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

MEDIADORES

DE SEGUROS

Especial Empresas

El termómetro del sector indica la recuperación de la economía

Rosana Seguí

La directora general de Comercio analiza la creación del Observatorio de la Distribución de Seguros

Y ADEMÁS...

La asamblea del Colegio de Alicante aprueba la creación de la Fundación Mediaseguros

JULIO-AGOSTO 2021

Nº108

DKV
Salud y bienestar

ACTIVISTAS DE LA SALUD

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

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
JULIO-AGOSTO 2021

Nº 108

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

EDITA
Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana
C/Micer Mascó, 27 46010 Valencia
Tel. 96 360 07 69
colegio@valenciaseguros.com

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.
Polígon Tisneres
Avda. Dret de Manifestació, s/n.
Nave 16. 46600 ALZIRA

FSC www.fsc.org

DEPÓSITO LEGAL
V-3728-2003

DIFUSIÓN GRATUITA

SUMARIO

4
SERVICIOS COLEGIALES

12
FORMACIÓN
La gestión de riesgos: un valor añadido para las empresas
Los agentes exclusivos de seguros no son irresponsables, por César Garcia
El marketing online no es cuestión de dinero sino de motivación y metodología
Los colegiados valencianos conocen el entorno tecnológico post pandemia
Abrir nuevos mercados: el Brexit en el sector asegurador
Finaliza con éxito el Curso de Experto en Responsabilidad Civil Empresarial del Consejo autonómico
Y después del Brexit...¿qué hay de los permisos de conducir?, por Alfonso Ortega Giménez

Centro de Alta Formación Aseguradora: garantía de éxito
La Universidad CEU San Pablo da la calificación de Experto al Curso Nivel 1 de CECAS
La formación del mediador, la mejor herramienta para evitar una reclamación, por Carlos Montesinos, socio director de CGPA Europe

5
EDITORIAL

24
ASESORÍA
Paralización de la actividad debido al Covid-19. Por Ignacio Beneyto, abogado. Titular de Beneyto Abogados

26
ACTIVIDAD COLEGIAL
Luz verde a la Fundación Mediaseguros en Alicante
Allianz presenta su Plan Estratégico de Vida
Aegon se suma al panel del Colegio de Alicante
Suma de experiencias entre FIATC y el Colegio de Alicante
Nuevo protocolo entre el Colegio de Alicante y Liberty
Salus y el Colegio de Alicante renuevan su compromiso
Acuerdo entre Plus Ultra y el Colegio de Castellón
Acuerdo entre Liberty y el Colegio de Castellón
Reunión del Colegio de Valencia con FIATC
Visita institucional de Segurcaixa Adeslas
Reunión entre Mapfre y el Colegio de Valencia
Lagun Aro y el Colegio de Valencia apuestan por la mediación
Valencia: un café entre compañeros
El Colegio de Castellón asesora a los medios
El Consejo autonómico analiza la Ley de Tráfico
Consejo General: "la Resolución sobre formación tiene graves deficiencias"

6
TEMA DE PORTADA
Especial Empresas: el termómetro del sector indica la recuperación económica
Entrevista: Rosana Seguí, Directora general de Comercio, Artesanía y Consumo

36
ENTIDADES ASEGURADORAS
Resultados del Grupo Catalana Occidente
Jornada de FIATC en Castellón
Unión Alcoyana se integra completamente en CIMA
Aumento de consultas sobre destinos nacionales

38
NOTICIAS DEL SECTOR
Generali encabeza el ranking de Innovación Aseguradora
Entrevista Juanda Ruiz, CEO de Ruiz Re

40
PROFESIONALES, DE CERCA
Gema Morales Carmona. Dolores (Alicante)
Francisco Batalla Vivas. Castellón de la Plana

42
RECOMENDACIONES DIRECTORIO
Larramendi, el arquitecto del seguro moderno

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

VUELTA A LA NORMALIDAD... CON CAUTELA

Los peores efectos de la pandemia parece que se están quedando atrás. Quizás sea una afirmación un tanto arriesgada, pero los datos indican que, pese al pronunciado repunte de los meses de junio y julio, las hospitalizaciones y la gravedad de las personas que han contraído la enfermedad no han llegado, ni de lejos, a los niveles de las anteriores olas. ¿Esto nos debe hacer relajarnos? En absoluto: debemos mantener la alerta para que, con el esfuerzo y responsabilidad de todo el mundo, logremos doblegar definitivamente esta situación inédita en nuestra historia reciente.

Afrontamos, pues, los últimos meses del año con una percepción diferente, que incluye la fatiga después de más de año y medio de restricciones y de alerta sanitaria. Y nuestra obligación es seguir en la senda de la recuperación de aquello que solíamos hacer justo antes de marzo de 2020. Lo necesitamos emocionalmente las personas y también los colectivos como los colegios profesionales. Y, ni que decir tiene, también es imprescindible recuperar esta normalidad para el buen funcionamiento de la actividad económica.

En este sentido, el último trimestre del año estará marcado por el retorno de diferentes actividades colegiales, aunque siempre con la incertidumbre propia de la situación sanitaria. En los próximos días se informará puntualmente de todas ellas, y esperamos que sean el punto de inflexión definitivo para recuperar esa parte de nuestra vida que tanto echamos de menos.

La actividad, sin embargo, no ha cesado un solo momento. En estas páginas podrán repasar todas las acciones que los colegios de Alicante, Castellón y Valencia, así como el Consejo autonómico, desarrollaron durante

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.

el mes de julio. Las renovaciones de protocolos y resto de actividades han seguido a un gran ritmo, como es el caso del café -en este caso cibernético- que el Colegio de Valencia propuso en torno a la cuestión de la bancaseguros, y que ya es un foro de alto interés para compartir ideas y generar soluciones para los retos de la mediación.

Hay una iniciativa que es importante resaltar: la creación por parte del Colegio de Alicante de la Fundación Mediaseguros, tal como aprobó su asamblea general, con el objetivo de potenciar la figura del mediador profesional y poner en marcha nuevos proyectos que permitan a los colegiados afrontar con solvencia los nuevos retos a los que se enfrentan en el sector asegurador. Una muy buena noticia que hace que el Colegio de Alicante se ponga a la vanguardia de la innovación colegial y que merece el aplauso de todo el sector.

Debo destacar igualmente la exitosa celebración del Curso Experto en Responsabilidad Civil Empresarial, impulsado por el Colegio de Castellón y organizado por el consejo autonómico, que culminó en julio con una gran satisfacción de los profesionales que lo completaron.

Otro de los contenidos de este número que me permito destacar es la entrevista concedida por Rosana Seguí, directora general de Comercio, Artesanía y Consumo de la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo. Su visión sobre el papel de los mediadores profesionales de seguros en el marco de la actividad comercial y su opinión sobre el Observatorio de Distribuidores de Seguros y Reaseguros de la Comunidad son de alto interés y suponen la constatación de que la Administración autonómica está plenamente comprometida con el desarrollo de la mediación profesional de seguros y con la defensa de los derechos de las personas consumidoras. Algo que, al fin y al cabo, son cuestiones coincidentes, dado que nuestro prestigio pasa por la satisfacción tanto de clientes profesionales y empresas, gracias a la atención profesional y personalizada que prestamos. Ese es nuestro factor diferencial y que debemos conservar en todo momento. Porque debemos adaptarnos a los cambios tecnológicos y de consumo, pero siempre sin perder de vista aquello que nos hace diferentes y que nos permite seguir conservando la confianza de nuestros clientes. Sigamos trabajando desde todos los ámbitos para mantener este marchamo.

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.

EL TERMÓMETRO DEL SEGURO INDICA LA RECUPERACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

El análisis de los datos del sector deja mensajes positivos para la economía. A la tradicional estabilidad y resistencia del sector asegurador se une el hecho de que su evolución supone un termómetro de la actividad económica. Y, en este caso, la lectura es que los diferentes sectores registran una evolución positiva, a la vista de la contratación de los seguros relacionados con la actividad empresarial.

Según la información hecha pública por UNESPA el pasado mes de julio sobre ingresos de las aseguradoras por primas a cierre del primer semestre la categoría "Otros ramos", que engloba buena parte de los seguros ligados con la actividad empresarial, muestra una tendencia positiva. Este bloque aportó 4.868 millones de euros al sector asegurador entre enero y junio de 2021. Esta cifra es un 3,8% mayor que la anotada al acabar el primer semestre de 2020 y constituye un incremento del 1,9% frente al período enero-junio de 2019.

En el global de la industria aseguradora los ingresos de las aseguradoras por primas a cierre de junio se situaron en 31.558 millones de euros. Cabe destacar que, tal como señala UNESPA, la comparación con el primer semestre del ejercicio anterior resulta complicada porque entre marzo y mayo de aquel año estuvo en vigor el confinamiento domiciliario decretado para contener la expansión de la Covid-19. Si se toman como referencia los datos de un año para otro, la facturación del sector se incrementó un 5,48%. Sin embargo, si se echa la vista más allá y se pone como referencia el primer semestre de 2019, el panorama es distinto. El seguro factura hoy un 6,4% menos que hace 24 meses.

Por ramos, Caución ha experimentado un incremento del 16,36% respecto al primer semestre de 2020, marcando un estimable 39,81% de crecimiento respecto al mismo periodo de 2019, último año antes de la pandemia. Algo más igualados, los seguros de Crédito crecen un 10,38% respecto a 2020 y un 10,40% en relación a 2019. Riesgos industriales lo hace un 3,89% en relación a 2020 y un 16,54% comparando con la situación previa a la pandemia.

Los seguros de Avería de maquinaria aumentan su mercado algo más de un 5% en comparación con los dos ejercicios previos, mientras que equipos

electrónicos marca un 18,77% respecto a 2020 y un 31,87% respecto a 2019. En responsabilidad civil los aumentos son de un 7,20% y de un 6,72%.

Todo lo relacionado con el sector de la construcción ofrece cifras muy positivas, con incrementos de 25,65% y 16,89% del seguro decenal y del 23,56% y 17,91% en todo riesgo construcción. No en vano se observa una recuperación de los niveles de inversión por parte del Estado en las licitaciones públicas. Según Seopan, Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de infraestructuras, el pasado mes de abril las administraciones públicas sacaron a concurso obras por importe de 2.671 millones de euros, el dato mas elevado desde marzo 2010 que fue de 2.890 millones. A pesar de esta incipiente recuperación, en 2020 las actividades de construcción en España han caído un 12,5% según informe de Euroconstruct, siendo algo mejor a lo esperado a mitad de año que era del 15%, debido a la mayor agilidad en la reactivación y entrega de los proyectos en el último trimestre del año.

Sin embargo, no todas son buenas noticias. Montaje experimenta una disminución del 19,43% comparando con las cifras de 2020, y de un 6,75% si se atienden las cifras de 2019. En el caso de Robo aumenta un 3,06% respecto a 2020, pero no recupera la posición previa a la crisis económica y sanitaria. En pérdidas pecuniarias aumenta significativamente respecto a 2020, 17,82%, pero sin llegar a recuperar la cota de 2019.

Finalmente, la cifras referidas a las actividades de transporte arrojan una gran diversidad de comportamiento. El general de transportes baja un 4,36% respecto a 2020, pero aumenta un 3,35% en relación a 2020. El gran damnificado de la situación de pandemia es, sin ninguna duda, el seguro de aviación, con una enorme reducción del 45,20% y del 19,29%. En mercancías la contracción es del 1,01% y del 3,23%. Finalmente, el marítimo aumenta un 6,83% y un 17,52%

Una situación general complicada

Lo cierto es que la pandemia ha provocado una discontinuidad en la actividad económica que se ha saldado hasta la fecha con fuertes descensos del PIB y del empleo, tal como refleja AFI en su informe relativo al sector asegurador. La intensidad de afectación ha sido muy distinta y asimétrica en unos u otros sectores económicos.

La industria del seguro, que por su propia naturaleza se vincula con todos ellos también se ha visto afectada: el sector registró en 2020 una caída en términos reales del volumen de primas del 1,3% frente a un crecimiento inercial cercano al 3% en los últimos años. Claramente supone un deterioro brusco de sus ingresos, aunque distante de la intensidad del cambio observado en la actividad económica mundial. No obstante, es importante

Sigue en la página 8

“El gran damnificado de la situación de pandemia es, sin ninguna duda, el seguro de aviación”

Viene de la página 7

destacar que el impacto relativo sobre los seguros que se ha producido en la actual crisis teniendo en cuenta la variación del PIB es significativamente inferior al de la gran crisis financiera.
En cuanto a expectativas futuras, la previsión es positiva, ya que la mayor propensión aseguradora, dado el aumento de la aversión al riesgo provocado por la pandemia, junto con la aceleración del proceso de digitalización, estimularán la demanda de seguros, según la nota de AFI, que considera que después del shock inicial se han recuperado las valoraciones bursátiles de las compañías en un contexto de expectativas favorables para el sector. A pesar de esa mayor intensidad de la caída de la actividad económica que en la gran crisis financiera de 2008, específicamente el sector seguros ha mostrado globalmente una notable capacidad de resistencia a los impactos de la pandemia y está en proceso de recuperar con extraordinaria rapidez (en mayor medida de lo que cabía anticipar) sus niveles previos, e incluso su senda tendencial. Más aún, en clave financiera, sus ratios de rentabilidad y solvencia apenas se han visto alterados mínimamente durante el periodo transcurrido.

RC, también al alza

Uno de los productos que más interés está generando en los últimos meses es el seguro de Responsabilidad Civil, tal como se ha visto en las diferentes iniciativas formativas que los colegios profesionales han puesto en marcha, como hemos informado en Mediadores de Seguros durante nuestros últimos números. Y en este sentido su comportamiento es positivo. Según el informe "El Seguro de Responsabilidad Civil. Año 2020" publicado por ICEA, Responsabilidad Civil representó durante el año 2020 el 4,4% del total del Seguro No Vida, con un volumen de primas superior a los 1.638 millones de euros, apuntando un aumento del 2,6% con respecto al ejercicio 2019.
El ramo de RC está compuesto a su vez por diferentes modalidades, de las que la correspondiente a Servicios representa el 22,73% de las primas y el 13,69% de las pólizas, seguido por la de Profesional (21,24% de las primas y 8,93% de las pólizas) y la de Construcción con el 19,61% de las primas y el 10,73% de las pólizas.

Autónomos, la gran incógnita

Las personas autónomas se han visto especialmente afectadas por la situación económica inestable debido a la crisis sanitaria causada por la Covid-19. El cierre de comercios, hostelería, la caída de ingresos y el confinamiento ha ocasionado pérdidas difíciles de recuperar. De hecho, la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos (ATA) señaló en marzo que uno de cada tres autónomos tuvo unas pérdidas superiores a 30.000 euros en 2020 respecto al 2019, lo que ha causado que más de 100.000 autónomos se dieran de baja en el tercer trimestre de 2020, según el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).
Por eso en un contexto de crisis, contar con las coberturas adecuadas como puede ser una baja por enfermedad, un accidente que no permita trabajar o un suceso familiar, entre otras cosas, cobra mayor importancia entre el colectivo de los autónomos. Muchas aseguradoras han tratado de dar facilidades ofreciendo ayudas como el descuento en las primas de pólizas que cubren los riesgos por actividades que no se han podido realizar debido al estado de alarma, ya que estas medidas excepcionales impedían al colectivo desarrollar adecuadamente su actividad o en caso de particulares, un fraccionamiento de las primas sin intereses.
Dentro de todos los seguros disponibles existen dos pólizas que prácticamente cualquier trabajador autónomo debería tener en cuenta por las circunstancias actuales. Por una parte, se encuentra el seguro de incapacidad laboral transitoria (ILT) que cubre al trabajador en caso de no poder trabajar o cumplir con sus actividades, ya sea por un accidente o baja por enfermedad. Por otro lado, se encuentra el seguro de responsabilidad civil que cubre los daños que el autónomo asegurado puede causar a terceras personas o bienes mientras se desarrolla su actividad. Con este tipo de póliza se pueden asegurar diferentes coberturas e importes y dado la crisis que está viviendo el sector, varias compañías facilitaron durante la pandemia la posibilidad de fraccionar el pago que anteriormente era anual. Este tipo de seguro será imprescindible si dispone de un local comercial ya que se exigirá para poder solicitar la licencia de apertura del mismo.

musepan

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

“ES NECESARIO QUE LAS PARTES CONTRATANTES DE UN SEGURO ESTÉN EN UNA POSICIÓN DE IGUALDAD”

Rosana Seguí
Directora general de Comercio, Artesanía y Consumo

Rosana Seguí está integrada en el Observatorio de la Distribución de Seguros de la Comunidad Valenciana, y es la responsable, entre otras materias, de la defensa de las personas consumidoras. De todo ello hablamos en esta entrevista.

¿Cuál es el modelo de comercio que promueve la Conselleria de Economía Sostenible?
El modelo de comercio que promovemos, es un modelo sostenible y de proximidad, al servicio de las personas. Apostamos por el comercio electrónico como un canal de venta más sin dejar de lado las tiendas físicas.

Las consecuencias de la pandemia han afectado de una manera muy directa al comercio y a las pequeñas empresas. ¿Qué medidas se han aplicado desde su departamento para aminorar sus efectos?
Está siendo un año muy duro para el sector del comercio, la pandemia y las medidas adoptadas para frenar la propagación del virus, han tenido un impacto muy negativo en él. Desde la Dirección General de Comercio, Artesanía y Consumo, nos pusimos inmediatamente manos a la obra para sacar líneas de ayudas urgentes y extraordinarias para paliar estos efectos, a parte, pusimos un teléfono en la Conselleria para informar a las pymes de toda la normativa que iba saliendo, elaboramos guías para que los comercios pudieran abrir de nuevo sus establecimientos con todas las garantías necesarias.
Pero las medidas más urgentes y necesarias son sin duda, las diferentes líneas de ayudas que hemos estado elaborando y que si la pandemia continúa atacando directamente al sector del comercio, seguiremos elaborando.

Somos una autonomía con un tejido industrial preponderante de PYMES. En un contexto de fuerte competencia de grandes multinacionales, ¿cómo se puede afianzar el modelo actual?
Desde comercio tenemos claro que para poder afianzar este modelo, hemos de ofrecer un servicio diferenciador, para ello, apostamos por la profesionalización del sector y la promoción y mejora de las áreas comerciales urbanas en la que se ubican los comercios de proximidad. Hablamos de omnicanalidad, de incorporación de nuevos servicios, de digitalización del comercio…

¿El modelo de venta online de productos y servicios puede ser también un canal óptimo de comercialización para el comercio tradicional?
Por supuesto, como he dicho antes, apostamos por la digitalización, pero como muy bien dices, es un canal de venta más, no hay que olvidarse que el verdadero atractivo del comercio, son las tiendas físicas.

¿De qué herramientas dispone la Generalitat Valenciana para proteger a las personas consumidoras?
Fundamentalmente de dos, la primera, mediante el fomento de la solución extrajudicial de conflictos, bien a través de la mediación y del arbitraje, y la segunda, a través de la vigilancia de mercado de bienes y productos.
La Generalitat pone a disposición de las personas consumidoras diferentes mecanismos y en función de cada situación concreta actúa un departamento u otro de conformidad con las competencias que tenga asumidas, así por ejemplo, cuando estamos ante un conflicto de transportes, la persona consumidora podrá dirigirse a las Juntas Arbitrales de Transportes, cuando se trate de un conflicto de turismo podrán dirigirse a los Servicios Territoriales de Turismo y también los de Consumo para solicitar una mediación. Si el resultado de la

mediación es negativo, y las dos partes, persona consumidora y empresa, voluntariamente deciden someterse a arbitraje, podrá dirigirse a las Juntas Arbitrales de Consumo y si el conflicto se produce en un comercio tradicional podrá reclamar ante los Servicios Territoriales de Comercio, Artesanía y Consumo de cada provincia y ante las Juntas Arbitrales de Consumo, si el comercio está adherido al arbitraje de consumo.

¿Cómo se pueden aplicar estas herramientas en el ámbito de la comercialización de seguros?

El sector de los seguros tiene las mismas herramientas que cualquier otro sector. Eso sí, el procedimiento de reclamaciones tiene su propia regulación.

Cuando una persona consumidora tiene un conflicto en el sector de los seguros privados, primero, tendrá que acudir al servicio o departamento de Atención al Cliente de la compañía aseguradora o al Defensor del Cliente de la entidad aseguradora, y si en un plazo de dos meses no ha recibido una contestación o está no es totalmente satisfactoria, puede reclamar nuevamente ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

Ahora bien, si tampoco la mediación es satisfactoria, podrá instar en ese momento un arbitraje de consumo en las Juntas Arbitrales de Consumo. El arbitraje de consumo es un sistema de resolución de conflictos alternativo a la vía judicial, es voluntario para las partes, gratuito, sencillo, sin formalismos, no necesitan abogado ni procurador y vinculante para ambas partes, persona consumidora y empresa. Desde finales del pasado año, mediante el Decreto 199/2020, del Consell por el que se regula la distribución de seguros en la Comunitat Valenciana, se les da la opción a los corredores de seguros de que se adhieran al sistema arbitral de consumo.

En la dirección general que yo dirijo estamos muy satisfechos con que el arbitraje se ponga a disposición de los corredores de seguros. Ahora la Generalitat debe promocionar el arbitraje de consumo y dar a conocer sus ventajas conseguir que el sector se adhiera de forma voluntaria al sistema arbitral de consumo.

Finalmente, el último mecanismo de protección de la persona que contrata un seguro es mediante la actividad supervisora del sector que lleva a cabo la Dirección General de Economía Sostenible de la Conselleria, como ya venía haciendo.

Recientemente se ha constituido el Observatorio de la Distribución de Seguros y Reaseguros de la Comunitat Valenciana, del que usted forma parte. ¿Cómo valora la creación de este organismo?

Es importante que tengamos espacios de diálogo, de comunicación entre los representantes del sector y la Administración, por lo que valoro positivamente este órgano colegiado.

“Es importante que tengamos espacios de diálogo, de comunicación entre los representantes del sector y la Administración”

¿Qué puede aportar al Observatorio su Dirección General?

En cualquier órgano consultivo es importante tener en cuenta los intereses de todas las partes implicadas y, por ello, nuestro papel es decisivo en cuanto a la defensa de las personas consumidoras que contratan un seguro. Es necesario que las partes contratantes de un seguro estén en una posición de igualdad, para ello la información que se facilite a la persona consumidora debe ser clara, transparente, con un tamaño de letra legible, con cláusulas no abusivas... Por tanto, nuestras aportaciones van a ser de gran valor en este observatorio.

LA GESTIÓN DE RIESGOS
UN VALOR AÑADIDO PARA LAS EMPRESAS
El Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros da a conocer sus contenidos en una jornada de puertas abiertas

El Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros celebró una jornada de puertas abiertas el pasado 14 de julio con la finalidad de dar a conocer los contenidos que tendrá su cuarta edición y resolver a los futuros alumnos todas las cuestiones sobre esta iniciativa formativa de alto valor añadido.

La gerente de AGERS, Alicia Soler, condujo la jornada en la que participaron el presidente de APROCOSE, Martín Julián Rojo, Jorge Benítez, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y los directores del curso, Gonzalo Iturmendi y Javier Álvarez. También aportaron su visión como exalumnos Martín Julián Rojo, presidente de APROCOSE; Jorge Benítez, presidente del Colegio de Valencia, y Juan Miguel López integrante de la junta directiva de APROCOSE, quienes aportaron su experiencia, así como los beneficios que les ha reportado este curso. Juan José Gómez, responsable de formación de APROCOSE y profesor de la cuarta edición, fue responsable de la clausura de la jornada.

Alicia Soler, gerente de AGERS, señaló en la presentación de la jornada, que tuvo carácter telemático, que "perseguimos iniciar a los profesionales del seguro en el mundo de la gerencia de riesgos". A continuación, Javier Álvarez, director del área de seguros, señaló que "hay varias razones para completar este curso. En primer lugar, que no hay progreso si no hay riesgo, y también que es imposible optimizar la prestación de seguros si no se tiene clara la gerencia de riesgos". Refiriéndose a la figura del corredor de seguros, enfatizó la necesidad de gestionar su propio riesgo profesional. Y, por último, "como profesionales del riesgo, y en un escenario disruptivo, deberían ser los primeros iniciados en este campo, para poder cuantificarlo a nuestros clientes: no podemos estar en la práctica del riesgo y los seguros sin saber cuantificarlo".

Jorge Benítez, presidente del Colegio de Valencia, destacó las "buenas referencias del curso por parte de las personas que lo han completado en las anteriores ediciones" y afirmó que "tenemos que maximizar nuestro valor como mediadores de seguros profesionales". Martín Julián Rojo, presidente de APROCOSE, revindicó que este curso "permite convertir al corredor en un asesor de las empresas, en un consejero por lo que respecta a los riesgos a los que se enfrentan nuestros clientes". Por su parte, para Gonzalo Iturmendi, director de la parte de seguros del Curso, "esta formación aporta un valor añadido sobre la competencia que el cliente nota, porque das un discurso diferente y se logra una visión global que es de gran utilidad para nuestros clientes".

Por último, Juan Miguel López y Juan José Gómez, destacaron las aplicaciones prácticas de este curso y señalaron que "nuestra ambición es concienciar al sector para que cubran esta parcela de la gerencia de riesgos que ahora está descubierta". Juanjo José Gómez enfatizó en el avance profesional y personal que experimentan los alumnos "el futuro está en el conocimiento".

CENTRO DE ALTA FORMACIÓN ASEGURADORA
GARANTÍA DE ÉXITO

Un profesorado de primer nivel, unos temarios completos que te permitirán desenvolverte en el sector con total garantía, una plataforma on-line dinámica y muy sencilla de usar son algunos de los elementos que vas a encontrar en los cursos del seguro, Nivel 1, Nivel 2 y Nivel 3 que ofrece el Centro de Alta Formación Aseguradora del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante.

El centro de Alta Formación Aseguradora cuenta con un panel de expertos en el que participan las compañías más importantes del sector y aportan su experiencia y conocimiento a los temarios específicos de cada curso.

Este año además hay novedades. Los antiguos cursos Grupo A, Grupo B y Grupo C pasan a ser Nivel 1, Nivel 2 y Nivel 3. Aunque presentan algunas diferencias que se deben tener en cuenta. En líneas generales, el Nivel 1 es para quienes quieran ser Corredores de Seguros, el Nivel 2 para Agentes de Seguros y empleados o Colaboradores Externos que asesoren y el Nivel 3 para Agentes de Seguros y empleados o Colaboradores Externos que tan sólo trasladen información.

La nueva normativa ha reducido el curso Nivel 1 a un mínimo de 300 horas, sin embargo desde AFA ofrecemos este curso cuya duración será de nueve meses (un curso normal) y 320 horas lectivas. Frente a otros centros que han concentrado las clases reduciendo el modo presencial de las mismas, es decir aquellas que mantienen un contacto directo entre los alumnos y los profesores. Desde AFA se mantiene este curso semi-presencial con un contacto directo y fluido de los alumnos con el profesorado como base para una buena formación sin olvidar por supuesto una plataforma on-line completa y dinámica. Además de contar con evaluaciones que eliminan materia los alumnos dispondrán de dos recuperaciones.

Estamos posiblemente ante uno de los cursos de seguros Nivel 1 más completo de toda España. No en vano los alumnos del Curso Superior 2020-2021 han valorado con un 8,83 sobre 10 su grado de satisfacción sobre este curso y la calidad del mismo.

En cuanto al Nivel 2, desde AFA ofrecemos este curso en dos formatos, uno semi-presencial y otro completamente on-line. Este curso tiene una carga lectiva de 200 h. El formato online tiene una duración de cuatro meses y se configura como formación flexible para compaginarla con la vida familiar y profesional. Los alumnos cuentan con un tutor personal y todo el claustro de profesores de AFA para guiarles en su aprendizaje. En caso de optar por el formato semi-presencial, la carga lectiva se distribuye en nueve meses por la coincidencia de las clases y evaluaciones con la promoción del Nivel 1.

Finalmente AFA ofrece también el curso Nivel 3 en formato online. Deben tener en cuenta que este nivel no corresponde exactamente al curso C. De hecho quienes tengan este título C deberán hacer un curso de adaptación que les permitirá obtener la nueva titulación Nivel 3.

Para el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante la formación de calidad es uno de los pilares fundamentales para garantizar el futuro del sector. Desde su Centro de Alta Formación Aseguradora se busca formar grandes mediadores que supongan un valor añadido al sector y que este alto nivel académico les permita desarrollar con éxito su proyecto de vida profesional.

LA UNIVERSIDAD CEU SAN PABLO DA LA CALIFICACIÓN DE EXPERTO AL CURSO NIVEL 1 DE CECAS

La Escuela de Negocios de Seguros CECAS ofrecerá el Curso Superior Nivel 1 con la categoría de Experto por la Universidad CEU San Pablo. Se convierte en la primera entidad formativa del sector que obtiene este respaldo académico. Una formación que en la Comunidad Valenciana será impartida en los colegios de Castellón y Valencia.

Con 300 horas lectivas, el Curso Superior Nivel 1 se impartirá con una metodología híbrida de formación que incluye 196 horas de autoestudio y 104 horas de profesor. El curso es requisito obligatorio para poder ejercer como corredor, operador bancaseguros o ser el responsable de la actividad de distribución de una entidad aseguradora.
Jordi Parrilla, director de CECAS, considera que "la Resolución de Formación publicada por la DGS el pasado mes de junio no da la relevancia que debería darse a los centros que impartan los Cursos Superiores de Nivel 1. Tener la capacidad de alcanzar este tipo de acuerdos es reflejo de la calidad formativa que imparte CECAS, algo que debería exigirse y regularse tal y como se hace en otros sectores como, por ejemplo, el financiero".

Empresas, Tecnología y Seguros en Vida y Salud

El acuerdo alcanzado con la Universidad CEU San Pablo incluye, además, la certificación de otros tres cursos bajo el título de Experto: Experto en Empresas; Experto en Tecnología y Experto en Seguros en Vida y Salud. Todos ellos con una carga lectiva de 200 horas que corresponden a 20 créditos universitarios -ECTS-.
"La profesión de mediador de seguros conlleva un alto nivel de exigencia técnica; obliga a estar permanentemente al tanto de novedades legales, regulatorias, económico-financieras y administrativas, así como a desenvolverse como directivos de sus propias empresas. Estos cursos, que se iniciarán en septiembre, responden a la necesidad de los mediadores de adquirir conocimientos sólidos, no solo de carácter técnico-asegurador, sino también sobre los fundamentos de la gestión que más relación tienen con la contratación de un seguro", añade Parrilla.
Los nuevos acuerdos con la Universidad CEU San Pablo refuerzan el plan estratégico de la Escuela de Negocios que también cuenta con alianzas con la Universidad Pontificia de Salamanca y el Instituto de Estudios Financieros.

Afianzamiento de la plataforma online

Por otra parte, ante el desafío de la aceleración digital que ha supuesto la pandemia, CECAS ha demostrado su rápida capacidad de adaptación al entorno digital a través de la implementación de herramientas tecnológicas que garanticen la calidad formativa.
La escuela de negocios ha desarrollado una plataforma propia para la realización de los exámenes conforme a la nueva resolución, consolidando su modelo híbrido de formación que combina lo mejor de la enseñanza presencial con lo mejor de la enseñanza online.
Para el curso académico 2020/2021, la escuela ha superado los más de 1.000 exámenes online del Curso Superior del Grupo A, poniendo de relieve la consistencia tecnológica de la entidad.
Jordi Parrilla explica que "el curso 2020/2021 ha sido complejo y retador y hemos buscado todo tipo de soluciones para hacer frente a una realidad que obligaba a estar tecnológicamente avanzado, por lo que hemos desarrollado un programa de inversiones destinado a la adaptación metodológica y tecnológica, que hemos completado ahora con la incorporación de uno de los softwares más avanzados del mercado y que nos permite estar a la vanguardia de la educación".

Nivel 1
Corredor de Seguros

DURACIÓN

300 horas lectivas
en **5 meses**

FECHAS DE INICIO

Octubre 2021

REQUISITO DE ACCESO

Bachillerato o equivalente

MATERIAL DIDÁCTICO

BLOQUE 1.
Módulo 1. Módulo General
Módulo 2. Seguros distintos al de Vida
Módulo 3. Seguros de Vida no IBIPs

BLOQUE 2.
Módulo 4. Seguros de vida IBIPS
Módulo 5. Empresa

Formación en Materias Financieras y de Seguros Privados de acuerdo con el Real Decreto 287/2021 y la Resolución de Formación de 3 de junio de 2021 que desarrollan el Real Decreto-ley 3/2020. Certificado por la Universidad CEU San Pablo.

CERTIFICACIÓN NECESARIA PARA:

1. Corredores de seguros y de reaseguros persona física.
2. La persona responsable de la actividad de distribución o, al menos, la mitad de las personas que componen el órgano de dirección de dicha actividad en los tres casos siguientes:
   - ·Corredores de seguros y de reaseguros persona jurídica.
   - ·Operadores de banca-seguros.
   - ·Entidades aseguradoras y reaseguradoras.

CONDICIONES DEL CURSO

Curso Semipresencial, minimo 110 horas presenciales
2 Exámenes liberatorios (uno por Bloque)
1 Examen de recuperación.
Convalidaciones por titulación académica *Consultar

CEU

COLEGIO PROFESIONAL DE MEDIADORES DE SEGUROS DE VALENCIA

mediadores
Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón

CECAS
Escuela de negocios de seguros

LOS AGENTES EXCLUSIVOS DE SEGUROS NO SON IRRESPONSABLES

César Garcia
Abogado. Doctor en Derecho de Seguros.

Cualquier trabajo profesional no está exento de responsabilidades, y el trabajo de los agentes de seguros no es una excepción. El abogado y doctor en derecho del Seguro César García plasma esta cuestión en el presente artículo, como conclusión a la jornada que ofreció sobre la RC profesional del agente en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante

Si bien es cierto que antes de la entrada en vigor del RD Ley 3/2020 los agentes de seguros no estaban exentos de responsabilidad civil, no es menos acertado afirmar que con la transposición de la IDD se pone el énfasis en esta cuestión.

Derivado de un afán de intentar profesionalizar la distribución de seguros, especialmente la de los mediadores, y concretamente, la de los agentes, se establecen unas obligaciones que necesariamente, implican responsabilidades.

Obligaciones abarcan "toda actividad de asesoramiento, propuesta o realización de trabajo previo a la celebración de un contrato de seguro, de celebración de estos contratos, o de asistencia en la gestión y ejecución de dichos contratos, incluyendo la asistencia en casos de siniestro".

Es decir, la responsabilidad del agente exclusivo, como mediador que es, como distribuidor que es, abarca también la fase previa a la contratación.

Así pues, *"cuando el cliente aun no es cliente"*, el agente exclusivo estará obligado a facilitar una serie de documentos e informaciones relativas a:

- Su figura: que es un agente de una u otra aseguradora, y esto que supone;
- Su remuneración;
- El defensor del asegurado que corresponda;
- Información previa del producto solicitado;
- "LOPD" y "PREBLAC"
- Y en productos de inversión basados en seguros, test de idoneidad.
- Etc.

Y todo esto no exime al agente de dar además, las condiciones particulares, las generales y en su caso, las especiales, sino que es una documentación/información que se añade a mayores.

Se deberán reforzar la vigilancia y celo en el cumplimiento de las labores de asesoramiento, información, gestión y auxilio al cliente.

Casi todos los agentes exclusivos, ora por una "creencia popular" ora por "argumentos de las aseguradoras" creen que si incurren en alguna negligencia ellos o sus dependientes, siempre responderá su asegurador.

Pero no podemos perder de vista que el agente como mediador que es, está en medio de dos partes (de ahí su nombre: mediador)

Pues bien, el estar entre dos partes, implica que tenga una relación jurídica con el cliente (incluso antes de que este sea "cliente"), y otra con el asegurador; en la relación con el cliente, el asegurador (podrá) responder; pero si la negligencia del agente exclusivo es sobre algo que afecte solamente al asegurador, el asegurador no tendrá porque asumir las consecuencias de aquella indiligencia.

Pero es que además, aun en el caso de que el asegurador asuma las consecuencias de la negligencia del agente exclusivo frente al asegurado, la compañía de seguros podrá repetir contra el agente exclusivo indiligente.

Por ello se deberán reforzar la vigilancia y celo en el cumplimiento de las labores de asesoramiento, información, gestión y auxilio al cliente…incluso, como ya hemos dicho, "antes de que sea cliente".

EL MARKETING ONLINE NO ES CUESTIÓN DE DINERO SINO DE MOTIVACIÓN Y METODOLOGÍA

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante organizó durante el pasado mes de julio un ciclo de jornadas presenciales y online dedicadas a mostrar a los profesionales la necesidad de formarse en el ámbito del marketing digital. Impartida por PYME UP, esta formación fue valida para la obtención del correspondiente diploma o certificado de formación continua tras un pequeño ejercicio.

Esta interesante jornada tuvo lugar en formato presencial 6 y 7 julio y también en formato online 12 y 13 julio, y en ellas se reveló cómo generar un propio marketing online y hacer despegar el negocio.

En cuestión de marketing no todo es dinero, hace falta voluntad, metodología y motivación para generar contenidos de calidad que se conviertan en nuevos clientes y por consiguiente ventas.

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante a través de PYME UP puso a disposición de los colegiados las claves para lograrlo. Las jornadas fueron impartidas por Raúl Navarro, CEO de PYME UP, Jesús Navarro, director de formación de PYME UP y Juan Carlos Muñoz, director del departamento de Desarrollo de la empresa.

Los profesionales pudieron aprender a identificar a nuestros clientes potenciales en el mercado, avatares, y establecer las diferentes estrategias para llegar a ellos. Es necesario por tanto, "hacer visible tu negocio en internet y saber que modelo de negocio queremos implementar". A través de ejercicios prácticos los asistentes desarrollaron habilidades para lograr un buen posicionamiento SEO de nuestra página web y desarrollar campañas a través de Facebook o Google APPs. La clave está en nosotros mismos, una buena motivación y establecer una metodología de trabajo.

No sólo se dio a conocer el cómo hacerlo sino también el porqué y para qué. Trabajar con objetivos marcados es fundamental, tener acceso a bancos de imágenes gratuitos también, cosa que nos facilitaron los ponentes, y saber crear mensajes que hagan hincapié en las emociones también con técnicas gatillos mentales (ventas). No buscamos ser máquinas sino establecer relaciones humanas que nos permitan generar clientes a los que recurrir habitualmente y poder efectuar reventas.

LOS COLEGIADOS VALENCIANOS CONOCEN EL ENTORNO TECNOLÓGICO QUE HA PROVOCADO LA PANDEMIA

Gracias a la colaboración que Grupo Codeoscopic mantiene con el Consejo General de Mediadores de Seguros, la tecnológica llevó a cabo el pasado 21 de junio una jornada formativa en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia sobre el entorno tecnológico para el sector asegurador tras las primeras oleadas de Covid-19, y cómo Grupo Codeoscopic brinda al Corredor de Seguros una nueva forma de vender más y mejor.

La apertura del webinar corrió a cargo de Óscar Herrero, responsable de Protocolo y Relaciones Institucionales en Grupo Codeoscopic, en la que detalló los objetivos de la jornada, en torno a cuatro palabras clave: vender más y mejor, valor, eficacia y rentabilidad. Además, subrayó la trayectoria de la empresa, "que ha madurado a pasos agigantados hasta presentar un nuevo tipo de herramientas" en un ecosistema que mejora la conectividad, la gerencia de riesgos o tramitación de siniestros, entre otros.

Por su parte Ángel López, director comercial de Grupo Codeoscopic, destacó que con la de Valencia "ya son 16 las reuniones de este tipo que hemos realizado en colegios de toda España, presentando una herramienta que puede ayudar al mediador a trabajar mejor y de manera más moderna, para poder dejar tiempo al trato directo con el cliente".

En la jornada participaron como ponentes los diferentes responsables de las compañías que conforman el Grupo Codeoscopic, como Sergio Gómez, CEO de Innova GRC, Fernando Escobar, CEO de SACS Soluciones y Pau Maya, CEO de ERP TESIS-Soluciones.

ABRIR NUEVOS MERCADOS

JORNADA: EL BREXIT EN EL SECTOR ASEGURADOR

El Colegio de Alicante realizó una jornada formativa sobre el Brexit el pasado 22 de junio con profesionales de primer nivel, con el fin de conocer de primera mano la incidencia del brexit en el sector asegurador y las nuevas posibilidades que se han abierto para trabajar un mercado que afecta a 260.000 británicos residentes en España.

Alfonso Ortega, profesor titular de la UMH, vicedecano de Derecho y co-autor de los libros: *Importación y exportación después del Brexit* y *Brexit: persona, empresa y sociedad duo*, entre otros muchos trabajos; Borja Fernández, Responsable de Negocio Expatriados España (Reale) con una amplia experiencia en el Mercado Internacional y Mónica Guilló del Despacho de Abogados Ábaco Advisers, especialistas en servicios legales para extranjeros en España, fueron los encargados de responder a todas y cada una de las preguntas planteadas sobre la implicación del Brexit en nuestro sector.

Una jornada inaugurada por Mónica Richarte, responsable de la vocalía expatries y presentada y conducida por Araceli Calvo, agente exclusivo de Reale y Adeslas, experta en marketing y responsable de marketing del Colegio de Alicante, en la que se dieron a conocer las claves para trabajar con garantías con la población británica en nuestro país.

En la provincia de Alicante la población británica supera en muchos municipios el 30% del total, por lo que se trata de una gran oportunidad de mercado teniendo en cuenta que las reglas de juego han cambiado y qué tal y como surgió de la jornada "las entidades aseguradoras y los mediadores de seguros domiciliados en el Reino Unido (incluyendo Gibraltar), dejan de estar autorizados para operar en España, por lo cual las entidades aseguradoras de Reino Unido no podrán suscribir nuevos contratos, ni renovar los contratos existentes. El Colegio de Alicante está ultimando una guía de preguntas y respuestas sobre el brexit que va a resultar muy útil para que los mediadores colegiados en Alicante puedan explorar este mercado y las oportunidades que brinda el Brexit.

FINALIZA CON ÉXITO EL CURSO DE EXPERTO EN RESPONSABILIDAD CIVIL EMPRESARIAL DEL CONSEJO AUTONÓMICO

El 30 de julio finalizó la primera edición el Curso de Experto en Responsabilidad Civil Empresarial 2021, convocado por el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana. El balance de esta primera experiencia, según su director, Carlos Soria, es «muy satisfactorio», al haberse cubierto todos los objetivos planteados en el nacimiento del curso de forma holgada, que no eran otros que facilitar a los mediadores valencianos «la especialización en este tipo de productos, diferenciándose de otros canales de distribución».

El también director del Curso Superior de Seguros de Castellón ha coordinado un claustro integrado por Juan Bataller, Catedrático de Derecho Mercantil; Mª 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. Esta iniciativa formativa ha sido la primera planteada desde el Consejo Autonómico en el marco del Observatorio de Distribuidores de Seguros y Reaseguros de la Comunidad Valenciana, y contó con una subvención parcial de la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo de la Generalitat Valenciana.

Los 22 alumnos inscritos han expresado su felicitación por la calidad y el nivel del Curso, señalando que "se deben repetir otros de este nivel con mayor frecuencia".

Y DESPUÉS DEL BREXIT…

¿QUÉ HAY DE LOS PERMISOS DE CONDUCIR?

(BRITÁNICOS EN ESPAÑA Y ESPAÑOLES EN EL REINO UNIDO)

Alfonso Ortega Giménez

Profesor Titular de Derecho Internacional Privado de la Universidad Miguel Hernández de Elche (Alicante) y Socio-Director de Coex International Trade

Tras la jornada celebrada el pasado mes de junio en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante sobre el Brexit, su ponente, Alfonso Ortega, en este artículo da respuesta a una de las dudas más planteadas por los colegiados.

Una de las dudas que en la práctica más se realizan los clientes británicos de compañías aseguradoras, desde el pasado 1 de enero de 2021, es si **¿han cambiado los requerimientos o necesidades del carnet de conducir?** A fecha de hoy los requisitos siguen siendo los mismos que se establecieron en la salida de Reino Unido a 31 de diciembre de 2020 y las cuales se establecieron en el Real Decreto-Ley 38/2020, de 29 de diciembre, por el que se adoptan medidas de adaptación a la situación de Estado tercero del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte tras la finalización del periodo transitorio previsto en el Acuerdo sobre la retirada del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte de la Unión Europea y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica, de 31 de enero de 2020.

Según la normativa vigente, desde el pasado 1 de enero de 2021, será de aplicación la normativa general y **los permisos expedidos por las autoridades británicas únicamente habilitarán para conducir en España durante seis meses**, desde la entrada de su titular en España o desde la fecha de obtención de la residencia legal, no siendo válidos para circular en nuestro país a partir de ese momento.

Para los titulares de un permiso de conducción británico que son residentes en España a fecha 31 de diciembre de 2020, el plazo de seis meses empezará a contar a partir del 1 de enero de 2021. Si no se ha solicitado el canje se tendrá que obtener un nuevo permiso de conducir español.

El canje del carnet de conducir lo puede realizar cualquier residente en España con un permiso de conducir que haya sido expedido en el Reino Unido. La solicitud del canje debe hacerla el titular del permiso o cualquier persona autorizada en su nombre. Para realizar la autorización a otra persona que actúe en tu representación se puede designar un representante a través de nuestro Registro de apoderamientos. Se solicita directamente en la DGT, toda la información, formularios, tasas que hay que presentar y demás cuestiones procedimentales se encuentran en la página web de la DGT.

Y, así las cosas, inmediatamente, la otra pregunta que nos podemos formular es si **¿el carnet de conducir británico sirve para circular por España y el español por Reino Unido y Gibraltar?** La Dirección General de Tráfico especifica que "los permisos de conducir británicos, con la salida del Reino Unido de la Unión Europea, dejarán de ser válidos a los seis meses desde la entrada de su titular en España o desde la fecha de obtención de la residencia legal". A partir de esos seis meses, los británicos residentes que quieran conducir en España tendrán que volver a examinarse del carnet de conducir.

Según información del Gobierno británico, los españoles podrán seguir conduciendo con los permisos españoles en el Reino Unido. De hecho, la web del Gobierno Británico señala textualmente que "los visitantes (turistas) con una licencia de conducción no británica podrán conducir en el Reino Unido. No necesitarán Permiso de Conducir Internacional (IDP)".

Los residentes en el Reino Unido que empezaron su estancia siendo menores de 67 años podrán seguir conduciendo en el Reino Unido con un carnet de conducir emitido por un Estado miembro sin cambios hasta los 70 años. Si se trasladó al Reino Unido siendo mayor de 67 años, podrá seguir usando su carnet de conducir europeo hasta un máximo de 3 años. Posteriormente, deberá intercambiar su carnet de conducir español por uno británico. Los visitantes podrán seguir usando su carnet de conducir europeo sin cambios.

Por tanto, los españoles pueden seguir conduciendo con su carnet español en Reino Unido a partir del 1 de enero de 2021, a pesar de que ya no forme parte de la familia europea.

España ha alcanzado un principio de acuerdo con Reino Unido, en el que permite la aplicación a Gibraltar de políticas y programas de la UE como puede ser el acuerdo de Schengen, un régimen aduanero en materia de tráfico de mercancías, transporte o medio ambiente. Por lo cual **los permisos de conducir de Gibraltar serán reconocidos en España, hasta el 30 de junio de 2021**, sin necesidad de que vayan acompañados de un Permiso de Conducir Internacional.

LA FORMACIÓN DEL MEDIADOR, LA MEJOR HERRAMIENTA PARA EVITAR UNA RECLAMACIÓN

Carlos Montesinos
Socio Director CGPA Europe Underwriting España

Se hace difícil escribir unas líneas relativas a los ejercicios 2020 y 2021 sin tener en cuenta la difícil situación que la pandemia de Covid-19 ha provocado en estos casi dos años, en lo personal como en lo profesional, y que hoy sigue provocando cuando escribo estas palabras.

Sin embargo, bien es cierto que otras circunstancias de gran importancia se produjeron en nuestro sector, quizá eclipsadas por efecto devastador que está teniendo este virus en nuestras vidas.

Dejando al margen lo anterior el hecho más relevante, y que quizá marque un antes y un después en la mediación de seguros en España fue justamente la tan esperada transposición de la Directiva (UE) 2016/97, de 20 de enero de 2016, sobre distribución de seguros (IDD).

Éramos uno de los últimos países en trasponer la directiva europea, esperábamos ansiosamente el texto que nuestros políticos nos iban a proponer y aún así, hoy a finales de 2021 nos encontramos todavía con un texto con fecha de caducidad, puesto que finalmente dicha transposición se materializó a través de un Real Decreto Ley, con el fin de agilizar su transposición, pendiente todavía del texto definitivo propuesto por las Cortes, con sus posibles modificaciones en base a las enmiendas presentadas por los diferentes actores del mercado; lamentablemente me temo que en esta materia de nuevo iremos en el vagón de cola.

Ahora corresponde analizar, los efectos de la aplicación y puesta en práctica de esta norma con dos objetivos muy claros como son el establecimiento común para la totalidad de distribuidores de seguros de reglas de obligado cumplimiento con independencia de cuál sea la figura elegida (corredor, agente vinculado, exclusivo, compañía aseguradora, operador de banca seguros, etc…). No menos importante es el carácter proteccionista que la Ley concede al consumidor de seguros consagrando tanto la calidad del servicio que debe de recibir, tanto antes de la firma del contrato como después, como de la importancia del asesoramiento profesional. El tiempo juzgará si la Ley ha conseguido esos objetivos mejorando la calidad del servicio prestado por los distribuidores de seguros.

A las consecuencias derivadas de este nuevo marco legal se unen las exigencias de los jueces, quienes no dudan de defender al consumidor consolidando de esta forma un claro cambio de tendencia en el comportamiento del consumidor, más exigente y con una cultura de reclamación en crecimiento, al estilo de los países del norte de Europa. Este incremento de obligaciones y responsabilidades seguramente llevará a muchos mediadores a valorar seriamente las opciones de agrupación o de colaboración con Organizaciones que les permitan evolucionar en la prestación de sus servicios profesionales.

Pero tanto la transposición de la IDD, como la crisis sanitaria que estamos viviendo no ha hecho más que acelerar un proceso que ya se evidenciaba desde hacía años. Aun a pesar de que las altas de nuevos corredores consiguen mantener en gran medida la caída en el número de mediadores que existen en nuestro país, existe una clara tendencia a la baja, con procesos de fusión y concentración de carteras y del mercado en general que motiva la existencia de un menor número de intervinientes en el sector de la mediación con un mayor volumen de primas negociado y por tanto con mayor peso específico.

Como indicaba, el aumento de cargas administrativas, obligaciones contractuales, con clientes y con compañías, reestructuración de redes agenciales y búsqueda de economías de escala seguramente sean motivos suficientes para

pensar que nos veremos en un futuro cercano con un número de mediadores en España muy inferior al que tenemos hoy, más todavía si a estos argumentos le añadimos el envejecimiento de la población de la mediación profesional, hechos que se evidenciaban de la "Radiografía de los corredores de seguros" que anualmente elabora Fundación Inade.

El mediador profesional es plenamente consciente de estos nuevos retos y de la responsabilidad que ello implica; afrontar estos desafíos con las mayores probabilidades de éxito es justamente el escenario en el que en estos momentos actúa el mediador entrenado a lo largo de los años asumiendo con rigor niveles de exigencia cada vez superiores, con un nivel de responsabilidad más alto, y con márgenes de error más estrechos. Y esto nos lleva a un claro aumento del nivel de responsabilidad al que se enfrentan en su labor profesional.

La lógica incertidumbre que a los mediadores producía la transposición de la Directiva ha dado paso tras su entrada en vigor a asumir serenamente el alcance del nuevo marco legal, y a lo que es más importante, a ver el mismo como una oportunidad de avance empresarial que será precisamente más notable para aquellos que sean más activos en el cumplimiento normativo.

Llegados a este punto, nadie pone en duda la encomiable labor que el mediador profesional realiza en favor y beneficio de sus clientes, y la especial importancia que esta adquiere cuando se trata de aplicar las correctas técnicas de gerencia de riesgos para tratar de mitigar o transferir el riesgo de sus clientes, en la búsqueda de una adecuada cobertura para aquellos que precisan de una solución aseguradora. Tomando por lo tanto una enorme importancia el asesoramiento prestado por el mediador, algo que también vino a cambiar la entrada en vigor de este nuevo Real Decreto Ley que transpone la directiva europea, pues deja bien claro que la figura del agente de seguros también puede asesorar, algo que hasta el momento parecía solo propio del corredor; esto nos lleva a la convicción de que los redactores de la norma tenían claro que quien distribuye seguros debe de ser un profesional y que por lo tanto eso comporta asesoramiento a un consumidor al que se le presupone desconocimiento en esta materia.

Un fenómeno que ya se está observando como consecuencia de la transposición es la toma de posición de todos los actores del sector -compañías, distribuidores, peritos, administración, consumidores- en virtud del cual cada uno tiene su propio marco de responsabilidades y las mismas no son transferibles de uno a otro por lo que cada cual deberá de velar por el correcto aseguramiento del riesgo que le es propio en base a su posición en el mercado.

Jugará por lo tanto aquí un papel fundamental la formación de la mediación que alcanza mucho más lejos de la siempre importante parte técnica de productos, pero teniendo también en consideración la correcta aplicación de técnicas de gerencia de riesgos con el fin de ofrecer al consumidor un servicio de calidad, evitando y limitando los perjuicios que en ocasiones se generan de la actividad profesional del mediador. Y aquí será donde las asociaciones, colegios y centros de formación podrán aprovechar la reciente publicación del RD 287/2021 en materia de formación de los distribuidores de seguros y reaseguros, instrumento que deberá servir para desarrollar la cultura aseguradora en la sociedad y aumentar la confianza no solo del mediador, sino del cliente con su mediador profesional, la piedra angular en la industria aseguradora.

Si a todo lo comentado se uniese una clara tendencia de comunicación de los distribuidores, para hacer llegar a la sociedad la enorme importancia que para el consumidor tiene la labor del mediador profesional, seguramente nos encontraríamos en muy breve espacio de tiempo con un sector mucho más arraigado en la sociedad ganando de esta manera su favor en el momento de la cobertura de los riesgos.

PARALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD DEBIDO AL COVID-19

Ignacio Beneyto
Abogado. Titular de Beneyto Abogados

La Sentencia dictada el pasado 3/2/2021 por la Audiencia Provincial de Girona ha generado numerosas expectativas a los negocios sobre la posibilidad de reclamar a sus aseguradoras por la paralización de los mismos durante los meses meses que estuvo vigente el estado de alarma.

Si bien dicha Sentencia parece la "panacea" a la hora de obtener una indemnización de la aseguradora del negocio, ni es tan sencillo ni tan fácil de extrapolar a otros negocios de lo que en una primera lectura pudiera parecer.

Así, de la lectura de la Sentencia de la Audiencia Provincial de Girona, se deduce que fue la propia aseguradora la que centró el objeto de debate del procedimiento judicial en que ni en las condiciones generales, ni en las condiciones particulares, ni en el folleto informativo, se incluyera la cobertura de gastos de paralización como consecuencia de una resolución gubernativa ante una pandemia, por lo que el planteamiento de su defensa se centraba en la restricción de la cobertura contratada y, por tanto, en los requisitos de las cláusulas limitativas del contrato de seguro.

Para centrar el debate, debemos recurrir al punto de vista jurídico del Tribunal Supremo que diferencia tres tipos de cláusulas que pueden aparecer en los contratos de seguro (y como interpretación del art. 3 de la Ley de Contrato de Seguro): las **lesivas** (aquellas que reducen considerablemente y de manera desproporcionada el derecho del asegurado, vaciándolo de contenido, de manera que es prácticamente imposible acceder a la cobertura del siniestro; en definitiva, impiden la eficacia de la póliza y por tanto, serían inválidas), **delimitadoras** (concretan el objeto del contrato y fijan los riesgos que, en caso de producirse, hacen surgir en el asegurado el derecho a la prestación por constituir el objeto del seguro; pudiéndose incluir en las condiciones generales) y las **limitativas** (restringen, condicionan o modifican el derecho del asegurado a la indemnización o a la prestación garantizada en el contrato, una vez que el riesgo objeto del seguro se ha producido; son válidas y aplicables, siempre que estén expresamente firmadas).

Conforme se indicaba, en la Sentencia de la Audiencia Provincial de Girona en la cláusula delimitadora del riesgo cubierto de las condiciones particulares de la póliza se preveía la pérdida de beneficios por paralización de la actividad, sin que en las condiciones generales se contemplara el supuesto de paralización de la actividad por resolución gubernativa ante una pandemia, conforme planteaba la aseguradora, lo que suponía a criterio del Tribunal una evidente limitación de los derechos del asegurado, y en consecuencia, la obligación de aplicar las prevenciones del art. 3 LCS para este tipo de cláusulas.

El citado artículo exige que cuando se establezcan en la póliza cláusulas limitativas de los derechos del asegurado deberán ser específicamente aceptadas por escrito, motivo por el cual las aseguradoras las incluyen en las condiciones particulares que son las que se firman. La falta de esa firma es un indicio claro de que se desconocía por

el asegurado y, por tanto, que no le sea de aplicación en caso de litigio.

Y esto es lo que motivó la condena en la indicada Sentencia de la Audiencia Provincial de Girona, al centrarse el debate en las cláusulas limitativas y en la falta de firma de las mismas, más que en la delimitación del riesgo.

En conclusión, la sentencia dictada por la Audiencia Provincial de Girona no establece ninguna doctrina jurisprudencial nueva que abra el camino a la reclamación a las aseguradoras de negocios que se vieron obligadas a cerrar por el confinamiento derivado de la declaración del estado de alarma, por lo que es imprescindible realizar un estudio pormenorizado de cada póliza.

Y extrapolando lo expuesto a otras pólizas, el hecho de que en las mismas no se recojan, dentro de las exclusiones previstas, términos como pandemia o cierre por estado de alarma no es sinónimo de prosperabilidad de una reclamación.

Hay varios aspectos básicos que se deben analizar en el seguro de lucro cesante o pérdida de beneficios para poder aclarar el alcance de la cobertura y, por tanto, la posibilidad de reclamar.

Este seguro (regulado en el art. 63 de la Ley de Contrato de Seguro) pretende cubrir, en los negocios, el resultado de explotación en la cuenta de pérdidas y ganancias que hubiera obtenido la empresa de no haber sufrido un siniestro y que haya obligado a la paralización de la actividad, indemnizando al asegurado por haber sufrido una pérdida económica. Existen distintas modalidades dentro de esta cobertura, como puede ser una indemnización diaria por cada jornada laboral de cierre del establecimiento, establecer un capital determinado, cubrir la pérdida de alquileres de los locales en arrendamiento, …

Lo primero que debemos tener en cuenta en este tipo de cobertura de lucro cesante es que lo habitual es que se contrate como una garantía accesoria o como una sección específica en un seguro multirriesgo y no como un seguro independiente y autónomo, aunque lo permita el citado artículo 63 (la regla general, en la regulación de este tipo de seguro, es la existencia de un daño material previo o la producción de un siniestro descrito en el contrato).

Partiendo de esto, debe analizarse en la póliza si se condiciona la cobertura a la existencia de un daño material previo previsto en las condiciones generales o particulares. Si como es habitual, se ha contratado esta cobertura como garantía accesoria, deberá haberse producido previamente un siniestro de los previstos en la póliza para que despliegue sus efectos. En este caso, no sería el caso de pandemia o paralización por pandemia una cobertura principal en las pólizas.

Por tanto, la cobertura de pérdida de beneficios exige examinar la cobertura objetiva de la póliza para determinar el riesgo asumido en el contrato, su contenido y el ámbito al que se extiende. No toda paralización puede quedar cubierta, solo la que tenga su origen en un siniestro cubierto por la póliza.

Otra cuestión distinta son las expectativas que se han abierto a determinados negocios para reclamar a la Administración a raíz de la reciente Sentencia del Tribunal Constitucional en la que se declara nula la declaración del estado de alarma. Pero esto es “harina de otro costal”.

“Debe analizarse en la póliza si se condiciona la cobertura a la existencia de un daño material previo previsto en las condiciones generales o particulares”

Asamblea del Colegio de Alicante

LUZ VERDE A LA FUNDACIÓN MEDIASEGUROS DEL COLEGIO DE ALICANTE

La Asamblea General Ordinaria del Colegio de Alicante ha aprobado la puesta en marcha de la fundación Mediaseguros para potenciar la figura del mediador profesional e iniciar nuevos proyectos que permitan a los colegiados afrontar con solvencia los nuevos retos a los que se enfrentan en el sector asegurador, en una convocatoria presencial y online.

Florentino Pastor afrontaba su primera asamblea como presidente del Colegio de Alicante en la que agradeció a Eusebio Climent y a toda la junta directiva anterior el gran trabajo realizado en estos últimos años. Además de la Fundación, Pastor consiguió la aprobación por unanimidad de los presupuestos del Colegio de Alicante para 2021. Unos presupuestos equilibrados con una decidida apuesta por la formación de calidad y la mejora de los servicios a los colegiados. Una mejora de servicios que precisamente es uno de los objetivos de la nueva Fundación Mediaseguros que forma parte del plan estratégico de la nueva Junta Directiva del Colegio y qué todos los colegiados pudieron conocer de primera mano en esta asamblea.

El Colegio de Alicante pretende fortalecer los proyectos profesionales de los mediadores aumentando los servicios que ofrezcan valor añadido y al mismo tiempo hacer atractivo el sector de la mediación para atraer a los jóvenes a un sector que con una buena formación puede suponer un gran proyecto de vida. En este asunto de la Formación, Florentino Pastor ha mostrado su compromiso con una formación de calidad. Pastor cree que buena parte del futuro de la mediación pasa por una formación de calidad porque en la calidad está la excelencia.

Nuevas vocalías

Se presentaron también las diferentes vocalías con importantes novedades desde marketing digital para los colegiados, dar paso a los jovenes mediadores en la continuidad del negocio familiar con protocolos familiares, jornadas de intercambio de ideas, junto con otras iniciativas, para potenciar la incorporación de los jóvenes a la mediación, la apertura de nuevos mercados desde la vocalía Ex-patries, vocalía de Agentes exclusivos o la potenciación del trabajo de la mujer en el sector asegurador a través de RED-WOMAN hasta el desarrollo de nuevos proyectos tecnológicos para dotar a los mediadores colegiados de herramientas útiles para competir con solvencia en el sector.

El presidente del Colegio de Alicante, Florentino Pastor, mostró su confianza en la capacidad del Colegio para afrontar los nuevos retos del sector asegurador “debemos ser capaces de afrontar con valentía las actuales circunstancias que presenta el sector asegurador y adaptarnos con rapidez y solvencia a todos los cambios que se están produciendo desde nuevas normativas hasta nuevos productos”. Para Florentino Pastor todos estos cambios lejos de ser un problema son una gran oportunidad para crecer profesionalmente y para crecer como colegio.

ALLIANZ PRESENTA A LOS COLEGIADOS VALENCIANOS SU PLAN ESTRATÉGICO DE VIDA Y GESTIÓN DE ACTIVOS

El Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana llevó a cabo a través de su plataforma telemática un webinar sobre el Plan Estratégico de Vida y Gestión de Activos de Allianz (PEVAM) el pasado 8 de julio.

Jorge Benítez, presidente del Colegio Valencia, abrió la jornada junto con Ignacio Ripol, director comercial Levante de Allianz, que señaló que "el PEVAM de Allianz Seguros pretende acompañar a los clientes en todo su ciclo vital, asesorándoles para que tomen las mejores decisiones de inversión".

A continuación se dio paso a la presentación por parte de profesionales de la entidad de diferentes productos de Vida actualmente en cartera, así como de los próximos lanzamientos. Sonia Moreno, directora de Negocio de Vida, Salud y Seguros de Inversión de Allianz, presentó el seguro de Protección (individual + colectivo). A continuación, Miguel Colombás, director general de Allianz Soluciones de Inversión junto a Pere Anguila director de Seguros de Inversión expusieron los productos de Gestión del Patrimonio (pensiones, UL, Perspektive y Fondos).

Tras estas presentaciones Jesús Valero, jefe de la Unidad de Mediación de Seguros de Generalitat Valenciana, e Ignacio Beneyto, asesor jurídico del Colegio de Valencia, resolvieron las cuestiones planteadas previamente por los colegiados. Un coloquio cerró esta sesión, en la que también participaron colegiados de Alicante y Castellón.

Según aclararon Valero y Beneyto con la nueva normativa un corredor puede, por ejemplo, constituir una agencia o actuar como administrador de la misma, lo que le permitiría el cobro de comisiones para este tipo de productos. En opinión de Jesús Valero "esto va a producir un gran cambio, porque se ha abierto una puerta que provoca que nuestra supervisión sea más compleja".

Conforme explicó Beneyto, "el problema principal que ha generado la nueva normativa de distribución de seguros es la prohibición del cobro de comisiones por parte de los corredores de seguros en los productos de inversión basados en seguros (como los Unit Linked), debiendo cobrar honorarios directamente del cliente, lo que dificulta su distribución".

Jesús Valero entiende que "hay que ser muy claros a la hora de explicar al cliente que ramo asegurador ofreces como corredor y los que ofreces como agente". Además afirmó que "sí es compatible tener una correduría de seguros y una agencia", como lo demuestra el hecho de que en la Comunidad Valenciana ya hay profesionales dados de alta en la DGSFP.

Por su parte Ignacio Beneyto aportó una opción más en estos casos, ya que "a través de la figura del agente vinculado se pueden distribuir productos de inversión de más de una compañía cobrando comisiones". En cuanto a los requisitos, entiende que "habrá que analizar cada caso en concreto porque podría surgir algún tipo de incompatibilidades mercantiles".

El cierre de la jornada corrió a cargo de Ignacio Ripoll, que se felicitó por "haber cumplido los objetivos de la jornada", y de Florentino Pastor, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante.

AEGON SE SUMA AL PANEL DE EXPERTOS DEL COLEGIO DE ALICANTE

AEGON Seguros se suma al panel de expertos del Centro de Alta Formación Aseguradora (AFA) del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante. Una compañía experta en Seguros de Vida con una reconocida trayectoria que aporta experiencia y ambición para mejorar la fortaleza del sector asegurador y ofrecer a los mediadores profesionales colegiados mejores servicios.

NUEVO PROTOCOLO DE COLABORACIÓN ENTRE EL COLEGIO DE ALICANTE Y LIBERTY

Calidad, confianza y suma de experiencia y buen hacer en el sector asegurador. Son los pilares sobre los qué se sustenta el nuevo protocolo de colaboración entre Liberty y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante con la formación como telón de fondo. No en vano Liberty se incorpora al Panel de expertos del Centro de Alta Formación Aseguradora (AFA) para aportar su experiencia y asesoramiento a los nuevos mediadores profesionales.

SUMA DE EXPERIENCIAS ENTRE FIATC Y EL COLEGIO DE ALICANTE

FIATC Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante vuelven a sumar experiencia y buen hacer para fortalecer al sector de la Mediación. La suma de sinergias a través de un nuevo protocolo de colaboración entre la compañía y la entidad alicantina se convierte en un valor seguro para todos y cada uno de los mediadores profesionales colegiados. FIATC Seguros se suma al panel de expertos del Centro de Alta Formación Aseguradora (AFA) del colegio de Alicante en el tema de seguros de ingeniería.

SALUS SEGUROS DE SALUD Y EL COLEGIO DE ALICANTE HAN RENOVADO SU COMPROMISO DE COLABORACIÓN

Florentino Pastor, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante; Adolfo Lagunas, director territorial Zona Este de Salus Seguros de Salud, y Robert Van der Zande, responsable comercial de Alicante Norte de la entidad, han renovado el convenio de colaboración que une a Salus con el Colegio de Alicante.
Salus valora muy positivamente la colaboración con el Colegio y asegura que sin profesionales del seguro no es posible crecer y se ha comprometido a incrementar su participación en las actividades que desarrolla la Institución alicantina.

SeguroCOMERCIO
MUTUA LEVANTE

Tu éxito es nuestro éxito.

Mutua Levante SEGUROS

#ConfianzaMutua

comercial@mutualevante.com

Transparencia Compromiso Proximidad Confianza

ACUERDO ENTRE PLUS ULTRA SEGUROS Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y Plus Ultra Seguros renovaron el pasado 2 de julio su protocolo de colaboración que prolonga una relación de gran fidelidad mutua. No en vano, tal como recordó en el encuentro Mónica Gimeno, directora de la sucursal de Castellón de la entidad, «con la firma de este acuerdo, son ya 12 años de colaboración y es muy satisfactorio poder colaborar juntos un año más».
El acuerdo fue rubricado por Mónica Gimeno y por Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón. En el acto también participó el vicepresidente Fernando Solsona.

FIRMA DEL ACUERDO ENTRE LIBERTY Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN

Carlos Sánchez, nuevo director territorial de Liberty en Levante-Baleares y José Ramón Arce, director comercial de la entidad en Levante-Baleares, acudieron al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón para renovar el protocolo de colaboración que seguirá uniendo a ambas partes. Fabregat dio la bienvenida a Sánchez deseándole «todos los éxitos que, sin duda, obtendrá en esta nueva responsabilidad», y poniendo a su disposición la estructura colegial «para seguir trabajando en el objetivo común de hacer avanzar al sector». En el acto también estuvieron presentes el vicepresidente del Colegio de Castellón, Fernando Solsona, y el tesorero de la institución, Gerardo Fortuño.

REUNIÓN DE TRABAJO DEL COLEGIO DE VALENCIA CON FIATC

Francisco Jover, director sucursal Valencia de FIATC Seguros, mantuvo recientemente una reunión de trabajo con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, dentro del ciclo de encuentros que la institución está manteniendo con diferentes entidades aseguradoras. En el encuentro, en el que fue recibido por el presidente del Colegio, Jorge Benítez, también participaron Ángel Gómez, vicepresidente; Javier Seguí, de la comisión de Agentes, y Rafael Perales, gerente.

VISITA INSTITUCIONAL DE SEGURCAIXA ADESLAS AL COLEGIO DE VALENCIA

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia recibió la visita institucional de una delegación de SegurCaixa Adeslas encabezada por Luis Ballester, director regional Comercial de Levante Baleares, que estuvo acompañado por Montserrat Ruiz, directora de Área Comercial de Levante Norte y Baleares. Los representantes de SegurCaixa Adeslas fueron recibidos por el presidente del Colegio de Valencia, Jorge Benítez, que celebró el hecho de que cada vez sean más habituales los encuentros con aseguradoras en la sede colegial. Rafael Perales, gerente de la institución, también estuvo presente.

REUNIÓN DE TRABAJO ENTRE MAPFRE Y EL COLEGIO DE VALENCIA

Ahorro e inversión centraron el encuentro que MAPFRE y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia mantuvieron el 13 de julio. Por parte de la entidad participaron Luis Carlos Tortajada, director de canal Corredores de MAPFRE España y ex director territorial de Castellón-Valencia provincia, Pablo Expósito, promotor de Canales en la DGT Este, y Antonio Bernárdez, director Comercial Particulares en la DGT Este. Por parte del Colegio su presidente, Jorge Benítez; Ángel Gómez, vicepresidente; Alejandra Somalo, comisión de Formación e Ignacio Beneyto, asesor jurídico del Colegio de Valencia.

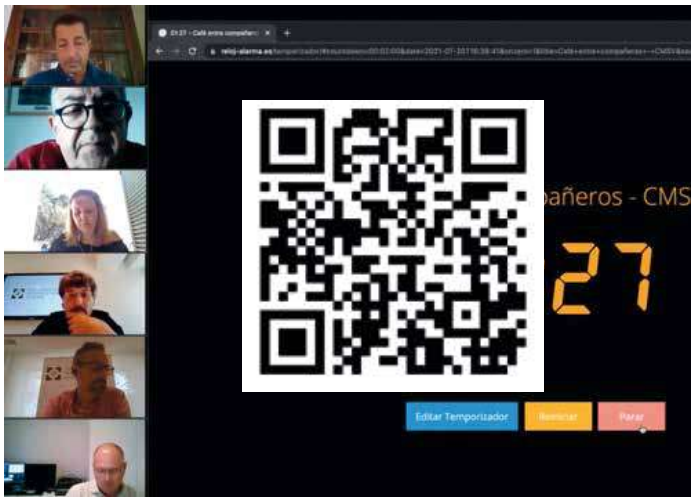
LAGUN ARO Y EL COLEGIO DE VALENCIA APUESTAN POR LA MEDIACIÓN

Fernando Urquiza, director del Canal Mediación e Instituciones de Seguros Lagun Aro, firmó la renovación del protocolo de colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia en un acto celebrado en las instalaciones colegiales.

Urquiza, al que acompañó Lauren Arauco, director de zona Este de la entidad, fue recibido por el presidente del Colegio, Jorge Benítez, y por el gerente, Rafael Perales.

En la reunión se destacó la necesidad de volver a realizar acciones conjuntas, en la sede colegial, como formaciones para aspectos técnicos concretos.

UN CAFÉ ENTRE COMPAÑEROS PARA HABLAR DE BANCASEGUROS



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia invitó el 20 de julio a los profesionales colegiados a un "Café entre compañeros". Esta es la denominación escogida para un nuevo formato de encuentro entendido como un foro de intercambio de impresiones entre colegiados sobre temas de actualidad del sector, y que en su primera entrega se centró en la problemática de la bancaseguros con una notable participación de profesionales, a los cuales se les hizo llegar una taza con el anagrama del acto.

En esta primera edición telemática los colegiados asistentes narraron en primera persona sus experiencias propias y aportaron diferentes ideas para hacer frente a esta cuestión. Entre otras ideas, se señaló que la banca "tiene prisionero al cliente", y se señaló a este canal como el "principal enemigo de la mediación". Una de las propuestas fue la de emplear la figura del "cliente oculto", para comprobar esta mala praxis.

En la presentación del acto José María Ridaura y Mª Carmen Bautista, de la comisión de Corredores, señalaron que se trata de "un espacio abierto a todos los comentarios, opiniones e ideas que quiere servir para intercambiar experiencias entre todos los que formamos este colectivo, apoyándonos los unos a los otros".

En este sentido el presidente del Colegio de Valencia, Jorge Benítez, anunció la próxima creación de una comisión de Bancaseguros "para emprender acciones lo más consensuada posible con toda la mediación valenciana, incluidas las asociaciones, para ir todos de la mano y plantear soluciones comunes para tener más fuerza". Además hizo un llamamiento para que "todos los colegiados aporten sus ideas porque redundará en beneficio de todos". El presidente del Colegio señaló que "debemos tener claro que esto pasa por concienciar a la sociedad en lo que le puede pedir un banco. Es un proceso largo, pero hay que empezar cuanto antes".

Cada intervención contó con un máximo de tiempo para crear una jornada dinámica en la que se dio voz a numerosos participantes.

EL COLEGIO DE CASTELLÓN ASESORA A LOS MEDIOS SOBRE LAS CONSECUENCIAS DEL TEMPORAL DEL 31 DE JULIO EN LA PROVINCIA

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón ha ofrecido su opinión a diferentes medios de comunicación de la provincia durante este verano, consolidando su posición de voz autorizada en el ámbito del sector asegurador de cara a la sociedad. Así, Antonio Fabregat ofreció su opinión experta el pasado 7 de agosto a la prensa local sobre los daños provocados por la granizada que afectó el 31 de julio diferentes áreas de la provincia como Castelló, Vila-real, Almassora, Benicarló o Peñíscola. Fabregat confirmó que "este tipo de daños no son consorciables, por lo que las compañías se deben hacercargo de los daños que hayan sufrido los asegurados que tengan contratada esta garantía, tanto en seguros personales como en seguros agrarios."

En los días posteriores al evento metereológico los mediadores de seguros recibieron un aluvión de consultas tanto presenciales, como telefónicas, por este asunto. Tanto es así que en varias agencias y corredurías se observaron importantes colas en localidades como Castellón, Vila-real o Almassora.

Más de 8 millones de pérdidas

En relación al impacto económico de esta tormenta, la Unió de Llauradors estima que las pérdidas causadas por estas tormentas acompañadas de pedrisco dejaron en una primera evaluación de urgencia unas pérdidas directas en el campo superiores a los 8 millones de euros.

El radio de acción de los daños se concentró en unas 2.400 hectáreas de cultivo, de las que más de 1.900 se sitúan en el Baix Maestrat, sobre todo en la localidad de Benicarló y ya en menor medida en Càlig, Vinaròs y Peníscola. Las restantes 500 hectáreas se reparten prácticamente a partes iguales en las comarcas de la Plana Alta y localidades como Castelló y Almassora y en la Plana Baixa en municipios como Vila-real y ya en menor medida en Borriana. Los cultivos más afectados son los cítricos tanto con daños en fruta actualmente en fase de maduración como en madera y las hortalizas, fundamentalmente la sandía y el melón, en plena campaña de recolección, aunque también otros cultivos hortícolas.

Igualmente, la Unió informó que los daños del siniestro del pasado sábado están cubiertos por el actual sistema de seguros agrarios y que reclamará a Agroseguro la agilización de la peritación de las parcelas siniestradas.

Consulta sobre robos

También en el mes de agosto el Colegio de Castellón fue consultado por la prensa provincial, en este caso Castellón Información, a propósito de la ola de robos de catalizadores en vehículos que durante este verano se produjo tanto en Castellón como en otros puntos de España.

Fabregat: "este tipo de daños no son consorciables, por lo que cada afectado deberá comprobar sus coberturas y reclamarlos a su propia aseguradora"

TEATRO REAL
CERCA DE TI

En Asisa queremos asegurar tu tranquilidad y la de los tuyos. Y para ello, sabemos que debemos ir mucho más allá de cuidar de tu salud. Por eso, además te ofrecemos seguros dentales, de vida, accidentes, decesos, viajes y mascotas. Para que así, tengas siempre la tranquilidad de tener protegido todo lo que más te importa.

Salud | Dental | Vida
Accidentes | Decesos
Viajes | Mascotas

Asisa Valencia
Carrer de l'Ambaixador Vich, 3

asisa

900 10 10 21 | asisa.es

EL CONSEJO AUTONÓMICO ANALIZA LA NUEVA LEY DE TRÁFICO EN UN WEBINAR

El Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana ofreció las claves de la nueva Ley de Tráfico y el carné por puntos gracias al webinar organizado e impartido por ARAG, entidad líder del sector de los seguros de Defensa Jurídica en España.

Más de 100 profesionales se inscribieron a este webinar impartido por ARAG el 8 de julio sobre las novedades legislativas en Seguridad Vial y la oportunidad de negocio que suponen a través del seguro ARAG Carné por puntos. Juan Dueñas, Director Territorial Este, y Evelyn Medina, técnica del departamento de sanciones administrativas, impartieron el seminario.

La formación tuvo una introducción sobre la evolución de la siniestralidad en los últimos veinte años. A continuación, Medina presentó la reforma de la Ley de Seguridad Vial, creada para reducir en un 50% los fallecidos y heridos graves durante la próxima década. También se hizo un repaso de las modificaciones en las sanciones y explicó que ahora será más fácil perder el permiso de conducir por aquellas infracciones que suponen un mayor riesgo para la circulación. Además, se recordó que la reforma fomenta la realización de cursos de conducción segura que permiten recuperar 2 puntos del carné.

Dueñas vinculó el seguro ARAG Carné por Puntos a los cambios legislativos y explicó que la posibilidad de perder puntos está ligada directamente con las horas de conducción y los kilómetros realizados. “Los conductores profesionales y otros particulares que dependen del carné para trabajar tienen la oportunidad de tener la mejor protección de su carné antes de llegar a una situación mucho más complicada. Con el seguro les defendemos de las multas que comporten pérdida de puntos y les asesoramos para que puedan hacer los cursos de recuperación de puntos, sin coste para ellos”, explica Dueñas. Además, el seguro ofrece la alerta de multas y, en caso de pérdida de carné, un subsidio económico mensual mientras dure la retirada.

El webinar se enmarca en el programa de formaciones de ARAG con los diferentes Colegios de Mediadores a nivel nacional y es un ejemplo del apoyo de ARAG a su canal de comercialización principal. Dueñas indica que “los seminarios permiten que los mediadores estén actualizados en el desarrollo de su trabajo como asesores y bien formados en cambios legales para poder comercializar con éxito nuestros seguros”.

PlusUltra Seguros

Seguridad que se comparte

Protege a tu empresa de los riesgos cibernéticos

Ciberriesgo Plus

El seguro Ciberriesgo Plus está pensado para dar solución rápida y eficaz a los problemas derivados de cualquier ataque informático, tanto los asociados con la empresa como los que afectan a terceros.

www.plusultra.es

LOS MEDIADORES CONSIDERAN QUE LA RESOLUCIÓN SOBRE FORMACIÓN TIENE "GRAVES DEFICIENCIAS"

Tras la aprobación definitiva de la Resolución que desarrolla el Real Decreto sobre formación en el sector asegurador, el Consejo General considera que la nueva normativa tiene grandes deficiencias en aspectos como las horas dedicadas a la formación, los contenidos o los centros autorizados.

A pesar de que la Resolución estableciera la necesidad de formación para todas las personas que intervienen en la distribución de seguros, los mediadores creen que deja a libre interpretación asuntos fundamentales que deberían estar más cerrados.

El Consejo General es especialmente crítico con los siguientes puntos:

El Real Decreto reduce de 500 a 300 horas la formación inicial de los corredores de seguros, una decisión que, según los mediadores, "no es un requisito de la Directiva Europea de la que depende la norma y, lo más importante, no demandaba el mercado español".

La figura del agente de seguros se devalúa. Con la legislación antigua, sólo el mediador que asesoraba era considerado agente de seguros. Ahora, el profesional que se forma sólo para informar también es incluido dentro de esa categoría.

Existe poca diferencia entre la formación de un corredor (300 horas), la de un agente que asesora (200 horas) y la de un agente que informa (150 horas). Desaparece la figura del agente vinculado. Antes, tenía la misma formación que un corredor, es decir, 500 horas. Ahora, lo equiparan a la figura del agente y sólo requiere 200 horas.

La Resolución no tiene en cuenta la realidad de un mercado donde priman los seguros de daño o vida. La nueva legislación da excesivo peso a la formación de productos financieros.

Sobre los cursos de nivel 1, la nueva normativa contempla que pueden impartirlos distribuidores de seguros, universidades de todo tipo y personas o entidades externas certificadoras de formación que cumplan los requisitos previstos. "Si la normativa debe buscar la protección del consumidor de seguros, el RD debería recoger la especial relevancia de los centros que impartan y acrediten esta formación, al igual que sucede en otros sectores con un grado parecido de regulación".

Con la aparición de la antigua ley, en 2006, se crearon las figuras de grupo A, B y C (ahora 1, 2 y 3) pero se respetó a los agentes y corredores que por antigüedad no contaban con dicha formación. La nueva normativa no contempla a estos profesionales. Sin embargo, aquellos profesionales extranjeros que quieran ejercer su labor en España no tienen que llevar a cabo cursos de formación, sólo tienen que acreditar que llevaban a cabo su trabajo en su país de origen.

El Consejo General ha trasladado a sus servicios jurídicos la necesidad de adoptar acciones legales en defensa de los agentes y corredores de seguros.

Los mediadores recuerdan que el RD 287/2021 es difícilmente aplicable ya que desarrolla una ley que está, en estos momentos, en el Parlamento sometida a revisión y con un paquete de enmiendas que podrían modificar aspectos que esta norma regula.

Recurso de alzada

El Consejo General de Mediadores ha presentado "con un enfoque constructivo" recurso de alzada contra la Resolución de Formación publicada por la DGSFP por considerar que existen algunos aspectos que podrían no encontrarse dentro de los parámetros establecidos en los reales decretos 287/2021 y 3-2020, e incluso no ser conformes con principios constitucionales.

Los colegios de mediadores consideran que "como corporación de derecho público, la mejor forma de colaborar con la Administración es presentando

este recurso que evitará múltiples demandas de profesionales del sector porque la norma incluye diferentes aspectos que podrían no ser conformes a la norma y vulneraría derechos fundamentales para el ejercicio de la profesión".

Los aspectos fundamentales objeto de discusión incluyen:

1) Se establece un régimen no igualitario entre los mediadores residentes en España y los pertenecientes a otros Estados miembros de la Unión Europea para el ejercicio de la profesión en nuestro país.

El Consejo entiende que la Resolución de Formación no obliga a los profesionales extranjeros que quieran ejercer su labor en España a llevar a cabo cursos de formación, solo tienen que acreditar que llevaba a cabo su trabajo en el país de origen.

"Esta diferencia entendemos no tiene en cuenta el concepto de mercado único establecido por la Unión Europea, así como el principio de no discriminación recogido en el Artículo 2 del Tratado de la Unión Europea, a través de los que se entiende que los ciudadanos de la Unión Europea tienen las mismas oportunidades para trabajar y prestar sus servicios en cualquier país de la Unión Europea", afirman desde el Consejo.

2) La posible exclusión de la situación del régimen de adaptación de aquellos mediadores que ejercían sus funciones antes de la vigencia de la Ley 26/2006 y el Real Decreto 287/2021

Los profesionales que estaban ejerciendo como mediadores antes de la entrada en vigor de la Ley 26/2006 en mérito al trabajo efectivo realizado son excluidos del Real Decreto 287/2021, porque en su régimen de adaptación solo se incluyen a aquellos que hayan superado cursos de formación o pruebas de aptitud.

La Resolución de Formación no hace referencia a la situación de aquellas personas que venían ejerciendo sus funciones antes de la entrada en vigor de la Ley 26/2006.

Desde la mediación se considera que "se deberían respetar los derechos adquiridos con anterioridad a la promulgación de la nueva norma, de conformidad con lo recogido en el artículo 9.3 de la Constitución".

3) Reconocimiento de la naturaleza y responsabilidades del Consejo General, como Corporación de Derecho Público

En relación con el listado de los centros que podrán impartir la formación, tanto el Real Decreto 287/2021 como la Resolución no mencionan ni distinguen dentro de los organizadores al Consejo General, omitiendo su naturaleza de corporación de derecho público, distinta a la de cualquier otra entidad mercantil externa ó certificadora de formación.

Para el Consejo General de Mediadores "si la normativa persigue la protección del consumidor de los productos de seguros y el desarrollo ordenado del mercado, se debería recoger la especial relevancia del Consejo entre los centros que impartan y acrediten esta formación, al igual que sucede en otros sectores con un grado parecido de regulación".

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?

SCV
Correduría de Seguros

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

EL COLEGIO DE CASTELLÓN Y FIATC CELEBRAN UNA JORNADA VIRTUAL SOBRE CIBERSEGURIDAD

"Los ciberataques ponen en riesgo de desaparición a las empresas que los sufren, arrastrando graves responsabilidades como consecuencia de estos incidentes". Esta es una de las frases que se pudieron escuchar el pasado 14 de julio en la jornada telemática celebrada por FIATC y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón centrada en los ciberriesgos y en las consecuencias que estos tienen para las empresas.

Juan Sebastián Rodríguez, especialista de la entidad en formación de productos aseguradores, señaló que "es un producto necesario, que tiene mucho eco mediático y que es requerido por el mercado, pero contamos con el problema de que los clientes todavía no están concienciados". Sin embargo, puso en valor el hecho de que "el seguro siempre ha ido a la par de las necesidades de las empresas". Sobre esta cuestión Fernando Solsona, vicepresidente del Colegio de Castellón, destacó que "la mediación debemos contribuir a sensibilizar en este aspecto, abordando estas cuestiones con nuestros clientes para que se sientas protegidos y seguros".

Abundando en este aspecto en la formación también se comentó que "hay poca sensibilidad en la sociedad en relación a establecer mecanismos de protección ante estos ataques, que afectan a miles y miles de empresas en toda España".

Esta formación se enmarcó en el Aula Permanente de Formación del Colegio de Castellón y FIATC Seguros

EL GRUPO CATALANA OCCIDENTE OBTIENE UN RESULTADO CONSOLIDADO DE 238,8 MILLONES DE EUROS

El Grupo Catalana Occidente ha obtenido un resultado consolidado de 238,8 millones de euros en los seis primeros meses de 2021, un 53,5% más respecto al mismo periodo del año anterior. Por su parte, el volumen de negocio del Grupo se incrementa un 4,6% hasta alcanzar los 2.639,5 millones, lo que muestra el sostenido crecimiento en las dos ramas de actividad: el negocio tradicional y el negocio del seguro de crédito.

El resultado recurrente del negocio tradicional (las compañías Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao y NorteHispana Seguros) avanza un 1% hasta los 130,1 millones de euros, mientras que el volumen de negocio (total de primas facturadas) aumenta un 1,8% en comparación con el mismo periodo del año anterior hasta los 1.525,7 millones de euros.

En este incremento del volumen de negocio destaca el crecimiento del 4,5% en multirriesgos y del 5,1% en diversos. Asimismo, el ratio combinado en el negocio tradicional (no vida) mejora hasta el 87,9%, con un descenso de 0,5 p.p. (puntos porcentuales).

En lo que se refiere al negocio del seguro de crédito (Atradius Crédito y Caución, y Atradius Re), el resultado recurrente crece un 202,2% en comparación con el primer semestre de 2020 y se sitúa en 108,2 millones de euros. Mientras, el volumen de negocio del seguro de crédito (primas facturadas más ingresos por información) aumenta un 8,8% hasta los 1.113,8 millones de euros.

El resultado técnico del seguro de crédito se incrementa un 191,4% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, hasta los 122,7 millones de euros. A pesar de mantener un nivel de provisiones prudente a cierre del primer semestre, la entrada de siniestros en esta actividad está siendo inferior a lo previsto y por ello, el ratio combinado bruto de reaseguro del negocio del seguro de crédito disminuye en 33,8 p.p. hasta el 60,5%

UNIÓN ALCOYANA SEGUROS SE INTEGRA COMPLETAMENTE EN CIMA

El proyecto CIMA (Conectividad e Innovación para la Mediación Aseguradora) ha despertado mucho interés a todos los niveles sectoriales: entidades, asociaciones, mediadores y empresas tecnológicas. Y en Unión Alcoyana Seguros se vio como una gran oportunidad para mejorar la comunicación con nuestros corredores y a su vez, con el cliente. Mayor transparencia y mayor eficiencia, son las claves de este proyecto y factores determinantes para fortalecer la relación que une a la entidad con la mediación.

Así, en menos de 6 meses logró integrarse completamente a la plataforma, con un objetivo claro, contribuir a impulsar la digitalización de su red de mediación. No obstante, como indica Leo Ortega, Director de Tecnología de Unión Alcoyana "el proyecto no finaliza aquí, si no que tenemos un compromiso con nuestros corredores: por una parte, facilitar su adhesión y acompañarles en cuantas dudas puedan surgir. Y por otra, permanecer atentos a cualquier mejora, para optimizar los procesos de interactividad, en línea con los avances del proyecto que se vayan planteando desde Tirea (Tecnologías de la Información y Redes para las Entidades Aseguradoras). Porque no solo hablamos de las actuales capacidades de intercambio de información, sino que entendemos que será el entorno en el que se va a desarrollar todo lo que pase en el mundo digital de nuestra actividad junto al corredor, de ahora en adelante".

De hecho, entre las más de 300 empresas aseguradoras que operan en España, Unión Alcoyana ha realizado un gran esfuerzo para estar entre las primeras 20 en ofrecer este servicio de valor añadido, a su red de mediación. Según Ortega, "una gran oportunidad para mantenernos a la vanguardia del sector, gracias al esfuerzo de las personas que formamos parte de la compañía".

ARAG DETECTA UN AUMENTO DE CONSULTAS SOBRE DESTINOS TURÍSTICOS NACIONALES

Después del final del estado de alarma en España, la actividad turística recupera poco a poco su pulso, estimulada sobre todo por el mercado doméstico. Así, en junio el volumen de operaciones aéreas representó el 60% de las registradas en el mismo mes de 2019, según el balance que hace Aena, con una mayor proporción de vuelos nacionales que internacionales.

No es de extrañar que sea así, ya que los requisitos sanitarios para acceder a otros países en un intento de frenar la propagación de la Covid-19 y el hecho de que el proceso de vacunación no haya concluido, hacen que sea mucho más sencillo planificar viajes de ocio que no impliquen salir al extranjero. No obstante, las comunidades autónomas aún mantienen algunas medidas como el uso de la mascarilla en espacios interiores y en el exterior si no se puede garantizar la distancia interpersonal, mientras que en los últimos días han restablecido otras, como la limitación de horarios para ciertas actividades de ocio y la del número de personas que se pueden reunir.

Ante este mapa de restricciones, que dependen de la situación epidemiológica de cada región, ARAG registró un aumento de las consultas relacionadas con el turismo doméstico –que como el año pasado volvió a ser el preferido por las familias españolas-, motivadas por la necesidad de conjugar los planes veraniegos con el cumplimiento de las normas sanitarias de cada lugar de destino.

GENERALI SE HACE CON EL PRIMER PUESTO DEL RANKING DE INNOVACIÓN ASEGURADORA

El ranking de Presencia Online de Entidades Aseguradoras que semestralmente realiza Innovación Aseguradora con el patrocinio de Wenalyze presenta su 30ª edición con un significativo aumento de la exigencia en la evaluación de las entidades.

Como consecuencia, Generali logra la mejor calificación de las 72 entidades evaluadas en esta edición, seguida por Mutua Madrileña y Allianz. Las tres aseguradoras están separadas por apenas tres puntos. Las diez primeras posiciones las completan Asisa, Arag, Mapfre, Fiatc, Catalana Occidente, Santalucía y Reale. En la edición de enero de 2021 el ranking fue encabezado por ARAG, seguida de Mutua Madrileña y Seguros Bilbao.

El ranking ha implementado en esta edición nuevos parámetros hasta llegar a los 77 en cada una de las áreas para adaptar el análisis a las necesidades del usuario un entorno más virtual que nunca, considerando que la innovación y las funcionalidades virtuales son ya esenciales en la gestión de los seguros. Entre los nuevos parámetros que se han actualizado y modificado en la presente edición destacan el log-in con face ID, la asistencia a través de Whatsapp, la gestión automática de cookies, o la posibilidad de visualizar el número de presupuesto correspondiente a la tarificación en la venta online, entre otros.

Menos comunicación de siniestros, pero pago pendiente más fácil

En el apartado de APP, hasta tres aseguradoras han dejado de permitir el uso de comunicación de siniestros o gestión de servicios de forma previa al registro y acceso con un usuario privado. En esta evaluación Asisa, Direct Seguros y Divina Pastora comparten la primera posición.

Son siete las aseguradoras que han añadido en su web la posibilidad de permitir el pago de recibos pendientes como una herramienta vinculada de forma independiente a la página web. Por contra, el grado de implementación de un apartado de preguntas frecuentes en la página web de inicio ha descendido en 10 aseguradoras respecto a la edición anterior. En este ámbito vuelve a registrarse un triple empate en la primera posición, con Santalucía, DAS e IMQ compartiendo podio.

De las aseguradoras con blog, seis han eliminado la posibilidad de suscribirse al mismo, mientras que 2 han añadido esta funcionalidad. Plus Ultra Seguros y Mutua de Propietarios comandan la clasificación en el apartado dedicado a analizar los blogs corporativos, seguidas en la tercera posición por Santalucía y RGA Seguros.

Quíntuple empate en la primera posición de la sección de venta online, con Génesis, Verti, Sanitas, Generali y Mutua Madrileña. En esta sección el número de aseguradoras que ofrecía acceso a una póliza o un folleto informativo durante el proceso de tarificación ha descendido en 4. El número de aseguradoras que ofrece la posibilidad de obtener el presupuesto para un producto aumenta hasta las 52 aseguradoras.

Aumenta el uso de Instagram

Poco a poco, Instagram se va consolidando como otra red más usada por aseguradoras. Así, el número de aseguradoras que ha publicado stories en su perfil ha crecido notablemente desde la anterior edición. Además, desde la pasada edición, cuatro aseguradoras más han implementado enlaces a sus perfiles de redes sociales en sus páginas web de inicio. En este apartado Allianz lidera la clasificación seguida de Pelayo y Santalucía.

Juanda Ruiz
CEO de Ruiz Re

"BUSCAMOS SOCIOS, SIENDO LO MISMO AL 100%, CON TRANSPARENCIA Y MÁXIMO RESPETO ENTRE LAS PARTES"

Ruiz Re es una de las correduría con más proyección en el panorama asegurador español. Con más de medio siglo de experiencia apuestan por un modelo de crecimiento que busca, por encima de todo, personas con valores y ética. De ello hablamos con su CEO, Juanda Ruiz.

¿Cuál es el modelo de negocio que propone Ruiz Re?
Nuestro modelo de negocio se basa en crear la mayor red de mediadores profesionales en España, donde compartamos todo el conocimiento y experiencia posible, colaborando entre nosotros para ser cada día, un poquito mejores. Solo hay una premisa fundamental y obligatoria, además de ser buen profesional, antes esta que seas una buena persona, con valores y ética, lo que llamamos el "Club de la Buena Gente".

¿Qué tipo de perfil buscan?
No buscamos colaboradores, odiamos esa palabra, al igual que auxiliares. Buscamos socios, siendo lo mismo al 100%, con transparencia y máximo respeto entre las partes, por eso nuestro modelo va mas lento que otros en el mercado nacional, no nos vale todo el mundo, pero nuestros cimientos son muy firmes y sólidos, no tenemos prisa, el camino es muy largo… y en Ruiz Re nos encanta caminar, llevamos casi 52 años haciéndolo…

¿Por qué tipo de crecimiento apuesta Ruiz Re?
Tenemos varias estrategias de crecimiento, incluido el de compras o participaciones entre otras sociedades, pero nuestro principal crecimiento es el orgánico, ayudar a nuestra red de mediadores a vender más y mejor, en los máximos ramos posibles. Tenemos mediadores especialistas en SALUD, que nos han enseñando todo en este ramo a los demás, y nosotros les enseñamos a ellos a diversificar en otras especialidades, poco a poco, sin prisa, para ser mediadores más completos. Y así también en Vida, Decesos, Empresas, Crédito, Agro,…

¿Cómo combinan la atención personalizada de un corredor de seguros con el uso de la tecnología para contratar productos?
La razón de ser un mediador de seguros es la atención personal, pero hay muchos medios tecnológicos al servicio de nuestra red, para que puedan dar todos los servicios a sus clientes de la correduría de seguros más grande, como tlf. 24 horas, App, firma de documentación legal automática en el móvil, revisión de cartera, recibos devueltos… desde su pequeña oficina de barrio, o incluso desde su casa, de una manera cómoda, instantánea y transparente, para que puedan estar informados de inmediato y contactar con sus clientes para intervenir, cuando lo vean necesario. Ellos deciden a quién, cómo y cuándo. Tienen toda la información en la aplicación, en su movil.

En el campo de los seguros para empresas y autónomos, ¿qué ofrece Ruiz Re con respecto a otras correduría?
Un departamento multidisciplinar del área Empresas muy amplio, y con formaciones semanales de todas las novedades y nuevos productos disponibles, para que puedan ampliar sus horizontes comerciales con sus clientes. Es uno de los departamentos mejor valorados por nuestra red, y estamos muy orgullosos de haber ayudado a tantos mediadores a comenzar a vender ramos de Empresas, con apoyo presencial en visitas cuando es necesario, colectivos, asociaciones…

¿Cuentan con algún producto específico que se diferencie de la competencia?
En la actualidad tenemos 6 productos exclusivos en ramos distintos, un innovador producto asegurador de Bicis que acabamos de lanzar, y para octubre saldrá un Hogar muy especial para viviendas unifamiliares. Nuestro área técnica y el departamento de innovación no paran, pero lo que mas agradece nuestra red son nuestros comparadores de ramos personales exclusivos, que guían de manera intuitiva a los mediadores a encontrar la mejor opción entre tantos productos en Decesos, Vida y Salud.

Gema Morales Carmona

Corredora de seguros. Correduría ON Broker. Dolores (Alicante)

"PIENSO QUE ES IMPRESCINDIBLE ESTAR COLEGIADO PARA LOGRAR EL ÉXITO EN UNA NUEVA CORREDURÍA"

¿Cómo llegó al sector asegurador?
Empecé en el año 2000 haciendo las prácticas de la Carrera en Munat, del Grupo Pelayo y, al finalizar, firmé mi primer contrato laboral en Pelayo, en puestos de administración, comercial y responsable de oficina.

¿Cómo calificaría el camino para poder ejercer profesionalmente como mediadora?
Ningún principio es fácil. Empecé trabajando directamente para compañía con contrato laboral, y el trabajo de mediador, significaba ser autónomo y depender de ti mismo, pero cuanto más conocia el mundo de la mediación, más me atraía, y a mayor experiencia, más claro tenia mi objetivo, ya que me gusta y disfruto con el asesoramiento al cliente final porque es quien más necesita tener a alguien de confianza para resolver conflictos o discrepancias que puedan surgir entre asegurado y aseguradora, tratando los temas con cercanía y profesionalidad.

Ha trabajado en una aseguradora y como agente y como corredora. ¿Se logra una mejor visión habiendo ejercido en los tres ámbitos?
Por supuesto, ya que acabas entendiendo todos los puntos de vista, desde todas las perspectivas posibles, lo que fomenta una actitud de empatía tanto con la política de la compañía, donde entiendes la presión a la que están sometidos para cumplir sus objetivos comerciales, como la postura del mediador que es el nexo con el cliente. La posición del corredor es lo que mas satisfacción me ha generado ya que abarca el asesoramiento totalmente objetivo, centrado en atender las necesidades de tu asegurado, según cada circunstancia personal o profesional.

El pasado 1 de julio ha accedido a la propiedad de la correduría. ¿Le ha costado dar el paso?
No ha sido un paso difícil de dar, ya que era un propósito que tenia en mente cumplir desde hace unos años: más bien ha sido un objetivo cumplido. Durante años trabajé en Allianz como asesor comercial, y fue ahí donde conseguí conocer más a fondo la labor del mediador y me atrajo la figura de corredor como asesor independiente.
Hace tres años di mis primeros pasos como corredora, no tardé mucho en iniciar un vínculo laboral con la correduria Broker Gracia Riquelme SLU, que al final se acabó formalizando, y decidimos trabajar juntos. Comencé encargándome de la dirección, y resultó una gran fusión, ellos disponían de la base y los clientes y yo de la experiencia profesional, y al final opté por tomar las riendas y encargarme del funcionamiento de la misma por cuenta propia.
Estoy muy feliz de haber aprovechado esta oportunidad y seguimos trabajando juntos y colaboramos el uno con el otro.

¿Qué le ha llevado a dar este paso?
Mi propósito de emprender, nunca me marque un plazo para cumplirlo, pero se presentó la ocasión, había que aprovecharla y no lo dudé.

¿Cuál es el ramo que más trabaja en ON Broker?
Prácticamente abarcamos todo, pero si he de resaltar uno de ellos, sería el ramo de empresas, ya que estamos ubicados dentro de la oficina RM Asesores, una asesoría con gran trayectoria profesional, que nos ofrece la oportunidad de prestar servicio integral al cliente.

¿Cree que la especialización es el camino a tomar por los mediadores?
Sí, al final debes tener disponible todos los ramos. Por ello considero que las colaboraciones entre los mediadores son esenciales. Sé cuales son mis puntos fuertes y los seguros a los que me resulta mas difícil optar. En estos casos prefiero cederlos a un compañero con la finalidad de que mi cliente obtenga el mayor beneficio contractual.

¿Qué razones le llevaron a unirse al Colegio de Alicante?
Al finalizar mi formacion como corredora en 2018, no tuve dudas y lo hice, era uno de los pasos a seguir para conseguir mis objetivos. Lo considero de gran importancia, son un gran apoyo en el camino, centrados en la continua formación y asesoramiento cercano.
Últimamente he necesitado más de sus servicios, me han apoyado en todo tipo de cuestiones, durante la adquisición de la cartera y el alta como corredor, pienso que es imprescindible estar colegiado para ejercer la profesión, porque siempre te van a mostrar su apoyo incondicional.

¿Qué recomendaría de entre todos los servicios que ofrece el Colegio?
Es dificil recomendar solo algunos de sus servicios, creo que todos son imprescindibles. Cabe destacar la información, y formación continua, además tienen convenios con distintas aseguradoras, y siempre estan disponibles para aclarar cuestiones, resolucion de siniestros y temas legales.

Francisco Batalla Vivas

Agente exclusivo de Allianz. Castellón de la Plana

"EL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS SUPUSO UN GRAN IMPULSO EN MI CARRERA DENTRO DEL SECTOR"

Completó los estudios de empresariales con la vista puesta en otro sector económico. ¿Qué le hizo variar su idea inicial y apostar por el seguro?

La carrera de Empresariales te ofrece una amplia perspectiva hacia diferentes objetivos de la economía por lo cual te permite gran flexibilidad a la hora de desarrollar cualquier tipo de actividad. Efectivamente trabajé durante varios años en el sector de la construcción pública en distintas zonas de España.

La decisión del cambio de sector vino por la sugerencia de un amigo de la carrera, Eduardo Laguna, comercial de compañía de seguros. Posteriormente Édgar Segrelles corredor de seguros, y Goyo Bartoll, comercial de compañía, me ayudaron mucho para decidirme por este sector. Era el año 1993.

Me decanté como agente exclusivo porque creo que se conocen mejor los productos permaneciendo en una compañía que puede dar una amplia cobertura de riesgos que ejercer como corredor de seguros, trabajando y adaptándote a diversas compañías.

En su caso está especializado en pequeña y mediana empresa. ¿La especialización es el futuro de los mediadores profesionales?

Siempre me he especializado en PYMES, nunca he descuidado los ramos que se comercializan más y que varían en función de la zona donde desarrollamos nuestra actividad. Estos ramos suponen importantes ingresos para el mediador. El mediador de seguros está integrado en el tejido económico de nuestro entorno.

Otra de las materias en las que trabaja es el asesoramiento sobre fondos de inversión. ¿Hay un incremento en la contratación de este producto en detrimento de la banca?

Acabo de realizar el curso de Asesoramiento Financiero con el Instituto Europeo de Postgrado propuesto por Allianz para poder comercializar productos financieros. Es un campo que siempre me ha atraído: el de los mercados. Pienso que, en estos productos, el asesoramiento, al igual que en los seguros es imprescindible.

Podemos observar, en las oficinas bancarias, procesiones de gente esperando en largas colas, se han eliminado oficinas, se han tenido problemas en la distribución de productos como las acciones preferentes y lo mismo que sucede con la distribución y gestión de seguros y otros productos debido a la falta de formación de sus empleados, que la banca contrarresta con los altos incentivos con que retribuye a quienes formalizan productos financieros y seguros.

La formación es una de las principales funciones de los colegios profesionales que nos debe distinguir de nuestra competencia, que tristemente lucha con información privilegiada y mala praxis, sin que desde la administración pública en muchos casos por falta de capacidad sancionadora y compleja burocracia, canalice reclamaciones que, en todo caso, debieran ser de oficio, tal como advierten y denuncian Colectivos de Consumidores.

En los últimos años ha habido una auténtica revolución en el marco legislativo, derivado del mandato de la comisión europea. Sin embargo, ¿son mejorables estos textos?

La unificación de la moneda ha sido el principio a una tarea desarrollada conjuntamente con normativas coincidentes en la Unión Europea, y así muchas de nuestras leyes actuales son transposición de las europeas a las cuales nos hemos tenido que adaptar, pero pienso que ahora el esfuerzo debe ser acortar plazos de aplicación para converger lo más rápidamente posible. Evidentemente el trabajo es intenso pero deben mejorarse por las diferencias de las formas de distribución y legislación.

En 2006 realizó en el Colegio de Castellón el curso que le acredita como mediador. ¿Qué supuso esta formación para su trayectoria profesional?

La formación que en el Colegio de Castellón lleva a cabo estupendamente Carlos Soria ha sido fundamental para poder desarrollar con profesionalidad nuestro trabajo. El curso de mediadores de seguros debería ser el inicio de todo buen profesional del seguro, por la diversidad de temas que lo componen. Dentro de este, nuestros colegios nacionales potencian la ciberseguridad y la digitalización como temas de actualidad. Para mi supuso un gran impulso en mi carrera dentro del seguro porque me permitió profundizar en temas que desconocía hasta entonces y que empezaban a ser necesarios dentro de este mundo, como los dos anteriores mencionados.

Ha formado parte durante seis años de la junta de gobierno ¿Qué balance realiza de esta experiencia?

El poder colaborar con los compañeros en una tarea común, fue una bonita labor que como secretario tuve la suerte de desarrollar junto con el presidente Antonio Fabregat, tanto en la provincia como en la comisión de Agentes a nivel autonómico y nacional, así como en sesiones del Consejo General.

LARRAMENDI, EL ARQUITECTO DEL SEGURO MODERNO

FICHA:

Título: Larramendi, el arquitecto del seguro moderno: MAPFRE (y del humanismo en la empresa y en la vida)

Autores: Javier Morillas (Director), Gonzalo Sanz-Magallón, Manuel M. Molina. Mercedes Rubio, José M. Muñoz Puigcerver, Manuel R. Tejeiro, José Andrés-Gallego

Edita: Fundación Ignacio Larramendi, Fundación MAPFRE

Año: 2021

Pág: 600

ISBN: 978-84-09-31201-6

Precio: Descarga gratuita (escanear QR)

La Fundación Ignacio Larramendi y Fundación MAPFRE editan "Larramendi, el arquitecto del seguro moderno: MAPFRE y del humanismo en la empresa y la vida", fruto de la investigación de varios años de un equipo dirigido por el catedrático de Economía Aplicada, Javier Morillas.

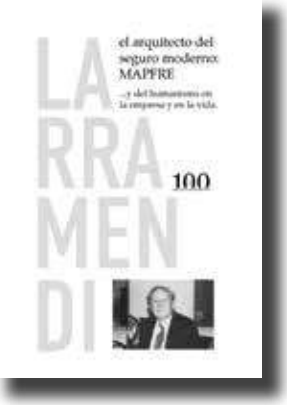
La obra, estructurada en cinco capítulos y un anexo con casos prácticos, presenta desde un punto de vista científico cómo Ignacio Hernando de Larramendi impulsó la creación de MAPFRE.

El primer capítulo pone en contexto a un joven Ignacio Hernando de Larramendi con la naciente mutualidad de seguros, surgida en el medio rural.

El segundo, analiza cómo Larramendi fue un auténtico precursor de la llamada "dirección por valores"; y en el tercero, se pone de manifiesto las aportaciones que en dicho campo convirtieron a MAPFRE en agente promotor de la eficiencia del sector asegurador español y número 1 del mismo.

"Larramendi en el proceso de internacionalización de MAPFRE" es el cuarto capítulo del libro, en el que se estudia el exitoso proceso de mundialización de la entidad, lo que ha llevado a convertirla también en primera multinacional española del sector.

En el último capítulo, La base del diferencial humanista en MAPFRE, se explica lo que diferencia a MAPFRE en el ámbito humanista, la preocupación por sus empleados.



DIRECTORIO

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

caser

AGENTES Y CORREDORES

Comprometidos con tu éxito

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

Pregúntaselo a Alejandro:
preguntaselov@caser.es

Alejandro Romeo Haya,
Agente Exclusivo de Caser en Utiel.

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