDAR A LAS PERSONAS



ASISA es una compañía especializada en el cuidado de las personas y lidera el grupo privado de salud más grande de España, donde la prioridad es el cuidado de sus clientes.

Centrada desde su origen en el cuidado de la salud, ASISA ha desarrollado un modelo propio como empresa de la economía social de mercado, sin ánimo de lucro, que reinvierte sus beneficios en la mejora de la calidad asistencial y en la formación de sus profesionales y que sitúa al asegurado en el centro. ASISA está plenamente consolidada en la Comunidad Valenciana, donde se sitúa como un referente del seguro de salud en las provincias de Valencia y Alicante. ASISA, que este año celebra su 50º ani-

versario, está desarrollando un intenso proceso de transformación para seguir adaptándose a las demandas de sus asegurados y seguir ofreciendo la máxima calidad en sus servicios. En el marco de esa renovación, ASISA se ha convertido en una aseguradora multirrama que ofrece, además de sus productos de salud y dentales, una amplia cartera de seguros de vida, decesos, mascotas, accidentes y asistencia en viajes.

Esta apuesta por el desarrollo de nuevos seguros responde al interés de ASISA por extender a otros ámbitos de la vida de sus asegurados su experiencia en el cuidado de la salud. “Nuestro objetivo es cuidar a las personas y a sus familias desde que nacen en nuestros hospitales hasta el final de su vida. Por otro lado, diversificar nuestra actividad y operar en ámbitos del seguro más rentables es la garantía para seguir haciendo medicina vanguardista y de calidad”, explica el Dr. Javier Gómez-Ferrer, consejero de Lavinia-ASISA y delegado de la compañía en Valencia y Castellón.

Para lograr este objetivo, ASISA ha trazado una estrategia centrada en el asegurado, que simplifica las gestiones administrativas y los procesos de autorización, facilita el acceso a las prestaciones y garantiza una atención rápida, cercana y de la máxima calidad. En este sentido, ASISA cuenta en la Comunidad Valenciana con una amplia red de atención al cliente, formada por una veintena de oficinas situadas en las principales ciudades. Además, la compañía facilita el contacto de sus clientes a través de canales telefónicos y digitales, entre ellos una completa app para dispositivos móviles, y de las redes sociales.

Durante la pandemia provocada por

la Covid-19, ASISA ha reforzado sus canales de atención al cliente y ha potenciado los servicios de telemedicina, con el desarrollo de Asisa LIVE una plataforma de videoconsultas que cuenta con especialistas en más de una veintena de especialidades, y del Chat Médico, una app que permite contactar 24 horas con médicos especialistas.

Refuerzo de la red comercial

Igualmente, ASISA ha reforzado su equipo comercial para mejorar la atención que reciben los asegurados e incorporar nuevos clientes, tanto particulares como pymes y grandes empresas. Para ello, la compañía ha desarrollado una cartera de productos flexible, que se adapta a las demandas particulares de cada cliente.

Para el desarrollo de esta estrategia es esencial la apuesta de la compañía por el canal de la mediación, que aporta un alto nivel de profesionalización y conocimiento del mercado, lo que permite llegar a nuevos segmentos, especialmente en el caso de las empresas, y ofrecer soluciones aseguradoras a medida.

Como explica el Dr. Gómez-Ferrer, “ASISA es consciente de las necesidades específicas que tienen las empresas valencianas, cada vez más comprometidas con ofrecer a sus empleados las mejores condiciones laborales posibles y el acceso a algunos seguros personales. Por ello, ASISA cuenta con una cartera de seguros de salud, vida o accidentes que permiten a estas empresas garantizar el acceso a sus empleados a las mejores prestaciones en diferentes circunstancias. Nuestra experiencia de 50 años cuidando la salud de las personas es nuestro mejor aval”.



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





AMPLIO SEGUIMIENTO ONLINE DE LA EDICIÓN ESPECIAL DIGITAL DE FORINVEST 2021



Balance satisfactorio de la edición especial digital de Forinvest 2021, que se desarrolló desde el 10 al 14 de mayo de forma telemática a través de las diferentes plataformas digitales del certamen.

De hecho, hasta el momento son ya más de 5.000 los profesionales del sector financiero-empresarial que han visualizado tanto alguno de los cinco foros temáticos de Forinvest como la ceremonia de entrega de los Premios Forinvest, que se realizó de forma presencial pero que también fue emitida online y que, como el resto de actividades, están disponibles para ser visualizados online de manera permanente en el canal de YouTube de Forinvest.

Al respecto, el conseller de Hacienda y Modelo Económico y presidente de Forinvest, Vicent Soler, destacó que esta edición de Forinvest ha sido especial, ya que se ha realizado en formato digital, pero no por ello menos exitosa. “El certamen ha sabido adaptarse a la nueva coyuntura y ha preparado una edición sólida de forma telemática, con el objetivo de seguir trasladando cultura financiera a la sociedad en un mundo virtualmente conectado”, apunta.

“Un año más, aunque de forma diferente, Forinvest ha logrado su objetivo. Esta edición se ha colado, gracias a las nuevas tecnologías, en los despachos y hogares y ha conseguido despertar un gran interés”, señaló el conseller, quién ha destacado que la emisión de webinars, a través de una plataforma digital abierta y de acceso público, ha aumentado al máximo su difusión gracias a las redes sociales.

“Se ha debatido sobre finanzas, pero también sobre ciberseguridad, e-administración y cripto-finanzas. Además, se han expuesto instrumentos financieros contra la pandemia y se ha debatido sobre experiencias con start-ups”, ha señalado Soler, quién ha destacado la variedad de la programación. “Con el paso de los años Forinvest se ha convertido en un certamen pionero no solo en nuestro país, sino en el mundo de habla hispana, por sus características, consolidándose como un referente del sector”, indicó el conseller.

LA DIGITALIZACIÓN Y LOS SEGUROS DE SALUD Y MULTIRRIESGO HOGAR, OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR ASEGURADOR TRAS LA PANDEMIA



Forinvest arrancó en su formato virtual con la emisión a través de las distintas plataformas digitales de la feria del Foro Internacional del Seguro, una de las citas más esperadas cada año por los profesionales del seguro y la mediación.



El Foro abordó el presente del sector y el impacto que ha sufrido con la pandemia pero, especialmente, las oportunidades que surgen ya en la nueva normalidad post Covid-19.

El Foro fue inaugurado por el conseller de Hacienda y Modelo Económico y presidente de Forinvest, Vicent Soler, que ha destacado el “contexto de transformación digital del sector”. A continuación, en la primera ponencia del webinar, se ha analizado las novedades legislativas autonómicas aprobadas en el Decreto 199/2020 por parte del director general de Economía Sostenible, José Vicente Soler Gironés, que puso sobre la mesa la creación del Observatorio de la Distribución en la Comunitat Valenciana como uno de los aspectos referentes del decreto, sobre el cual destacó que “tiene como objetivos actuar como órgano de asesoramiento de la Generalitat y proponer elaboraciones de estudios y propuestas normativas”.

Nuevas oportunidades de negocio

Seguidamente, y moderado por la periodista Maribel Vilaplana, se analizaron los nuevos modelos de negocio post Covid-19 de la mano de Javier Barberá Ferré, presidente del Consejo General de Colegios de Mediadores

de España, María Aránzazu del Valle Schaan, secretaria general de UNESPA y Luis Aribayos Mínguez, secretario general de CEPYME.

En una interesante mesa de debate, los profesionales apuntaron algunos de las oportunidades que surgen tras la pandemia y coincidieron en señalar algunos de los seguros que se han reforzado actualmente como los seguros de salud y los seguros multirriesgo hogar ya que se trata de dos variables que actualmente están muy sensibles para el usuario que contrata el seguro.

Además, también señalaron a la digitalización como uno de los grandes retos del sector no sólo en el funcionamiento interno como pymes sino en su relación con los clientes. Por ejemplo, señalaron las ventajas que suponen los videooperitajes o las videoconsultas, así como los nuevos tipos de seguros que surgen como protección frente a los ciberataques que sufren las empresas.

Cabe señalar que durante el transcurso del Foro se sucedieron los mensajes de apoyo de diferentes entidades aseguradoras que se quisieron sumar a esta edición especial del certamen.

Premio a la Mediación y ‘Big Data’

El Foro Internacional del Seguro también acogió la entrega del tradicional

Premio a la Mediación, que otorga el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana y que este año recayó en la persona del alicantino Eusebio Climent, tal como informamos en la página 16 de este número.

Por último, el Foro entró de lleno en el uso y abuso de los datos del consumidor, con la intervención de Patricia Suárez Ramírez, presidenta de Asufin (Asociación de Usuarios Financieros), Montse Guardia Guell, directora general de Alastria Blockchain Ecosystem; María Ameijeiras Fernández, directora general de Ameijeiras y Fernández, Correduría de Seguros; y Jose J.Ivars, de IvarsTec Seguridad de la Información y Protección de Datos.

Según apuntaron los ponentes, todo lo que conlleva el llamado Big Data supone una gran oportunidad para el sector con la posibilidad que se abre de ofrecer seguros totalmente personalizables por cada usuario según las propias preferencias y los datos de los que se dispone del propio usuario. Ahora bien, alertaron también que un mal uso del mismo puede suponer una pérdida de confianza del cliente al ver invadida su privacidad. Además, advirtieron que “cualquier empresa debe cumplir con la Ley de Protección de Datos”.

EL PRESIDENTE DEL CONSEJO GENERAL RECOGE EL PREMIO AL SECTOR ASEGURADOR



Javier Barberá, presidente del Consejo General de Mediadores, recogió, en nombre de todo el sector asegurador, el premio Forinvest 2021, en el marco de la entrega de premios celebrada en el Palau de la Generalitat el 10 de mayo, que abrió la edición más especial del certamen. El galardón reconoce el esfuerzo de todas las personas que trabajan en seguros, especialmente durante el tiempo de pandemia. Con este premio, Forinvest distinguió la labor realizada por el sector durante un año complicado y en el que ha jugado un papel fundamental para dar servicio y facilitar soluciones, que han resultado esenciales para el sector, en particular, y la sociedad, en general. Para Javier Barberá es especialmente significativo que se haya elegido a la mediación como elemento aglutinador de todo un sector tan importante para la economía del país. Barberá hizo extensivo este premio a los clientes, cuya confianza es clave en la actividad de todo el sector.

“HABERME RODEADO DE UN GRAN EQUIPO ME PERMITE PODER DECIR QUE EL PREMIO ES DE TODOS”

Eusebio Climent
Premio a la Mediación 2021



¿Qué se siente Eusebio al recibir el reconocimiento de los profesionales del sector a tu labor como mediador profesional?

Al llamarme Tino para comunicarme el premio, una vez aprobado por la Junta del Colegio, y posteriormente por el Consejo Autonómico, lo primero que sentí fué agradecimiento a cada uno de los compañeros que he tenido, por acordarse de mí. Después, me vino a la cabeza los recuerdos de todos estos años y de las vivencias que he tenido. Pero, sobre todo, me pude dar cuenta de la suerte que he tenido. Haberme rodeado de un gran equipo, tanto en el Colegio como en el Consejo Autonómico o en el Consejo General, me permite poder decir que el premio es de todos.

¿Cómo ves el sector Asegurador tras este año de pandemia y tras las modificaciones fiscales que se plantean y que afectan directamente al propio sector?

Nuestro sector, siempre ha sido fuerte ante las amenazas, y ante las dificultades, podemos decir que nos crecemos. La sensatez con la que se ha trabajado desde hace muchos años, nos ha permitido pasar esta época mejor que en otros sectores. Pero no hay que olvidar, que nuestro sector siempre se resiente más tarde que el resto, y este año será cuando podamos valorar las consecuencias.

Se habla de digitalización, de adaptarse a los nuevos tiempos... parece que el sino de los mediadores es no estarse quieto, siempre avanzar, avanzar, avanzar... ¿Estáis hechos de una pasta especial los mediadores profesionales?

En nuestro ADN profesional siempre ha estado y estará la adaptación, un

sector totalmente camaleónico a los tiempos que se vivan. Es cierto que cada vez los cambios son más importantes y de mayor profundidad, tanto a nivel empresarial como formativo. Esto es sinónimo de profesionalidad, ya que esto nos permite que cada vez más los mediadores pasemos de profesionales a empresarios profesionales. **Eres una persona joven, dinámica, innovadora pero con una larga trayectoria... ¿Cuál es la fórmula del éxito? O Dicho de otra manera ¿Qué mensaje le trasladarías a todas esas personas que deciden hacer carrera en el sector asegurador?**

¿Éxito? Yo no soy quién para decir eso, siempre he dicho que la mejor forma de cambiar las cosas es desde dentro, y no me ha preocupado estar en los diferentes cargos en Colegios o Asociaciones que he estado. Por eso lo único que diría es que no tengan miedo, y que participen allá donde puedan y colaboren, ya que por poco que uno haga, entre todos se suma mucho.

En nuestro colectivo, en nuestra profesión, lo más importante es el *compañerismo*, y eso sí que puede ser de las mejores cosas que me llevo conmigo, la gran cantidad de amigos y amigas que he podido hacer, que además me han permitido crecer entre los valores de las diferencias, las cuáles han impulsado ideas innovadoras e inclusivas en nuestro colegio.

Y no quiero dejar pasar la oportunidad, tal y como dije en mi despedida en la Semana Mundial, dando las gracias a todas las personas que me han acompañado en estos años, tanto del Colegio de Alicante como del Consejo Autonómico y Consejo General, y del apoyo que he tenido de mi familia.



DKV
Salud y bienestar

MENOS EXCUSAS MÁS COMPROMISO

DKV LANZA UNA NUEVA MEDIALIA

SI ERES AGENTE O CORREDOR DE SEGUROS, PUEDES AYUDAR A HACER ENTRE TODOS UN MUNDO MÁS SALUDABLE Y RESPETUOSO CON EL PLANETA. ÚNETE AL NUEVO MOVIMIENTO MEDIALIA, UN PROGRAMA ANUAL CON ACCIONES SENCILLAS CON GRAN IMPACTO QUE LLEVARÁ A TU NEGOCIO HACIA LA SOSTENIBILIDAD.



1.800 MEDIADORES SE HAN SUMADO AL MOVIMIENTO APOYANDO A MÁS DE 80 ONGS

**SOMOS ACTIVISTAS DE LA SALUD.
¿ERES DE LOS NUESTROS?
¡ÚNETE AL MOVIMIENTO MEDIALIA!**

[SEGUROSDKV.ES/MEDIALIA](https://segurosdkv.es/MEDIALIA)

EL CONSEJO AUTONÓMICO PRESENTA EL CURSO EXPERTO EN RC EMPRESARIAL



El Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana convoca el Curso de Experto en Responsabilidad Civil Empresarial 2021.



Esta iniciativa formativa, que arrancó sus clases el pasado 14 de junio, responde al objetivo del Consejo de trabajar por la evolución y la mejora de la profesión empleando todas las herramientas a su alcance. Se trata de la primera iniciativa presentada por el Consejo Autonómico y valorada por el Observatorio de Distribuidores de Seguros y Reaseguros de la Comunidad Valenciana, cuyo acto de presentación tuvo lugar el pasado mes de mayo con la presencia de los responsables de los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia y de las asociaciones profesionales del sector. Esta acción formativa está subvencionada parcialmente por la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo de la Generalitat Valenciana.

La Responsabilidad Civil Empresarial supone una interesante oportunidad de negocio para la mediación, por cuanto su demanda sigue en aumento. Con este curso el Consejo Autonómico facilita a los mediadores valencianos su especialización en este tipo de productos, diferenciándose de otros canales de distribución. La iniciativa está orientada a todos aquellos mediadores profesionales de seguros que se encuentren de alta en

el ejercicio de la actividad en la Comunidad Valenciana, independientemente de si están colegiados o pertenecen a las asociaciones profesionales ACS-CV y APROCOSE.

El claustro del curso, coordinado por el director del Curso Superior de Seguros de Castellón, Carlos Soria, está integrado por Juan Bataller, Catedrático de Derecho Mercantil; M^a Luisa Atienza, profesora titular de Derecho Civil; Mario Pérez, doctor en Derecho; Alejandro Ferrer, corredor de seguros y profesor del Curso Superior de Seguros de Valencia, y Eduardo Taléns, profesor de Derecho del Trabajo y Seguridad Social.

El calendario abarca del 14 de junio al 30 de julio, lo que supone un total de 21 jornadas lectivas, a las que será imprescindible cumplir con una asistencia mínima del 80% para obtener el certificado final del curso. Las clases se impartirán por videoconferencia, permitiendo de esta manera la interacción entre el alumnado y los profesores.

A lo largo de este periodo el alumnado conocerá de manera teórico-práctica, los conceptos jurídicos de la RC, para a continuación estudiar los aspectos jurídicos desde la Ley 50/80 de Contrato de Seguro. Los aspectos genéricos del

contrato de RC tanto desde el punto de vista teórico y los aspectos prácticos de las distintas coberturas y garantías que se ofrecen en el mercado completarán este curso, que está subvencionado por la Generalitat Valenciana.

Más información e inscripciones, en la web del Consejo, accesible escaneando el QR anexo.





Estamos aquí. Cerca. Siempre.

Para comprender tus inquietudes y encontrar juntos las soluciones que te permitan vivir con tranquilidad. Para que tengas la seguridad de que, pase lo que pase, todo irá bien.

¿En qué podemos ayudarte hoy?

Tu mediador de Unión Alcoyana Seguros estará encantado de atenderte.

Tel. 800 888 888
unionalcoyana.com



unión
alcoyana
seguros

Ser y estar



SANIDAD PRIVADA UN COMPLEMENTO ESENCIAL DE LA PÚBLICA

José M. Diago Pegueroles

Diplomado en seguros



José M. Diago es diplomado en seguros y director de zona de Mutua Universal. Además, es profesor del Curso Superior de Seguros de Alicante, impartiendo la asignatura de Seguros de Personas, y en este artículo subraya el carácter complementario de la sanidad privada.

Una de las principales razones que conducen a un particular a contratar un seguro de salud, radica en la posibilidad de acceso inmediato a profesionales sanitarios médicos, fisios, especialistas, pruebas diagnósticas, etc., pero en el pasado 2020, se han acrecentado estas razones. Según ICEA (Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones), en el año 2020, en una situación especialmente difícil para la sanidad pública, la contratación de pólizas de seguro de salud ha tenido el mayor crecimiento de los últimos años, rozando el 5%, y formalizando 470.000.- nuevos seguros de salud. La pandemia por Covid-19 ha convulsionado y colapsado el sistema sanitario de nuestro país y, como reacción a ello, tanto las aseguradoras como las empresas de la sanidad privada han hecho un gran esfuerzo para poder hacer frente a la extremadamente difícil situación

sociosanitaria con la saturación absoluta de los Servicios Públicos de Salud de las diferentes Comunidades Autónomas. Estos servicios públicos de salud se han visto obligados a restringir o anular toda consulta no esencial, mientras que la sanidad privada ha visto incrementada, en muchos casos exponencialmente, las consultas presenciales para dar salida a la demanda de la población, tanto a nivel privado como a través de sus seguros de salud.

Por todo ello, la sanidad privada ha adaptado su actividad asistencial y hospitalaria a los protocolos Covid-19, con estrictas medidas de seguridad para evitar contagios y, asumiendo los elevados costes que esto conlleva.

- Limitación de aforos en consultas, realizando una gestión de citas más eficiente para respetar estos aforos.
- Estrictos protocolos de limpieza, desinfección de salas, equipos, aparataje e instrumentos, que ha supuesto incrementos de tiempos en consultas y pruebas diagnósticas, alargando horarios.

También han desarrollado una serie de iniciativas tecnológicas y digitales para mejorar su oferta de servicios adaptándose en todo momento a la compleja situación en que la Covid-19 nos tiene inmersos:

- Servicios de telemedicina.
- Recetas electrónicas, para evitar trasladarse a la consulta.
- Videollamada para presentar al paciente el resultado de la prueba diagnóstica que le han realizado (la prueba se la remiten por correo electrónico).
- Video-consultas (aunque los pacientes aún prefieren la consulta presencial).

Por su parte, las aseguradoras del ramo de Salud, aún teniendo en los condicionados generales excluida la cobertura

de pandemias, han asumido la Covid-19 como gestión suya, incluyendo los gastos sanitarios que ésta conlleva dentro de las coberturas del asegurado, y, además, han incluido pruebas como, por ejemplo, los test de detección de la Covid-19 sin necesidad de receta médica, facilitando así el acceso a las mismas.

El esfuerzo de las aseguradoras se ha dirigido no solo a la atención en consultas y hospitalizaciones, sino también al desarrollo interno en tecnología y digitalización, tanto para evitar desplazamientos de clientes a las instalaciones:

- Potenciando sus páginas web, ofreciendo más servicios a través de ellas (autorizaciones, etc.).
- Desarrollando apps para los asegurados con servicios que antes no tenían.
- Campañas de promociones de salud.
- Consultas telemáticas.

así como, para evitar la exposición de sus propios empleados, implantando el teletrabajo en un porcentaje muy elevado de sus trabajadores, que a día de hoy, aún reducido, se mantiene.

El sector asegurador ha demostrado una implicación absoluta con sus asegurados que la sociedad debe tener presente, implicación que se demostró sobradamente cuando la patronal del sector UNESPA (Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras) en abril de 2020 suscribió, asumiendo el coste de 38 millones de euros, una póliza de seguro de vida y subsidio para todos los sanitarios españoles, tanto del sector público como privado.

Este artículo no hubiera sido posible sin la colaboración de Francisco Tobías (DKV), Álvaro Bernabeu (Sanitas), Pedro Llorca (Asisa), Adolfo Lagunas (Salus), Gerson Morales (IMED), Ana Llorca (Vithas) y Francisco Fiestras (Quirón Salud).



EL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS SUPERA LOS RETOS DE LA PANDEMIA

Llega a su fin la edición 2020-2021 del Curso Superior de Seguros en los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia, marcado por la normalidad que ha supuesto salvar todos los retos logísticos planteados por la situación de pandemia. Estos retos han sido superados por la dedicación de los respectivos claustros de los tres colegios provinciales, así como por la entrega del alumnado, que se ha adaptado de forma óptima.

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, que realiza el curso a través del Centro de Alta Formación Aseguradora (AFA), celebró el examen final el pasado 29 de junio de manera presencial. Según la organización del curso “el tercer trimestre del curso ha transcurrido con total normalidad. Todavía con mascarillas y ventanillas abiertas pero los alumnos han podido disfrutar de sus clases presenciales”. El claustro indica que “el 80% de los alumnos han superado el tercer trimestre, y los demás tendrán que repasar un poco más para la recuperación de julio”.

Desde el Colegio de Alicante se señala que “estamos muy contentos de los resultados de esta primera edición del grupo A con nuestro Centro de Alta Formación. Además, los alumnos se llevan buenos amigos y futuros compañeros de profesión”.

Mientras tanto, los colegios de Castellón y Valencia, que aplican el temario del CECAS, llevaron a cabo el examen final del Curso Superior de Seguros el pasado 22 de junio.

Desde Castellón el director del Curso, Carlos Soria anuncia que el examen “se ha saldado con un 100% de alumnos

declarados aptos, cifra muy satisfactoria porque evidencia que el interés de los alumnos se ha incrementado a pesar del cansancio habitual que genera la duración del Curso”.

La experiencia ya contrastada de un sistema novedoso de examen telemático, apunta Soria, “ha contribuido de manera notable a rebajar la tensión que se produjo en el primer trimestre, y ha sido la principal causa de un nivel tan alto de aprobados, porque todos estaban suficientemente preparados para superar la prueba”.

Por último Carlos Soria pone en valor que “el grupo de alumnos de este curso lectivo ha sido altamente participativo en las clases telemáticas, y así lo demuestra la alta valoración que los profesores han hecho de ellos”.

En Valencia más de 30 alumnos se sometieron telemáticamente a la prueba que determinará su aptitud para ejercer profesionalmente.

Esther Tolosa, coordinadora del curso, destaca que “ha sido un curso inusual en el que los alumnos han demostrado disposición para amoldarse”. En este sentido Tolosa pone en valor el hecho de que “los alumnos se han adaptado a las circunstancias que iban surgiendo, haciendo posible que la dinámica del curso se haya mantenido pese a las particularidades”.

De cara al próximo curso Tolosa avanza que se introducirán una serie de cambios “que garantizan la misma formación y que el colegio se ajustará a la nueva legislación con normalidad y apostará por la presencialidad de las clases como afianzamiento de las relaciones interpersonales de los alumnos, futuros mediadores”.

SE PRESENTA LA CUARTA EDICIÓN DEL CURSO SUPERIOR EN GESTIÓN DE RIESGOS Y SEGUROS



AGERS y la Universidad CEU-UCH de Valencia, atendiendo a su acuerdo de colaboración, abren plazo de inscripción para la 4ª edición del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros, que comenzará en octubre 2021 y finalizará en el mes de mayo de 2022.

El curso, impulsado por APROCOSE en colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, tiene como finalidad formar al colectivo de corredores de seguros en el ámbito de la gerencia de riesgos para ofrecer soluciones que vayan más allá de lo tradicional y disponer de herramientas que le permitan salir de un entorno donde la tendencia es contratar seguros.

Para facilitar la asistencia al Postgrado desde cualquier lugar de España, sin necesidad de desplazamientos, esta edición se impartirá de nuevo en modalidad semipresencial opcional continuando con el formato del año pasado. El curso será impartido por profesores universitarios y profesionales de reconocido prestigio.

Fin de la tercera edición

Por otra parte el pasado 28 de mayo los alumnos del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros se enfrentaron al último examen de esta tercera convocatoria. La prueba se realizó presencialmente en la Universidad CEU Cardenal Herrera en Alfara del Patriarca (Valencia).

EL COLEGIO DE CASTELLÓN COLABORA EN LA ORGANIZACIÓN DEL ENCUENTRO C1B3R5E6UROS



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón colaboró en el evento de Ciberseguridad y Ciberseguros pensado por y para los mediadores convocado por Correduidea.

Más de 500 inscritos y 24 invitados hicieron posible un evento de primer nivel, apoyado también por los Colegios de Mediadores de Seguros de Almería, Álava y Bizkaia, Coruña, Las Palmas, Valladolid, Córdoba, Huelva y Sevilla. Un encuentro que contó con invitados de primer nivel y con una variedad de temáticas relacionadas con los Ciberseguros, que también dio voz a más de una decena de Compañías Aseguradoras, que tuvieron la oportunidad de presentar sus productos de ciberriesgo a los Agentes y Corredores asistentes.

La jornada de inauguración del martes 1 de junio, contó con la presencia de Félix Barrio (Gerente de ciberseguridad para la sociedad de INCIBE) que expuso una “fotografía” genérica de la situación de la ciberseguridad en nuestro país. Javier Candau (Jefe del Departamento de Ciberseguridad del CCN CERT) continuó con una masterclass sobre presentes y futuras amenazas e incidentes relevantes de los últimos meses. Cerró la jornada Javier Izquierdo (Jefe del Grupo de Delitos Tecnológicos de la Policía Nacional de Sevilla) que analizó diferentes delitos y casos reales solucionados por su equipo.

La segunda jornada (2 de junio) comenzó con una sesión protagonizada por Allianz, Zurich, Catalana Occidente, Caser y AXA, que, de la mano de sus responsables de producto, presentaron sus pólizas ciber para empresas. Por la tarde, la temática fue encaminada hacia la protección de la información y los datos y el ciber derecho, de la mano de Carlos Lillo (director de la revista News ClickCiber) Lorena Gutiérrez, Abogada experta en Protección de datos y Pilar Rodríguez especialista en Ciber Derecho.

La última jornada (3 de junio), también contó con una doble sesión. Al igual que el día anterior, por la mañana las protagonistas fueron las Aseguradoras, con la intervención de Hiscox, AIG, Fiatc, MGS, Reale y Unión Alcoyana. Para terminar, la sesión de tarde contó con tres CEO's de compañías de ciberseguridad.



LOS COLEGIADOS DE VALENCIA PERFECCIONAN SUS HABILIDADES DE MARKETING DIGITAL

Los días 10 y 17 de junio el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia acogió el curso de marketing digital para mediadores de seguros, impartido por Adolfo Ventura, CEO de TallerDigital.com.

Durante la primera sesión, celebrada el 10 de junio, se repasaron las bases del marketing, y se puso de manifiesto cómo los fundamentos clásicos se siguen aplicando en el marketing digital actual, con ejemplos reales de mediadores españoles y compañías de seguros extranjeras que destacan por su comunicación. Adolfo Ventura analizó qué está funcionando y en qué sentido y con qué herramientas hay que abordar hoy la comunicación digital “para que el mediador siga manteniendo su propuesta de valor y su distinción ante las compañías y otros actores”.

Según Ventura, el marketing digital debe ser compañero de camino necesario de la mediación “y de cualquier otro negocio que quiera sobrevivir, pero especialmente de la mediación de seguros, en el que tantos actores buscan reem-

plazar su lugar en el mercado, cuando no intentan directamente el acceso a sus clientes”. Adolfo Ventura apunta a que “hay un cambio de paradigma en el consumidor, en los vehículos, en lo que se espera de un mediador y de una empresa, y todo ello implica que hay que hacerlo, y hay que hacerlo bien si se quiere seguir aportando valor al asegurado y consecuentemente seguir existiendo”.

Los profesionales asistentes, que han realizado un balance muy positivo de esta acción formativa, han accedido a ejemplos prácticos de cómo está cambiando el modo de consumir y los gustos y deseos de los nuevos consumidores, con el objetivo de que “los propios mediadores pudieran integrar estos insights a la estrategia de comunicación de sus corredurías”.

En la siguiente sesión, que tuvo lugar el 17 de junio, se repasaron conceptos como el SEO o la creación de anuncios en redes sociales “para saber qué hacer y qué se puede esperar, tanto si nos ocupamos nosotros mismos, como si subcontratamos estos trabajos de comunicación”.



Dale espacio mental a la tranquilidad

Tu seguro de Salud, con **Apoyo Psicoemocional**

En Asisa queremos darte todo el **Apoyo Psicoemocional** que necesites. Podrás hablar con un psicólogo a través de **Chat Médico, llamada o videoconsulta** cuando lo precises.

Además, cuantos más seguros sumes a tu tranquilidad, más descuentos para ti.

Salud | Dental | Vida | Decesos

Hasta
30%
descuento en Salud y
Dental durante 2021⁽¹⁾

**CONTRÁTALO
antes del
31 de julio**

900 10 10 21
asisa.es

Asisa Valencia
Carrer de l'Ambaixador Vich, 3

asisa 

⁽¹⁾ Promoción válida hasta el 31 de julio de 2021. Seguros que entran en la promoción: Salud, Dental, Vida y Decesos. Descuentos aplicables por la contratación de uno o varios de los siguientes productos: Asisa Próxima, Asisa Próxima Plus, Asisa Momento, Asisa Activa, Asisa Activa Plus, Asisa Integral 100.000, Asisa Integral 180.000, Asisa Integral 240.000, Asisa Próxima Pymes, Asisa Próxima Pymes Plus, Asisa Salud Pymes, Asisa Salud Pymes Plus, Asisa Integral Pymes, Asisa Próxima Estrella, Asisa Estrella, 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 en Ibiza y Menorca. Más información en asisa.es.



LA COBERTURA DE LOS SEGUROS DE SALUD EN LAS ASISTENCIAS MÉDICAS DERIVADAS DE LA COVID-19 EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Juan Manuel Gracia

Abogado de Mompó Despacho Jurídico



Tras declararse la enfermedad Covid-19 como pandemia hace que nos preguntemos si tiene cabida la misma en los contratos de seguros de salud.

Aquellos tomadores que tienen contratada una póliza de seguro de salud, o que van a contratar una de ellas, espera que cuando tengan que acudir a un centro sanitario o realizarse una prueba médica, la aseguradora con la que tienen contratado la póliza del seguro cubra los gastos derivados del servicio sanitario utilizado y las pruebas realizadas, especialmente en casos de hospitalización y asistencia médica, así como realización de pruebas médicas, pues tal y como lo define nuestra jurisprudencia, el contrato de seguro «se configura como instrumento jurídico de protección del asegurado frente a determinados riesgos que operan como motivo determinante para su celebración por parte del tomador, que pretende de esta forma preservarse de ellos ante el temor de que llegaran a producirse, generándole un perjuicio» (Sentencia del Tribunal Supremo, Sala Primera, de lo Civil, Sección Pleno, nº 661/2019 de 12 de diciembre de 2019).

La legislación vigente, en concreto la Ley 50/1980 de 8 de octubre de Contrato de Seguro, establece que el contrato de seguro es aquel por el que el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura a indemnizar, dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas, destacándose de modo

especial las cláusulas limitativas de los derechos de los asegurados, que deberán ser específicamente aceptadas por escrito, por ello deberemos acudir a lo reflejado en la póliza del seguro para conocer el alcance de la cobertura y las exclusiones que afectan a la cobertura asegurada, y ello con el objeto de conocer si los servicios sanitarios utilizados tienen cobertura o no con la póliza contratada y si existe alguna exclusión que impida dar cobertura a los mismos. Así pues, conforme requiere la anteriormente señalada Ley del Contrato del Seguro, las cláusulas delimitadoras solo precisan de una aceptación genérica sin la necesidad de la observancia de requisitos especiales, las limitativas sin embargo deben cumplir conjuntamente los dos requisitos previstos en la ley, esto es, estar destacadas de un modo especial y ser expresamente aceptadas por escrito, formalidades que es preciso acreditar y que resultan esenciales para comprobar que el asegurado tuvo un exacto conocimiento del riesgo cubierto y consintió expresamente en dicha limitación de sus derechos.

Ante la actual crisis sanitaria ocasionada por el virus conocido como coronavirus SARS-CoV-2 causante de la enfermedad conocida Covid-19, hace que nos preguntemos si esta enfermedad tiene cabida en los contratos de seguros de salud que se tienen contratados. Para ello deberemos acudir a lo que señala el contrato respecto a las coberturas y sus exclusiones, para



conocer si nos cubrirá o no la asistencia médica derivada de ella, pues en muchos contratos quedan excluidos los riesgos derivados de la declaración de pandemia, señalando a los efectos oportunos que el 11 de marzo de 2020 la Organización Mundial de la Salud (OMS), preocupada por los alarmantes niveles de propagación y gravedad producidos por el virus y por los alarmantes niveles de inacción, llega a la conclusión de que la Covid-19 puede considerarse una pandemia.

Ante esta declaración de pandemia y siendo generalizado en las pólizas como cláusula de exclusión de la cobertura tal declaración cumpliendo las exigencias legales al respecto, en un principio la mayoría de las pólizas que afectan a seguros de personas, principalmente pólizas de enfermedad y asistencia sanitaria, de accidentes, de vida y decesos, no tendrían cobertura por dicha declaración; no obstante el sector asegurador español desde el primer momento fue contundente y sensible a la crisis sanitaria, lanzando un mensaje tranquilizador al declarar “su firme e inequívoca colaboración con las medidas para controlar la propagación del coronavirus en España establecidas por las autoridades sanitarias al asumir los costes derivados de la atención a posibles pacientes infectados”, y en consecuencia transmitiendo que la asistencia sanitaria frente al coronavirus está completamente cubierta. Igualmente debemos hacernos eco de la nota de

prensa publicada por UNESPA al señalar que “el sector asegurador español declara su firme e inequívoca colaboración con las medidas para controlar la propagación del coronavirus en España establecidas por las autoridades sanitarias al asumir los costes derivados de la atención a posibles pacientes infectados”.

De esta forma, aunque las enfermedades derivadas del coronavirus, así como del propio virus, pueden quedar fuera de la cobertura de las pólizas mientras se mantengan declaradas como pandemia, el sector asegurador, excepcionalmente, está ofreciendo asistencia a sus clientes en caso de Covid-19 en ciertas situaciones como puede ser la presencia de síntomas, la hospitalización o en determinadas intervenciones quirúrgicas.

También debemos indicar que en la situación actual, cuando un asegurado debe ser intervenido, es habitual que el médico solicite, dentro de las pruebas preoperatorias, también la denominada prueba PCR para conocer que no se encuentra infectado por el virus SARS-CoV-2 y padece la enfermedad Covid-19. En estos casos, las compañías adoptan criterios diferentes; por ejemplo, las hay que la cubren siempre en caso de una intervención quirúrgica, otras sólo la cubren en intervenciones más complicadas, las hay que han llegado a acuerdos con laboratorios para que el asegurado pueda realizársela a precios más asequibles cuando no autori-

En el contrato de seguro las cláusulas limitativas deben cumplir conjuntamente los dos requisitos previstos en la ley, estar destacadas de un modo especial y ser expresamente aceptadas por escrito

cen cubrirla, por lo que deberá consultar con la aseguradora la posición que tiene respecto a dicha prueba solicitada como medida preoperatoria.

Lo que de forma general no están cubriendo las compañías es la prueba de la Covid-19 con carácter preventivo dado que los seguros de salud excluyen las pruebas con fines preventivos, a excepción de aquellas que forman parte de programas específicos ya contemplados en las pólizas y así se encuentra específicamente detallado.

ECHA A ANDAR EL OBSERVATORIO DE LA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA



El sector de la mediación profesional de seguros de la Comunidad Valenciana participó el pasado mes de mayo en la presentación del Observatorio de Distribuidores de Seguros y Reaseguros de la Comunidad Valenciana, una iniciativa puesta en marcha por la Conselleria de Economía Sostenible con el apoyo tanto de las instituciones colegiales como de las asociaciones profesionales.

En el acto, presidido por el conseller de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo, Rafa Climent, asistieron los presidentes de los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia, Florentino Pastor, Antonio Fabregat y Jorge Benítez, el presidente de ACS-CV Miguel Sánchez y el presidente de APROCOSSE, Martín Julián Rojo, y una representación de cada una de las asociaciones y colegios además de miembros de las diferentes juntas de gobierno. También estuvieron presentes los directores generales de Economía, José Vicente Soler, de Tributos y Juego, Rafael Beneyto y de Comercio, Rosana Seguí, y el jefe de la Unidad de Mediación, Jesús Valero. El Observatorio, creado mediante el



Decreto 199/2020, de 4 de diciembre del Consell, ha sido regulado con la Orden 2/2021, de 30 de abril, y supone, según el conseller Climent, “un punto de encuentro para hablar de aquellos retos para el sector, por las personas usuarias y por la Generalitat; porque estos retos también son nuestros, de la Administración de la Generalitat”. Según Rafa Climent, “el Observatorio debe ser el medio que nos sirva para coordinar las tareas de supervisión, elaborar las normas que en el ámbito de nuestra competencia podamos aprobar y servir de instrumento para mejorar las relaciones con otros agentes con competencias en la actividad de los seguros”.

Elección de vocales

Posteriormente, el martes 15 de junio, el Observatorio confirmó a los vocales que lo integrarán, en una reunión celebrada en las instalaciones de la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo. El nombramiento de los vocales titulares del Observatorio y de sus suplentes se ha realizado a propuesta de las entidades y asociaciones representadas en el mismo, que son la Conselleria de Hacienda y Modelo Económico, la Conselleria de Economía Sostenible, el Consejo de Colegios Profesionales de

Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, ACS-CV y APROCOSSE. El Observatorio queda integrado por José Vicente Soler, director general de Economía Sostenible, Rafael Beneyto, director general de Tributos y Juego; Rosana Seguí, directora general de Comercio, Artesanía y Consumo; Antonio Fabregat, presidente del Consejo autonómico y del Colegio de Castellón; Florentino Pastor, vicepresidente del Consejo autonómico y presidente del Colegio de Alicante; y Francis Ferris, vocal de Motivación, Marketing y Comunicación de ACS-CV. Cabe señalar que ambas asociaciones se alternarán en la vocalía titular de dicho organismo.

Como vocales suplentes han sido nombrados Joaquín Forés, subdirector general de Tributos; Gema Ferrer, jefa del servicio de Defensa de las Personas Consumidoras y Arbitraje de Consumo; Jorge Benítez, vicepresidente segundo del Consejo autonómico y presidente del Colegio de Valencia; Eva Bayarri, secretario del Consejo autonómico y del Colegio de Valencia, y Martín Julián Rojo, presidente de APROCOSSE. Asimismo, también se ha nombrado al vicepresidente del organismo, que ha recaído en la persona de Antonio Fabregat. La presidencia del Observatorio corresponde a José Vicente Soler.

LA ASAMBLEA GENERAL DEL COLEGIO DE VALENCIA APRUEBA POR UNANIMIDAD EL PRESUPUESTO PARA 2021



La Asamblea General Ordinaria del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia aprobó este jueves por unanimidad tanto las cuentas de 2020 como el presupuesto de 2021, en una convocatoria presencial realizada en las instalaciones colegiales.

Jorge Benítez, que participó en su primera asamblea como presidente del Colegio, agradeció “la labor desempeñada por la junta de Mónica Herrera”. Benítez también señaló la intención de celebrar la festividad de nuestra patrona en octubre si la situación de la Covid-19 mejora, así como de recuperar los desayunos “que nos acercan a los compañeros que están más lejos de los colegios”. Por otro lado, también destacó la necesidad de generar feedback con todos los colegiados para potenciar los servicios que ofrece el colegio “y poder conocer cuáles funcionan correctamente o cuáles debemos buscar”.

El asesor contable del colegio, Manuel Marco, realizó un balance de la situación actual del colegio mientras que el tesorero del Colegio, Constantino

Pérez, destacó que las cuentas previstas para 2021 seguirán los mismos criterios que los marcados en otras juntas, como el mantenimiento del presupuesto o la reducción de costes.

Balance de las comisiones

La secretaria del Colegio, Eva Bayarri, señaló que durante 2020 se registraron 13 nuevas altas de colegiados, en total Valencia cuenta con 530 miembros. Ángel Gómez, de la comisión de Agentes, comenzó su intervención señalando que “durante 2020 se ha reducido de forma importante la actividad presencial del colegio por la pandemia, aunque las jornadas digitales han tenido gran éxito de participantes”. Para este año anunció un nuevo medio de comunicación WhatsApp “todos los colegiados podrán adherirse a una lista de difusión a través de este canal por el que recibirán todas las comunicaciones de forma personalizada”. También puso en valor la campaña sobre Responsabilidad Civil dirigida a los agentes asociados como su intención de “crear una jornada de presentación de la RC para

que todos los colegiados conozcan la póliza que hemos desarrollado”.

Desde la comisión de Corredores, M^a Carmen Bautista detalló algunas de las acciones que se realizaron como el Foro del Seguro de Forinvest o el IV Encuentro de Corredores. Por su parte, José Ridaura, también de la comisión de Corredores, anunció un nuevo proyecto que lanzarán en breve “consiste en un foro en el que podremos aportar cada uno nuestras ideas y opiniones”. Manuel Hurtado, de la comisión Técnica, destacó que “seguimos trabajando en todas las colaboraciones que pueden ser beneficiosas para el colectivo”. Aunque también remarcó que a pesar del gran volumen de servicios que ofrece el Colegio “la respuesta no es tan buena como esperábamos”. Y animó a todos los asistentes a usar los servicios colegiales. Alejandro Fuster, repasó la actividad formativa desarrollada por el Colegio durante los últimos meses subrayando que “estamos contentos, cumplimos con toda la oferta formativa planteada, a pesar de las circunstancias excepcionales”.

CASTELLÓN CELEBRA SU ASAMBLEA GENERAL

El día 22 de abril el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón celebró en formato digital la Asamblea General Ordinaria correspondiente al ejercicio 2020.

En su habitual informe anual, el presidente del Colegio, Antonio Fabregat, repasó la actividad colegial, que se vio afectada por los efectos de la pandemia de la Covid-19, y que exigió modificar los parámetros de trabajo, “encontrando nuevas formas de atender a nuestros clientes y demostrando, además, las fortalezas de nuestro colectivo”, apuntó Fabregat. El presidente también presentó los cambios de la

junta de gobierno del Colegio para esta nueva legislatura. Cabe reseñar que el formato digital logró que la asistencia fuera mayor que otros años, alcanzando casi el 20 % de participación.

Además de Antonio Fabregat intervinieron la secretaria, Cristina Carmona; el tesorero, Gerardo Fortuño, y los vicepresidentes de las juntas anterior y actual, Jesús Redón y Fernando Solsona, que presentaron sus respectivos informes.

Como es habitual en estas asambleas se nombraron censores de actas y cuentas para su revisión y posterior aprobación.





Opinión

EL PRECIO JUSTO

Jaime Cantó



Hace ya bastante tiempo que el mundo se ha vuelto “low cost”, que lástima de mundo y de palabra, cómo si en castellano no tuviéramos términos para definir cualquier situación y con la ventaja de que todos la entenderíamos.

No cabe quejarse de nada, los salarios también son “low cost” y la consecuencia directa de que todos nos hayamos vuelto tan listos que lo compramos todo a bajo precio. Si yo tengo que vender lo que fuere y necesito beneficios, sólo pueden venir de dos formas, me pagan por mi producto su precio justo, que incluiría el derecho a obtener una ganancia por el mismo y elaborar éste con los mimbres adecuados, o bien rebajo la calidad, escatimando en toda la cadena de fabricación y mal pagando a mis empleados para poder llegar a final de mes, con el consiguiente cabreo suyo y mío.

Así están las cosas y en nuestro sector en particular, venimos desde el año 2010 más o menos, con unos negocios que después de una rebaja en su volumen del 25%, en el mejor de los casos, no remonta y cada vez asume más costes. Muchos despachos han desaparecido otros han mermado y el resto nos

conformamos con subsistir. El conformismo nunca ha sido mi camino y me sigo rebelando, pese a mis 45 años de profesión, pero nuestro mercado, que se dice innovador y cuyo lema debiera ser “imaginación al poder”, sólo imagina cómo hacer los seguros más baratos, “low cost”, que es lo que vende. Ahora elegir taller es un privilegio, que no te limiten el número de veces que puedes llamar a la grúa también. En las viviendas o comercios, los reparadores están subcontratados en macro empresas que sólo prometen “low cost”, pues el resto de sus promesas se estrella contra un descontento general de los asegurados, por trabajos chapuceros, escasos y nunca realizados con la rapidez prometida (la asistencia 24 horas no consiste en resolver el problema en éste tiempo, sino el que alguien tome nota de tu aviso durante todo el día).

Cuando deberíamos innovar en contratos más claros y transparentes, nuevas garantías, mayores facilidades para que cada cual decida dónde y cómo quiere reparar, ser más receptivos y ponernos más en la piel de quién nos necesita para ser próximos y empáticos, todo lo que se nos ocurre es dar servicios enlatados, a precio cerrado, impidiendo que quién los realiza pueda ganarse dignamente la vida o pagar sueldos apropiados, pues de hacerlo no llegaría a final de mes. A los talleres se les impone el precio hora, se les obliga a poner piezas homologadas, que no originales, a facilitar ellos el vehículo de sustitución y así un largo etc. A los peritos que valoran a la baja, estableciendo una carrera entre ellos para ver quien obtiene la peritación más escuálida, so pena de prescindir de sus servicios, porque los hay más baratos.

Se opta por ofertar a los asegurados indemnizaciones directas, con pago por transferencia, donde se excluye el IVA, porque como no se ha presentado factura, no se genera el mismo y cuando el cliente decide llevar a cabo la repa-

ración, se encuentra que le falta el 21% de la misma.

Las atenciones a los clientes han adelantado a las de los Bancos, te lo tienes que hacer todo por internet o si logras un teléfono, bien hablas con una máquina o quién te atiende dice que toma nota y pasa ésta al departamento correspondiente, para que si lo tienen a bien te llamen ellos. En otros casos te dejan al teléfono con una música y mensaje intercalado y repetitivo que hace desistir a la mayoría.

Si tenemos que ser “low cost”, no se pueden contratar personas para atender a personas, no se pueden pagar las horas de taller a su precio real, no se pueden poner piezas originales, no se pueden pagar los traslados de grúa más que al taller más próximo y así a todos los niveles.

No creo que sea tan difícil pagar los precios correctos, para que todos tengamos acceso a unos ingresos justos, que nos permitan llevar una vida que se corresponda con el estado del bienestar que se predica, pero para ello hay que cambiar la letra de la canción y dejar de tomar a las personas por tontas, nadie daba duros a cuatro pesetas antes y ahora nadie da euros a noventa céntimos.

Al hilo de éste artículo leo en la prensa del sector, que el Colegio de Médicos de Sevilla critica seriamente la forma de proceder de las aseguradoras de salud, que pagan unos importes ridículos por los actos médicos. Otra vez el precio cómo única solución.

Cada uno en su sector sabe que el precio no lo es todo, mejor dicho, sí lo es todo, todo lo que necesito cobrar por mis conocimientos, esfuerzo, dedicación, producto de calidad y que quién lo reciba no se sienta estafado en sus expectativas.

Otro mundo es posible, sólo hay que poner los pies en el suelo y aceptar que pagar las cosas por lo que valen, no es ser caro, es ser justo.



**Tu éxito
es nuestro éxito.**



☒ Transparencia ☒ Compromiso ☒ Proximidad ☒ Confianza



#ConfianzaMutua

comercial@mutualevante.com



ALLIANZ SEGUROS Y EL COLEGIO DE ALICANTE SUMAN SINERGIAS

Allianz Seguros es la compañía con más agentes exclusivos colegiados en Alicante y su implicación con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante es máxima. No sólo se ha renovado el protocolo de colaboración para mejorar la calidad de los servicios a los colegiados sino que además Allianz se ha incorporado al panel de Expertos del Colegio de Alicante que ha impulsado el Centro de Alta Formación Aseguradora (AFA). Con la incorporación de Allianz al panel de expertos del Colegio de Alicante, el Centro de Alta Formación Aseguradora, AFA sigue creciendo con paso firme para ofrecer la mejor formación posible dentro del sector asegurador.

AVANZA PREVISIÓN Y EL COLEGIO DE ALICANTE: UNA APUESTA SEGURA



Florentino Pastor, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, mantuvo un encuentro con Raúl Casado, director general de Avanza Previsión, y César González, director financiero, para perfilar un acuerdo de colaboración por el cual el propio Raúl Casado se incorpora al panel de expertos del Colegio de Alicante en la parte de marco regulatorio, impulsado a través de AFA (Centro de Alta Formación Aseguradora). La incorporación de Raúl Casado supone un salto de calidad en la formación que imparte AFA, pues su experiencia y buen hacer en el sector es un valor añadido para cualquier entidad aseguradora.



REALE CONFÍA EN EL PROYECTO INNOVADOR DEL COLEGIO DE ALICANTE

El nuevo proyecto innovador del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante encabezado por Florentino Pastor ha encontrado un nuevo aliado en Reale Seguros a través de su director comercial, Javier Espinosa. Las dos entidades estrechan su colaboración para fortalecer a los mediadores profesionales colegiados e impulsar decididamente el sector asegurador. Para Florentino Pastor y Javier Espinosa es el momento de dar un paso al frente y aportar un valor añadido de alta calidad.

Con la firma de este protocolo de colaboración, Reale Seguros se incorpora activamente al panel de expertos del Colegio impulsado desde el Centro de Alta Formación Aseguradora (AFA).

ARAG Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN AFIANZAN SU RELACIÓN



La compañía de seguros especialista en Defensa Jurídica, ARAG, y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón firmaron un convenio de colaboración que refuerza la relación de la aseguradora con la institución y la mediación profesional, un canal imprescindible para ARAG. En la firma participaron el presidente del Colegio y también presidente del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, Antonio Fabregat, el vicepresidente de la entidad colegial, Fernando Solsona, y su tesorero, Gerardo Fortuño. Por parte de ARAG, intervinieron en el acto, el director territorial Este, Juan Dueñas, la responsable de zona, Esther Ruiz y el delegado comercial, Juanjo Porras.

EL COLEGIO DE CASTELLÓN RENUEVA SU ACUERDO CON UNIÓN ALCOYANA



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón renovó su convenio de colaboración con Unión Alcoyana en un acto celebrado el pasado 7 de abril en las instalaciones colegiales. Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón, y Fernando Solsona, vicepresidente, recibieron a Enrique Jorge Rico, consejero delegado de Unión Alcoyana y a Carlos Mirón, director comercial de la entidad, aprovechando el acto no solo para firmar la renovación, sino también para intercambiar impresiones sobre la actualidad del sector.

Fabregat agradeció a Unión Alcoyana “el indudable compromiso que la entidad siempre ha mantenido con la mediación, tal como demuestra la renovación de este protocolo”.



DKV Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN PROLONGAN SU ALIANZA

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y DKV seguirán colaborando durante un nuevo ejercicio en virtud del protocolo que el pasado 23 de abril renovaron ambas partes en un acto presencial celebrado en las instalaciones colegiales castellonenses.

En la firma de la renovación estuvieron presentes Iñaki Ortiz, director de la sucursal de Castellón de DKV y el presidente del Colegio de Castellón, Antonio Fabregat. También participaron en el acto el vicepresidente del Colegio, Fernando Solsona, y el vocal de Afiliación, Joaquín Gil.

Antonio Fabregat valoró “el compromiso de DKV de apoyar el canal de la mediación, contribuyendo a su progreso”.

EL COLEGIO DE CASTELLÓN RENUEVA SU COLABORACIÓN CON ALLIANZ



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y Allianz firmaron, el pasado 11 de mayo, la renovación de su protocolo de colaboración en un acto celebrado en las instalaciones colegiales. Javier Salaverría, responsable de la Oficina de Desarrollo Comercial Levante de la entidad, y Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón, fueron los responsables de rubricar el documento en un encuentro en el que también participaron Raimundo Badenes, director de la sucursal de Castellón de Allianz, Fernando Solsona, vicepresidente del Colegio de Castellón, y Joaquín Gil, vocal de afiliación.

Durante el acto, entre otras cuestiones, se repasó la situación del trabajo de los mediadores profesionales y los condicionantes a los que se han visto sometidos como consecuencia de la pandemia, así como «las esperanzas de recuperación de la normalidad», según apuntó Antonio Fabregat.

MUTUA LEVANTE RENUEVA SU ACUERDO CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN

El pasado 4 de mayo, Mutua Levante renovó el acuerdo de colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón, en un acto presencial que tuvo lugar en el Casino Antiguo de Castellón.

Elena Turrión, consejera ejecutiva de Mutua Levante y Antonio Fabregat presidente del Colegio de Castellón, fueron los responsables de firmar el documento que prolonga un año más la colaboración entre ambas partes. También estuvieron presentes Antonio Navarro, responsable territorial de Valencia y Castellón del área comercial de la entidad, y Jesús Redón, ejecutivo comercial de Mutua Levante en Castellón, junto con el vicepresidente del Colegio, Fernando Solsona.



CASTELLÓN Y MUSEPAN RENUEVAN SU COMPROMISO DE COLABORACIÓN



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y Musepan firmaron el 31 de mayo la renovación de su acuerdo de colaboración mediante una reunión virtual en la que participaron Antonio Fabregat por parte de Colegio y Andrea Ares por la compañía. Ambos manifestaron sus ganas de organizar actos de promoción y otras actividades conjuntamente. En este sentido, se avanzó la intención de celebrar este año la festividad del Colegio. Fabregat subrayó que el premio entregado en Forinvest “alcanza a las compañías y sus empleados”. También menciona la firma del Observatorio entre la mediación y la administración autonómica, pionera en España y que se propone trabajar para mejorar las dificultades del sector.



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y FIATC Seguros renovaron el convenio de colaboración que desde hace años mantienen con el objetivo de promover la formación y los valores del Colegio para fomentar la calidad de los mediadores y alcanzar nuevos colegiados. Francisco García, director de la Sucursal de FIATC Seguros en Castellón y Antonio Fabregat presidente del Colegio, estuvieron presentes en el acto, acompañados de Fernando Solsona y Manuel Muñoz, vicepresidente y responsable de la comisión deontológica respectivamente. Francisco García presentó la reforma de la sucursal y ofreció un nuevo compromiso de colaboración para ayudar en la colegiación de alumnos del Curso Superior de Seguros.



EL NUEVO GERENTE TERRITORIAL DE PELAYO VISITA EL COLEGIO DE VALENCIA

Pedro Pérez, gerente de Pelayo en Valencia y Castellón, realizó una visita institucional el 15 de junio al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, tras asumir recientemente su nueva responsabilidad. Jorge Benítez, presidente del Colegio de Valencia, y Rafael Perales, gerente, mostraron a Pérez las nuevas instalaciones colegiales, al tiempo

que le presentaron al personal administrativo de la institución. Por su parte, Pérez destacó su “firme apuesta por la mediación colegiada”, además de resaltar la figura del Colegio, “tan importante para la relación entre el mediador y las compañías”. Por este motivo, subrayó Pedro Pérez, “desde la nueva dirección territorial estamos retomando las relaciones con el Colegio”.

EL COLEGIO DE VALENCIA SE REÚNE CON MAPFRE



Una delegación del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia visitó la territorial Valencia de MAPFRE dentro del ciclo de reuniones de trabajo que la nueva junta está estableciendo con las compañías de protocolo. El objetivo de estos encuentros es consolidar las relaciones entre la institución y las entidades aseguradoras para seguir avanzando en la promoción de la figura del mediador profesional, así como en los protocolos de colaboración. A la reunión asistieron por parte del Colegio su presidente, Jorge Benítez, junto con el vicepresidente Ángel Gómez. MAPFRE estuvo representada por Joaquim Miró, director general territorial de MAPFRE en Este, y Pablo Expósito, promotor de Canales en la DGT Este.



PREVENTIVA Y EL COLEGIO DE VALENCIA RENUEVAN SU COMPROMISO

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y Preventiva Seguros han renovado un año más su protocolo de colaboración. La renovación tuvo lugar recientemente en las instalaciones colegiales, y los encargados de formalizar con su firma este acuerdo fueron Jorge Benítez, presidente del Colegio de Valencia y, por parte de la entidad, Alicia Díaz, directora del Canal Corredores y Andrés Erico, responsable comercial sucursal Valencia. “Con la renovación del protocolo buscamos reforzar relaciones y trabajo mutuo pero sobre todo el compromiso de Preventiva con los mediadores de la provincia”, explicó Díaz.

EL COLEGIO DE VALENCIA Y DKV APUESTAN POR LA MEDIACIÓN



DKV Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia firmaron el pasado 10 de junio en la sede del Colegio, el protocolo por el que ambas entidades seguirán colaborando durante el presente ejercicio. Al acto acudieron Miquel Moreno, director de la sucursal de DKV Seguros en Valencia, Susana Campos y Tono Sánchez, del equipo comercial de Valencia del Canal Corredores de la entidad, mientras que por el Colegio lo hizo su presidente, Jorge Benítez, y el gerente, Rafael Perales. Moreno señaló que “con la firma del acuerdo, se formaliza un año más la buena relación que existe entre ambas instituciones”. Por su parte, Jorge Benítez destacó la «sólida apuesta por la mediación» de DKV Seguros.

EL NUEVO DIRECTOR TERRITORIAL DE LIBERTY VISITA EL COLEGIO DE VALENCIA



Carlos Sánchez, nuevo director territorial de Levante y Baleares de Liberty, visitó el 13 de mayo el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, acto en el que también se renovó el protocolo de colaboración que une a ambas partes. Jorge Benítez, presidente del Colegio de Valencia, mostró el compromiso de la institución “por seguir explorando nuevas vías de colaboración con la entidad”. También participaron en la reunión José Ramón Arce, director comercial en Levante y Baleares de Liberty, y Rafael Perales, gerente del Colegio de Valencia.



PLUS ULTRA SEGUROS CONFÍA EN EL COLEGIO DE VALENCIA

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia renovó su protocolo con Plus Ultra Seguros en el acto participaron Julio Pérez, director territorial Levante Sur de Plus Ultra Seguros, Álvaro Soriano, director de desarrollo comercial de la territorial Levante Sur, y los directores de las sucursales en Valencia de la entidad, Eusebio Sánchez y José Miguel Gil. Por parte del Colegio estuvieron presentes su presidente, Jorge Benítez, y su gerente, Rafael Perales. Este vínculo es «muy estrecho desde hace muchos años», tal como apuntó Julio Pérez.

LOS COLEGIOS PROVINCIALES INFORMAN SOBRE LA NUEVA PÓLIZA DE RC PROFESIONAL PARA AGENTES



Imagen promocional de la jornada de los Colegios de Alicante y Castellón.



Jornada del Colegio de Valencia.



Tal como se informó en el número anterior los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de Alicante, Castellón y Valencia cerraron un acuerdo para ofrecer a sus agentes colegiados un ventajoso seguro de RC profesional, a través de la firma CGPA.

El agente de seguros no puede ser el eslabón más débil de la cadena del trabajo asegurador, por lo que debe contar también con garantías de respaldo jurídico que le permitan trabajar con confianza. Por este motivo las tres instituciones programaron jornadas de difusión e información sobre la respon-

sabilidad civil profesional, en la que se difundió entre los agentes colegiados las ventajas de contar con esta cobertura, que supone una responsabilidad civil profesional de hasta 50.000 euros, con los gastos de defensa jurídica e incluso fianzas civiles incluidas entre otras ventajas, así como con importantes descuentos en caso de querer tener una póliza más completa.

Así, los Colegios de Alicante y Castellón celebraron una jornada telemática de manera conjunta que fue presentada por José Antonio Hernández, vocal de Agentes del Colegio de Alicante y por Juan Forner, vocal de Agentes del Colegio de Castellón. Tras la presentación llegó el turno de Carlos Montesinos, CEO-Director de la Agencia de Suscripción CGPA Europe Underwriting y de César García, abogado y doctor en Derecho de Seguros.

En la jornada se subrayó el hecho de que “cualquier trabajo profesional no está exento de responsabilidades, y el trabajo de los agentes de seguros no es una excepción”. Dado que en el camino profesional de los agentes pueden surgir diferentes problemas “es muy importante tener las espaldas cubiertas ante situaciones delicadas”.

En el caso del Colegio de Valencia esta jornada supuso retomar las actividades formativas y jornadas técnicas dirigidas al colectivo de agentes, con una gran atención de los profesionales partici-

pantes tanto presencialmente como a través del streaming, emitido mediante la plataforma online del Colegio. Felicidad Gurbés, de la comisión de Agentes del Colegio, abrió la jornada subrayando que se tiende a pensar que “sólo por el hecho de ser agentes estamos amparados por las compañías”, cuando no es así, y “por eso es tan importante tener contratada como agentes una póliza de RC”.

Ignacio Beneyto, asesor jurídico del Colegio, presentó su ponencia “¿Cómo afecta la RC del agente a tu patrimonio personal y profesional? Casos prácticos”. Beneyto insistió en lo escueto de la regulación sobre el seguro de RC, en cuanto a que la responsabilidad civil se imputa a la compañía, “algo que en la realidad no es así”.

Por su parte, Carlos Montesinos, que también participó en el acto del Colegio de Valencia, presentó la póliza de seguros de responsabilidad civil de agentes exclusivos CGPA, contratada por el Colegio de Valencia, una póliza de capitales mínimos que supone “un acto de responsabilidad del Colegio para con sus colegiados, al dotarlos de una cobertura mínima”. Esta póliza también cuenta con opciones como la retroactividad ilimitada que hasta ahora no se daba. Esta cuestión es muy importante, según Montesinos, por cuanto el siniestro en RC “no se produce de inmediato, sino en un margen de hasta dos años”.



AGENTES Y CORREDORES

Comprometidos con tu éxito

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

Pregúntaselo a Manuel:

preguntaselov@caser.es

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



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



EL CONSEJO GENERAL REFUERZA SUS ACCIONES CONTRA LAS MALAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

El Consejo General de Mediadores reforzará las acciones contra las malas prácticas en la distribución de seguros y se personará en las causas judiciales, apoyando al demandante cuando considere la queja suficientemente acreditada. Esta iniciativa forma parte del paquete de acciones presentadas para perseguir las malas prácticas en la comercialización de seguros. Las medidas están dirigidas tanto a usuarios como entidades y Administración con el objetivo de facilitar al cliente el proceso de reclamación y su acceso al regulador o entidad.

Además, como ha adelantado el presidente de los mediadores, Javier Barberá, “nuestra condición de corporación de derecho público y colaboradores de la Administración permite dictar actos

administrativos y abrir expedientes en los casos que se acredite infracción, dos acciones que vamos a potenciar en los próximos meses”.

Entre las acciones destinadas a los usuarios, se encuentra la apertura de un espacio destacado y muy visual en la página web del Consejo, www.mediadores.info, que permitirá a los asegurados interponer una reclamación si consideran que se han vulnerado sus derechos. Allí se encontrarán dos formularios interactivos de reclamación en formato PDF, uno para las quejas hacia banca seguros y otro específico para agentes y corredores de seguros. En ambos casos, el formulario deberá ser remitido al Consejo General quien, tras ponerse en contacto con el demandante, analizará el caso y si procede,

iniciará los trámites necesarios para su denuncia ante los organismos reguladores competentes. Adicionalmente se ha realizado un video donde, en poco menos de un minuto, se explica cómo proceder en caso de mala práctica profesional.

Estas acciones también se dirigen a las entidades con el ánimo, como ha señalado Javier Barberá, “de fomentar juntos las buenas prácticas, porque estoy seguro de que a nadie le interesa hacer un mal ejercicio de la profesión”. Para ello, los mediadores han elaborado una Declaración de Buenas Prácticas en la comercialización de seguros que pondrán a disposición de todas las entidades bancarias, compañías de seguros y mediadores interesados en reforzar la confianza en la profesión.

EL DIRECTOR GENERAL DEL CONSEJO VISITA EL COLEGIO DE VALENCIA



Enrique Mendizábal, director general del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros de España, visitó el 27 de abril el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. El objetivo de este primer encuentro, realizado en las instalaciones colegiales, fue establecer un primer contacto oficial con la junta de gobierno, con el fin de conocer las necesidades planteadas por el Colegio de Valencia en relación a los servicios que puede ofrecer el Consejo al conjunto de los colegios de España.

En la reunión Mendizábal fue recibido por el presidente del Colegio, Jorge Benítez, que estuvo acompañado por el vicepresidente, Ángel Gómez; la secretario, Eva Bayarri, y el gerente Rafa Perales, así como por el presidente del Colegio de Castellón, Antonio Fabregat, quien también informó a Mendizábal sobre las necesidades de la institución castellanense.

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales

Mayo-Junio

VALENCIA



Berkley España ofreció el 16 de junio un webinar dirigido a los profesionales del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia que tuvo como tema central la mejora de la cuenta de resultados de la correduría a través del negocio especialista. Ángel Macho, director de Negocio de Berkley España, repasó los principales indicadores en función del mix de cartera de la correduría, para finalizar con una sugerencia de acciones de mejora. En el acto, que introdujo Rafael Perales, gerente del Colegio de Valencia, también participó Miguel Albelda, director de desarrollo de Negocio de la zona Levante.



Santalucía celebró la reunión cuatrimestral de su red comercial en las instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, convocada por el comité Territorial Levante-Baleares de la entidad.

En el encuentro, celebrado con todas las garantías sanitarias, se expuso el análisis y resultados por canales de negocio presencial de Santalucía en la Territorial Levante-Baleares. También se detallaron los planes de acción para el segundo semestre y se presentaron las campañas y palancas comerciales con la red comercial y clientes.



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y la aseguradora MUSAAT organizaron el 25 de mayo un webinar en el que se presentó el nuevo catálogo de productos que la entidad ha preparado para este ejercicio, que contó con un nutrido grupo de profesionales que se conectaron a este evento digital. Rafael Perales, gerente del Colegio, presentó el acto, en el que Sonia Romero, directora comercial de MUSAAT, realizó una presentación general de la entidad, especializada en RC y construcción, mientras que Óscar Navarro, director técnico de MUSAAT, fue el responsable de presentar las novedades de los productos.

Si quieres mejorar tu negocio y
la rentabilidad de tu correduría

Tu futuro pasa por aquí



En **SCV** te ofrecemos
un proyecto empresarial a
través de un modelo de gestión
cercano, comprometido y responsable.

Súmate a SCV y aprovecha todas nuestras ventajas:
orientación, servicio, formación, comunicación,
eficacia, rentabilidad y gestión eficiente.

Asegura el futuro de tu correduría manteniendo tu
cartera en propiedad.

Juntos, mucho mejor.

¿Hablamos?



C/ Fontanares, 51 4º
46014 · Valencia
Tel. 96 312 87 47
info@scvseguros.es

www.scvseguros.es





EL NUEVO MODELO DE COTIZACIÓN DE LOS AUTÓNOMOS IMPLICARÁ UN MAYOR CONTROL DE SU FACTURACIÓN

La propuesta que ha presentado el Gobierno para reformar el sistema de cotización de los trabajadores autónomos comportará no sólo cambios sustanciales a nivel impositivo, sino también en la gestión diaria que hacen de sus cuentas los casi 2 millones de trabajadores por cuenta propia que hay en España.

El Gobierno ha previsto un sistema que se basará en la facturación real de los autónomos. Según la cifra, deberán cotizar en uno de los 13 tramos que se establecerían. Sólo los que facturen menos de 17.000 euros al año verán reducida su cuota mínima respecto a la actualidad, que es de 288,98 euros. Y es que entre los nuevos 13 tramos se prevén cinco con cuotas que van de los 90 euros a los 275 euros mensuales. En el polo opuesto, la cuota máxima alcanzará los 1.220 euros mensuales.

A falta de concretarse este nuevo sistema y el reglamento que llevará aparejado, lo que queda claro es que comportará un mayor control de la facturación de los autónomos, que deberán cotizar por sus ingresos reales. Esto conllevará que podrán modificar su cuota hasta seis veces al año. E incluso si al finalizar el ejercicio, la facturación por la que se ha cotizado ha sido la correspondiente a otro de los tramos, se deberá regularizar (ya sea al alza o a la baja). Según Cristina González, abogada laboralista de ARAG, esto comportará para los autónomos “un mayor esfuerzo de control de facturación e, incluso, un sobre coste para poder gestionarlo”. González también prevé que la Administración deberá “actualizar la forma en que se relaciona con estos trabajadores para administrar sus cotizaciones y el control sobre lo que facturan”, además del hecho de que a la mayoría se les encarecerá la cuota.

PONER UNA LAVADORA EN HORARIO NOCTURNO PUEDE ACARREAR UNA DEMANDA DE LOS VECINOS



El ahorro y el ruido no son siempre compatibles. La reciente reestructuración del sistema de las tarifas de la electricidad, que establece una franja horaria de lunes a viernes de 00.00 a 08.00 en la que el consumo será mucho más económico, tiene como finalidad trasladar el consumo a las denominadas “horas valle”.

Esto puede suponer un ahorro considerable para el consumidor, si hace un uso racional de los aparatos, priorizando el uso de estos dentro de esa franja horaria. Sin embargo, como contrapartida, este cambio de pautas puede ocasionar conflictos entre vecinos, especialmente por el uso de ciertos aparatos que pueden causar ruidos molestos y afectar al descanso del resto de residentes.

El abogado de ARAG, Javier Sanguino, explica que “si un vecino decide poner la lavadora de

madrugada, de forma puntual, lo único que podremos hacer es hablar con él y hacerle entrar en razón”. Si por el contrario el ruido se convierte en algo habitual, es conveniente dirigirse al presidente de la comunidad de propietarios y solicitar por escrito la convocatoria de una Junta Extraordinaria para abordar esta cuestión. Sanguino apunta que “lo ideal sería llegar a un acuerdo para establecer unos criterios consensuados sobre el uso de estos aparatos en determinados horarios”.

En el caso de que algún vecino, de forma sistemática, decida ignorar estos criterios, lo primero que debería hacerse es enviarle un requerimiento fehaciente (telegrama con acuse de recibo, burofax...) para que se abstenga de realizar estas actuaciones que están afectando al descanso de los vecinos y a la convivencia dentro de la Comunidad.

LA DGSFP PUBLICA LA RESOLUCIÓN SOBRE FORMACIÓN DE DISTRIBUIDORES DE SEGUROS



La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) publicó el pasado 11 de junio la resolución por la que se establecen los principios básicos de los cursos y programas de formación para los distribuidores de seguros y de reaseguros.

Esta resolución, tiene por finalidad fijar los requisitos y principios básicos de los cursos y programas de formación para los distribuidores de seguros y su personal relevante, de manera que se garantice que estos cuentan con los conocimientos suficientes para el desarrollo de la actividad de distribución.

El texto da respuesta a lo establecido en el Real Decreto 287/2021, de 20 de abril, que desarrolla el Real Decreto Ley 3/2020 en materia de formación, estableciendo los requisitos de acceso a los cursos de formación; el contenido y la duración de los mismos en función de tres niveles diferentes que clasifican a



Escanea el código QR para acceder a la resolución completa publicada por el BOE.

estas personas atendiendo a la responsabilidad y actividad que desempeñan en relación con la labor de distribución; el reconocimiento de conocimientos previos que permite modular los contenidos que ha de cursar una persona teniendo en cuenta la formación que previamente haya adquirido; la formación continua, como instrumento esencial que permite mantener actualizados los conocimientos y favorecer un servicio de calidad al cliente; y, por último, el régimen de derechos adquiridos, cuya determinación es objeto de esta resolución.

Por lo que respecta al programa de los cursos de formación inicial, la resolución establece que los cursos comprenderán formación tanto teórica como práctica, debiendo computarse esta última como horas efectivas de formación. Deberá establecerse un programa teórico del curso que contendrá las materias a las que se refieren los anexos de esta resolución. Asimismo, se incluirá una explicación detallada de la forma en que el programa teórico se complementará con la realización de clases prácticas, cuya duración no podrá ser inferior al 30 por ciento de la duración total del curso.

Una importante novedad recogida en este texto legal es que los cursos podrán realizarse a distancia, incluida la vía electrónica, debiendo guardar, a efectos de horas efectivas de forma-

ción, la correspondiente proporcionalidad. En cuanto al procedimiento de evaluación del aprovechamiento de los cursos de formación, se marca que se realizarán pruebas o exámenes que incluirán cuestiones de tipo teórico y práctico sobre el programa previsto en cualquiera de los tres niveles designados.

Para los organizadores de los cursos se prescribe que deberán llevar un registro de la formación impartida que permita acreditar a los alumnos los módulos que han superado, así como los programas de formación que han cumplido. El aprovechamiento de los cursos de formación se acreditará mediante la expedición de un certificado emitido por el responsable de la dirección del curso.

Programas

El programa del curso de formación para los tres niveles incluye un módulo general de 55 horas, con nociones sobre la estructura general del sistema financiero; las instituciones del sector asegurador, las funciones del Consorcio de Compensación de Seguros o la normativa aplicable en materia de condiciones generales de la contratación, entre otros. Los niveles I y II tienen sendos módulos sobre seguros de vida y sobre productos de inversión asociados a seguros, mientras que el nivel III se centra en los seguros de Vida.



José Antonio Hernández Carvajal

Delegado de oficina MAPFRE. Elche

“LOS AGENTES NECESITAMOS ESTAR JUNTOS PARA HACER QUE NUESTRA PROFESIÓN SEA CADA DÍA MÁS IMPORTANTE”

¿Qué es lo que le atrajo de la actividad de mediación?

Desde siempre he creído que es apasionante poder orientar a las personas a cómo proteger su patrimonio, de distintas adversidades, vi en los seguros el camino adecuado para cumplir ese objetivo y la forma de llevarlo a cabo era ser agente de seguros.

También vi la mediación como una oportunidad para desarrollarme profesionalmente, y con trabajo y esfuerzo se ha convertido en una fuente de ingresos estable.

En su caso, además, trabajan como oficina delegada bancaria, una actividad no demasiado habitual entre los mediadores. ¿En qué consiste?

Los tiempos van cambiando y debemos ir atendiendo todas las necesidades de nuestros clientes en el ámbito financiero y asegurador. Para ello debemos estar, adecuadamente preparados, mediante formación continua, para ofrecer cada día siempre lo mejor.

De esta forma tenemos la oportunidad de dar un servicio más personalizado, fidelizando de forma integral, a nuestros clientes.

¿Cómo se trabaja con una entidad como MAPFRE?

Es verdaderamente un orgullo ser delegado de MAPFRE. Es estar con una entidad muy focalizada en el cliente. Es estar siempre pendiente de mejorar su satisfacción, buscando soluciones a sus demandas.

El hecho de ser agente exclusivo de MAPFRE, me permite contar con todo el respaldo para poder orientar a las personas que confían en nuestra delegación, en el campo asegurador, financiero-bancario y ahorro e inversión.

¿Cómo ha sorteado los efectos de la pandemia la agencia?

Esta situación nos ha afectado bastante, porque nos ha hecho cambiar nuestros hábitos y la forma de mantener la comunicación con nuestros clientes.

Al final hemos podido salir adelante, gracias al equipo de personas muy comprometidas que están en la oficina, aumentando de una forma muy significativa las llamadas telefónicas, también para las personas que les parecía bien con videoconferencias, con whatsapp; en definitiva hemos tenido que aprender a usar las nuevas tecnologías y seguimos aprendiendo porque cada día es un nuevo reto.

Ante la competencia desleal de otros canales... ¿qué se puede hacer?

Creo que el mercado es para todos, siempre que actuemos pensando en ayudar y solucionar las necesidades de los clientes.

Lo que no puede ser, es que la banca de forma generalizada esté utilizando métodos que sólo buscan cubrir sus objetivos y no lo que sus clientes necesitan.

No me parece correcto que el banco obligue a sus clientes a contratar los seguros para poder concluir la operación financiera, que obviamente si la han autorizado es porque podían hacerlo, de lo contrario por muchos seguros que contratara no se la concederían. Falta mucha información a los consumidores y es responsabilidad de todos los mediadores hacer llegar esta información para que los clientes decidan con total libertad.

¿Cuándo y por qué decidió formar parte del Colegio de Alicante?

Cuando estuve realizando el curso de

Mediador de Seguros Titulado, descubrí que a través del colegio, podía compartir con otros colegas, nuestras inquietudes, adquirir formación técnica y orientación jurídica para poder atender mejor a mis clientes. Desde entonces ya han pasado algunos años y sigo con la misma ilusión que el primer día, cuando entré al Colegio.

Desde aquí hago un llamamiento a todos los agentes para que se colegien. Al igual que el resto de los profesionales, necesitamos estar juntos para hacer que nuestra profesión sea cada día más importante, para que se reconozca nuestra labor, que es tan importante para la sociedad en general y particular para cada uno de nuestros clientes.

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

Sinceramente, creo que es importantísimo que lo estén. Se van a sentir que forman parte de un colectivo muy importante, que hace que esta sociedad nuestra, esté más protegida.

Está integrado en la junta del Colegio de Alicante ¿Qué le llevó a formar parte de este órgano?

En primer lugar agradecerle a Florentino su confianza, permitiendo que sea vocal de agentes. Cuando me comentó todo su programa para apoyar, el desarrollo profesional a los agentes, coincidimos plenamente, despertando en mí toda la ilusión y ganas para llevarlo a la práctica. Hemos obtenido muy buena acogida en las jornadas de trabajo realizadas para los agentes, especialmente la de RC del agente de seguros y Digitalización. Ya tenemos previstas otras que iremos realizando, junto con el desarrollo de nuevos servicios.

Jesús Valiente

LaVieta Correduría de Seguros. Castelló de la Plana

“DE LAS COSAS QUE MÁS ORGULLOSO ESTOY ES DE TENER UN GRAN EQUIPO A MI LADO”



Empezó su carrera profesional como empleado de una correduría para, más tarde, crear su propia sociedad. ¿Qué le motivó a tomar esta decisión?

No tenía ninguna vocación de corredor, entré en la correduría para ayudar en la organización administrativa y poco a poco fui enganchándome a este mundo, allí conocí también a mi socio. Cuando esta correduría cierra, decidimos montar la nuestra. Como todos los principios, difíciles y apasionantes, empezar de cero. ¡Qué ilusión teníamos!

Nos tocó lidiar con la nueva Ley y las primeras autorizaciones de la DGS, y al final lo hicimos en la Comunidad Valenciana. Fue la mejor opción y ahora tutelados por Jesús Valero, todo un privilegio. También montamos una asesoría, actividad complementaria a la nuestra, para ofrecer un servicio integral a nuestros clientes.

En 2022 su correduría cumplirá 30 años. ¿Se siente satisfecho de todo el camino recorrido?

¿Satisfecho? Claro que sí, y crítico también. No nos podemos quedar parados, siempre hay que aprender de los errores y avanzar. De las cosas que más orgulloso estoy es de tener un gran equipo a mi lado, ya que sin ellos no se podría trabajar; invertir en su formación es lo más rentable. Ahora ya somos 15 personas, y todas con la misma filosofía de protección de nuestros clientes y sus empresas

Hablemos del presente. ¿Cuáles son los productos que considera estratégicos de todos los que ofrece?

Desde el principio trabajamos con diferentes asociaciones de profesionales y eso nos ha hecho especializarnos, sobre

todo asesorando en Responsabilidad Civil y garantizando la continuidad de las empresas ante cualquier eventualidad.

¿Trabajan con algún producto especializado de aseguramiento menos habitual?

Tenemos dos productos diferentes. Uno mas tradicional, las fiestas de Bous al Carrer, que empezamos a asegurarlos hace casi 25 años en toda la Comunidad Valenciana. Este tipo de seguros han cambiado mucho, nos exige estar siempre especializados y actualizados. La otra, hemos creado una marca para venta totalmente on-line, *segurobici.es*. Somos deportistas aficionados y vimos que hacía falta un producto diferente en el mercado, para proteger al ciclista. Es un trabajo apasionante y distinto a lo que estamos acostumbrados, se utilizan otras herramientas y nos obliga a estar en constante evolución.

¿El futuro está garantizado en LaVieta?

Sí, por supuesto, entró en la empresa hace unos años mi sobrino Jorge Soto, hizo el curso de corredor con nuestro querido Carlos Soria. Jorge es joven, con ganas y tiene un talento especial para ejercer esta profesión.

Ahora formamos equipo y poco a poco irá cogiendo la responsabilidad de la empresa. Tenemos LaVieta para rato.

En la actualidad forma parte de la junta del Colegio de Castellón. ¿Qué puede aportar desde su experiencia de casi 30 años en el sector?

Acabo de iniciar una nueva etapa con el Colegio. Es cierto que tengo años de experiencia, pero Antonio Fabregat y el resto de la junta, también lo tiene.

Creo que mi aportación viene mas de

otras actividades, he pertenecido a otras organizaciones como Espanor en sus comienzos y desde hace años en ACS-CV.

También defienden los intereses de los mediadores, pero desde otro ámbito.

¿Qué importancia otorga a los servicios que puede prestar al profesional un colegio profesional como el de Castellón?

El estar colegiado es fundamental, ya que su principal función es la defensa de todos los mediadores, cuantos más seamos mejor, y mayor será la fuerza con la que nos representen.

Otro servicio fundamental, es la formación, cada vez se exige más y el Colegio está a la altura de todos los cambios formativos. Sin una buena base es imposible avanzar.

No podemos olvidar, la lucha contra la mala praxis de la banca. Los Colegios y Asociaciones son las que están siempre luchando por todos nosotros.

Hasta el pasado año fue vicepresidente de ACS-CV. Desde su experiencia, ¿considera complementario el papel de las asociaciones profesionales con los de los Colegios?

He estado tres años en la junta de ACS-CV junto con Álvaro Olmos, Aurelio Gil y el resto del equipo. Han sido unos años intensos y emocionantes.

Desde ACS-CV siempre se ha visto necesario estar colegiado y en estos tres años se ha hecho un acercamiento importante.

Los colegios y las asociaciones como la nuestra son dos figuras necesarias y están obligadas a entenderse. Las dos nos defienden, pero de diferentes ámbitos, el colegio mas institucional y las asociaciones mas mercantiles.

SEGUROS DE ENFERMEDAD Y ASISTENCIA SANITARIA

FICHA:

Título: Seguros de enfermedad y asistencia sanitaria

Autores: VV.AA.

Edita: Sepin - Servicio de Propiedad

Año: 2018

Pág: 274

ISBN: 9788417414757

Precio: 34,32 €

Debido a la privatización de la gestión de la sanidad pública y a los retrasos por las listas de espera en la atención médica, este tipo de pólizas de enfermedad y, sobre todo, de asistencia sanitaria son necesarias para paliar las posibles carencias de las coberturas de la Seguridad Social. Se divide la publicación en una parte general, con la jurisprudencia sobre el impago o la subida de la prima, la repetición por la aseguradora contra el tomador-asegurado, el plazo de prescripción, la

notificación fuera de plazo de la voluntad de resolver y las consecuencias de la ocultación de datos médicos en la declaración de salud, y en un segundo bloque se diferencian las especialidades de cada póliza, esto es, la aseguradora asume en el seguro de enfermedad los gastos hospitalarios, mientras que en el de asistencia sanitaria oferta los propios servicios médicos. Importantisimo, por tanto, es determinar el contenido del contrato para establecer las prestaciones y las exclusiones pactadas.



DIRECTORIO





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

CURSO DE CUALIFICACIÓN PARA DISTRIBUIDORES DE SEGUROS

NIVEL I - NIVEL II - NIVEL III
de octubre de 2021 a julio de 2022

Con posibilidad de realizar los exámenes de manera online

MATRICULA ABIERTA

LUGAR, INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

COLEGIO PROFESIONAL DE MEDIADORES
DE SEGUROS DE ALICANTE
Segura, 13, 1º
3004 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
Micer Mascó, 27, entlo.
46010 VALENCIA
Teléfono 963.600.769
colegio@valenciaseguros.com
www.valenciaseguros.com



MEDIADORES DE SEGUROS ESTABILIDAD Y FUTURO

Tu salud, nuestro compromiso

asefa
salud



Seguros de Salud adaptados a ti y a los tuyos

Sin copagos en ningún servicio

Unidad de Protonterapia

Extensa cobertura en **medicina preventiva**

Amplio programa de **planificación familiar**

Videoconsulta y receta electrónica

Descuentos familiares