



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

MEDIA DORES

DE SEGUROS

ESPECIAL SALUD

El ramo del salud tira del sector asegurador

PREPARADOS PARA EL RGPD

Los colegios han programado numerosas acciones para preparar a los profesionales

Y ADEMÁS...

Finaliza el Curso Superior de Seguros y el Experto +Salud +Vida en los colegios de la Comunidad

MAYO-JUNIO 2018

Tu salud empieza con la **prevención**



- ✚ Extensa cobertura en **medicina preventiva** para la detección precoz de enfermedades oncológicas (especialidades de ginecología y urología, entre otras) y para el diagnóstico del riesgo coronario
- ✚ Amplio programa de **planificación familiar** incluyendo, entre otros:
 - ✓ Implantación del DIU, vasectomía, ligadura de trompas y pruebas diagnósticas de esterilidad
- ✚ Programa de control para recién nacidos, revisión médica para adultos y revisiones oftalmológicas
- ✚ Cobertura dental, incluyendo una limpieza anual gratuita

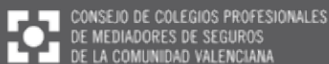
91 781 22 23

www.asefasalud.es

asefa
salud

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
MAYO-JUNIO 2018

Nº 89



EDITA
Consejo de Colegios
Profesionales de Mediadores
de Seguros de la Comunidad
Valenciana
C/Micer Mascó, 27 46010 Valencia
Tel. 96 360 07 69
Fax- 96 362 66 12
colegio@valenciaseguros.com

CONSEJO DE REDACCIÓN
Presidente
Antonio Fabregat 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
ZONA LÍMITE CASTELLÓN S.L.
P.I. Sur C/ Sierra de Irta, nave 30
12006 CASTELLÓN

DEPÓSITO LEGAL
V-3728-2003

DIFUSIÓN
GRATUITA

SUMARIO

4

SERVICIOS COLEGIALES

12

LEGISLACIÓN

Aprobado el proyecto de Ley de Distribución de Seguros

22

ACTIVIDAD COLEGIAL

Asambleas generales en Alicante, Castellón y Valencia
25 aniversario de UPA

Entrevista: Juan José Hernández (Caser)

Desayuno del Colegio de Valencia en Sagunt

Castellón: acuerdo con Seynor

Vídeo del Colegio de Valencia
Colaboración entre AXA y el Colegio de Castellón

Acuerdo entre Meridiano y el Colegio de Alicante

QSIM y Protector en Alicante

Entrevista: Juan Miguel Gómez (Catalana Occidente)

Antonio Fabregat seguirá al frente del consejo

Colaboración entre el Colegio de Alicante y Plus Ultra

Entrevista: Julio Pérez (Plus Ultra Seguros)

Castellón: Plus Ultra renueva su acuerdo

Entrevista: Julián García Torres (SegurCaixa Adeslas)

Acuerdo entre ActiveXsoft y el Colegio de Castellón

Entrevista de INESE con los presidentes valencianos

Valencia acogerá el congreso de Agentes y Corredores

Valencia: visita de Mutua de Propietarios

Entrevista: Vicente Guarch (Mapfre)

Jornada Caser en Valencia

5

EDITORIAL

14

FORMACIÓN

Clausura del Curso Superior de Seguros 2017-2018 en Alicante, Castellón y Valencia

Jornada sobre la herramienta Riesgo Cero en Castellón

Jornada sobre protección de datos en Alicante

Finaliza la segunda edición del curso experto +salud +vida del Colegio de Valencia

Curso experto +Salud +Vida del Colegio de Alicante

Curso sobre gestión del tiempo en Castellón

Éxito del curso de formación en siniestros en Gandia

El Colegio de Alicante acoge la jornada "Fórmula de los Decesos"

Taller práctico del Colegio de Valencia sobre el Reglamento de Protección de Datos

37

NOTICIAS DEL SECTOR

10 millones de personas confían sus ahorros al seguro

El número de vehículos asegurados crece un 2,32%

Wenalyze, seleccionada en los Estados Unidos

38

PROFESIONALES, DE CERCA

Luis Torres (Silla)

Toya Amat (Castelló de la Plana)

6

TEMA DE PORTADA

Especial Salud

Descuentos DKV para autónomos

Entrevista: Jaime Ortiz, Director Comercial y Marketing de ASISA

Entrevista: Luis Ballester, Dir. Canales Aseguradores de SegurCaixa Adeslas

20

ASESORÍA

El tratamiento de los datos personales y su cesión a terceros respecto a las aseguradoras en los seguros de salud, por Juan Manuel Gracia Tonda. Mompó Abogados

36

ENTIDADES ASEGURADORAS

Arag

SegurCaixa Adeslas

Unión Alcoyana

40

RUTAS POR LA COMUNITAT VALENCIANA

Alaquàs (l'Horta Sud)

42

RECOMENDACIONES DIRECTORIO

Cuadernos temáticos de FECOR

➤ INSTALACIONES

Despachos y salas de reuniones con fax, teléfono, correo electrónico, fotocopidora para uso profesional de usuarios con sus clientes.

➤ FORMACIÓN

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

➤ ASESORÍAS

Fiscal, Jurídica, Laboral, Informática y Técnica.

➤ CONVENIOS DE COLABORACIÓN

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

➤ ATENCIÓN AL CLIENTE

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

➤ TARJETA DE COLEGIADO

Identificación colegial y ventajas significativas en empresas asociadas.

➤ BIBLIOTECA

Biblioteca profesional, informes técnicos y revistas del sector.

➤ INFORMACIÓN

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

➤ SEGUROS COLECTIVOS

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

➤ RELACIONES PÚBLICAS

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

➤ PUBLICACIONES

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

➤ CÓDIGO DEONTOLÓGICO

Código Deontológico de la Mediación de Seguros.



➤ ALICANTE

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



➤ CASTELLÓN

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



➤ VALENCIA

C/ Micer Mascó, 27 46010 Valencia
Tel. 96 360 07 69 Fax. 96 362 66 12
colegio@valenciaseguros.com
www.valenciaseguros.com



ANTONIO FABREGAT

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

UNA FEBRIL ACTIVIDAD COLEGIAL

En las páginas de este número de **MEDIADORES DE SEGUROS** encontrarán una inusual extensión de las secciones de Formación y de Actividad Colegial. Sin duda alguna, es el mejor argumento que podemos presentar los responsables de los diferentes

Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de toda España y, particularmente, de la Comunidad Valenciana, para llamar a la colegiación de los agentes y corredores que todavía permanecen fuera de unos colectivos que aseguran defensa, asesoramiento, formación e información.

En el caso de los colegios de Alicante, Castellón y Valencia la actividad viene correspondida por la aceptación de los profesionales. Lo pueden comprobar en las noticias sobre los diferentes actos realizados y, particularmente, en aquellas cuestiones de máxima actualidad como el reglamento de Protección de Datos que ha entrado en vigor durante el proceso de elaboración de la revista, y que tanto en Alicante como en Valencia han cosechado un éxito inusitado. Esto dice mucho del interés de los profesionales por ponerse al día y prepararse para un sector que cambia constantemente, pero también de los responsables colegiales que hacen sus deberes y recogen el sentir de los profesionales convocando este tipo de acciones. Así pues, mi felicitación a los responsables de formación de los tres colegios provinciales, que a buen seguro tendrán una ingente tarea cuando se apruebe -si eso llega en esta legislatura- la nueva Ley de Distribución, de cuyo proyecto tienen un resumen en las páginas dedicadas a Legislación de este número.

Tampoco debemos dejar de lado la impor-

tancia de acercar a todos los mediadores la labor de los colegios. En este sentido destaca el esfuerzo del Colegio de Valencia por llevar fuera de la capital diferentes iniciativas formativas e informativas, recorriendo una senda que, de manera exitosa, abrió hace unos años Eusebio Climent desde el Colegio de Alicante, y que supone la mejor manera de transmitir las ventajas de ser colegiado a todo el territorio.

Otra de las acciones que se han llevado a cabo en las últimas semanas es la firma de diferentes acuerdos de colaboración tanto con entidades aseguradoras como con empresas proveedoras del sector que contribuyen a ampliar la nómina de servicios que prestamos los colegios en muchos ámbitos, como la protección de datos o el asesoramiento en materia de software.

Para finalizar, quiero aprovechar estas líneas para felicitar efusivamente al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia por la elección de la capital del Turia como sede del XII Congreso Nacional de Agentes y Corredores por parte del Consejo General de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros. En 2020 la ciudad y toda la Comunitat Valenciana serán el centro de la mediación española, recogiendo el testigo de Granada, que asumió esta responsabilidad hace ahora dos años. El trabajo bien hecho tiene premio, y el Colegio de Valencia está recogiendo el fruto de su intensa labor, tanto de la actual junta de gobierno encabezada por Mónica Herrera como de los profesionales que han asumido responsabilidades de gobierno durante tantos años.

En la próxima cena en honor a la Patrona del Seguro organizada por el Colegio de Valencia, que tendrá lugar el próximo 21 de junio, tendremos ocasión de brindar por este éxito, así como por el futuro de toda la mediación profesional de seguros. Visto el esfuerzo de los Colegios y el compromiso de los profesionales, con toda certeza, está garantizado.



SALUD

UN VALOR CADA VEZ MÁS SEGURO EN ESPAÑA

Las cifras no engañan: en el pasado ejercicio, los ramos donde mayor actividad se registró fueron Autos y Salud, donde se llevaron a cabo 6 de cada 10 promociones

El seguro de salud es ya un producto consolidado en la sociedad española. De hecho con cifras del 2017 estaríamos hablando que cerca del 30% de la población cuenta con un seguro privado, contando a los aproximadamente dos millones de funcionarios públicos que optan por esta vía.

Uno de los principales motivos de la fortaleza que va adquiriendo el sector de la salud pública podría estar relacionado con la recuperación económica de la sociedad española, aunque no es el único ni el más destacado. De hecho, son las contrataciones a colectivos las que están impulsando el sector, llegando a las 500.000 altas en el pasado ejercicio, para un total de 11 millones de asegurados.

De hecho, los datos al respecto son significativos. Actualmente España se sitúa como el cuarto país en Europa con mayor número de contrataciones de seguros de salud privados. Según las últimas cifras del estudio de ICEA (Servicio de Estadísticas y Estudios del sector seguros en España) un 68,6% de las contrataciones son particulares, correspondiendo el 31,4% restante a contrataciones colectivas derivadas de empresas.

Cada vez son más las compañías que durante la época de recesión económica han optado por ofrecer este servicio a sus empleados, incluyendo pólizas de salud entre las mejoras laborales. Además de tratarse de una práctica muy apreciada por los

empleados, se traduce en grandes ventajas fiscales para ambas partes.

Ante este período de gran demanda, cada vez las empresas aseguradoras buscan ofrecer a sus clientes productos que mejoren su experiencia, fidelizando su apuesta por su compañía. Entre las fórmulas habituales se encuentran las que ofrecen las nuevas tecnologías, fundamentales para entender el proceso y generar una empresa que ofrezca un producto competitivo para el mercado español.

Uno de los grandes ejemplos para entender al cliente es la herramienta Wenalyze. Se trata de una plataforma de Big Data Analytics que permite a las compañías aseguradoras descubrir nuevas oportunidades de venta y reducir las ratios de fraude.

Unido a la utilización de las nuevas tecnologías para el desarrollo y crecimiento de los productos de salud, está la reducción de la franja de edad a la hora de contratar un seguro. Cada vez, son más los asegurados que a una edad más temprana se interesan por adquirir un seguro, la franja de edad se encuentra entre los 35 – 54 años. Este público más dinámico tiene mayor acceso a las nuevas tecnologías para acceder a productos mediante comparadores u otro tipo de herramientas similares que puede encontrar en el mercado, lo que obliga a las marcas aseguradoras a adaptar el perfil para dirigirse a un nuevo público.

LANZA IMPORTANTES DESCUENTOS EN SUS PRODUCTOS PARA LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS

**“Soy Carlos,
soy autónomo y
Quiero cuidarme”.**



**A partir del
1 de junio,
la compañía
ofrecerá a
este colectivo
las mejores
opciones para
cubrir sus
necesidades**

DKV ofrecerá importantes descuentos a los trabajadores autónomos, a partir del 1 de junio y hasta final de julio.

El objetivo es ofrecer soluciones a este colectivo no solo a esa necesidad “más concreta” de recibir un dinero cuando están de baja, sino también responder a sus demandas en productos de salud y otros, para ellos y sus familias. Los autónomos han sido tradicionalmente un colectivo al que no se ha prestado demasiada atención ni a la hora de realizar estudios sobre su comportamiento y características, ni por el sector asegurador en los productos que se les ha ofrecido.

DKV ha querido revertir esta situación. Por un lado, realizando un estudio, a través del Instituto DKV de la vida saludable y en colaboración con ATA (Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos), para analizar el estado general de salud del colectivo que es pionero en España y Europa.

Los resultados, reflejados en el estudio “¿Cuál es el Índice de vida saludable de los autónomos en España?”, revelan datos preocupantes, como que el 70% de los hombres autónomos tiene problemas de sobrepeso (46%) u obesidad (24%). Asimismo, ponen de

manifiesto que el Índice de vida saludable de las trabajadoras autónomas es 50 puntos mejor que el de los hombres y alcanza los 708 puntos sobre 1.000, debido en gran parte a que cuidan más su dieta y realizan más actividad física.

Un estudio que supone un avance hacia la mejora de las condiciones de salud de los autónomos, ya que hasta ahora en nuestro país apenas se disponía de información acerca de los estilos de vida de este colectivo que supone cerca del 14% de la fuerza de trabajo europea.

Por otro lado, la compañía aseguradora, consciente de que los trabajadores autónomos disponen de poco tiempo para cuidarse y que les preocupa mucho su economía, ha lanzado una campaña gracias a la cual tanto ellos como sus familias podrán beneficiarse de importantes descuentos en los productos de DKV PYMES, DKV Profesional, DKV Renta Baremado, DKV Dental, DKV MundiCare® y Vida y Hogar.

Concretamente, si los autónomos contratan productos de DKV Seguros durante los meses de junio y julio, obtendrán descuentos de hasta el 25% en el caso de DKV Profesional.

Todos los productos que la compañía aseguradora ofrece durante esta campaña de descuentos, son productos que benefician y cubren las necesidades para este segmento, como DKV Renta Baremado, con el que las bajas laborales quedan cubiertas con un importe fijado previamente, en función del motivo de la baja, por lo cual el asegurado tiene cubierta la parte económica ante cualquier enfermedad o accidente. De esta forma su única preocupación durante este periodo solo debe ser su recuperación.

Las ofertas de esta campaña están centradas en ellos, en sus familias y en sus negocios, las tres cosas que más les preocupan. En esos pilares se enmarcan las soluciones que la compañía DKV ofrece sobre sus productos de Salud, Enfermedades graves, Dental, Vida y Hogar para cubrir cualquier necesidad que pueda surgirles.

Con esta campaña de descuentos para autónomos DKV vuelve a demostrar que su objetivo es escuchar a todo el mercado, indistintamente de cuál sea su tipología, para poder seguir mejorando y ofreciendo siempre los productos que mejor se adaptan a sus necesidades. En definitiva, para que puedan seguir cuidándose mucho.



Jaime Ortiz

Director Comercial y Marketing
de ASISA

“EN ASISA APOSTAMOS POR LOS MEDIADORES Y POR SU AMPLIA EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO DEL MERCADO”

¿Cómo define ASISA su estrategia de cara a sus clientes?

Los clientes del seguro de salud demandan las coberturas más amplias posibles con el mejor precio posible y valoran mucho la calidad y la elección de centros y especialistas en un cuadro médico amplio. ASISA trabaja en la personalización de los seguros para adaptarlos a cada situación. Además, damos cada vez más importancia a la experiencia que los clientes tienen en su relación con nosotros y apostamos por la sencillez para acceder a nuestros productos o servicios. Para ello, hemos desarrollado nuestra web y una app que facilitan todos los trámites. Además, por tercer año consecutivo ASISA ha sido elegida aseguradora de salud con mejor servicio de atención al cliente. Por otro lado, queremos seguir ampliando nuestra base de clientes y para ello apostamos por los mediadores y por su amplia experiencia y conocimiento del mercado.

¿Estamos en un buen momento para los seguros de Salud?

Los seguros de salud aguantaron bien la crisis económica. La recuperación y la creación de empleo han provocado un incremento del número de asegurados después de varios ejercicios de estancamiento. Por lo tanto, la evolución es positiva, y está permitiendo que se incrementen las ventas individuales.

¿Qué penetración tiene ASISA en el mercado valenciano?

ASISA es la segunda aseguradora de salud en la Comunidad Valenciana, con un volumen de primas que supera los 135 millones de euros y que representa casi un 28% del total del mercado. Además, somos líderes muy destacados en Alicante. Por lo tanto, nuestra presencia en la Comunidad Valenciana es muy importante y se está consolidando en los últimos años, en los que hemos crecido por encima de nuestros competidores. Además, el Grupo ASISA mantiene en la Comunidad Valenciana un amplio dispositivo asistencial propio, con la clínica HLA Vistahermosa (Alicante) y el policlínico HLA San Carlos (Dénia), cinco clínicas dentales, una docena de clínicas oftalmológicas y una Unidad de Reproducción. Este dispositivo propio nos diferencia y nos permite garantizar una calidad asistencial óptima.

Recientemente han lanzado un producto específico orientado a las personas con autismo. ¿Cómo ha recibido el mercado esta importante novedad?

ASISA se esfuerza para desarrollar una cartera de productos flexible y adaptada a las necesidades de cada cliente. En ese esfuerzo se enmarca ASISA Salud VitalTEA, que es una apuesta para acabar con una discriminación

muy injusta y que ha sido bien acogida en el colectivo de personas con autismo y sus familias. En buena medida, esto se debe a que hemos desarrollado este producto, único en el mercado, después de varios meses de trabajo con la Fundación Autismo Diario y con la agencia Vitality Seguro. ASISA Salud VitalTEA es un magnífico ejemplo de trabajo conjunto entre una aseguradora y un mediador para dar respuesta a una demanda del mercado, porque en España más de 450.000 personas se encuentran en el espectro del autismo y hasta ahora no podían acceder a un seguro de salud.

¿Cuáles son los productos o coberturas que están introduciendo en su oferta?

ASISA está en pleno proceso de diversificación de su actividad, con la incorporación a nuestra oferta de nuevos ramos del seguro que se unen a salud y dental, nuestro ámbito tradicional. En los últimos meses hemos reforzado nuestra oferta de seguros de vida, decesos y accidentes y hemos incorporado un nuevo producto para el cuidado de las mascotas. A corto plazo incorporaremos nuevos productos en otros ramos. El objetivo de ASISA es acompañar a nuestros clientes en todos los ámbitos de su vida aprovechando nuestra experiencia de varias décadas cuidando su salud.

SALUD

DENTAL

VIDA

DECESOS

Cuidar de las personas es mucho más que cuidar de su salud

En Asisa queremos cuidarte más y mejor. Por eso, además de salud, tenemos seguros dentales, vida y decesos. Porque, pase lo que pase, en Asisa sabemos cómo cuidarte.

Por eso, ahora puedes **ahorrar un 30% en Salud y Dental** durante 2018.

Llama e infórmate en:

900 10 10 21
asisa.es



Empresa Colaboradora:

R 200
AÑOS

asisa +

Sabemos cómo cuidarte

(1) Promoción válida hasta el 31 de julio de 2018. Descuentos aplicables en productos de asistencia sanitaria (salud y dental) desde su contratación y hasta el 31 de diciembre de 2019 o de 2020 (en función del seguro de salud contratado). Productos implicados en la promoción: Asisa Integral 100.000, Asisa Integral 180.000, Asisa Integral 240.000, Asisa Próxima, Asisa Próxima Plus, Asisa Momento, Asisa Activa, Asisa Activa Plus, Asisa Activa BCN, Asisa Activa Plus BCN, Asisa Integral Pymes, Asisa Salud Pymes, Asisa Salud Pymes Plus, Asisa Estrella, Asisa Dental, Asisa Dental Familiar, Asisa Dental Pymes, Asisa Dental Funcionarios, Asisa Dental Familiar Funcionarios, Asisa Vida Tranquilidad, Asisa Vida Tranquilidad Plus, Asisa Vida Mujer y Asisa Decesos. Más información en asisa.es.



Luis Ballester

Director de Canales Aseguradores
de SegurCaixa Adeslas

“LA CONTRIBUCIÓN DEL SEGURO DE SALUD AL ÉXITO DE NUESTRO SISTEMA SANITARIO ES MUY SIGNIFICATIVA”

¿Qué posición ocupa SegurCaixa Adeslas en el negocio del ramo de salud?

SegurCaixa Adeslas ocupa el primer puesto en el mercado de seguros de salud en España con una cuota por volumen de primas del 29,1% del mercado al cierre de 2017 según ICEA. En la Comunidad Valenciana también es líder en ingresos por primas con un 32,9% de cuota por ingresos y del 34,4% en número de asegurados.

¿Ha habido un crecimiento del ramo en los últimos años?

El ramo de salud ha mantenido un crecimiento medio constante de alrededor del 4,5% durante los últimos años.

¿Cuáles son las características que diferencian a SegurCaixa Adeslas del resto de las entidades que operan en Salud?

SegurCaixa Adeslas lidera el ramo de seguros de salud porque durante los últimos años ha sabido adaptar su oferta a las demandas de los asegurados. Su red comercial especialista en salud y su estrategia de comercialización le han permitido alcanzar 6,34 millones de asegurados únicos, de los que más de cuatro millones son clientes de salud.

¿Cuáles son las novedades en productos y coberturas que están aplicando actualmente?

La adaptación a las demandas de los

El nuevo Plan Estratégico de la entidad apuesta claramente por la mediación

clientes, como comentaba antes, es clave a la hora de diseñar nuestra cartera de productos. La compañía es responsable de muchos productos innovadores de seguros que ahora también ha replicado la competencia, como los packs o los productos plurianuales. De hecho, fue la primera aseguradora que lanzó el seguro dental. Actualmente estamos testando un nuevo producto para personas mayores, Adeslas Seniors, que atiende las características especiales de las personas entre 55 y 84 años, que tienen unas necesidades de asistencia sanitaria diferentes a las de otros grupos de edad. Nuestra idea es que el asegurado conozca de antemano el precio máximo a pagar por su seguro en función de las prestaciones que necesita. Esa previsibilidad genera confianza en el usuario y facilita el tratamiento de sus dolencias y el control de su salud.

¿La colaboración público-privada es necesaria para sostener el sistema de salud?

Nosotros consideramos que la contribución del conjunto de la sanidad privada en general y del seguro de salud en particular al éxito de nuestro sistema sanitario es muy significativa. Nos parece que, por ejemplo, el sistema de mutualismo administrativo, el conocido como modelo MUFACE, es un ejemplo de cómo el seguro privado contribuye a una gestión más eficiente y eficaz de los recursos públicos, sin olvidar que el gasto privado en salud supone una descarga de las finanzas públicas.

¿La mediación es el canal más adecuado para comercializar seguros de salud?

No cabe duda que la cercanía y la profesionalidad es una de las principales herramientas de éxito de la mediación. Los canales tradicionales están integrados en la estrategia de crecimiento de SegurCaixa Adeslas. El nuevo Plan Estratégico apuesta claramente por ellos como vía de captación de nuevos asegurados. El saber hacer del canal en seguros de salud es muy relevante en la captación de nuevos asegurados, pero no hay que perder de vista el papel que tienen en el mantenimiento de la cartera. La compañía está tan enfocada a conseguir nueva producción como a cuidar de los que son ya clientes porque toda nuestra estrategia gira en torno a mejorar su experiencia como asegurados de Adeslas.

A close-up photograph of two business professionals in suits shaking hands. The person on the left is holding a blue folder. The background is blurred, showing an office environment.

NO IMPORTA

LA REUNIÓN

LOS OBJETIVOS

LA CONVENCIÓN

**LO IMPORTANTE ES SABER
LO QUE ES IMPORTANTE**

**43.000 ESPECIALISTAS
CERCA DE TI.**

Adeslas

EL CONSEJO DE MINISTROS APRUEBA EL PROYECTO DE LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS



Transparencia, palabra clave en la nueva Ley de distribución de seguros y reaseguros privados

Una de las últimas tareas del Consejo de Ministros del anterior gobierno fue la aprobación del proyecto de Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados, que tiene que ser ratificado ahora por el Parlamento. De la nueva norma se desprende una palabra clave, la transparencia. Entre los objetivos primordiales se persigue aumentar la protección de los asegurados, evitar los conflictos de interés y exigir que se diseñen productos más adecuados, además de establecer unas condiciones de competencia equitativa para todos los operadores del sector.

El primer frente que demuestra la transparencia de la ley es que se amplía el ámbito de aplicación. De hecho, se pasa a considerar distribuidores de seguros y reaseguros no sólo a los mediadores de seguros y reaseguros, sino también a las entidades aseguradoras y reaseguradoras, así como a otros participantes en el mercado, que distribuyan productos de seguros con carácter auxiliar. Estaríamos hablando, en este caso de agencias de viajes o las empresas de alquiler de automóviles, que, a partir de ahora, tendrán la consideración de mediadores de seguros complementarios a menos que reúnan las condiciones para ser objeto de exención.

Otro elemento importante tiene que

ver con los requisitos de organización y competencia profesional que con esta ley se reforzarán. También las obligaciones de información y normas de conducta que deben de seguir los distribuidores de seguro. Por otro lado, en relación con los denominados productos de inversión basados en seguros, se establece un régimen reforzado de protección al usuario de seguros privados, estableciendo requisitos adicionales de información a suministrar al cliente por contrato de seguro, así como adaptando las sanciones a lo dispuesto en la Directiva Europea.

La transparencia también tiene que ver en la relación entre asegurador y cliente. De hecho, un aspecto importante es la obligación del distribuidor de seguros de proporcionar al cliente, antes de la celebración del contrato de seguro, información sobre la naturaleza de la remuneración recibida en relación con el contrato de seguro.

Por otro lado, la tecnología también cobra importancia en esta nueva ley. En concreto, los mediadores de seguros podrán servirse de sitios web u otras técnicas de comercialización a distancia, mediante los que se proporcione al cliente información comparando precios o coberturas de un número determinado de productos de seguros de distintas compañías.



SEGUIMOS AVANZANDO JUNTOS

**MÁS DE 50 AÑOS ASEGURANDO AUTOMÓVILES
Y ACCIDENTES INDIVIDUALES**

Musepan, la Mutua de seguros de la Panadería de Valencia, te ofrece el seguro hecho a tu medida. Siempre con ofertas actualizadas y adaptadas a las necesidades del momento.

www.musepan.com 902 903 950



OF. CENTRALES VALENCIA

Guillem de Castro 46. 46001

T 963 918 175 F 963 918 175

Dpto. Att. al Cliente 902 903 950

Dpto. de Siniestros 902 903 000

ALICANTE

Asociación Prov. de Panadería
y Pastelería

Capitán Dema 30. Izq. 03007

T 965 110 380 F 965 284 391

Clausura del Curso Superior de Seguros 2017-2018

UNA NUEVA HORNADA DE PROFESIONALES



De arriba abajo, imágenes de los alumnos de los cursos impartidos en Alicante, Valencia y Castellón.

Una nueva edición del Curso Superior de Seguros ha llegado a su fin en los colegios de Alicante, Castellón y Valencia. El curso 2017-2018 queda atrás después de que el alumnado haya probado la idoneidad de su preparación a través de los exámenes celebrados en el mes de junio. El futuro de la profesión, por lo visto en los resultados, está sobradamente preparado. De entrada, ya es destacable que “no ha habido ningún abandono en el curso y todos han cumplido con el objetivo de finalizar el curso”, como destacan desde la comisión de Formación del Colegio de Valencia. Sin duda, una excelente noticia que dice mucho del nivel de los futuros mediadores de seguros profesionales.

En el caso de Alicante, los veintiocho alumnos matriculados en el Curso Superior de Seguros fueron convocados para realizar el examen del tercer trimestre. En el caso de tres de ellos se da la casualidad de que este examen es el único examen que tienen que hacer debido a las convalidaciones a las que se acogieron al comienzo del curso. Como es habitual en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, el examen se celebró en el Salón de Actos en vez del aula donde asisten a las clases los lunes y miércoles. El mismo transcurrió sin incidentes bajo la atenta mirada del director del Curso Superior.

Alejandro Fuster y José Vicente Grau, de la comisión de Formación del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, realzan que “en la presente edición, el cuerpo docente ha observado una gran dedicación y entusiasmo por parte de los alumnos. Reconocen que estos tienen interés por la materia y el nivel ha sido elevado”, asumiendo la complejidad de la profesión, debido a “la diversidad de funciones que puede llegar a interiorizar un mediador de seguros cualificado”. El alumnado que ha completado el curso tiene ante sí un reto añadido: el que implica la cantidad de cam-

bios legislativos acaecidos en los últimos meses. Ante esta pregunta, la respuesta es que están sobradamente preparados, ya que uno de los módulos del CSS se refiere específicamente a la legislación.

En el caso del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón el curso ha supuesto un importante esfuerzo por parte de la comisión de formación de la institución castellanense, por cuanto se ha querido asegurar la formación a los futuros profesionales que mostraron su interés en completar el curso.

El Curso de Formación en Materias Financieras y de Seguros Privados se imparte, en lo que respecta al grupo A, de acuerdo con el Real Decreto 764/2010 y la Resolución de Formación de 18 de febrero de 2011 que desarrolla la Ley 26/2006 de Mediación de Seguros y Reaseguros privados. Las enseñanzas que se imparten, tanto en el aspecto teórico como práctico, son las que se establecen en el citado Decreto de Formación; además están consideradas como una adecuada preparación para el ejercicio de la profesión de mediador de seguros.

Una vez superado el curso, se obtiene la Certificación Formativa Acreditativa del Grupo A; título propio reconocido por la Universidad San Pablo CEU.

Dicha certificación es necesaria tanto para corredores de seguros y/o reaseguros como para agentes de seguros vinculados, así como, al menos, la mitad de las personas que integran el órgano de dirección de las personas jurídicas, agentes de seguros vinculados, operadores de banca-seguros vinculados, corredores de seguros y corredores de reaseguros y, en todo caso, a las personas que ejerzan la dirección técnica de todos ellos. Por lo que respecta a la certificación Formativa Acreditativa del Grupo B, es necesaria para agentes de seguros exclusivos, colaboradores externos que realizan funciones de asistencia en la gestión, ejecución y formalización de contratos, etc.

JORNADA FORMATIVA SOBRE LA HERRAMIENTA RIESGO CERO CELEBRADA EN EL COLEGIO DE CASTELLÓN

El presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón, Antonio Fabregat y el vicepresidente Jesús Redón presentaron la jornada formativa “Riesgo cero”, impartida por Juan Fort, responsable de esta herramienta para la gestión de riesgos, así como del sistema Protector. “Riesgo cero” es una herramienta de gestión de riesgos que permitirá a la Mediación Profesional, utilizar modelos de gestión del riesgo y conocimiento en dicha materia con el objetivo de elevar el nivel de servicio a sus clientes.

Esta herramienta proporciona a los profesionales, una metodología con la que tomar decisiones sobre los riesgos de sus clientes, permitiendo concebir al Mediador Profesional como un asesor imprescindible en la gestión de sus riesgos al aportar justificada información técnica de todas sus actuaciones. En definitiva esta herramienta aportará a la mediación profesional, mayor profundidad en el asesoramiento y consultoría que hará valedora a la Mediación Profesional de una jerarquía de superioridad frente a sus competidores. Protector es un sistema metodológico

para la identificación, análisis, evaluación y gestión de los riesgos de las organizaciones, soportado a través de un sistema de gestión informática que contiene el conocimiento necesario para establecer criterios de control sobre los peligros o sucesos a través de su probabilidad y sus consecuencias, viene a ocupar un lugar importante en la toma de decisiones en la alta dirección de las organizaciones, mediante la información estructurada y un análisis interactivo de los datos. De la misma forma pretende aportar un extraordinario valor añadido a los consultores y asesores en materia de riesgos, a los que permite diseñar programas de control y asesoramiento en materia de riesgos mucho más exhaustivos, ordenados y precisos.

Se sustancia en una herramienta informática dotada del conocimiento necesario que, mediante un sistema de análisis cualitativo y cuantitativo de los riesgos, mide la probabilidad de ocurrencia de un suceso y las consecuencias que éste tendría para la organización identificando los medios de control que se precisan para reducir al máximo su materialización.



Riesgo Cero es una herramienta de gestión de riesgos que permitirá a la mediación profesional utilizar modelos de gestión del riesgo y conocimiento en dicha materia con el objetivo de elevar el nivel de servicio a sus clientes

El Salón de Actos del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante acogió una jornada sobre la protección de datos. Con más de setenta inscripciones, los colegiados de Alicante pudieron conocer de primera mano las novedades que llegan.

El 25 de mayo entra en vigor el (RGPD) Reglamento General de Protección de Datos que lleva consigo novedades, todas ellas encaminadas a reforzar los intereses de los clientes. Este RGPD afectará a cualquier empresa y/o persona que recopile o utilice los datos personales de terceros en cualquier parte de la UE, ofreciendo así más garantías al ciudadano sobre el uso que hacen de ellos las empresas.

Además debe tenerse en cuenta que la tecnología siempre va por delante y opera en situaciones que no se contemplaron en la redacción de la ley. Con el RGPD se pretende establecer el marco regulatorio con el que la UE quiere facilitar la transición a la nueva era digital garantizando la protección a la nueva sociedad digital. El ponente del acto fue Carlos Albo, CEO de Exponent Consultores, con el que el Colegio de Alicante acaba de alcanzar un acuerdo para que sus colegiados puedan adherirse en condiciones preferentes a sus servicios en materia de protección de datos.

ÉXITO DE PARTICIPACIÓN EN LA JORNADA DE PROTECCIÓN DE DATOS EN ALICANTE



FINALIZA LA SEGUNDA EDICIÓN DEL CURSO EXPERTO +SALUD +VIDA DEL COLEGIO DE VALENCIA



Foto superior: Eva Bayarri durante la impartición de su asignatura. **Debajo,** imagen de grupo con el docente Sergio Alonso.

El 5 de junio finalizaron las clases de la segunda edición del curso +Salud +Vida del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, una acción formativa impulsada por la comisión de Formación. Desde el punto de vista de todos los profesionales participantes en esta edición destacan el éxito del curso y el interés mostrado por los alumnos.

Durante los cuatro meses de duración se abordaron diferentes temáticas con el objetivo de propiciar a todos los participantes el conocimiento de estrategias y de aspectos técnico en

el negocio de salud y vida, además de desarrollar un perfil de experto en vida dentro de la empresa de mediación.

Este curso está reconocido por la Fundación Universitaria San Pablo CEU, el Centro de Estudios del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros (CECAS) y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia.

Sergio Alonso, docente del curso +Salud +Vida del Colegio de Valencia en el ámbito de Sistema de Previsión Social, Cotizaciones y Prestaciones en la Seguridad Social, Previsión Social Complementaria, Estudios Comparativos y Salud, valora la importancia de los conocimientos de los cuales ha sido responsable: “a mi juicio, la importancia es capital. El seguro debe paliar los efectos negativos de un siniestro. En sede de seguros personales nos encontramos ante quizá los bienes más sensibles a asegurar. El mediador debe conocer qué coberturas públicas ofrece la Seguridad Social a determinadas contingencias, fallecimiento, viudedad, orfandad, invalidez permanente absoluta, invalidez permanente total, incapacidad laboral tran-

sitoria, y cómo se determina la prestación a fin de asesorar al cliente de la mejor solución aseguradora”.

Alonso también entiende que las posibles descoberturas del sistema público son una oportunidad para el sector asegurador y, en concreto, para el mediador, ya que “los indicadores así lo verifican, Salud, por ejemplo, es uno de los ramos que ha más ha crecido en los últimos años, incluso durante la crisis. En otros ramos, como puede ser Incapacidad Laboral Transitoria o Subsidio, el crecimiento está por encima del resto de ramos. Si comparamos el mercado español con otros países europeos, estamos lejos del gasto por habitante en seguros personales, por tanto, hay recorrido. Si a lo expuesto añadimos que en la distribución, el mediador de seguros es el canal prioritario, nos situamos ante un escenario que no debe desaprovechar”.

En cuanto al balance del curso, lo califica como “muy positivo, ya que el Curso finaliza su segunda edición con clara vocación de consolidación. Los alumnos muestran un alto interés y el nivel es muy alto. Este Curso refuerza la figura del mediador profesional. Es un orgullo a nivel personal y profesional participar en el desarrollo de los profesionales participantes, sin dudas, serán referentes del sector en la distribución de seguros personales”.

Por su parte, Eva Bayarri, secretario del Colegio de Valencia y docente del Curso +Salud +Vida en la asignatura Fiscalidad y Mercados Financieros, cifra la importancia de los temas que ha transmitido al alumnado en el hecho de que “las decisiones de invertir o desinvertir tienen consecuencias muy importantes en nuestra factura fiscal, por ejemplo, no tiene el mismo coste fiscal recuperar un plan de pensiones en forma de capital que hacerlo en forma de una renta temporal o vitalicia”.

Bayarri, en tanto que docente como miembro de la Junta de Gobierno se muestra “muy contenta por el éxito de este curso y del interés mostrado por los alumnos”.

Este curso está reconocido por la Fundación Universitaria San Pablo CEU, el Centro de Estudios del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros (CECAS) y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia.

La orla y los diplomas se entregaron en la cena de la Patrona del Colegio de Valencia, que se celebró el pasado 21 de junio.



PROGRESA POSITIVAMENTE EL CURSO EXPERTO +SALUD +VIDA DEL COLEGIO DE ALICANTE

Todos sabemos que en el horizonte de esta bendita profesión se vislumbran importantes cambios legislativos, pues la última Directiva Europea en materia de seguros, cambiarán algunas reglas del juego asegurador y, cómo no, lo relativo a la formación de todos los mediadores, los presentes y los futuros.

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, siendo consciente de ello, quiere anticiparse y como una de las propuestas para dotar a los auténticos profesionales, y a los que integran sus estructuras, ha sido convocar la primera edición del Curso Experto en Salud + Vida. Iniciado el pasado mes de febrero con satisfacción podemos avanzar que está desarrollándose por el buen camino. Dentro de sus características es que está siendo muy participativo y ha sido muy bienvenido, dada la inequívoca voluntad de que contar de forma semipresencial con este curso de experto universitario, no en vano un selecto grupo de alumnos respondieron a la convocatoria del Colegio de Alicante, como una alternativa al hermano menor como curso en formato D-learning antes de que el curso fuera ofrecido en formato semipresencial.

Queremos en resumen señalar que siendo de especialidad, los alumnos realizan sus estudios de las materias tan fundamentales

como son las relativas a los Planes Estratégicos, Análisis externo e Interno, Segmentación de mercados y campañas comerciales, en si unas herramientas para el quehacer diario. Para poder abordar con conocimiento de causa el fin que se persigue, se analizaron elementos básicos de conocimiento como pueden ser la política de blanqueo de capitales y protección de datos, mercados financieros y la fiscalidad, evidentemente todo ello en relación directa con el elemento básico del curso.

No menos importante han sido las sesiones dedicadas a conocer en profundidad el sistema estatal de la Seguridad Social y la Previsión Social que afecta a todos los ciudadanos, que permiten a los asistentes transmitir a los posibles clientes, cuáles son sus necesidades de previsión tanto para el presente como para el futuro en que serán clases pasivas.

Como se indica, todo está dirigido a que en las sesiones últimas se centré el estudio y análisis en la principal materia del curso: “los seguros de vida en todas sus variantes y sistemas alternativos como los PPA PIAS y Planes de Pensiones, también se analizan los sistemas de salud.

En definitiva y concluyendo todo un reto tanto para el propio Colegio, los alumnos y el equipo docente, que nos llevará a pensar la necesidad de repetir esta grata experiencia

CURSO SOBRE GESTIÓN DEL TIEMPO EN CASTELLÓN



Claudio Aros, escritor, formador y consultor especializado en el sector asegurador nos ha dado las claves de cómo abordar la gestión del tiempo de un modo eficaz para conseguir una gestión eficaz de nuestras prioridades.

Este 10 de mayo en horario de 4 a 8 en la sala formación del colegio mediadores profesionales de Castellón se impartió el curso “Cómo gestionar mi tiempo”, en el que han participado 22 asistentes.

Antonio Fabregat y Jesús Redón han presentado al ponente que a continuación a comenzado con el temario de la sesión, enfocado a un problema de carácter casi universal, la procrastinación, la tendencia a posponer las cosas realmente importantes por otras más irrelevantes y con esta acción formativa queremos dar una serie de soluciones para enfrentarnos al mecanismo mental que nos incita a posponer decisiones y tareas.

Este taller práctico ofreció una nueva forma de enfrentarte a acumulación, las fechas tope de entrega y el trabajo atrasado. La propuesta se basa en el famoso curso de David Allen que propone una fórmula para conseguir la máxima productividad personal pero sin estrés. Es un sistema de organización del trabajo que nos permite liberar la mente de las tensiones que nos inhiben para ser más eficaces en todos los sentidos de la vida.

ROTUNDO ÉXITO DEL CURSO DE FORMACIÓN EN SINIESTROS CELEBRADO POR EL COLEGIO DE VALENCIA EN GANDIA



Objetivo cumplido. Por primera vez la comisión de Formación del Colegio de Valencia ha llevado a cabo una acción formativa fuera de la sede colegial. Y la experiencia no puede haber sido más positiva

El curso específico de formación en siniestros para mediadores celebrado en Gandia por parte del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia se ha saldado con un gran éxito. Los alumnos finalizaron la formación el pasado 5 de junio, recogiendo posteriormente sus diplomas acreditativos. El curso constó de 36 horas lectivas y ha contado con un total de 20 profesionales provenientes tanto de la comarca de la Safor como de otras limítrofes y también de la ciudad de Valencia. Según Sergio Villar, docente responsable del curso, “la mediación está cada vez más comprometida con ofrecer un servicio de excelencia a sus clientes”. Tras el curso entiende que los profesionales ya están “concienciados que el siniestro como prueba de fuego en el servicio post-venta, es crucial controlar su gestión desde su fase de inicio”. Algo que se ha comprobado a lo largo del curso por “la participación activa de los alumnos durante el desarrollo del curso, demostrando una total implicación en sus propios procesos de gestión de siniestros”.

Alejandro Fuster y José Vicente Grau, de la comisión de Formación del Colegio, definen la culminación del curso como “objetivo cumplido”, ya que era uno de los compromisos que el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia a través de la comisión de formación había adquirido con los Colegiados. Mucho

se había hablado de esta iniciativa en los desayunos del Colegio realizados en las diferentes comarcas y, por ello, “la comisión de formación, tenía mucha ilusión en poder hacer realidad esta iniciativa, ya que la percepción que tenían era que, a los colegiados y sobre todo sus empleados, les resultaba muy complicado el hecho de tenerse que desplazar a la sede colegial para realizar los diferentes cursos que se imparten cada año”.

En esta ocasión, es la primera formación impartida fuera de la sede colegial, “y lo hemos hecho con un curso que tuvo muchísimo éxito y repercusión en la primera edición celebrada en la sede colegial a finales del pasado año”, señalan los responsables de la comisión, que añaden que “para las personas que trabajamos día a día desde el colegio para el beneficio del colegiado, el éxito obtenido es nuestra mayor recompensa, y sobre todo cuando te llegan mensajes de agradecimiento de los participantes, animándonos a seguir realizando formación cerca de los despachos de los mediadores”.

Para Grau y Fuster, “esto, que no ha sido fácil, porque los anteriores intentos no salieron por falta de participación de los mediadores, nos anima a seguir, para que en un futuro, sea una practica habitual y que cada vez, mas colegiados apuesten por la formación para ellos y sus empleados, pero contando con el Colegio”.

EL COLEGIO DE ALICANTE ACOGE LA JORNADA “FÓRMULA DE LOS DECESOS”



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y Preventiva celebraron una jornada formativa sobre el seguro de decesos.

Los ponentes de la jornada fueron José María Martín, director comercial y de desarrollo estratégico de Preventiva Seguros, y Jorge Grau, adjunto a la dirección comercial de Preventiva Seguros. La presentación corrió a cargo de Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante.

El objetivo de esta jornada fue sobre cómo potenciar estos seguros en las carteras tanto de los agentes como de los corredores. El seguro de decesos es un producto muy particular

del mercado español, no hay nada parecido en el resto del mundo, y está muy arraigado en España. Es un error muy extendido el confundir estos seguros con los de vida. Por estos motivos, y casi tantos como coberturas, es importante estar al día sobre las posibilidades que ofrece este seguro. Pese a todo ello, existen ciertas reticencias a ofrecer este producto entre algunos mediadores, y tienen una actitud pasiva en la venta de estos.

Precisamente por estos motivos, son importantes estas jornadas y pasar de una venta pasiva, a una venta activa y hacer venta cruzada.

**Existen ciertas
reticencias a ofrecer
este producto entre
algunos mediadores,
y tienen una actitud
pasiva en su venta**

LLENO TOTAL EN EL TALLER PRÁCTICO DEL COLEGIO DE VALENCIA SOBRE EL RGPD

Lleno absoluto en el taller sobre el Reglamento General de Protección de Datos Europeo (RGPD) celebrado el pasado jueves en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Celebrado a menos de tres semanas de la entrada en vigor del nuevo Reglamento Europeo de Protección de Datos,

La jornada fue presentada por José Vicente Grau, de la comisión de Formación del Colegio, que animó a los profesionales a hacer uso de este servicio colegial completamente gratuito. José J. Ivars, CEO de Ivarstec, ofreció un taller práctico sobre las implicaciones prácticas de esta nueva normativa de Protección de Datos en el sector de la mediación en el que también

recordó las novedades más relevantes del reglamento.

Según Ivars, “la mediación ya está preparada” para la aplicación práctica del RGPD, ya que “antes de la entrada en vigor estamos trabajando para que los mediadores tengan procedimientos tanto legales como organizativos, que junto con la ayuda de una plataforma online puesta a disposición por parte de IvarsTec haga que todo sea mucho más sencillo para un correcto cumplimiento normativo”. Pese a ello, Ivars señala que “falta concienciación desde el punto de vista de que la mediación debe hacer un clic para entender que estos cambios no son sólo una obligación, sino que van a serles de utilidad para su día a día”.





EL TRATAMIENTO DE LOS DATOS PERSONALES Y SU CESIÓN A TERCEROS RESPECTO A LAS ASEGURADORAS EN LOS SEGUROS DE SALUD

Juan Manuel Gracia Tonda

Abogado. Mompó Abogados Despacho Jurídico, asesores de los Colegios de Alicante, Castellón y Málaga.

Precisaremos que la información es la materia prima de cualquier operación de seguro, y principalmente en los seguros de salud. Sin dicha información, mucha de ella sensible por cuanto afecta a la salud de las personas, es imposible identificar, analizar y evaluar el riesgo asegurable. Por ello el acceso a la misma se configura como un derecho imprescindible de las entidades aseguradoras, antes, durante y después del contrato de seguro, que tiene sus límites en la protección y defensa de los derechos del consumidor de seguros.

Los principios de control y protección de datos de carácter personal se encuentran regulados en la legislación sobre la protección de datos, tanto española como europea, teniendo sus pilares básicos en el respeto de los derechos y de las libertades fundamentales, en concreto el derecho a la intimidad, el cual tiene que ser garantizado en el momento de recoger y tratar datos personales a efectos de seguros, requiriéndose el consentimiento expreso para el tratamiento de cualquier dato tanto referente a la salud como a cualquier otro.

Al respecto señalar que, tras la entrada en vigor el día 25 de mayo de 2018 del Reglamento Europeo de Protección de Datos (RGPD), no se admiten formas de consentimiento tácito o por omisión, ya que se basan en la inacción del interesado. Es decir, a partir de dicho momento debe haber una manifestación expresa e inequívoca del interesado mediante una clara acción afirmativa (p. ej. cuando el interesado

continúa navegando por una web y acepta así que se utilicen cookies para monitorizar su navegación); señalando especialmente que además de inequívoca, esta manifestación del consentimiento ha de ser explícita en los casos siguientes:

- Tratamiento de datos sensibles, tales como los que afectan a la salud.
- Adopción de decisiones automatizadas.
- Transferencias internacionales.

Este principio de consentimiento inequívoco y expreso resulta esencial para tratar los datos de carácter personal y para proceder a la cesión de los mismos. En este sentido el Tribunal Constitucional ha declarado que el «contenido del derecho fundamental a la protección de datos consiste en un poder de disposición y de control sobre los datos personales que faculta a la persona para decidir cuáles de esos datos proporcionar a un tercero, sea el Estado o un particular, o cuáles puede este tercero recabar, y que también permite al individuo saber quién posee esos datos personales y para qué, pudiendo oponerse a esa posesión o uso. (...) En fin, son elementos característicos de la definición constitucional del derecho fundamental a la protección de datos personales los derechos del afectado a consentir sobre la recogida y uso de sus datos personales y a saber de los mismos. Y resultan indispensables (...) el derecho a poder oponerse a esa posesión y uso requiriendo a quien corresponda que ponga fin a la

Tras la entrada en vigor el día 25 de mayo de 2018 del Reglamento Europeo de Protección de Datos (RGPD), no se admiten formas de consentimiento tácito o por omisión, ya que se basan en la inacción del interesado

posesión y empleo de los datos» (fundamento jurídico séptimo de la STC 292/2000, de 30 de noviembre).

Igualmente debemos de señalar que, una vez obtenido el consentimiento para tratar los datos, sólo podrán ser comunicados a un tercero para el cumplimiento de fines directamente relacionados con las funciones legítimas del cedente y del cesionario con el previo consentimiento del interesado. No obstante esta importancia del consentimiento, en el derecho fundamental a la protección de los datos, no tiene un carácter absoluto, pues como sucede con todos los derechos fundamentales sus límites proceden de los demás derechos fundamentales o de los bienes constitucionalmente protegidos, señalando a los efectos oportunos que no es necesario el consentimiento para ceder los datos en los siguientes supuestos:

- Cuando la cesión está autorizada en una ley.



- Cuando se trate de datos recogidos de fuentes accesibles al público.
- Cuando el tratamiento responda a la libre y legítima aceptación de una relación jurídica cuyo desarrollo, cumplimiento y control implique necesariamente la conexión de dicho tratamiento con ficheros de terceros. En este caso la comunicación sólo será legítima en cuanto se limite a la finalidad que la justifique.
- Cuando la comunicación que deba efectuarse tenga por destinatario al Defensor del Pueblo, el Ministerio Fiscal o los Jueces o Tribunales o el Tribunal de Cuentas, en el ejercicio de las funciones que tiene atribuidas. Tampoco será preciso el consentimiento cuando la comunicación tenga como destinatario a instituciones autonómicas con funciones análogas al Defensor del Pueblo o al Tribunal de Cuentas.
- Cuando la cesión se produzca entre Administraciones públicas y tenga por objeto el tratamiento posterior de los datos con fines históricos, estadísticos o científicos.
- Cuando la cesión de datos de carácter personal relativos a la salud sea necesaria para solucionar una urgencia que requiera acceder a un fichero o para realizar los estudios epidemiológicos en los términos establecidos en la legislación sobre sanidad estatal o autonómica.

Centrados en los datos relativos a la salud de las personas físicas, estos son uno de los datos personales que mayor protección merecen por la especial sensibilidad de los mismos, señalando el art. 9.1 del Reglamento de Protección de Datos que quedan prohibidos el tra-

tamiento de datos personales que revelen datos relativos a la salud salvo que el interesado diera su consentimiento explícito para el tratamiento de los mismos, por lo que tanto su toma de datos como su cesión necesitan el consentimiento expreso del interesado. Al firmar la póliza “el tomador del seguro tiene el deber, antes de la conclusión del contrato, de declarar al asegurador, de acuerdo con el cuestionario que éste le someta, todas las circunstancias por él conocidas que puedan influir en la valoración del riesgo”, por lo que voluntariamente ha comunicado todos los datos de salud a la aseguradora dando el consentimiento a ésta de manera expresa para el tratamiento de los mismos, y si bien puede oponerse el interesado a la cesión de los datos a un tercero, no siempre que los mismos se cedan o sean obtenidos por otras vías distintas a las facilitadas por el propio interesado nos encontraríamos ante cesión de los datos ilícita.

Así por ejemplo no existe cesión ilegal de datos, cuando se contratan distintas pólizas de salud con distintas aseguradoras que ofrecen este tipo de productos, y llegado el caso de una enfermedad se discute la naturaleza de la misma, asignándose un perito aceptado por todas las partes para que determine este aspecto, y en todo este proceso una de las aseguradoras le cede a la otra los datos de su cliente para la valoración, y ello por cuanto primeramente, con la aceptación del perito, el interesado ha aceptado que se cedan sus datos para elaborar el informe, y seguidamente más importante y determinante por su fundamentación legal es que el art. 32 de la Ley del Contrato del Seguro establece que “Cuando en dos o más contra-

tos estipulados por el mismo tomador con distintos aseguradores se cubran los efectos que un mismo riesgo puede producir sobre el mismo interés y durante idéntico período de tiempo el tomador del seguro o el asegurado deberán, salvo pacto en contrario, comunicar a cada asegurador los demás seguros que estipule. Si por dolo se omitiera esta comunicación, y en caso de sobre seguro se produjera el siniestro, los aseguradores no están obligados a pagar la indemnización”, resultando nítido y notorio y que la comunicación entre aseguradoras está amparada en una ley, y por tanto no necesita el consentimiento expreso del interesado.

Igualmente, al amparo del art. 10 de la Ley 50/1980 de 8 de octubre del Contrato del Seguro, que establece que “el tomador del seguro tiene el deber, antes de la conclusión del contrato, de declarar al asegurador, de acuerdo con el cuestionario que éste le someta, todas las circunstancias por él conocidas que puedan influir en la valoración del riesgo”, en el caso que no sea facilitada alguna enfermedad preexistente a la contratación de la póliza, la aseguradora podrá recabar información para determinar la misma de otras aseguradoras con las que también haya firmado la póliza de seguro amparada por el texto legal para conocer la preexistencia de enfermedades. Así pues, en conclusión existe una protección sensible a los datos de salud, debiéndose obtener para su tratamiento expreso consentimiento del interesado, pero esta protección no es absoluta ya que tiene su límite en los derechos legales que amparan al responsable para cederlos o tratarlos sin necesidad del consentimiento del interesado cuando se encuentran autorizados por ley.

CELEBRADAS LAS ASAMBLEAS GENERALES DE LOS COLEGIOS DE ALICANTE, CASTELLÓN Y VALENCIA



Como es preceptivo según estatutos, los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de Alicante, Castellón y Valencia llevaron a cabo el pasado mes de abril sus respectivas asambleas generales ordinarias en las que se aprobaron tanto las cuentas de 2017 como los presupuestos para 2018, además de dar cuenta de las diferentes actividades desarrolladas

En el caso del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, celebró su Asamblea General ordinaria el 26 de abril. Durante el transcurso de la misma, la Junta de Gobierno hizo un repaso exhaustivo de las gestiones realizadas a lo largo de 2017 y fijó las líneas maestras del ejercicio 2018.

El primer punto del día fue la lectura del acta anterior, por parte del secretario, Felipe Garrido, que fue aprobada por los interventores. Seguidamente se nombraron nuevos interventores, y comenzó la Asamblea.

El presidente Eusebio Climent comentó las 56 reuniones a las que asistió representando al Colegio en el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, y en el Consejo autonómico, tanto grupos de trabajo, como foros, firmas de protocolos, reuniones, debates, jornadas formativas y encuentros con diferentes medios de comunicación.

Mariano Hernanz, vicepresidente del Colegio y presidente de las comisiones de formación y UPA, expuso los más de cuarenta cursos ofrecidos a los colegiados. Mención especial tuvo el Curso Superior de Seguros, que además en la promoción 2017/2018 el Colegio tuvo que colgar el cartel de aforo completo.

También se destacaron los cursos de experto, Asesor Financiero, Seguros de Empresa, Tecnologías de la comunicación y + Salud + Vida.

Continuó la jornada con Esther Ponsoda, vocal de jornadas técnicas, quien repasó las principales acciones. Cabe destacar que 319 alumnos asistieron a las actividades, de las que destacaron las jornadas de seguro RC de segunda capa, multitarificador, accidentados de tráfico, inteligencia emocional, IDD, previsión social y seguridad social, Forinvest 2017 y la DEC 2016.

Plácido Molina, de la comisión de ordenación de mercado, subrayó que el Colegio “siempre se ha mostrado como un firme defensor de cómo obrar conforme a las buenas prácticas y costumbres”. Animó a los presentes que, si detectan alguna mala praxis, sea puesta en conocimiento del Colegio para actuar y defender los intereses de los clientes y los mediadores.

Salvador Galán, como representante de la comisión de agentes, repasó las principales coberturas del Seguro de RC voluntario para los agentes exclusivos. Así mismo animó a los presentes a que hablen con sus compañeros agentes para que estos no tengan dudas y se colegien.

Luis Carlos Mena, de la comisión de corredores, recordó el asesoramiento del Colegio en la presentación de la Declaración Estadístico Contable (DEC) y los trámites burocráticos con las diferentes administraciones.

Araceli Valls, de la comisión de convenios, exponiendo los avances en el año. Entre ellos se encuentran el ser-

ella se aprobaron tanto el acta anterior como las cuentas del año 2017, que este año son especiales por la incidencia de la celebración del 50 aniversario, y el presupuesto para 2018. Además, supuso una especial atención la presentación de la memoria de actividades correspondiente al ejercicio 2017. La nueva directiva, las nuevas

existentes.

Todo esto es posible, destacó Herrera gracias “a la buena gestión que se está realizando para cumplir los objetivos marcados y así aumentar la colegiación, crear contenidos comunicativos, difundir la marca del colegio, promocionar la marca agente y corredor colegiado”. Finalizó su intervención,



vicio del Defensor del Cliente (DAC), el servicio de prevención de blanqueo de capitales PREBLAC, destrucción de documentación con Docweiler, la prevención de riesgos laborales con Prevenzis y el gabinete jurídico con Mompó Abogados.

Araceli Calvo, de la comisión de comunicación y actividades, repasó las visitas a la página web del Colegio y la actividad en las redes sociales colegiales, así como el newsletter, que es el nuevo canal de comunicación y las entrevistas realizadas.

Cerrando la Asamblea tomó la palabra el tesorero, Antonio Serna, que corroboró que el Colegio sigue teniendo una excelente salud financiera. Se expuso las principales magnitudes económicas con gráficos, tablas y los históricos de éstas. En su opinión, “el Colegio goza de un balance saneado, que le permite vivir únicamente de las cuotas colegiales”. Las cuentas fueron aprobadas por la unanimidad de los asistentes.

Gran participación en Castellón

El pasado jueves 19 de abril, con mas asistencia de colegiados que otros años, el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón celebró su Asamblea General Ordinaria. En

formas de actuar del actual Consejo General y el éxito de Forinvest fueron los ejes del informe del presidente.

El vicepresidente y responsable de Formación analizó las acciones formativas realizadas de las que el curso superior es la mas destacada, apostando también por los cursos y conferencias de máxima calidad. Comentó también la nueva situación de CECAS. Los asistentes hicieron hincapié en la necesidad de trabajar para potenciar el prestigio de la profesión.

Valencia: importantes anuncios

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia celebró el 26 de abril su asamblea general, en la que se aprobaron por unanimidad las cuentas anuales. En el transcurso de la asamblea la presidenta del Colegio, Mónica Herrera subrayó el impacto que han tenido las acciones realizadas por la entidad tanto en comunicación, siendo la institución con más seguidores en las redes sociales, como en la firma de hasta 23 protocolos de colaboración.

Otro aspecto que comentó fue el proyecto de reforma de las instalaciones colegiales que se está llevando a cabo y que se llevará con los fondos propios

afirmando ante los asistentes que “seguiremos trabajando en ofrecer la mejor formación, que es lo que nos diferencia”.

La presidenta cedió la palabra a Philippe Marugán, de la comisión de Corredores, que puso en relieve las acciones llevadas a cabo en cuanto a transformación digital, el primer encuentro de corredores en la provincia o de la participación en Forinvest. Por su parte, desde la comisión de Formación, Alejandro Fuster destacó tanto la deslocalización de acciones formativas cumpliendo con uno de los objetivos marcados para 2018 como la gran participación de los colegiados en las mismas.

En cuanto a los objetivos de este ejercicio, Ángel Gómez, de la comisión de Agentes marcó como prioritario seguir promoviendo la colegiación entre los agentes, además de impulsar el nuevo observatorio autonómico de agentes, entre otras iniciativas.

Por último, el tesorero del Colegio, Francisco Martínez cifró el grado de cumplimiento del presupuesto de 2017 “en un 99,94%”, y Eva Bayarri, secretario del Colegio, hizo balance de la colegiación durante 2017, que se cerró con un crecimiento neto.

UPA, 25 AÑOS CON LOS COLEGIOS PROFESIONALES DE LA PROVINCIA DE ALICANTE



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante sigue aportando su experiencia y buen hacer a la UPA. Unión de Colegios Profesionales de Alicante, que celebró recientemente su 25 aniversario. Mariano Hernanz, vicepresidente del Colegio y miembro de UPA, participó en este sencillo pero entrañable acto en el que se hizo entrega a los ex-presidentes de la UPA de una pequeña escultura.

Al acto celebrado en el rectorado de la Universidad de Alicante (UA) asistieron el Rector de la Universidad de Alicante junto a la vicerrectora de estudiantes y empleo, Nuria Grané y el presidente del Consejo Social, que valoraron muy positivamente este cuarto de siglo de existencia de la UPA con un repaso a la actividad de estos 25 años. Por su parte, Mariano Hernanz, destacó la importancia de pertenecer a un colectivo que tiene inquietudes y que defiende con vehemencia el trabajo de los colegios profesionales de la provincia.

Antes de este emotivo acto tuvo lugar la asamblea ordinaria de UPA en la que se aprobaron por unanimidad las cuentas del ejercicio 2017 y el presupuesto del 2018.

El secretario de UPA, Francisco Martín, ofreció la ponencia Apuntes sobre la historia de UPA, que recordó cómo la puesta en valor y defensa de la institución colegial y la necesidad de transferir las experiencias de los diversos colegios fueron el germen para el crecimiento de la UPA en la provincia. Del mismo ha subrayado la estrecha colaboración de esta asociación con las universidades a través de su inclusión en sus Consejos Sociales.



Juan José Hernández

Director Comercial Agentes Territorial Este Caser

“EN CASER APOSTAMOS POR LA MEDIACIÓN PROFESIONAL”

El 19 de abril Caser y el Colegio de Valencia renovaron su acuerdo de colaboración con la presencia de Juan José Hernández, Director Comercial de Agentes de la Dirección Territorial Este de Caser, y de Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia.

¿Qué supone para Caser la renovación del protocolo?

Sin duda, mantener una estrecha relación con un Colegio al que pertenecen nuestros socios, los mediadores profesionales de seguros. En Caser apostamos de manera decidida por la mediación profesional, así como por la innovación, aspectos ambos patentes en nuestro Plan Estratégico. Estamos impulsando la digitalización, el desarrollo de productos diferenciales, y la detección de nuevas oportunidades de negocio donde se pone en valor el rol del mediador. El Colegio de Valencia es un marco idóneo para la colaboración y el desarrollo de estas palancas.

¿Qué tipo de acciones se contemplan en el acuerdo?

El acuerdo con el Colegio nos facilita transmitir a sus

colegiados nuestra oferta para la Mediación. Para ello, este año queremos presentar aquellas soluciones aseguradoras que la sociedad actual demanda y que forman parte de nuestro amplio catálogo de productos, como pueden ser el D&O, los seguros para resguardar a las empresas en materia de protección de datos o frente a riesgos cibernéticos.

¿Cómo valoran la colaboración con el Colegio hasta el momento?

Muy positiva, pues nos facilita un diálogo enriquecedor con los representantes de nuestros mediadores y nos ofrece una visibilidad de marca alineada con la mediación profesional.

¿Qué importancia le otorga a la mediación?

La mediación profesional tiene un lugar muy relevante en la estrategia de Caser. Apostamos por un modelo de negocio basado en la confianza y en el rol del Mediador como parte activa del proceso de transformación que vivimos, marcado por la tecnología y la inteligencia de cliente, así como por un nuevo modelo de concebir las relaciones Cliente-Mediador-Compañía.

EL COLEGIO DE VALENCIA CELEBRA UN DESAYUNO INFORMATIVO EN SAGUNT



Por primera vez, Sagunt acoge un desayuno informativo en su sede organizado por el Colegio de Valencia. Cabe destacar que este encuentro permitió reunir a los diferentes corredores y agentes colegiados de la capital del Camp de Morvedre, dando lugar a un interesante diálogo acerca de la actualidad del sector y sobre el

papel que juega el Colegio en el desarrollo de la profesión.

Con este acto, la junta de gobierno cumple con uno de los objetivos marcados en el presente ejercicio de deslocalizar las acciones colegiales y llevarlas a otras ciudades.

En representación del Colegio asistió su vicepresidente, Jorge Benítez, Eva

Bayarri, secretaria; Philippe Marugán, de la comisión de Corredores; Ángel Gómez, de la comisión de Agentes, y José Cebrián, de la comisión Técnica que presentaron los diferentes servicios que el Colegio presta a los profesionales en todas las áreas, y animaron a los asistentes a hacer uso de los mismos.

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales Mayo-Junio de 2018

VALENCIA



ACUNSA realizó una presentación el 23 de mayo en la sede del Colegio de Valencia, a cargo de Guillermo Catalán, director comercial de ACUNSA y fue organizada por Enrique Dalmau, director territorial de ACUNSA para la Comunidad Valenciana, Murcia y Baleares.

La digitalización del sector fue el tema de la jornada celebrada por Sanitas con la participación de Roberto Sáiz, responsable de corredurías y brokers Valencia; Iñaki Ferrando, director de comunicación y marketing médico, y Cristina Calvo, responsable de operaciones comerciales.



Mutua de Propietarios llevó a cabo el 17 de mayo una jornada formativa en el Colegio de Valencia sobre la gestión de siniestros dirigida a su red de agentes exclusivos. Participaron José Luis Marín de Alcaraz, director técnico y de siniestros de Mutua de Propietarios y Marta Campos, manager de siniestros de la entidad.

CASTELLÓN

El Colegio de Castellón acogió la presentación de ACUNSA y el acuerdo alcanzado por el Consejo General que permitirá a los mediadores colegiados el acceso a este producto en condiciones muy ventajosas.



ALICANTE



SANTALUCÍA VIDA Y PENSIONES celebró en mayo en el Colegio de Valencia una jornada formativa sobre coberturas para el autónomo con Juan A. Hernández, DT de la zona Centro; José Fayos, director de negocio de Valencia; Salvador Torrent, director de negocio de Valencia; Miguel Ángel Frasquet, director de negocio de Valencia y José Fernández-Casamayor.



El Colegio de Alicante y Preventiva celebraron en mayo una jornada formativa sobre el seguro de decesos. La jornada, fue impartida por José María Martín, dir. comercial y de desarrollo estratégico de la entidad, y por Jorge Grau, adjunto a la dirección comercial de Preventiva.

FIRMA DEL ACUERDO SOBRE PROTECCIÓN DE DATOS CON SEYNOR PARA LOS COLEGIADOS DE CASTELLÓN



El acuerdo permite unificar criterios de trabajo y establecer políticas de privacidad homogéneas

El 25 de Mayo de 2018 entró en vigor el Nuevo Reglamento Europeo de Protección de Datos y será de obligado cumplimiento. Dicho Reglamento difiere mucho en cuanto a la antigua Protección de Datos (LOPD), y entre las principales diferencias se encuentran:

1. El consentimiento de los clientes debe ser específico y firmado.
2. Los servicios externalizados deben regularse con nuevas cláusulas y contratos de confidencialidad.
3. Se debe realizar análisis de riesgos periódicos (una especie de auditoría informática) para detectar las medidas de seguridad técnicas y organizativas a implementar en la empresa.
4. En algunos casos, como las corredurías de seguros, será obligatorio disponer de una figura de Delegado de Protección de Datos.
5. Existe responsabilidad proactiva,

es decir, hay que anticiparse a los posibles problemas de fuga de información y encontrarse en disposición de demostrar que se cumple la normativa de protección de datos mediante auditorías periódicas documentadas.

El miércoles, 29 de marzo, el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón firmó un acuerdo con SEYNOR para que los colegiados disfruten de unas condiciones preferentes en los servicios de Protección de Datos.

Además de disfrutar de unas condiciones preferentes, este acuerdo nos permite unificar criterios de trabajo y establecer políticas de privacidad homogéneas entre todos los colegiados, lo que nos permitirá crear imagen y confianza en los clientes. Por otro lado, aquellos colegiados que precisen de delegado de Protección de Datos, el Colegio de Mediadores se lo proporcionará gratuitamente a través de SEYNOR.

A partir de este momento, los técnicos de SEYNOR se pondrán en contacto con todos los colegiados para informar y ayudar a adecuar las empresas al nuevo Reglamento de Protección de Datos.

EL COLEGIO DE VALENCIA DEFIENDE LA FIGURA DEL MEDIADOR PROFESIONAL DE SEGUROS EN SU NUEVO VÍDEO



A través de un vídeo titulado “Vuelve a sentirte #seguro” el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha puesto en relieve tanto el trabajo como la figura del mediador profesional de seguros.

El objetivo principal es poner en valor las ventajas de contar con un profesional como es el análisis pormenorizado de riesgos, el asesoramiento de garantías, capitales y límites, la atención personalizada, la tramitación de los siniestros y la defensa de los intereses del asegurado a través de personajes animados que se enfrentan a situaciones parecidas. El vídeo está disponible tanto en Youtube como en las diferentes redes sociales del Colegio.

El vídeo se puede ver en este enlace: https://youtu.be/-qNVkWcft_0, además de en las diferentes redes sociales del Colegio de Valencia y escaneando el código QR inferior:





AXA Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN FIRMAN UN ACUERDO DE COLABORACIÓN

AXA y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón firmaron un acuerdo en la sede colegial en el que estuvieron presentes el presidente del Colegio, Antonio Fabregat y Fernando Calvín, director de la Territorial Levante-Baleares de AXA.

Con este acuerdo se manifiesta por ambas partes el deseo de profesionalizar la mediación, fomentar la formación y realizar proyectos comunes.

Algunos de estos puntos tratados en el Protocolo de Colaboración son los beneficios para los Mediadores Colegiados en líneas de productos exclusivos, difusión de la marca AXA y de la marca del Colegio, establecimiento de reuniones periódicas, jornadas formativas o participación en acciones sociales que organice el Colegio.

Para Fernando Calvín, director Territorial de AXA en Levante Baleares, uno de los objetivos sigue siendo avanzar en “ganar la preferencia de la mediación profesional, hacernos merecedores de ella a través de un modelo basado en la estabilidad, la competitividad y el servicio”. Asimismo, añadió “sin duda la colaboración con los colegios profesionales es una muestra de ello, especialmente con el de Castellón, una zona en la que la entidad tiene depositadas grandes ambiciones y expectativas de crecimiento y desarrollo de negocio tanto en incremento de primas, pólizas, clientes y red de distribución”.

Por su parte, Antonio Fabregat considera que “el acuerdo con AXA es la culminación de años de conversaciones y el éxito de los numerosos agentes

exclusivos colegiados de esta entidad que han trabajado intensamente para conseguirlo, nos aporta grandes posibilidades de desarrollo con una entidad líder. Se trata además de una aseguradora que percibe y entiende a la perfección el valor añadido que la mediación aporta tanto para la propia aseguradora como para nuestra red comercial y estamos seguros que contribuirá al objetivo de hacer mas grande nuestro Colegio.” La firma de este convenio es una prueba del compromiso y del apoyo incondicional que la aseguradora deposita hacia la Mediación Profesional en España y por su apuesta con la Institución colegial castellonense.

La posición de liderazgo de AXA en Castellón –tercera por volumen de negocio total, así como en No vida, Segunda en Auto y Hogar, y liderando en Daños y RC– impulsa a la compañía a seguir trabajando en nuestra sana y ambiciosa expectativas de incrementar nuestra cuota de mercado en los próximos años.

MERIDIANO SEGUROS Y EL COLEGIO DE ALICANTE FIRMAN EL PRIMER PROTOCOLO A NIVEL NACIONAL

Seguros Meridiano es una compañía que recientemente trasladó su sede a la capital de la provincia alicantina. Con este motivo, se aprovechó la circunstancia para firmar un acuerdo de colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, el primero a nivel nacional. La sala de juntas acogió la firma, siendo rubricado por Guillermo Gil, Director Comercial de Seguros Meridiano y el presidente del Colegio, Eusebio Climent, también acudió a

la cita el vicepresidente del Colegio, Mariano Hernanz.

Con este acuerdo la aseguradora tendrá presencia en todos los actos organizados por la institución alicantina y a fomentar la colegiación entre sus agentes exclusivos. El Colegio se compromete a ofrecer y poner a disposición de Seguros Meridiano, salas de reuniones o servicios propios para la celebración de jornadas o presentaciones dirigidas a mediadores.





JORNADAS DE CALIDAD QSIM Y PROTECTOR EN ALICANTE

El Colegio de Alicante ofreció a sus colegiados dos jornadas sobre el certificado de calidad QSIM y Protector.

Comenzó la tarde con la jornada Riesgo Cero – Protector RM de la mano de Juan Fort, CEO de Protector. La misma es una potente herramienta que permite realizar una gerencia de riesgos de forma profesional y digitalizada, con una amplia interconectividad con más profesionales gracias a la red Network. Dicho programa ofrece la posibilidad de identificar, cuantificar, evaluar, ordenar y controlar los riesgos detectados sin lagunas y errores, el experto que domina la herramienta asciende a un nivel superior.

Seguidamente se presentó el certificado de calidad QSIM, el mismo fue presentado por el Presidente del Colegio, Eusebio Climent. Se destacó la vital importancia que tiene el contar con elementos diferenciadores que aporten calidad a la gestión de los agentes y corredores en su papel de empresarios. Gracias a los controles que se realizan, se pueden corregir aquellos aspectos que lo requieran y el mediador puede trabajar no solo con la tranquilidad de cumplir con todos los requisitos legales, sino que además se certificará con el sello de calidad QSIM. El mismo, cuenta con el aval del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros

Juan Miguel Gómez

DSC Levante Seguros Catalana Occidente

“LA RELACIÓN Y EL SERVICIO PERSONAL FORMA PARTE DE NUESTRO ADN”



El Colegio de Valencia y Seguros Catalana Occidente firmaron en mayo la renovación de su protocolo de colaboración con la firma de Juan Miguel Gómez, director Sucursal Corredores Levante de Catalana Occidente y Mónica Herrera, presidenta del Colegio.

¿Qué valoración hace de la firma de este protocolo?

Desde la compañía hacemos una valoración muy positiva. Viene a demostrar la confianza mutua que tiene el colegio en nosotros y viceversa. La relación de persona a persona, como es en este caso, genera esta confianza que comentaba anteriormente. Nosotros llevamos tiempo formando equipo con el colegio, algo que agiliza y afianza nuestra colaboración, y nos permite mirar al futuro con la tranquilidad y solidez que aporta todo el recorrido emprendido hasta la fecha.

¿Desde cuándo existe esta colaboración?

Llevamos colaborando desde hace 10 años, en los que se ha ido generando una serie

de sinergias que han ayudado a un entorno estable de cooperación. Desde el Colegio tienen una clara vocación formativa. Un mediador bien formado e informado puede desarrollar su responsabilidad para con el cliente con mayor profesionalidad.

¿Qué actividades van a desarrollar en el colegio en los próximos meses?

Vamos a tener la línea continuista de los últimos años que tan buenos frutos nos ha dado a ambas entidades.

¿Qué importancia tiene para la entidad su red de mediadores?

Para Seguros Catalana Occidente la red de mediadores tiene una importancia capital. Tenemos todo nuestro negocio mediado y es una de las señas de identidad de la compañía. Una red de distribución profesional compuesta por personas con una amplia vocación de servicio a otras personas, en este caso los clientes.

La relación y el servicio personal forma parte de nuestro ADN. Es por ello que tenemos un gran equipo de supervisión en estrecha relación con la red día a día.



A la medida de tu hogar

Seguros de hogar



Construye tu hogar a tu medida; nosotros crearemos el seguro que más se adapte a tus necesidades, con coberturas adecuadas a cada tipo de vivienda para lograr tu tranquilidad, tanto fuera como dentro de casa.

www.plusultra.es



ANTONIO FABREGAT SEGUIRÁ AL FRENTE DEL CONSEJO

Antonio Fabregat, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón, ha sido ratificado como presidente del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, tras la reunión que su junta de gobierno realizó el pasado miércoles en las instalaciones del Colegio de Alicante.

De esta manera el consejo autonómico refrenda oficialmente la continuidad en el cargo de Fabregat, quien

afrontará su segundo mandato consecutivo.

La composición de la junta directiva se completa con los presidentes de los colegios de Valencia y Alicante, Mónica Herrera y Eusebio Climent, como vicepresidentes primera y segundo, respectivamente, así como con Eva Bayarri (Valencia), secretario del consejo; Antonio Serna (Alicante), tesorero, y Jorge Benítez (Valencia) Jesús Redón (Castellón) y Francisco J. Martínez (Valencia) como vocales.

EL COLEGIO DE ALICANTE Y PLUS ULTRA ESTRECHAN SU COLABORACIÓN



Plus Ultra Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de seguros de Alicante han renovado una vez más el acuerdo de colaboración a través del cual potencian su relación institucional que comenzó hace más de cinco años.

Este acuerdo refuerza la cooperación entre ambas entidades. Con esta firma, Plus Ultra Seguros reitera su apoyo a la labor que realiza el Colegio Profesional de Mediadores de seguros de Alicante.

En la firma del protocolo participaron el presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Alicante, Eusebio Climent, y el director de la sucursal de Plus Ultra Seguros en Alicante, Javier Carratalá. El Presidente del Colegio, Eusebio Climent, ha agradecido a Plus Ultra su fuerte implicación en la mejora de servicios y la formación. Para Eusebio Climent es importante que las entidades que compartimos objetivos comunes

El acuerdo refuerza la cooperación entre ambas entidades. Con esta firma, Plus Ultra Seguros reitera su apoyo a la labor que realiza el Colegio Profesional de Mediadores de seguros de Alicante

en la profesionalización del sector de los seguros rememos en la misma dirección y entre todos, trabajando, consigamos hacer de los colegios profesionales el mejor referente en el sector como garantía de buen hacer.

**MEDIA
DORES**
DE SEGUROS

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

www.mediadoresdeseguroscv.com

facebook.com/mediadoresdeseguroscv

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

linkedin.com/groups/4740408

PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES
Franquicia Número Siete
Tel. 608 34 42 29
jjimenez@fnsiete.com



Julio Pérez

Director territorial Levante Sur Corredores de Plus Ultra Seguros

“ESTE ACUERDO PERMITE CONSOLIDAR Y FORTALECER LA LABOR DE LOS MEDIADORES VALENCIANOS”

¿Qué valoración hace PLUS ULTRA SEGUROS de la firma de este protocolo?

Plus Ultra Seguros valora de una forma muy positiva la colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Este acuerdo permite consolidar y fortalecer la labor de los mediadores de la región y acompañarles en su actividad.

¿A cuándo se remonta la colaboración de su entidad con el Colegio de Valencia?

La compañía colabora con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia desde hace ocho años y esta renovación es una muestra más del compromiso que Plus Ultra Seguros adquiere tanto con la entidad como con sus colegiados, que son el pilar fundamental en nuestro modelo de distribución.

¿Qué tipo de actividades va a llevar a cabo su entidad en los próximos meses en virtud del protocolo firmado?

Plus Ultra Seguros colaborará participando en las actividades que organice el colegio con el objetivo de reforzar la figura de los mediadores y promover la actividad del sector asegurador en la provincia de Valencia. Además, la compañía tiene pre-

visto colaborar muy activamente con el colegio en actividades formativas referentes asuntos de actualidad y de interés para los colegiados.

¿Qué posición ocupa la mediación en la estrategia empresarial de su entidad?

Como comentaba, la mediación es el canal principal y prioritario para Plus Ultra Seguros. Estamos plenamente convencidos de que la mediación es el modelo idóneo para responder a las necesidades del cliente actual y ofrecer un servicio de calidad. Para ello, es necesario contar con mediadores profesionales, de forma que puedan acompañar al cliente de una forma personalizada, por lo que no dudamos en ofrecer todas las herramientas que sean necesarias para el desarrollo de su actividad comercial.

¿Cuál es la posición actual de PLUS ULTRA SEGUROS en el mercado de la Comunidad Valenciana?

Tenemos una red muy atomizada y fidelizada. Ahora mismo en una fase madura, y de consolidación de nuestra relación con las corredurías con las que trabajamos, y a su vez, estamos en una fase muy activa en el aumento de la red nueva que colabora activamente con Plus Ultra Seguros.

PLUS ULTRA SEGUROS RENUEVA SU ACUERDO CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN



Plus Ultra Seguros y el Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón han firmado la renovación de su convenio de colaboración destinado a fomentar y poner en valor la figura de los profesionales de la mediación. Asimismo, el acuerdo contempla el patrocinio de distintas acciones y actos organizados por el Colegio.

El presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón, Antonio Fabregat, así como el director territorial Levante Sur Corredores de Plus Ultra Seguros, Julio Pérez, y la directora de la sucursal de Castellón de la compañía, Mónica Gimeno, participaron en el acto de firma del acuerdo, que se celebró en las instalaciones colegiales.

Durante el mismo, los responsables de Plus Ultra Seguros coincidieron en señalar que el acuerdo refleja el compromiso de la compañía con los mediadores de Castellón. En este sentido, Gimeno subrayó el apoyo “incondicional” de la aseguradora, mientras que Pérez recalcó que con este convenio “Plus Ultra Seguros consolida, una vez más, su compromiso con la mediación como canal prioritario de distribución”. Por su parte, el presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón agradeció a Plus Ultra Seguros su respaldo a los mediadores, “lo que es favorable tanto para nuestros colegiados, como para el desarrollo del sector”, afirmó Fabregat.

Julián García Torres

Dirección Regional Levante-Baleares
SegurCaixa Adeslas

“LA RENOVACIÓN DEL PROTOCOLO ES MUY POSITIVA PARA SEGURCAIXA ADESLAS”



¿Cómo valora la renovación del protocolo de colaboración con el Colegio de Valencia?

Para SegurCaixa Adeslas la renovación del protocolo es muy positiva porque nos permite aumentar y mejorar las buenas relaciones que mantenemos con el Colegio. **¿En qué se va a concretar la colaboración entre ambas partes durante el próximo ejercicio?**

El protocolo se materializa en diversas sesiones informativas con los profesionales colegiados y de colaboración en varios eventos que realiza la institución.

¿Qué posición ocupa la mediación en la estrategia empresarial de su entidad?

La mediación ocupa una posición muy relevante dentro de la estrategia de crecimiento de la compañía. Contar con una red profesional, especializada y cercana es clave para situar al cliente en el centro de nuestro negocio.

¿La formación que se brinda desde las compañías es clave para el

óptimo desarrollo de la actividad de mediación?

El conocimiento de las particularidades de los ramos es fundamental para el desarrollo de la actividad en un entorno de adaptación a las nuevas exigencias normativas.

¿Qué actividades van a realizar en el Colegio?

El pasado 23 de mayo, además de la firma del protocolo, se realizó una reunión de las Oficinas de Atención Comercial de la Dirección Regional Levante-Baleares en las instalaciones del Colegio de Mediadores de Valencia. Al acto asistieron tanto los responsables de las oficinas de la dirección regional como los Jefes de gestión que dan soporte y apoyo a las mismas. El encuentro consistió en una jornada de trabajo que lideró el Director Regional de Levante-Baleares, Julián García, y los responsables de las Direcciones de área Comercial de Levante Sur, Juan Antonio Serrano, y Levante Norte-Baleares, Montserrat Ruiz.



ACUERDO ENTRE ACTIVEXSOFT Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN

El pasado 10 de mayo el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón suscribió un nuevo acuerdo de colaboración con informática ActiveXsoft con el que la empresa ofrece un servicio de prestación de software de gestión Winbrok para corredores y agentes de seguros colegiados de Castellón.

ActiveXsoft ofrece su sistema de gestión Winbrok con condiciones y herramientas especiales, ofreciendo formación, soportes y actualizaciones del sistema, y subvencionará a los

nuevos emprendedores con una cuota reducida del 50% durante los 2 primeros años. ActiveXsoft Informática ofrecerá sus conocimientos profesionales para ayudar y orientar a las consultas referidas del Colegio de Castellón.

El acuerdo fue firmado por José Antonio León, director de la empresa y el presidente del Colegio, Antonio Fabregat y contó con la presencia de Jaime Heras por parte de la empresa y de los vocales Victoria Amat, Ximo Gil y Fernando Solsona por parte del Colegio.



INESE REÚNE A LOS PRESIDENTES VALENCIANOS DEL SECTOR
Actualidad Aseguradora, del grupo Inese, se desplazó al Colegio de Valencia para mantener una entrevista con los presidentes de los colegios de Alicante, Castellón y Valencia, Eusebio Climent, Antonio Fabregat y Mónica Herrera, así como con los de ACS-CV, Álvaro Olmos, AEMES, Jorge Benítez, APROCOSE, Martín Julián Rojo, y FECOR, Maciste Argente. Al encuentro también asistió Jesús Valero, mientras que por parte de INESE estuvieron presentes Juan Manuel Blanco, responsable editorial de INESE y Elena Benito, periodista responsable del área de Mediación.

VALENCIA ACOGERÁ EL CONGRESO NACIONAL DE AGENTES Y CORREDORES EN 2020

La candidatura presentada por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha sido escogida en el pleno del Consejo General celebrado el 7 de junio como sede del XII Congreso Nacional de Agentes y Corredores, que tendrá lugar en 2020 en el Palacio de Congresos de la capital del Turia.

Este evento, de carácter cuatrienal, es el mayor encuentro de corredores y agentes de seguros de España, y su celebración en Valencia ha sido deci-

dida por votación de los representantes de los diferentes colegios provinciales de España participantes en el pleno del Consejo. La anterior edición, desarrollada en Granada en junio de 2016, supuso un récord histórico de participación de profesionales que se dieron cita en la capital nazarí.

Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, ha agradecido la confianza que los representantes del resto de colegios han depositado en el proyecto planteado, subrayando que este

hecho supone “un reconocimiento a la importancia del Colegio de Valencia en la mediación española, así como un reconocimiento al dinamismo y a la capacidad de trabajo de los profesionales que lo integran”.

Además, se da la circunstancia de que el Congreso coincidirá con el Congreso internacional de COPAPROSE, la Confederación Panamericana de Productores de Seguros, cuya edición de 2018 se celebró el pasado mes de abril en Costa Rica.

MUTUA DE PROPIETARIOS REALIZA UNA VISITA INSTITUCIONAL AL COLEGIO DE VALENCIA

José Joaquín Sánchez, delegado de la zona de Levante de Mutua de Propietarios, visitó el 11 de mayo las instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. El objetivo de la visita fue presentar las actividades formativas que la entidad está realizando, entre ellas la que tuvo lugar el pasado 17 de mayo el Colegio de Valencia.

Esta jornada, de la que fueron informados la presidenta del Colegio, Mónica Herrera, y el gerente, Rafael Perales, tuvo como temática la gestión de siniestros, y estará destinada a la red de agentes exclusivos, agentes vinculados y corredores colaboradores de Mutua de Propietarios. La acción formativa tuvo un marcado carácter participativo. De esta manera, los agentes que asistieron al acto pudieron aportar su experiencia en el día a día de la gestión de siniestros, poniéndolas en común para conseguir una mejora de la gestión.

José Luis Marín de Alcaraz, director técnico y de siniestros



de Mutua de Propietarios, y Marta Campos, mánager de siniestros de la entidad, fueron los encargados de dirigir este taller que se enmarcó en el convenio de colaboración que la entidad mantiene con el Colegio de Valencia. La presentación corrió a cargo de José Joaquín Sánchez, delegado de la zona Levante de Mutua de Propietarios.

Además del adelanto de la actividad, Sánchez abordó con los representantes del Colegio temas como las expectativas a nivel formativo de la entidad, y la posible implicación de Mutua de Propietarios en las mismas.

Vicente Guarch

Director General Territorial de MAPFRE en la Comunidad Valenciana

“MAPFRE DEBE SER UN ALIADO IMPORTANTE DEL COLEGIO Y DEL COLECTIVO DE MEDIADORES”



El Colegio de Valencia y Mapfre renovaron su colaboración en un acto protagonizado por Vicente Guarch, director general territorial de la entidad, y Mónica Herrera, presidenta del Colegio.

¿Qué valor le da Mapfre a la colaboración con el Colegio de Valencia?

En Mapfre entendemos que tenemos la obligación de apoyar cualquier actuación que favorezca el reconocimiento y desarrollo del sector asegurador. Y en ese sentido, uno de sus pilares fundamentales es el de los mediadores. La firma de este acuerdo de colaboración con el Colegio de Mediadores, que ya venimos realizando muchos años, muestra formalmente ese compromiso con la mediación y nuestro total apoyo para llevar a cabo conjuntamente todas las iniciativas que favorezcan su desarrollo y profesionalización. **¿Qué tipo de actividades desarrollará su entidad en relación con el Colegio?**

El 21 de junio todo el equipo directivo de Mapfre estará presente en la cena anual en honor a la Patrona del Seguro. Este evento anual, es una oportunidad única para vernos todos y

compartir impresiones en un ambiente mucho más relajado que en el día a día.

Por otro lado, estamos totalmente predispuestos a participar en jornadas dirigidas a los profesionales de la mediación en cualquier tema de interés. En ese sentido, hacer referencia a nuestra participación como Aseguradora Oficial en el Foro Internacional del Seguro en Forinvest. Creemos que Mapfre debe ser un aliado importante del Colegio y del colectivo de magníficos profesionales que representan.

¿Qué peso tiene la mediación para Mapfre?

La Red de Mediadores de Mapfre es uno de los principales activos de la compañía y, por ello, nos esforzamos, año tras año, para poder seguir ofreciéndoles cada vez mejores herramientas y mejores productos, para desarrollar su trabajo.

El mercado está evolucionando muy rápidamente, y tenemos que avanzar a su mismo ritmo, por ello tenemos que ofrecer a nuestra red la mejor formación y los mejores medios.

En ese sentido, me siento muy orgulloso de la profesionalidad y capacitación de la Red de Mediadores de MAPFRE.



CASER PRESENTA LAS NOVEDADES EN LOS SEGUROS DE CONSTRUCCIÓN Y EDIFICACIÓN EN EL COLEGIO DE VALENCIA

Caser organizó el 22 de mayo en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia una jornada sobre el seguro decenal con control integrado, en la que además se abordaron las nuevas garantías trienales de prestaciones de la entidad.

Héctor Sánchez, Director Técnico de Construcción de Caser, dio a conocer a todos los colegiados asistentes, entre ellos Agentes y Corredores de la Territorial Este de la entidad, todas las novedades en seguros de construcción y edificación, aprovechando la coyuntura actual con la que se abren nuevas y grandes oportunidades de negocio.

Por parte de la Compañía y pertenecientes también a dicha Territorial participaron, entre otros, Alexia Blaya, Directora Comercial de Corredores, y José Luis Espinilla, Director Técnico de Empresas.

Para responder a todas las necesidades de los profesionales del sector, Caser ha incorporado recientemente a su seguro Caser Decenal Integral, -específico para promotores, constructores, entidades financieras, sociedades de inversión y otros actores-, garantías innovadoras de prestaciones para responder a los nuevos retos del sector inmobiliario. Así, el producto incorpora novedades para responder a las próximas obligaciones, como por ejemplo el diseño y construcción de edificios de energía casi nula (EECN), las rehabilitaciones energéticas o incluso las futuras hipotecas de eficiencia energética, aspectos centrales de las estrategias de desarrollo sostenible y lucha contra el cambio climático.

La tranquilidad de estar seguro

Y saber que mañana, todo irá bien



Principales garantías incluidas

- Servicio de decesos
- Traslado completo nacional e internacional
- Asistencia en viaje
- Testamento abierto notarial y testamento vital
- Borrado digital
- Protección de pagos
- Servicio dental
- Gestión de servicios jurídicos



Principales coberturas opcionales

- Asistencia médica para la protección de la salud familiar
- Ayuda a la vida diaria en caso de fallecimiento
- Asistencia psicológica para familiares
- Asistencia para extranjeros residentes en España

El contenido de esta presentación es meramente informativo y no constituye una oferta de seguro. Para más información, consulte con su agente de seguros.

EXPERTIA
seguros



Unión Decesos



**unión
alcoyana**
seguros

140
1877/2017

800 888 888 · www.unionalcoyana.com · Síguenos



ARAG ABORDA EN EL COLEGIO DE VALENCIA LA NUEVA NORMATIVA DE PROTECCIÓN DE DATOS



La nueva normativa de protección de datos fue el objeto de la jornada que Arag celebró el pasado miércoles en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia.

En la primera parte Belén Pose, directora de asesoría jurídica corporativa de Arag, se ocupó de los aspectos clave de la normativa para PYMES y autónomos, profundizando en cuestiones como el dato personal, el ámbito de aplicación del

Reglamento o el consentimiento inequívoco, así como el régimen sancionador y algunas claves para que las empresas se adapten sin problema.

Juan Dueñas, director territorial Este de Arag, presentó posteriormente las soluciones aseguradoras de defensa jurídica que la entidad ofrece para comercios, autónomos y pymes, destacando la adaptación a las nuevas necesidades con ejemplos prácticos.

JORNADA INTERNA SOBRE COLECTIVOS DE SALUD DE SEGURCAIXA ADESLAS EN VALENCIA

SegurCaixa Adeslas eligió las instalaciones del Colegio Profesional de Seguros de Valencia para realizar una jornada interna sobre Colectivos de Salud. A la convocatoria asistieron los veinte responsables de gestión comercial de las direcciones de área comercial de Levante Norte-Baleares y Levante Sur de la compañía que, a través de su marca Adeslas, es líder en seguros de salud en el mercado español. Los ponentes de la jornada fueron Fabián

Vega y Francisco Feliu, responsables del área de Empresas de la compañía, que repasaron la operativa en colectivos de salud, un segmento en el que SegurCaixa Adeslas mantiene una cuota de mercado del 50%.

La clausura de la sesión corrió a cargo de Alberto García Mainar, director de área de desarrollo de canales tradicionales, y de Julián García Torres, que acaba de ser nombrado nuevo director regional comercial de Levante Norte-Baleares.



HOMENAJE A ENRIQUE RICO DE LA CÁMARA DE ALCOI

La Cámara de Comercio de Alcoi rindió un emotivo homenaje a Enrique Rico, Presidente de Unión Alcoyana durante los últimos 27 años y miembro del Pleno, desde 1976. Un homenaje sorpresa en el que mostraron su reconocimiento destacadas personalidades del ámbito social, político y empresarial de la ciudad y la Comunidad Valenciana. Entre los asistentes destacaron el Conseller de Economía, Rafa Climent, la directora del IVACE, Júlia Company y el presidente del Consejo de Cámaras de la Comuni-

dad Valenciana, José Vicente Morata, junto a los Presidentes y ex Presidentes de las Cámaras Valencianas. También el Presidente de la Patronal, Salvador Navarro.

Tras una “trayectoria sobresaliente”, tal y como indicaba su sucesor en el cargo, Pablo de Gracia, Rico ha logrado durante estos años, mantener la entidad pese a sus dificultades económicas y no sólo eso, sino también mantener unido al Pleno de la Cámara a lo largo de los 42 años en los que ha formado parte de éste.

10 MILLONES DE PERSONAS CONFÍAN SUS AHORROS AL SEGURO EN ESPAÑA

Cerca de 10 millones de personas confían en España sus ahorros al seguro. El Informe Estamos Seguros 2017 de Unespa contiene un estudio sobre el perfil del ahorrador en España.

La oferta de productos de ahorro del seguro es amplia. Abarca planes de previsión asegurados (PPA), rentas vitalicias y temporales, capitales diferidos, planes individuales de ahorro sistemático (PIAS), seguros individuales de ahorro a largo plazo (SIALP) y unit-linked. La mayor parte son productos que ofrecen una garantía de rendimiento anual mínimo y están pensados para personas que no quieren sorpresas con su dinero. Por eso, muchos son contratados para acumular un ahorro para la jubilación. El seguro también incluye en su catálogo productos como los unit-linked, que permiten al cliente asumir unas mayores

cotas de riesgo en búsqueda de más rentabilidad.

Una de las conclusiones que arroja el estudio es que la contratación de productos se reparte prácticamente a partes iguales entre hombres y mujeres. Tanto ellos como ellas apuestan por las mismas alternativas para ahorrar dentro del abanico que ofrece el seguro.

Por tramos de edad, los PIAS destacan por ser la opción de ahorro que reúne a una mayor cantidad de gente joven (menores de 35 años) y de mediana edad (36 a 55 años). Las rentas vitalicias constituyen el producto donde existe una

mayor proporción de gente de edad más avanzada (76 años o más). Los PPA son, entre tanto, productos que gozan de una gran aceptación entre quienes ven que la jubilación se aproxima (56 a 65 años).



EL NÚMERO DE VEHÍCULOS ASEGURADOS CRECE UN 2,32% A CIERRE DE MAYO DE 2018

El número de vehículos asegurados en España se situó en 30.929.535 unidades a cierre del pasado mayo. Esta cifra supone un incremento del 2,32% respecto al mismo mes de 2017, según los datos del Fichero Informativo de Vehículos Asegurados (FIVA). De este modo, el parque de vehículos a motor que circulan por las calles y carreteras del país se ha incrementado en 701.559 unidades en los últimos 12 meses.

En mayo se produjeron 1.060.304 altas de vehículos y 917.701 bajas. Consecuentemente, el parque ha crecido en 142.603 unidades respecto de abril. En mayo, de hecho, se ha acelerado notablemente el crecimiento del parque móvil asegurado, que alcanza un repunte intermensual del 0,46%. Es más, el ritmo de altas está también por encima del registrado en mayo del pasado ejercicio. Esto parece sugerir un mayor dinamismo en el aseguramiento de vehículos, aunque deben transcurrir todavía varios meses para comprobar si esta tendencia se consolida.

En lo que va de año se han efectuado 4.842.779 altas y 4.526.390 bajas de vehículos. Esto se traduce en un incremento neto del parque móvil de 316.389 unidades entre el inicio de enero y el cierre de mayo.

WENALYZE, SELECCIONADA POR EL PRINCIPAL EVENTO INSURTECH DEL MUNDO EN LOS ESTADOS UNIDOS

Wenalyze, la startup española especializada en insurtech, ha vuelto a ser seleccionada para presentar su proyecto en los Estados Unidos. Será el próximo 21 de junio en el ACORD InsurTech Innovation Challenge (AIIC), semifinal del ACORD Connect 2018, cuya fase final tendrá lugar los días 10 y 11 de octubre en Nueva Orleans, y en la cual podrá participar Wenalyze en el caso que logre ser seleccionada en Nueva York.

El equipo de Wenalyze explicará su modelo de negocio a inversores y aseguradoras de los Estados Unidos. Esta

selección se suma tanto a la que el programa SpainTechCenter del ministerio realizó este año y que permitió al equipo de Wenalyze presentar su proyecto en Silicon Valley como al premio a la mejor startup de insurtech conquistado el pasado año en el evento MundiLab patrocinado por Munich Re. El ACORD InsurTech Innovation Challenge (AIIC) es el principal evento del mundo para la innovación tecnológica en el sector asegurador. Reúne el talento innovador en todas las áreas del sector con inversores, mentores, expertos y empresas del sector.



Luis Torres
Silla

“PARA EL CLIENTE, UN MEDIADOR ES EL SOLUCIONADOR DE SUS PROBLEMAS”

¿Cuándo inició su relación con el sector asegurador?

La relación con el sector asegurador comenzó sobre el año 1988. Mi padre era agente exclusivo y me maravilló la profesión. En principio le ayudaba en el cobro de recibos, gestión de siniestros o atención telefónica. Más tarde, en el año 1993, decidí dar el salto y dedicarme profesionalmente como mediador de seguros, por lo que contacté con una aseguradora y llegamos a un acuerdo. Ese fue mi despegue en el sector.

¿Desde cuándo es agente exclusivo de Generali?

Empecé a trabajar como agente exclusivo de Generali en el año 1996. Todo vino en relación a una conversación que tuve con un jefe comercial de la compañía y me convenció para firmar con Generali. A partir de entonces inauguré mi primera oficina en la localidad de Silla.

En su opinión ¿qué ventajas le ofrece el hecho de estar apoyado por una gran compañía como Generali?

Sinceramente un mediador de seguros tiene que trabajar con una aseguradora que tenga mucho prestigio y con mucho peso a nivel mundial, que apueste por él, que se sienta valorado, que haya cercanía entre las personas que la representan y el mediador, que tenga muy buenos productos y, lo más importante, la formación continua, ya que si no conoces lo que vas a vender ¿cómo lo vas a ofrecer?

Y sin duda Generali me da todo lo que realmente necesito como mediador. Estoy totalmente satisfecho e identificado con esta gran aseguradora.

Además de los productos masa, ¿trabaja de manera intensiva con pólizas específicas?

No trabajo un ramo específico. En general comercializo los productos estratégicos para que la cartera sea lo más estable posible y nunca tener altibajos, como Autos, Diversos, Vida o Decesos.

¿Detecta que hay mayor demanda de algún producto específico?

Por supuesto. La mayor demanda es el producto de Autos y Hogar, aunque hoy en día el cliente está cada vez más interesado en contratar seguros de Vida, Ahorro e Inversión.

Hablemos de su relación con los clientes. ¿Valoran el asesoramiento personalizado que les presta?

Siempre. El cliente agradece muchísimo tener una persona a su lado para cuando lo necesite. Para él, eres el solucionador de su problema. Además agradece que le hables con total transparencia y claridad, el resultado final es la fidelización de éste.

¿Se queda con alguna frase que le hayan dicho durante estos años sus clientes en relación a su trabajo?

Ha habido muchas frases durante mi carrera profesional, pero sin duda la que más me llenó de orgullo y satisfacción fué cuando un cliente me dijo “cuando te necesito siempre estás a mi lado, gracias”.

¿Cuál es el secreto, si lo hay, para mantener y aumentar la cartera de clientes?

Para mantener la cartera hay que fidelizar al cliente, y esto se consigue estando cerca de él y hacer venta cruzada. Para aumentar la cartera de clientes no hay más secreto que tener una muy buena formación, realizar un buen trabajo de prospección, buscar referencias entre tus clientes y a partir de ahí ofertar, ofertar y ofertar.

¿Desde cuándo está vinculado al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia?

Mi vinculación al Colegio de Mediadores data del 27 de febrero de 2004. Aprovecho para animar a todos los mediadores a que se colegien, ya que cualquier profesional liberal lo primero que hacen es colegiarse, no tiene sentido estar desarrollando una profesión y no estar colegiado.

¿Cuáles son los servicios que ofrece el Colegio de Valencia de los que más se beneficia?

La formación continua que nos ofrece, la información del Sector y el Asesoramiento Jurídico por parte del Gabinete de Abogados. Por otra parte, comentar la ventaja que tienes si estás colegiado de poder contratar la póliza de Responsabilidad Civil como Mediador de Seguros con una prima muy competitiva. También habría que destacar el servicio que nos prestan los empleados del Colegio sobre cualquier duda o necesidad que te pueda surgir en el día a día.



Toya Amat
Castelló de la Plana

“MI MAYOR SATISFACCIÓN ES DAR EL MEJOR SERVICIO A LOS CLIENTES”

¿Cuántos años lleva ejerciendo en el sector asegurador?

En el año 1993 me sumo a la empresa familiar. Mi padre siempre había trabajado en el sector, y desde el año 1992 por cuenta propia. En aquél momento necesitaba un empleado y decidí probar.

¿Qué fue lo primero que aseguró en su vida?

Si mal no recuerdo, la motocicleta de mi hermano. A partir de ahí fui haciéndome cargo primero de los seguros familiares, y después del resto del negocio.

Desde su punto de vista, ¿cuál es el principal requisito para progresar en esta actividad?

Transmitir que hace el seguro por los asegurados, tratar de simplificar las comunicaciones y mejorar la transparencia con el cliente y, por supuesto, apostar por la innovación.

A fecha de hoy y con todos los cambios que están habiendo es primordial la formación, la evolución tecnológica y el equipo humano que, al fin y al cabo, es el que hace el asesoramiento personal.

Desde que empezó su carrera, ¿cuál ha sido el siniestro más importante que ha atendido?

Quizás no sea el siniestro más importante pero cuanto menos sí el más rocambolesco. En el 2006 tuvimos el robo de un vehículo con el cual, tras realizar varios robos con el mismo, al darse a la fuga tuvieron un accidente en el que falleció uno de los atracadores. Cuando los llevaron al hospital casualmente estaba de guardia la

madre de nuestra asegurada... En ocasiones, la realidad supera la ficción.

¿Cuáles son los servicios más solicitados por sus clientes?

Con el cliente particular casi siempre empiezas con el auto y el hogar, y en los últimos años se han ido concienciando en que igual de importante o más son los seguros de salud y vida. Aún así trabajamos cualquier ramo que se nos solicite.

¿Considera clave el trato personalizado en cada cliente?

Si, por supuesto, para mí es la mayor satisfacción, dar el mejor servicio a nuestros clientes con un asesoramiento personalizado y profesional.

Actualmente, las tecnologías son imprescindibles en todos los sectores, ¿cómo se ha adaptado su correduría a las nuevas tecnologías?

Hoy día sin las tecnologías no podríamos funcionar, desde la intranet, los programas de gestión pasando por los multitarificadores, y llegando a los comerciales que estamos en la calle con una APP propia para poder dar servicio rápido desde cualquier lugar.

Su empresa forma parte de Coinbroker, ¿cuándo tomó la decisión de formar parte del grupo?

En febrero de 2014 pasamos a formar parte de Coinbroker. El mercado asegurador empezaba a resentirse por la crisis en la que estábamos inmersos. Me presentaron la oportunidad de entrar a formar parte de este gran proyecto y no dudé de su gran potencial.

¿Cuáles son las ventajas de formar parte de Coinbroker?

“La vida debe ser una continua educación, tanto en el ámbito personal, como en el profesional”

La estabilidad, el asesoramiento, la mayor capacidad de colocación de riesgos y negociación. También la existencia de departamentos específicos de siniestros, comercial, administración y técnico, así como el programa propio de gestión, intranet, App.... para poder prestar un servicio óptimo a nuestros clientes.

¿En qué medida se apuesta por la formación en su empresa?

La vida debe ser una continua educación, tanto en el ámbito personal, como en el profesional. La formación continua en la empresa es sinónimo de satisfacción laboral, rendimiento y productividad.

En un futuro próximo, ¿tiene en mente incorporar nuevos servicios?

Hemos apostado por un sistema de fidelización. Ofrecer recompensas o incentivos a nuestros clientes, no produce ningún efecto sobre los productos y/o servicios que ofrecemos pero sí puede marcar la diferencia en cuanto a tu competencia y sobre todo mantiene a tus clientes satisfechos.



Alaquàs MUCHO MÁS QUE SU CASTILLO

Alaquàs es una ciudad perteneciente a la provincia de Valencia, en la comarca de l'Horta Sud que cuenta con 30.297 habitantes. Uno de los grandes reclamos turístico de este municipio es su castillo, también conocido como el Castillo de las Cuatro Torres o Palacio de los Aguilar, que el pasado mes de abril, cumplió 100 años como Monumento Histórico y Artístico.

El municipio de Alaquàs recibe su nombre de la adaptación del árabe (al-aquās) que significa “los arcos”. Aunque es cierto que nunca se supo con certeza a que arco se refería o si hoy en día sigue existiendo. Lo que si tienen claro los historiadores es que Alaquàs fue una alquería de origen musulmán hasta el año 1238, que fue conquistada por Jaime I quién le dio la titularidad a Bernart Castelló. Desde ese momento, esta alquería fue pasando de manos en manos hasta que llegó a ser patrimonio privado de Luis Pardo de la Casta. Fue este conde el que mandó a construir su castillo en el año 1582, siendo

declarado Monumento Histórico y Artístico el 26 de abril de 1918, tras un intento de derribo y Bien de Interés Cultural el 1 de diciembre de 1999.

El actual Castillo de Alaquàs es el resultado de un gran proyecto constructivo datado a principios del s. XVI. La estructura principal, y con ella la totalidad del espacio construido en sus diversas plantas, se concluye en el propio siglo XVI, aunque con ciertas modificaciones respecto al plan de obra inicial.

Su construcción se vio precedida de una profunda explanación de un área urbana consolidada desde el siglo XIV y con ella la antigua Casa Señorial. El objetivo fue el de emprender una gran reforma urbana que aspiraba no sólo a la construcción del Castillo, sino también a la edificación de la que años más tarde será la iglesia parroquial.

A partir de 1918, con el fin de los señorios, se inició un proceso de expolio del Castillo para aprovechar sus materiales, principalmente su madera, como





elemento meramente comercial. La respuesta social fue inmediata, los intelectuales emplearon todos sus esfuerzos para impedir esta aberración; gracias a las gestiones de Mariano Benlliure, a través de la Real Academia de Bellas Artes de San Fernando de Madrid, se conseguía que el 26 de abril el Rey Alfonso XIII firmara una Real Orden según la cual el Castillo de Alaquàs era declarado para su salvaguardia Monumento Histórico y Artístico Nacional. Durante los primeros años del siglo XX el Castillo es propiedad de diferentes propietarios, hasta que el primer Ayuntamiento democrático en abril de 1979, presidido por Albert Taberner, impulsó e inició un largo proceso que tenía como objetivo la recuperación del Castillo como espacio público, que culminó el 3 de enero de 2003, cuando con el apoyo y la aprobación de todas las administraciones públicas, el Ayuntamiento consiguió la ocupación del monumento. Entre las curiosidades de este castillo destacan los túneles que se han encontrado y que se cree que enlazaban con otras poblaciones cercanas como Torrent, Paterna o Aldaia. También hay que decir que su uso actual es para eventos como conferencias, exposiciones e incluso la celebración de los Moros y Cristianos. Una de las estancias más conocidas del castillo es la Sala de la Torre que destaca por sus pinturas de embarcaciones y el pórtico de la entrada muy parecido a la Lonja de Valencia.

Otro de los lugares a los que hay que acercarse es la nueva torre que se alza a la entrada del pueblo, tras ser demo-

lida la original del castillo. Es diferente y está un poco alejada de la fortaleza, pero de inmediato evoca el castillo de Alaquàs.

Un monumento de gran relevancia en la ciudad es la Iglesia Parroquial de la Asunción situada en la plaza de la Iglesia. Ésta se encuentra unida al castillo y su construcción parece datar de 1649, pese a la presencia de detalles góticos. De este edificio destaca principalmente su decoración de azulejos de los siglos XVII o XVIII y el retablo mayor, junto a algunas obras de la escuela de los Juanes de Valencia.

Tampoco podemos olvidar la Iglesia de la Mare de Déu de l'Olivar, con planta de arquitectura religiosa valenciana: nave, capillas entre contrafuertes, ábside pentagonal y galería corrida parte superior, obedeciendo a un estilo de iglesia de reconquista que alberga la imagen de la patrona de la villa en su interior.

En septiembre, tienen lugar las fiestas mayores de Alaquàs, cuando la localidad se viste de gala para recibir sus días grandes y celebrar la Asunción de la Virgen, el día de San Miguel, la Virgen del Olivar y el Cristo de la Buena Muerte.

Dentro de la gastronomía típica de este municipio destacan sus arroces, preparados de formas muy diversas y con muy variados ingredientes. Sobresalen la paella, el arroz caldoso, el arroz a banda, el arroz al forn, las ollas de carnes... En cuanto los postres, no puedes irte de Alaquàs sin probar sus tradicionales cocas, elaboradas para todos los gustos: con tomate, verduras, cebolla...

FICHA:

Localidad: Alaquàs

Comarca: l'Horta Sud

Distancia: Alicante: 172 km.
Valencia: 10 km. Castellón: 83 km .

Como llegar: Por carretera, N-430 y CV-33. Tren: línea C3, parada de Aldaia

Qué visitar: Iglesia de la Asunción, Castillo, Iglesia de la Mare de Déu de l'Olivar

LA RESPONSABILIDAD MEDIOAMBIENTAL INAUGURA LOS CUADERNOS TEMÁTICOS DE FECOR

FICHA:

Título: “La responsabilidad medioambiental y su aseguramiento”

Autores: José Luis Heras

Edita: FECOR

Año: 2018

Precio: Gratuito previa descarga en la web de FECOR.

www.fecor.es

Fecor ha lanzado sus nuevos cuadernos temáticos, que supone el inicio de una nueva andadura con la que se pretende recopilar un buen número de documentos que sean de utilidad tanto a los corredores como a las propias entidades aseguradoras.

Esta iniciativa nace con voluntad de continuidad. Cada uno de los diferentes números que se publiquen llevarán la firma de los mejores especialistas en el tema objeto de desarrollo y eso sin duda garantiza la calidad de los cuadernos temáticos de FECOR.

Este primer número está dedicado a desarrollar la realidad del riesgo medioambiental, descubriendo el alcance de la Ley así como la

excelente opción que supone la contratación de una póliza de seguro de responsabilidad medioambiental para la constitución de la garantía financiera exigida al operador. Dedicamos igualmente el autor atención a la forma de actuar en caso de siniestro dadas las particularidades que supone enfrentarse a una contingencia con daños al medio ambiente. La responsabilidad de preservar el medio natural es de todos y sin duda esto es lo que ha motivado al legislador a promulgar un marco legal que prevenga adecuadamente el daño y en el caso de que, si este lamentablemente se produce, que el operador causante del mismo asuma el costo de la reposición a su estado natural.



DIRECTORIO

SOLUCIONES PARA EL SECTOR ASEGURADOR

CLICK!
soluciones empresariales
EUROSEGUROS
Programa para Agencia y Corredurías de Seguros

Gestione su cartera Multitarificador Integración con las compañías Multiagencia

902 99 50 53 - 96 666 24 01

www.click.es Email: info@click.es

RECICLADO DE CARTUCHOS DE TINTA Y TONER

Reparación de ordenadores
C/ Santos Justo y Pastor, 17
46021 Valencia
Teléfono: 963441537
Correo: coycoy2016@hotmail.com
www.tiendacoycoy.es

ESPAÑOLA DE REUTILIZACIÓN SL
Horario: 10 a 14 y 17 a 20:30 lunes a viernes
Sábados de 11 a 14 horas

Insurance Evolution
www.exponent.es

Exponent
IA Innovación
aimfri

MEDIA DORES
DE SEGUROS

Toda la información de la contratación y el sector asegurador valenciano a tu alcance

www.media-dores.com

Facebook: www.facebook.com/media-dores
Twitter: @MediaDores7
LinkedIn: linkedin.com/company/7130208

PUBLICIDAD Y RECOPILACIÓN
Fotografía: Miguel Jorda
Tel: 966 14 42 46
jorda@media-dores.com

GANE TIEMPO Sims Soluciones informáticas

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

GESTIBROK
SOFTWARE DE GESTIÓN DE ÚLTIMA GENERACIÓN

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

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

CURSO SUPERIOR DE SEGUROS

SEMIPRESENCIAL
"GRUPO A" Y "GRUPO B"

MATRICULA ABIERTA

FECHAS

de octubre de 2018 a julio de 2019

LUGAR, INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

COLEGIO PROFESIONAL
DE MEDIADORES DE
SEGUROS DE ALICANTE

Segura, 13, 1º

03004 ALICANTE

Teléfono 965 212 158

alicante@mediaseguros.es

www.mediaseguros.es

COLEGIO PROFESIONAL
DE MEDIADORES DE
SEGUROS DE CASTELLÓN

Avenida Capuchinos, 14, entlo.

12004 CASTELLÓN

Teléfono 964 220 387

csc@mediadorescastellon.com

www.mediadorescastellon.com

COLEGIO PROFESIONAL
DE MEDIADORES DE
SEGUROS DE VALENCIA

Micer Mascó, 27, entlo.

46010 VALENCIA

Teléfono 963.600.769

colegio@valenciaseguros.com

www.valenciaseguros.com



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

“Soy Carlos, soy autónomo y Quiero cuidarme”.

“Mi índice de vida saludable es de 658 sobre 1.000 y me recuerda que, si me propongo andar 30 minutos al día, puedo mejorarlo. Si nos conocemos mejor, también podremos cuidarnos mejor”.

Por ser autónomo, **beneficiate de importantes descuentos durante junio y julio** en nuestros seguros DKV.

