

mediadores

Consejo de Colegios de Mediadores de seguros
de la Comunidad Valenciana

Ramo en crecimiento

PYMES y Autónomos

Páginas 6 a 11

Entrevista a Alejandro Roda, Director de Forinvest p. 12

El Foro Internacional del Seguro contará con los líderes del sector p. 15

El Colegio de Valencia promociona la figura del Mediador en la UV p. 29



CONSEJO DE COLEGIOS DE
MEDIADORES DE SEGUROS
DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

ENERO-FEBRERO 2015 - Nº 69



FORINVEST

8º FORO - EXPOSICIÓN INTERNACIONAL DE PRODUCTOS
Y SERVICIOS FINANCIEROS, INVERSIONES, SEGUROS,
FISCALIDAD Y SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA EL SECTOR

11-12 de marzo de 2015



CONSEJO DE COLEGIOS DE
MEDIADORES DE SEGUROS
DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

ORGANIZA:
8º FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO

Aseguradora oficial:



"tu cita con el sector"



FERIA VALENCIA

www.forinvest.es

Event partners:

Bankia

Santander

BBVA



CaixaBank

SabadellCAM

B S

GENERALITAT VALENCIANA

IVACE
INSTITUTO VALENCIANO DE
COMPTABILIDAD Y FISCALIDAD

Aseguradora oficial:



Patrocina:



AYUNTAMIENTO DE VALENCIA

Colaboran:





Publicación Bimestral

Enero-Febrero 2015

nº 69

EDITA



Consejo de Colegios 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

Eusebio Climent Mayor

Director

José María Lull Martí

COORDINADOR

Rafael Perales Bellver

PUBLICIDAD

Franquicia Número Siete

Laura Jiménez Selva

Tel. 608 34 42 29

jimenez@fnsiete.com

PRODUCCIÓN GRÁFICA

Maquetación:

Altriam Media & Events

info@altriam.es

IMPRESIÓN

GRAFIKEA

C/. Llano de Zaidía, 7 pta. 1
46009 VALENCIA

DEPÓSITO LEGAL

V-3728-2003

**DIFUSIÓN
GRATUITA**

| SUMARIO |

4	SERVICIOS COLEGIALES
5	EDITORIAL
6	TEMA DE PORTADA
	SEGUROS PARA PYMES Y AUTÓNOMOS
	ENTREVISTA: VICENTE CALABUIG (PREBAL)
	FORINVEST 2015: ENTREVISTA A ALEJANDRO RODA
	FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO DE FORINVEST 2015
16	LEGISLACIÓN
	INFORME ANUAL DE LA DGSFP SOBRE SOLVENCIA II
20	FORMACIÓN
	ALICANTE ACOGE UN TALLER DE MOTIVACIÓN PARA PASAR A LA ACCIÓN EFICIENTE EN MEDIACIÓN DE SEGUROS
	NUEVO BAREMO DE AUTOS EN EL COLEGIO DE CASTELLÓN
	TALLER PRÁCTICO DEL PLAN ESTRATÉGICO EN VALENCIA
	LA NÓMINA EN LA SOCIEDAD MERCANTIL
	“EL ARTE DE NEGOCIAR”, EN EL COLEGIO DE VALENCIA
22	ASESORÍA JURÍDICA
	RETENCIÓN FISCAL: ¿NÓMINA O FACTURA?, POR SALVADOR GINER (BENEYTO ABOGADOS)
24	ACTIVIDAD COLEGIAL
	ENTREVISTA: COMISIONES DE AGENTES DE ALICANTE, CASTELLÓN Y VALENCIA
	SANITAS Y EL COLEGIO DE VALENCIA RENUEVAN SU PROTOCOLO DE COLABORACIÓN
	AXA Y EL COLEGIO DE VALENCIA RENUEVAN SU PROTOCOLO
	EL COLEGIO DE VALENCIA PRORROGA SU RELACIÓN CON MUTUA DE PROPIETARIOS
	REUNIÓN DEL COMITÉ ORGANIZADOR DEL FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO
	LOS JÓVENES ESTUDIANTES DE ECONOMÍA CONOCEN LA PROFESIÓN DE MEDIADOR DE SEGUROS
	ZURICH RENUEVA SU ACUERDO DE COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE MEDIADORES DE SEGUROS DE ALICANTE
	REALE Y EL COLEGIO DE VALENCIA POTENCIARÁN LA COLEGIACIÓN DE LOS MIEMBROS DE SU RED AGENCIAL
	EL COLEGIO DE CASTELLÓN CELEBRÓ EL ENCUENTRO ANUAL CON SUS COMPAÑÍAS PATROCINADORAS
	EL COLEGIO DE ALICANTE REALIZA UN BALANCE POSITIVO DEL EJERCICIO 2014 Y DE SU SERVICIO JURÍDICO
34	ENTIDADES ASEGURADORAS
	ASISA, MUTUA LEVANTE, CLICK EUROSEGUROS, ZURICH, REALE, LIBERTY
37	NOTICIAS DEL SECTOR
	EL 43% DE LAS ASEGURADORAS YA CUENTA CON UNA APP PARA COMUNICARSE CON SUS CLIENTES
38	PROFESIONALES, DE CERCA
	DORI FERRIZ (GLOVAL MULTICOVER, VALENCIA)
40	RUTAS POR LA COMUNIDAD VALENCIANA
	ARES DEL MAESTRAT
42	RECOMENDACIONES/DIRECTORIO

ALICANTE

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



CASTELLÓN

Av. Capuchinos, 14
12004 Castellón
Tel. 964 220 387
Fax. 964 231 301
csc@mediadorescastellon.com
www.mediadorescastellon.com



VALENCIA

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



INSTALACIONES

Despachos y salas de reuniones, con teléfono, fax, correo electrónico y fotocopiadora para uso profesional de colegiados con sus clientes, entidades aseguradoras, colegios profesionales...



BIBLIOTECA

Biblioteca profesional, informes técnicos y revistas del sector.

FORMACIÓN

Curso Básico de Seguros, Curso Superior de Seguros, Cursos Monográficos, Seminarios, Jornadas Técnicas, Curso Peritación Judicial, Conferencias.

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, viajes, etc.

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 COLEGIADO

Identificación colegial y ventajas significativas en empresas asociadas.

PÁGINAS WEB

Información profesional, legislación, enlaces con entidades y organismos de interés para la actividad profesional, relación de colegiados... www.valenciaseguros.com
www.mediaseguros.es
www.mediadorescastellon.com



INFORMACIÓN

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

SEGUROS COLECTIVOS

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

RELACIONES PÚBLICAS

Festividad de la Patrona, Premios "Casco" y "L'Estimat", Premios "Rotllo i Canya", Semana del Seguro, Semana Mundial, Colaboración con ONGs de la provincia de Alicante, 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 DE ÉTICA

Código de Ética Profesional de los productores de seguros y reaseguros.



Con la vista puesta en Forinvest 2015

EUSEBIO CLIMENT

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

Cuando este número de MEDIADORES DE SEGUROS llegue a sus despachos será inminente la celebración de la octava edición del Foro Internacional del Seguro de Forinvest. Se trata de un evento que se ha convertido, gracias al trabajo incansable del Comité Organizador de la feria y del Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, en la cita de referencia para el sector asegurador español y, sobre todo, en el foro de debate de la Mediación de seguros de nuestro país.

Y, para hacer honor a este prestigio labrado con esfuerzo año tras año, desde el Consejo hemos querido dar un salto de calidad que consolidara esta privilegiada posición, y hemos logrado atraer a los líderes del mercado asegurador español y convocarlos a una mesa de debate sobre la situación del sector que, me atrevería a decir, es inédita hasta el momento por la importancia de los ponentes que hemos convocado. Aunque tienen toda la información en el interior de la revista quiero avanzarles los nombres de quienes nos acompañarán durante la mañana del miércoles 11 de marzo, y que contará en su apertura con el Presidente del Consejo General. D. José María Campabadal. Serán D. Francisco José Arregui, Director General Grupo Catalana Occidente; D. Jordi Busquet, Director General Previsora General; D. José Luis Ferré, Director General Comercial Allianz; D. Enrique Huerta, CEO Grupo Liberty Seguros; D. Jesús Martínez Castellanos, Consejero Delegado Mapfre Empresas; D. Cyrille Mascarelle, Director General Asefa Seguros y D. Santiago Villa, Vicepresidente y Consejero Delegado de Generali Seguros. Con estos nombres, y los de las empresas a las que representan, podemos decir que el Foro Internacional del Seguro de Forinvest es la referencia del sector español del seguro y, particularmente, de la Mediación, cosa de la que nos hemos de congratular, sin duda.

En esta edición del Foro también habrá tiempo para un tema que preocupa sobremanera a los Mediadores: las estrategias de defensa frente a otros distribuidores, mesa que contará con un revolucionario formato que se repetirá en la mesa del jueves sobre innovación en el sector. También quiero referenciar una actividad muy especial: el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros ha escogido Forinvest para presentar a todo el sector, y en primicia, los actos de celebración de su 50 aniversario, dándose a conocer un vídeo institucional y 12 más con los distintos hitos que se han ido alcanzado en estos 50 años. Tal como señala el compañero y vicepresidente del Consejo General D. José Luis Mañero, el objetivo de estos actos y de su presentación en Forinvest es “tener notoriedad no sólo en el mercado asegurador sino en toda la sociedad”.

Hago un llamamiento a todos los compañeros Mediadores tanto de la Comunidad Valenciana como del resto de España para que, un año más, se acerquen a Valencia los días 11 y 12 de marzo y aprovechen la oportunidad de escuchar a los líderes del mercado y a los expertos del sector. Que reserven también tiempo para charlar con otros compañeros e intercambiar experiencias realizando networking en el mejor entorno. Que reivindiquen, con su presencia, la condición de Mediador de Seguros ante la sociedad.

Pymes y Autónomos



un apetecible bocado para el Seguro

No es ningún secreto que el emprendimiento está tomando fuerza en España y, especialmente, en la Comunidad Valenciana. 2014 finalizó con 92.000 nuevos autónomos en España, y la previsión para este ejercicio es que el número de nuevas altas supere los 120.000.

La del pasado año supone la mayor subida interanual desde 2007, esto es, desde antes del estallido de la crisis económica, según datos de la Federación de Organizaciones de Profesionales, Autónomos y Emprendedores (OPA).

Por sectores, Comercio y Reparación de vehículos sumaron la mayor parte de la subida, con 21.461 profesionales a lo largo de los últimos 365 días, seguido por el sector de las Actividades profesiona-

les, científicas y técnicas, que cuenta con 17.042 trabajadores por cuenta propia más. En el ámbito de la Comunidad Valenciana fueron más de 11.000 las personas que tramitaron su alta en el régimen de autónomos, un 12% del total estatal.

Ante este panorama, el sector asegurador está preparado para ofrecer soluciones de todo tipo para las nuevas Pymes que se están creando y para los autónomos que deciden cubrir sus riesgos con alguno de los numerosos productos disponibles en el mercado.

Subsidios

Si hay una entidad que ha apostado claramente por los productos orientados a Pymes y autónomos es Previsora General, que cuenta con pólizas como PG Autónomos, que ofrece un subsidio diario

por Enfermedad y/o Accidente durante el periodo que el asegurado no pueda desempeñar su actividad laboral por motivo de Incapacidad Temporal (I.T) teniendo en cuenta los límites que establece el condicionado para determinadas patologías. El producto PG Autónomos Plus amplía las coberturas del anterior permitiendo a los profesionales o empresarios autónomos contratar capitales de Muerte e Incapacidad, además de un subsidio diario por Enfermedad y/o Accidente, en función de un baremo de indemnizaciones por proceso de baja. Previsora ofrece una cobertura total y sin límites con PG Autónomos Premium, un seguro de subsidio sin carencias, límites, ni baremos que garantiza al profesional autónomo un subsidio en caso de Incapacidad Temporal que le imposibilite para desempeñar su

actividad profesional. PreviAutónomos también abunda en este tipo de productos, pero asegurando el cobro de hasta el 100% de la base de cotización complementando la cobertura pública de incapacidad temporal.

El seguro de accidentes para autónomos de Zurich, por su parte, incluye la indemnización por adelantado y en un solo pago en caso de accidente como fracturas, quemaduras, esguinces... El seguro de accidentes para autónomos de Zurich Seguros ofrece una gran variedad de coberturas a escoger, como invalidez temporal por accidente; gastos de asistencia sanitaria por accidente o la cobertura familiar, que ofrece una indemnización para el cónyuge e hijos menores de 18 años.

En el caso de Prebal ofrece el Subsidio Autónomos Clásico y Subsidio Autónomos Directo. El primero es un seguro de subsidio diario por enfermedad y/o accidente de prestación en función de los días que dura el proceso de enfermedad y/o accidente. Es una solución integral, moderna y flexible que incluye varias opciones a elegir para diseñar las coberturas en función de las necesidades de cada cliente. Así, la duración máxima de la prestación puede elegirse entre 12 y 18 meses, un amplio abanico de opciones de franquicia o la posibilidad de añadir la prestación de subsidio complementario por hospitalización médica.

Siguiendo con Prebal, su Subsidio Autónomos Directo es un seguro de subsidio diario por enfermedad y/o accidente de prestación en función de un baremo de indemnizaciones por proceso de baja. Es una solución eficaz, moderna y muy ágil destinada a las personas que cotizan en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

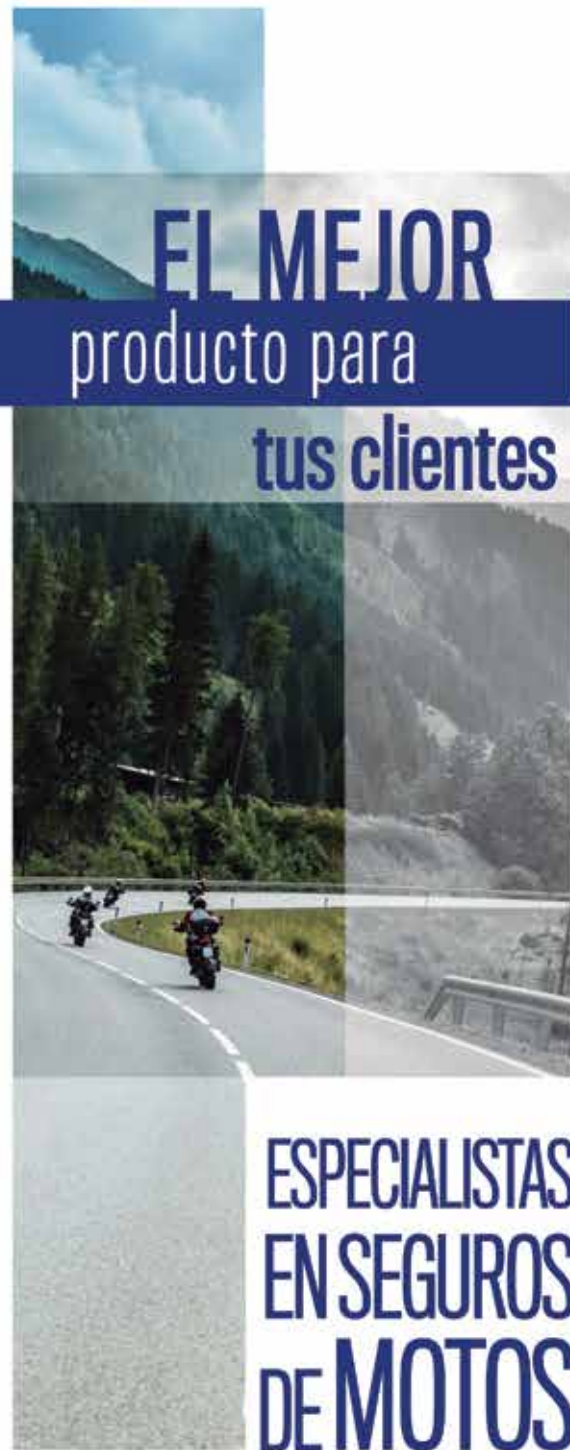
Vida

Ya en el ámbito de Vida para este tipo de colectivos también se encuentra una interesante oferta de productos. Previsora General comercializa PG Autónomo Vida, un seguro de vida que permite disponer de ingresos en caso de muerte e incapacidad tanto profesional como absoluta y garantizar la mejor deducción fiscal, con un capital de muerte por cualquier causa de hasta 450.000€.

Prebal, en el ámbito de los seguros de vida colectivos, ha diseñado un producto dirigido a todas aquellas empresas, instituciones públicas, colegios profesionales, etc. que quieran conceder a sus trabajadores una cobertura de vida, así como a todos aquellos trabajadores que tengan garantizado un seguro de vida derivado de las prestaciones previstas en el convenio colectivo al que pertenezca la empresa donde realizan su actividad profesional.

Las coberturas contempladas son el fallecimiento por cualquier causa, mientras que las complementarias son el fallecimiento por accidente, la incapacidad permanente absoluta o el capital por incapacidad permanente total, entre otras.

Previsión Balear también oferta "Prebal Integral", un seguro de Vida-Riesgo para autónomos que ofrece la posibilidad de contratar hasta 600.000 Euros, con servicios incluidas como la garantía de dependencia por gran invalidez, el segundo diagnóstico médico por enfermedad grave, el servicio de ayuda psico-emocional, la gestión del proceso sucesorio o el anticipo de



EL MEJOR
producto para
tus clientes

**ESPECIALISTAS
EN SEGUROS
DE MOTOS**

www.xenasegur.es

· 902 010 160 ·



Síguenos en



ESPECIAL: PYMES Y AUTÓNOMOS

capital por gastos de sepelio y gastos de gestoría y liquidación de impuestos.

Responsabilidad Civil

El seguro de responsabilidad civil profesional ofrece a personas jurídicas y a autónomos protección en el ejercicio de su actividad profesional. Es evidente que las empresas y autónomos están expuestos a cometer errores, omisiones o a sufrir actos deshonestos por parte de empleados, que pueden conllevar reclamaciones o demandas por parte de terceros. El seguro de responsabilidad civil profesional responde ante ellas. En el caso de Zurich incluye como coberturas básicas la Responsabilidad Civil Profesional, la Prestación de Fianzas Judiciales, la Pérdida de Documentos, la Infidelidad de Empleados o la Propiedad Intelectual. Entre las coberturas opcionales están la Responsabilidad Civil Explotación, la Responsabilidad Civil Patronal y la Inclusión de filiales sin recargo.

Cobertura total para empresas

Los seguros para Pymes se centran en la cobertura a los riesgos a los que cualquier empresa está expuesta. Así, Caser comercializa “Caser Pyme”, un seguro flexible que está diseñado para dar una amplia protección a las empresas sobre los riesgos a los que se encuentran expuestas. Además de la cobertura de Daños Materiales (incendio, inundación, robo, etc.), Caser Pyme se amplía a la protección patrimonial de otros intereses, como la Pérdida de Beneficio por la paralización de la actividad a consecuencia de un siniestro, o bien la protección frente a reclamaciones de terceros a las que deba hacer frente por la Responsabilidad Civil en las que pueda incurrir.

Unión Alcoyana, con una experiencia de más de 125 años asesorando a las empresas en su gestión de riesgos, cuenta con Unión Pyme, un producto diseñado



“Los seguros específicos para PYME cubren todos aquellos riesgos a los que la empresa está expuesta”

para dar cobertura a los riesgos específicos de cada actividad, industrial o de servicios, sean cuales sean las características y necesidades de cada empresa. Además de las garantías básicas como incendios y complementarios, extensión de garantías o daños por agua ofrece la opción de contratar garantías opcionales, como robo y expoliación, Responsabilidad Civil, pérdidas por paralización de la actividad, avería de maquinaria o daños eléctricos.

En el caso de Mutua Levante su producto Seguro Pyme ofrece unas garantías competitivas y de alto valor añadido. Además de las coberturas básicas que puede encontrar en cualquier otro producto del mercado, dispone de otras coberturas opcionales totalmente adaptables a su empresa, incluyendo Incendio y complemen-

tarios, riesgos extensivos, fenómenos atmosféricos, roturas, daños eléctricos, RC o bienes refrigerados, entre otros.

Por su parte Mutua de propietarios ofrece Mutua Negocio, un seguro de comercios especial y flexible que permite la contratación de aquellas coberturas que interesen a cada negocio, que incluye asistencia 24 horas con reparaciones de emergencia, asistencia jurídica telefónica o indemnización por paralización total o parcial de la actividad.

Zurich Pymes, por su parte, ofrece la posibilidad de ampliar las coberturas básicas según las necesidades de cada empresa, con facilidades de pago. El seguro de accidentes para empleados de una pyme cubre la obligación por convenio de proteger sus trabajadores ante accidentes laborales. Además, también

ESPECIAL: PYMES Y AUTÓNOMOS

comprende productos como seguros de salud para empleados de una pyme, con una deducción de hasta el 100% del valor de los seguros de salud de Sanitas y Zurich Seguros. Otros productos de esta gama de Zurich es el seguro de vida para empleados y el seguro a todo riesgo para la construcción.

En el campo de la defensa jurídica, una cobertura que ofrecen algunas de las compañías aseguradoras para sus productos de empresa, Arag pone a disposición ARAG Negocios flexible, un seguro personalizable para cada tipo de negocio presente en dos modalidades: Autónomos y Pymes, con coberturas como Asistencia Jurídica Telefónica ilimitada, reclamación de honorarios y facturas impagadas, Coberturas personalizables.

Salud

Las compañías especializadas en el ramo de Salud también están apostando por este nicho de mercado. Asisa ofrece Asisa Autónomos con una protección sanitaria y asistencial que se extiende tanto al profesional como a su familia, y con importantes beneficios fiscales. Asisa adapta este producto también para las Pymes, ofreciendo un seguro colectivo sea cual sea el modelo productivo de la empresa. Este producto incluye entre otros servicios la libre elección de médico entre 32.000 profesionales sanitarios, la atención en 14 clínicas propias, 16 centros médicos y 600 centros asistenciales concertados y 100 puntos de atención al asegurado.

Debido a la internacionalización de las empresas, independientemente de su tamaño, parte de su plantilla debe residir fuera de España, con las dificultades asistenciales que ello comporta. Por ello las aseguradoras están innovando y lanzando productos como el que ha diseñado Sanitas, Sanitas Global Care, un producto dirigido exclusivamente a empresas con trabajadores expatriados, sean grandes



“Las compañías especializadas en el ramo de salud también están apostando por este nicho de mercado”

corporaciones o Pymes. Ofrece cobertura médica internacional y elegir la zona geográfica de destino, añadir servicios y especialidades complementarias como tratamientos dentales o servicios de evacuación y repatriación, y elegir entre diferentes niveles de cobertura médica.

En este mismo ramo, Zurich ofrece un seguro de salud para autónomos en colaboración con Sanitas, que incluye ventajas y servicios adicionales al mismo precio, como la exención del copago en los seis primeros servicios o unas interesantes ventajas fiscales que pueden llegar a una deducción de hasta 500 euros por persona al año. En el caso de las empresas se puede deducir el 100% de la contratación del seguro de salud en el Impuesto de Sociedades. Entre las coberturas ofrecidas están la indemnización por cada día de ingreso del asegurado en caso de accidente, cobertura de gastos

de farmacia, reembolso de gastos médicos, cobertura por incapacidad laboral o cobertura de viaje y salud en Estados Unidos.

Específicos

Los transportistas autónomos también cuentan con productos ajustados a sus necesidades. Así, Liberty comercializa el producto “Integral Transportistas”, con coberturas en accidentes e incendios, es decir, en causas externas al conductor. Este producto también tiene una cobertura opcional para asegurar los daños en las mercancías transportadas, la responsabilidad civil de la carga, lunas y parabrisas, asistencia de viaje, etc. También incluye, opcionalmente, un subsidio por privación temporal de carnet.

En definitiva, el sector ofrece un seguro para cada necesidad empresarial, por muy específica que esta sea.

La falta de demanda es el principal riesgo para las pymes, según un estudio

El 47% de las Pymes españolas consideran que el principal riesgo para su negocio es la falta de demanda del consumidor, así como el sobrealmacenamiento de producto que esto supone. Esta es una de las principales conclusiones de la tercera fase del estudio sobre Riesgos y oportunidades de las pequeñas y medianas empresas, elaborado por Zurich Seguros a partir de la opinión de Pymes de España.

Según señala este mismo informe, el segundo riesgo que más preocupa a las pequeñas y medianas empresas es la elevada competencia que existen hoy en día (38%), y que ha originado una guerra de precios que puede afectar a los márgenes de venta. En esta línea, otros riesgos que preocupan a las pymes de nuestro país son los problemas legales y fiscales (15%), además de la salud y seguridad de sus empleados y clientes (10%).

Zurich Seguros ya había presentado recientemente las conclusiones de las dos primeras fases del estudio, que hacían referencia a la evolución de las pymes durante el último año y a las oportunidades de negocio que identifican de cara al 2015. En esta ocasión, se presenta la tercera parte del documento, sobre los riesgos a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas.

Zurich Seguros ha llevado a cabo el estudio Riesgos y oportunidades de las pequeñas y medianas empresas a nivel mundial, encuestando a más de 3.800 pymes de 19 países diferentes, que son Argentina, Australia, Austria, Brasil, Alemania, Hong Kong, Irlanda, Italia, Malasia, México, Marruecos, Portugal, Sudáfrica, España, Suiza, Taiwán, Turquía,



“El segundo riesgo que más preocupa a las pequeñas y medianas empresas es la elevada competencia que existen hoy en día”

Emiratos Árabes Unidos y el Reino Unido.

A nivel global, una de las principales conclusiones que extrae el informe es que, aunque existe un clima de optimismo generalizado, las pymes siguen preocupadas por el riesgo que supone la elevada competencia y la débil demanda de los consumidores. En cambio, en Europa una de las cuestiones que más preocupan a las pequeñas y medianas empresas es la seguridad y la salud de sus clientes y empleados, sobre todo en Alemania (24%) y Austria (32%).

Aunque los delitos cibernéticos aún

son considerados por las pymes uno de los riesgos más bajos a nivel mundial, la preocupación por este tipo de delitos se ha duplicado con respecto al ejercicio 2013.

En Malasia, los ciberriesgos son percibidos como la tercera preocupación más importante a la que deben enfrentarse las pymes de hoy, y ocupan la cuarta posición en Turquía. Además, un informe reciente de Advisen y Zurich muestra que en los Estados Unidos el 52% de las grandes compañías ya cuentan con un seguro de responsabilidad cibernética.

ESPECIAL: PYMES Y AUTÓNOMOS

VICENTE CALABUIG RESPONSABLE DE PREBAL EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

“En Prebal somos especialistas en previsión social complementaria”

“Con nosotros los autónomos pueden reducir en el IRPF las primas de sus seguros de vida”



¿Qué crees que caracteriza a PREBAL?

Nosotros somos una MPS (Mutualidad de Previsión Social) y eso nos posiciona como especialistas en previsión social complementaria.

Los duros ajustes en las prestaciones públicas de la Seguridad Social empujarán a las MPS a ser cada vez más determinantes como herramientas de presente y futuro. Adquiriremos cada vez más responsabilidad social y debemos estar bien preparados.

En ese sentido apostamos decididamente por la formación continua, pues los clientes cada vez más nos exigen profesionalidad y eficacia. Intentamos ser próximos y flexibles como un valor añadido en un sector asegurador cada día más rígido y despersonalizado.

Ser una MPS os ofrece ventajas en algunos aspectos ¿no?

Así es, fundamentalmente en el Ramo de Vida. Con nosotros los autónomos y profesionales asimilados pueden reducir sus primas en la declaración del IRPF.

Se os empezó conociendo por convenios ¿es así?

Efectivamente. El seguro de Convenio Colectivo es y será un ramo prioritario para nosotros. Tenemos el know-how y la vocación de liderar el mercado, no solamente ofreciendo primas competitivas, sino en todo el resto de aspectos técnicos y de gestión, así, por ejemplo, pensamos que la implantación de Solvencia II nos beneficiará considerablemente ya que la entendemos como una manera de profundizar en una gestión más eficiente y seguir diferenciándonos del resto de aseguradoras en nuestra calidad de servicio.

¿Alguna exclusiva para nosotros?

Te daré una: en breve lanzaremos nuestro tercer producto de Subsidio que completará nuestra oferta de IT para los autónomos.

¿Como afrontáis 2015?

Llevamos varios ejercicios creciendo y paralelamente aumentando nuestros fondos propios, nuestra solvencia es mucho mayor que la media del sector asegurador. Como empresa buscamos la excelencia, ese es nuestro objetivo. Tenemos el mejor equipo humano que conozco, gente profesional y comprometida. 2015 será duro -como cualquier otro año- pero somos muy optimistas.

Nos llaman Corredurías de parte de Colaboradores nuestros que nos han recomendado, y eso nos da mucha fuerza. Disfrutamos mucho con nuestro trabajo y quien logra disfrutar con su trabajo cuenta con un gran plus diferencial positivo.

¿Algún punto que quieras añadir?

Considero importante remarcar -a diferencia de otras aseguradoras- nuestra firme apuesta por el Canal de Mediadores. Eso también nos distingue de la competencia.

Además durante 2015 vamos a realizar una importante inversión en tecnología e información, con el objetivo de mejorar el servicio hacia nuestros Colaboradores. Quién no se adapte y no sea suficientemente proactivo en nuevas tecnologías pronto quedará descartado.

Vicente, muchas gracias por tus palabras.

A vosotros siempre. Visitar el Colegio y saludar a viejos amigos siempre es un placer.

ESPECIAL: FORINVEST 2015

ENTREVISTA

ALEJANDRO RODA

DIRECTOR DE FORINVEST

“Forinvest es el espacio de networking financiero más importante de España”

¿Qué tipo de feria se encontrará el visitante de Forinvest 2015?

En primer lugar hay que señalar que Forinvest repite modelo con respecto al año pasado, tras haber experimentado una importante evolución desde su primera edición. El certamen nació con el objetivo de trasladar la cultura financiera al conjunto de la sociedad, con una temática circunscrita al sector financiero. Sin embargo poco a poco ha crecido y ha ido abarcando otros subsectores como seguros, asesores fiscales, emprendedores y tejido empresarial, cuya presencia como visitantes es creciente edición tras edición. De hecho, una de las líneas estratégicas que el Comité Organizador tiene como prioritarias es crecer en este aspecto, tal como hemos logrado en las últimas ediciones, así como consolidar Forinvest como el espacio de networking financiero más grande del país.

¿Cuáles son las principales novedades de esta octava edición de Forinvest?

La principal novedad de este año es que, haciéndonos eco de las sugerencias de nuestros expositores, concentramos las actividades en dos días, el 11 y el 12 de marzo. Con esta decisión, además, logramos poner en valor y aumentar el nivel de la programación que hemos preparado.

Otra de las novedades previstas para esta edición es el Foro del Empleo, en el que diferentes actores del tejido que engloba Forinvest van a ofrecer oportuni-



“La clausura correrá a cargo de José María Gay de Liébana, que en esta ocasión estará acompañado del profesor de ESADE Salva López”

des laborales como agentes financieros, seguros, asesores fiscales, emprendimiento, etc.

Durante Forinvest 2015 se realizarán minipresentaciones para cada uno de esos sectores, ofreciendo consejos sobre cómo incorporarse al ámbito laboral respectivo.

Otra novedad relevante que vamos a introducir en esta edición es el Foro Tecnológico para el Sector, que realizamos en colaboración con el ITI, Instituto Tec-

nológico de Informática. Este foro consistirá en la realización de una jornada en la que se ofertarán soluciones tecnológicas para el sector y para el tejido empresarial en general. Hay que puntualizar que el año pasado el ITI ofreció una jornada en Forinvest con esta temática y que, debido a su aceptación, hemos decidido darle formato de foro temático.

¿Con qué nómina de ponentes va a contar Forinvest 2015?

Comenzamos por la Noche de las Fi-

ESPECIAL: FORINVEST 2015

nanzas, que tendrá lugar el martes 10 de marzo. Siguiendo la línea del pasado año, cuando contamos con la presencia del empresario D. Juan Manuel Villar Mir, en esta edición hemos querido que fuera otro grande del empresariado español, D. Juan José Hidalgo, el encargado de abrir los actos de Forinvest 2015. Hidalgo es el presidente ejecutivo de Globalia, holding al que pertenecen empresas tan importantes como Air Europa y Halcón Viajes, y es el prototipo de persona emprendedora que, partiendo de cero y con una visión empresarial admirable, llega al día de hoy al frente de uno de los grupos más importantes de España. Gracias a su presencia en Forinvest profundizamos en el acercamiento entre el certamen y el mundo de la empresa, que tal como he señalado es uno de los objetivos marcados por el comité organizador.

En los almuerzos de trabajo que se realizan al finalizar las sesiones de mañana de Forinvest contaremos con D. Josep Oliu, Presidente del Banco de Sabadell, que es una de las entidades que patrocinan Forinvest y cuya experiencia y visión de la economía trasladará a los visitantes del certamen.

D. Álvaro Nadal, jefe de la Oficina Económica de Moncloa, será otro de los grandes nombres que vengan a Forinvest 2015 y que, a buen seguro, nos aportará una valiosa información sobre cómo se trazan las políticas económicas de un gobierno como el de España y que, sin duda, nos ofrecerá su visión sobre el futuro de nuestra economía.

Del mundo académico y de la investigación contaremos con D. Javier Andrés, catedrático de la Universitat de València e investigador del IVIE. También estará con nosotros D. Rafael Doménech, Economista Jefe de BBVA Research y, por tercer año consecutivo, D. Kennet Morse, que apoyará de nuevo al ecosistema emprendedor que se dará cita en el certamen.

“El presidente de Globalia, Juan José Hidalgo, será el ponente de excepción de la Noche de las Finanzas”



mos incorporado nuevos expositores con respecto al año pasado. Otra zona será la de Finanzas Personales, que cada vez es más importante y tiene un programa para este año que, en mi opinión, es imprescindible. Las empresas relacionadas con los Asesores Fiscales ocuparán otra de las zonas temáticas, así como las entidades bancarias.

Hablemos del Foro Internacional del Seguro, ¿cuáles son sus novedades?

En primer lugar quiero señalar algo de lo que estamos muy orgullosos: Forinvest acogerá la presentación de los actos del 50 aniversario del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros. Es un honor para Forinvest, como certamen que ha apostado decididamente por el sector asegurador y por los Mediadores en particular, que el Consejo nos haya elegido para presentar las actividades de su cincuentenario.

En cuanto a las actividades programadas, se va a llevar a cabo una jornada sobre la visión de los líderes del sector que creo que es la más importante de las mesas que hasta ahora se han realizado en el marco del Foro Internacional del Seguro. ¿La razón? Vamos a contar con los CEO de siete de las compañías aseguradoras más importantes de España como Liberty, Asefa, Previsora General, Mapfre o Allianz. La presentación correrá a cargo de la periodista y presentadora Maribel Vilaplana.

Otro de los contenidos programados es una mesa sobre las estrategias de defensa de la Mediación frente a otros competidores, que tendrá un formato de

men.

Para finalizar la octava edición de Forinvest contaremos con la presencia de D. José María Gay de Liébana, que en esta ocasión estará acompañado del profesor de ESADE D. Salva López y su concepto de “rock-volución empresarial”, una combinación que será, sin duda, muy atractiva para nuestros visitantes.

¿Qué evolución ha seguido el certamen en el número de expositores?

Este año Forinvest estará segmentado en diferentes zonas temáticas. En un área estarán aquellas empresas que tengan que ver con emprendimiento, aceleradoras, business angel, etc. Por supuesto, la zona del Seguro, a la que he-

Sigue en la página 14

ESPECIAL: FORINVEST 2015

Viene de la página 13

miniplldoras informativas, así como otra sobre las herramientas al alcance de la Mediación para aprovechar otras oportunidades de negocio.

El jueves está programada una mesa de trabajo sobre innovación en el sector, en el que pondremos en práctica un innovador formato de cuatro miniconferencias, para dotar de mayor dinamismo y atractivo a la sesión. El Foro finalizará, tal como he comentado, con la intervención conjunta de D. José María Gay de Liébana y D. Salva López.

Todo esto, como es habitual, estará complementado con actos programados por las entidades aseguradoras y por expositores del sector como ACS-CV, Aprocese, Innovación Aseguradora, etc,

que han escogido nuestro certamen para realizar importantes encuentros internos.

¿La cifra de expositores se mantiene?

Por lo que respecta a los expositores del seguro volvemos a crecer en esta octava edición. Sabemos que es complicado, porque durante estos años hemos logrado reunir a la gran mayoría del sector en nuestra exposición, tanto de entidades como de colectivos de profesionales, empresas de servicios, etc.

¿Qué le diría a los profesionales del sector para que visiten Forinvest 2015?

Estamos en un mundo cada vez con más competencia, y el Mediador debe aprovechar la oportunidad que le da Forinvest de escuchar a los líderes, aprender, hacer networking... Entiendo que Forinvest es el foro ideal para dotarse de argumentos con los que luchar contra la dura competencia que hay en el sector. Tal como he dicho al principio de la entrevista, Forinvest es el mayor espacio de networking financiero del país, y lo queremos poner, de nuevo, a disposición de los Mediadores y de todo el sector asegurador en general.

El empresario Juan José Hidalgo protagonizará la Noche de las Finanzas de Forinvest 2015

Un año más la celebración de la Noche de las Finanzas marcará el arranque de una nueva convocatoria del certamen Forinvest, que contará en su octava edición con la presencia del prestigioso empresario Juan José Hidalgo, quien intervendrá en la Noche de las Finanzas como ponente de excepción.

D. Juan José Hidalgo es presidente ejecutivo de Globalia Corporación Empresarial, grupo turístico líder en el sector de viajes en el que trabajan más de 20.000 personas. Desde que con 19 años emigrara a Suiza con la intención de ampliar horizontes, su perfil profesional y empresarial ha ido creciendo hasta convertirse en uno de los empresarios españoles de referencia en todo el mundo.

En su extenso currículum figuran, entre



otros muchos logros y honores, la Medalla de Oro al Mérito en el Trabajo, la Medalla de Oro de la Ciudad de Salamanca, el premio de la Cámara de Comercio de Mallorca a su trayectoria empresarial, la Antena de Oro en la categoría "empresas", accésit al Premio Tintero de la Asociación

de Periodistas de Información Económica -APIE-, y la Medalla de Oro del Colegio de Economistas de Baleares.

Con su intervención en la Noche de las Finanzas el próximo 10 de marzo, Hidalgo se sumará a la ya extensa lista de reputados analistas económicos y financieros que son invitados cada año como conferenciantes al encuentro. Entre ellos han intervenido como ponentes en La Noche de las Finanzas personalidades de la talla de D. Juan Miguel Villar Mir, presidente del Grupo Villar-Mir; D. José Manuel González-Páramo, miembro del Comité Ejecutivo del Banco Central Europeo (BCE); D. Jose M^a Viñals, director de Asuntos Monetarios y Mercados Financieros del Fondo Monetario Internacional (FMI); o D. Manuel Conthe, ex presidente de la Comisión Nacional del mercado de Valores (CNMV).

ESPECIAL: FORINVEST 2015

Los líderes del sector asegurador español estarán en el Foro Internacional del Seguro de Forinvest

El Foro Internacional del Seguro afronta la que, probablemente, sea la mejor de las ediciones celebradas hasta ahora. La concentración de las actividades de Forinvest en dos jornadas permite el aumento de la calidad de cada una de las mesas que el Consejo de Colegios de la Comunidad Valenciana ha preparado para la edición de 2015.

El miércoles 11 de marzo arrancará oficialmente el Foro a las 11,30, con la presentación de los actos de celebración del 50 Aniversario del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, que han escogido Forinvest para iniciar una efeméride tan especial.

A continuación tendrá lugar la conferencia estrella del Foro y, por su importancia y representatividad, de todo Forinvest. Será la “Visión de las aseguradoras sobre los canales de distribución”, una mesa en la que estarán representadas siete de las entidades más importantes del mercado asegurador español. Presentados por la periodista D^a Maribel Vilaplana se darán cita en Forinvest D. Francisco José Arregui, Director General del Grupo Catalana Occidente; D. Jordi Busquet, Director General de Previsora General; D. José Luis Ferré, Director General Comercial de Allianz; D. Enrique Huerta, CEO del Grupo Liberty Seguros; D. Jesús Martínez Castellanos, Consejero Delegado de Mapfre Empresas; D. Cyrille Mascarelle, Director General de Asefa Seguros y D. Santiago Villa, Vicepresidente y Consejero Delegado de Generali Seguros. Será la primera vez que se darán cita en torno a una mesa de debate tal cantidad de líderes del mercado, por lo que la expectación está asegurada.

Tras esta histórica mesa, se entregará



el Premio a la Mediación 2015, que este año recaerá en nuestro compañero de Castellón D. Antonio Sancho.

Ya por la tarde se celebrará la mesa redonda sobre estrategias de defensa frente a otros distribuidores. D. Adolfo Campos, Director de INADE (Instituto Atlántico Del Seguro), será el moderador de un evento compuesto por cinco miniconferencias, que comenzarán con la denominada “Otras oportunidades de negocio”, a cargo de D. Moisés Núñez de Bien, Presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Málaga. A continuación llegarán D^a Carmen Oltra. (Agente de Seguros) y D. José Vicente Grau. (Corredor de Seguros) con “Pensiones + Salud + Vida”. La siguiente será “Financiación de proyectos empresariales a través de financiación institucional”, a cargo de D. Luis Seguí, Consultor en Gestión y Estrategia Financiera. “La protección del consumidor en el mercado asegurador”, por el Catedrático de Derecho Mercantil D. Juan Bataller, y “La contratación de Seguros a través de Internet: Una aproximación a su problemática jurídica” de D^a. M^a Dolores Mas Badía, Profesora Titular de Derecho Civil, cerrarán las

actividades de la tarde.

El 12 de marzo el Foro arrancará con diferentes actos paralelos de los expositores, para a continuación introducir la mesa de trabajo sobre innovación en el sector. Moderada por D. Román Mestre, Gerente del Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona, tratará cuatro temáticas definidas. Por un lado, las novedades penales y gestión de riesgos, cuyo ponente será D. Gonzalo Iturmendi, Secretario General de Agers y Abogado. D. Juan Fort, Corredor de Seguros, hablará sobre la gestión informatizada de riesgos y financiación de primas. La evolución e implementación del Proyecto EIAC correrá a cargo de D. Juan Manuel Gayá, Representante de la Mediación en el Proyecto EIAC, mientras que el corredor de seguros D. Xavier Vallvé hablará sobre el resultado de la implantación del Plan Estratégico de la Mediación.

La conferencia de cierre de la 8^a edición del Foro Internacional del Seguro tendrá un doble protagonismo, de la mano de D. José M^a Gay de Liébana y de D. Salva López, Profesor de ESADE y creador del concepto de la “rock-volución” empresarial.

La DGSFP publica el contenido del informe anual de grado de cumplimiento para Solvencia II

El BOE publicó el pasado mes de febrero la resolución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) de 4 de diciembre por la que se fija el contenido del informe anual sobre el grado de cumplimiento de las directrices y recomendaciones de Eiopa sobre Solvencia II.

Esta resolución tiene como finalidad concretar el contenido del informe anual sobre el grado de cumplimiento de las directrices y recomendaciones de la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (AESPJ), sobre el sistema de gobierno, la evaluación interna prospectiva de los riesgos, la solicitud previa de modelos internos y el suministro de información (en adelante, informe anual sobre el grado de cumplimiento) que deben remitir a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Dadas las características de los interesados, personas jurídicas con capacidad económica y técnica y dedicación profesional, éstos tie-



nen garantizada la capacidad de acceso y disponibilidad a los medios tecnológicos necesarios. Por tanto, resulta apropiado que la información sea remitida en soporte electrónico.

La resolución aprueba los modelos de informe anual sobre el grado de cumpli-

miento para entidades aseguradoras, reaseguradoras y grupos, que se publicarán en el sitio web de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, <http://www.dgsfp.mineco.es/> como anexos 1 y 2 de esta resolución y que recogen el contenido mínimo del citado informe.

En cuanto a los plazos de presentación y formato de presentación del informe anual sobre el grado de cumplimiento a remitir a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, en fase preparatoria se fija que se deberá remitir, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 1 de la Orden ECC/730/2014, de 29 de abril, de medidas temporales para facilitar la progresiva adaptación de las entidades aseguradoras y reaseguradoras al nuevo régimen de Solvencia II, antes del 30 de enero de 2015 para el referido al ejercicio 2014 y antes del 30 de enero de 2016 para el referido al ejercicio 2015, haciendo constar en todo caso su aprobación por el órgano de administración de cada entidad.

El 30 de abril finaliza el plazo para la presentación de la Declaración Estadístico Contable del ejercicio 2014

El plazo de presentación de la Declaración Estadístico Contable correspondiente al ejercicio 2014 finaliza en la Comunidad Valenciana el próximo jueves 30 de abril, tras la modificación introducida el pasado año para armonizar los calendarios de presentación en toda España.

La Unidad de Mediación en Seguros Privados de la Conselleria de Economía ha habilitado una web en la que poder presentar de manera telemática la DEC, y cuyo enlace es http://www.gva.es/es/inicio/procedimientos?id_proc=15882&version=amp.

Los detalles del procedimiento se explicarán en diferentes charlas ofrecidas por la Unidad de Mediación en los tres Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana,

para resolver todas las dudas que los profesionales tengan sobre el nuevo procedimiento de presentación telemática.

En el caso de las presentaciones que se hayan de realizar ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones también existe un enlace en la web de la DGSFP para realizar el procedimiento.

Esta DEC habrá de presentarse por Corredores de Seguros, Sociedades de Corredurías, Agentes de Seguros Vinculados y Operadores de Banca-Seguros Vinculados antes del 30 DE ABRIL DE 2015, según modificación introducida por el artículo 4 del Real Decreto 681/2014, de 1 de agosto, por el que se modifica el Real Decreto 764/2010, de 11 de junio, por el que se desarrolla la Ley 26/2006, de 17 de julio.

SALUD PARA TU EMPRESA Y PARA TUS EMPLEADOS

Contratar el Seguro de Salud Pymes con Asisa es una garantía de mejorar en el día a día de tu empresa, y también de tus empleados y sus familias.

Descubre las ventajas de un Seguro de Salud que piensa en todos:

- Servicio de Urgencias 24h.
- Todas las especialidades.
- Segunda Opinión Médica.
- Asistencia en Viajes.
- Avanzados Medios de Diagnóstico y Técnicas Especiales de Tratamiento.

En ASISA, referente en sanidad privada en España, tenemos un compromiso con tu salud con ventajas como:

- Libre elección de facultativos entre un cuadro médico compuesto por más de 36.000 profesionales.
- La mayor red Hospitalaria Nacional Privada. Con 14 Clínicas y Hospitales propios, 47 Centros Médicos propios y más de 600 Centros Asistenciales concertados.
- Más de 100 Puntos de Atención al Asegurado.

Desde
39,50€
persona /mes*



Para más información:

901 10 10 10
asisa.es

Alicante acoge un taller de motivación para pasar a la acción eficiente en Mediación de Seguros

Reale y el Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante realizaron recientemente un taller de motivación para pasar a la acción eficiente en Mediación de Seguros, que se desarrolló en las instalaciones colegiales de la capital alicantina.

En tiempos de crisis, ¿por qué y para qué tomo las decisiones que tomo día a día en mi negocio de mediación? ¿Realmente tomo decisiones? ¿Soy proactivo o reactivo? ¿Cómo soy capaz de solucionar problemas y conflictos en mi correduría/agencia? ¿Cómo afecta a mi negocio mi forma de pensar, de sentir, de relacionarme con empleados, clientes y colegas? ¿Estoy haciendo en mi negocio lo que debo o debería hacer según mis Valores, Principios y Creencias? ¿Puedo ser mejor en mi negocio de Mediación en Seguros “comparado conmigo mismo” a pesar de todo? ¿Estoy instalado en una Zona de Confort que es aparentemente buena pero que a medio y largo plazo me consumirá profesional y personalmente? ¿Para qué separar el ámbito profesional del personal? ¿Qué hacer para disfrutar de mi trabajo y de mi negocio asegurador? ¿Cómo puedo motivarme para pasar a la acción eficiente en tiempos de Crisis?

En el Taller se trabajó los conceptos básicos de la Inteligencia Emocional y la Regulación Emocional, como paso previo para el Auto-Conocimiento y la Auto-Conciencia como Mediadores de Seguros. El objetivo fue que los asistentes descubrieron por sí mismos las causas de la Motivación y cómo motivar a otros. Además, se trabajaron de forma personalizada los Hábitos de la Eficacia y cómo cambiarlos para poder pasar a la acción de forma positiva y con actitudes adecuadas.

Finalmente, uno de los objetivos prin-



“ Se trabajaron de forma personalizada los Hábitos de la Eficacia y cómo cambiarlos para una acción positiva”

cipales del Taller fue que los asistentes hallen por sí mismos la Visión, la Misión y sus Objetivos como Profesionales de la Mediación en Seguros.

El esquema se desarrolló de la siguiente forma, con ejemplos y ejercicios prácticos que conduzcan a los Mediadores a su crecimiento personal y profesional, para un desempeño eficaz y eficiente, con resultados excelentes:

- Auto-Conocimiento y Proactividad: reflexión para pasar a la acción.
- Las claves para el Bienestar: Del Círculo de Preocupación al Centro de Influencia.
- Visión, Misión, Objetivos y Resultados en la empresa de Mediación.
- Valores y Creencias para solventar problemas.
- Las Competencias en Inteligen-

cia Emocional: la Regulación Emocional.

- Hábitos para pasar a la Acción: proactividad, empezar con un fin en la mente y establecer primero lo primero en la gestión del tiempo.

- La Motivación es intrínseca o no existe: el cambio de dentro hacia fuera.

El ponente de la jornada fue D. Josep Gendra i Hom, Director de Gestión del Conocimiento y Formación a Mediadores de Reale Seguros. Gendra es Executive Coach, Psicólogo y Formador. Licenciado en Psicología de la Educación por la Universidad Autónoma de Barcelona. Máster en Coaching y Liderazgo Personal por la Universidad de Barcelona. Postgrado en Gestión Rentable de Clientes y Marketing Relacional por Esade y Diplomado en Contabilidad Analítica y Finanzas por la Universidad de Barcelona.

Jornada sobre el nuevo baremo de autos en Castellón

El Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón organizó una nueva jornada dentro del Plan de actualización formativa, que tuvo lugar el 3 de diciembre con el título “Modificación en el baremo de daños personales y su repercusión en el negocio de automóviles”.

El Presidente del Colegio, D. Antonio Fabregat, agradeció la numerosa asistencia a esta jornada y presentó al ponente, D. José Luis López, responsable de la División de Automóviles Segunda Categoría de Plus Ultra Seguros.

Este nuevo baremo ha sido aprobado como proposición no de ley por la mayoría de grupos de la Cámara y con el respaldo de casi todas las asociaciones de víctimas de accidente. Se estructura en tres grandes partes, fallecimiento, secuelas y lesiones temporales. Se establecen factores correctores de la tabla de secuelas rela-



cionados con los grandes lesionados. Las indemnizaciones de las víctimas graves y muy graves, así como las de los fallecidos, en líneas generales, se incrementan notablemente con respecto a la situación actual. Sin embargo, no ocurre lo mismo con los lesionados más leves.

Se considera que comenzara a aplicarse a partir del mes de enero de 2016 y que supondrá desde ahora un aumento gradual de las primas del ramo de automóvil. La jornada finalizó con un supuesto práctico de un fallecimiento y se comparó con la situación actual.

Taller práctico del Plan Estratégico en Valencia

El Plan Estratégico de la Mediación interesa a los colegiados de Valencia, tal como se pudo comprobar en el primer taller práctico del Plan, que se celebró el pasado mes de enero en las instalaciones del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia.

D. Román Mestre, en nombre del CECAS, explicó a los quince profesionales que completaron las inscripciones máximas del Taller, los contenidos del Plan y sus diferentes líneas estratégicas. Cada una de estas líneas consta de un Plan de Acción, el primero de los cuales fue objeto de estudio en esta jornada. Junto a la exposición teórica se desarrolló un debate e intercambio de ideas que se ha completado con diferentes ejercicios realizados gracias a la plataforma telemática del CECAS.

Este es tan solo el primero de una serie de talleres prácticos que se desarrollarán durante todo el año con una periodicidad bimestral, y que tendrá su segunda cita el próximo 10 de marzo. Cada uno de los talleres tiene una duración de dos



horas, excepto el celebrado en primer lugar, que debido a su gran interés dobló su duración hasta cuatro horas. Los profesionales participantes habían completado en los meses de octubre y noviembre el Ciclo Claves en la Gestión Empresarial impartido por profesores del Centro Europeo de Empresas Innovadoras (CEEI).

Sesión informativa en el Colegio de Valencia sobre la nómina en la sociedad mercantil

Beneyto Abogados, gabinete jurídico del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia, resolvió las dudas de los profesionales sobre los cambios legislativos en relación a las nóminas en las sociedades mercantiles derivados de la reforma fiscal que ha entrado en vigor este año.

D. Salvador Giner, economista de Beneyto Abogados, y el laboralista D. José Antonio Gil dirigieron la sesión informativa denominada “Nómina en la sociedad mercantil”, en la que se resolvieron cuestiones como si los mediadores que ejercen su actividad a través de una Sociedad Mercantil deben facturar a dicha sociedad y qué implicaciones tiene. También se abordaron de manera preferente las modificaciones en las retenciones, la ampliación de la definición de Actividades Económicas y sus consecuencias en los cambios formales sobre los ingresos devengados, sean factura o nómina.



Asimismo se mostraron las consecuencias de la emisión de facturas por parte de aquellos profesionales que cumplen los requisitos y que antes percibían nómina de su empresa. En este sentido se analizó el tratamiento como renta del trabajo de la remuneración de los Administradores en

el caso que este supuesto esté contemplado en los estatutos societarios.

Tras la ponencia se abrió un turno de preguntas en el que los asistentes despejaron todas las incógnitas que esta novedad legislativa ha generado en la Mediación.

“El arte de negociar”, en el Colegio de Valencia

Los días 24, 25 y 26 de febrero se celebró en el Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia un curso que con el título “El arte de negociar” tuvo como objetivo analizar la negociación desde dos prismas.

Por una parte, desde el punto de vista de la persona que quiere conseguir algo del otro. Y, por otro, desde el punto de vista de la persona que a pesar del esfuerzo realizado recibe un fuerte rechazo a su proposición y quiere superar esa barrera para conseguir su propósito, pero siempre, en todos los casos, sin perder de vista que se debe conservar e incluso mejorar la relación con la contraparte.

El curso corrió a cargo de D. Ignacio Grau, abogado procesalista en ejercicio y especializado en derecho penal y del seguro. Licenciado en Derecho por la Universidad de Valencia, D.E.A por el departamento procesal de dicha Universidad y Program on Negotiation por la Universidad de Harvard, socio-director de Rocabert & Grau Abogados y Director de su departamento de derecho procesal. Cuenta con estudios realizados en París (Sorbona), Florencia, Phoenix, Leeds, Beijing y Shanghai, y stage en Brown & Bain Law Firm. Es profesor de negociación en la fundación de estudios bursátiles y financieros y autor de la obra “valoración judicial de la prueba en los procesos

por accidente de tráfico”. Editorial Bosch.

En su opinión “todos somos experimentados negociadores, con más o menos habilidades, pero carecemos de la necesaria técnica que nos permita aprovechar el conocimiento de otros en la materia para aprender este arte de una forma más lógica, rápida y, sobre todo, eficaz”. Por ello propone conocer el “método Harvard de negociación”, que servirá “no solo para conocer dónde reside el éxito o fracaso de la misma y, por tanto, cómo debe prepararse, conducirse, y diagnosticarse toda negociación, sino también como una forma óptima para relacionarnos de forma duradera con los demás”, finaliza D. Ignacio Grau.

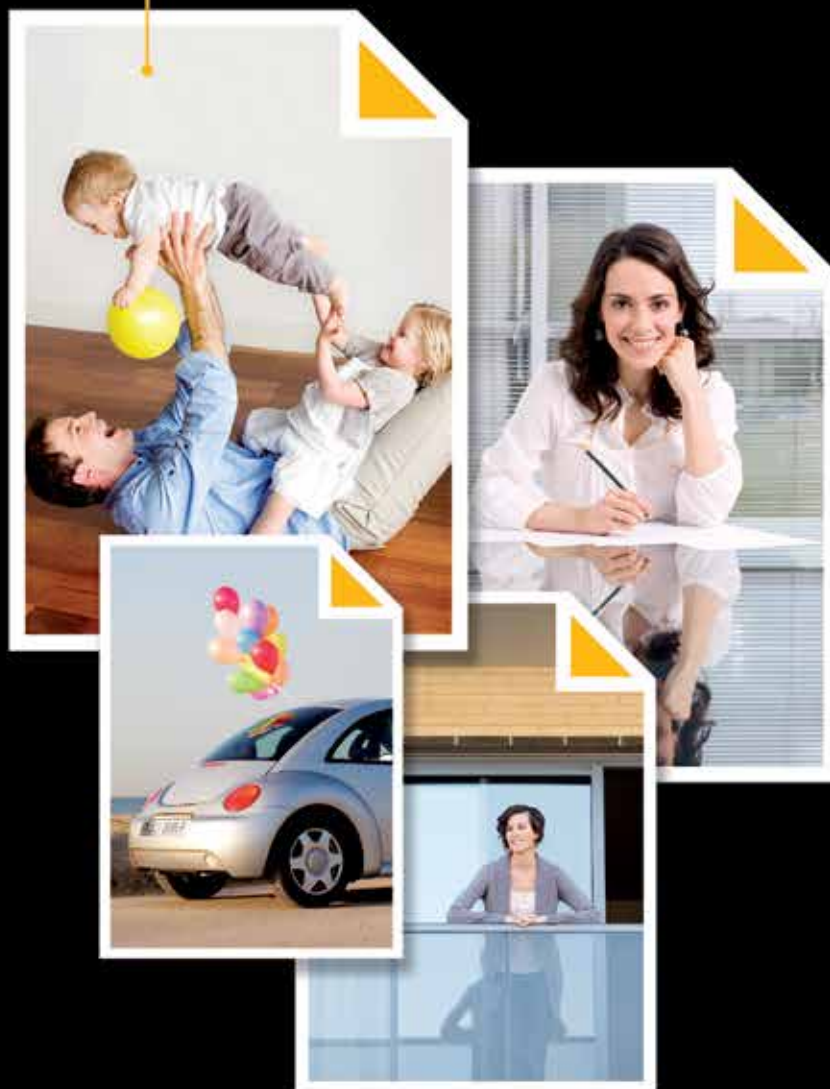


TU MUNDO LEGAL.

Art. 37:



Tienes derecho a tener un abogado siempre a tu disposición



Con **ARAG**, tienes derecho a:

- ▶ Llamar a tu abogado cuando lo necesitas. Sin límite de consultas.
- ▶ Reunirte con él personalmente y que te defienda en un juicio, si es necesario, sin pagar ningún tipo de coste adicional.
- ▶ Tener a tu lado al líder en defensa jurídica: 75 años de experiencia, más de 13 millones de clientes y un 89% de defensas resueltas favorablemente.

Con **ARAG**, tienes todo el derecho del mundo.

- ▶ Conductores
- ▶ Negocios
- ▶ Particulares
- ▶ Propietarios



Descárgate **GRATIS**
nuestras Guías Prácticas
en www.arag.es

SALVADOR GINER
ECONOMISTA. BENEYTO ABOGADOS

Retención fiscal: ¿Nómina o factura?



Con la aprobación de la Ley 26/2014 de 27 de noviembre de 2014, por la que se modifica la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, se han producido una serie de cambios fiscales en el fondo y en la forma para el colectivo de los Mediadores de Seguros, y en los productos que este colectivo comercializa.

Este artículo se va a centrar únicamente en los principales cambios que afectan de manera directa a la tributación de los Mediadores de Seguros y a los cambios formales que se han introducido en cuanto a la forma documental de reflejar los ingresos devengados.

En primer lugar, se ha modificado el porcentaje de retención para los rendimientos de actividades profesionales.

En concreto en los Apartados Sesenta y Cinco, y Setenta y Ocho, del Artículo 1 de la Ley 26/2014, establece que el porcentaje de retenciones sobre los rendimientos de actividades económicas, serán con ca-

rácter general del **19% para el año 2015** y del 18% para el año 2016.

Así mismo el artículo 95.1 del Reglamento del Impuesto sobre la renta establece que, en el caso de contribuyentes que inicien el ejercicio de actividades profesionales, el tipo de retención será del **9% en el período impositivo de inicio de actividades y en los dos siguientes**, siempre y cuando no hubieran ejercido actividad profesional alguna en el año anterior a la fecha de inicio de las actividades.

Y continúa diciendo que la retención será del **9% entre otros para los Mediadores de Seguros que utilicen los servicios de Auxiliares Externos.**

Además el Real Decreto-Ley 8/2014, estableció una retención del **15% cuando el volumen de rendimientos íntegros de actividades económicas del ejercicio anterior sea inferior a 15.000€ y represente más del 75% de la suma de**

rendimientos del trabajo y de actividades económicas.

Por tanto la retención sobre los rendimientos de actividades económicas aplicada a los Mediadores de Seguros para el año 2015 podrá ser del 19%, 15% ó del 9% (art 95.1 del Reglamento del Impuesto sobre la Renta), según cada caso particular.

En segundo lugar, la reforma introduce una modificación en la definición de Rendimientos íntegros de actividades económicas.

En concreto, El Apartado Dieciséis del Artículo 1 de la Ley 26/2014 modifica el artículo 27 de la Ley del Impuesto sobre la Renta (donde se define Rendimientos Íntegros de Actividades Económicas) de tal modo que:

- Si los rendimientos que obtiene el contribuyente, son rendimientos **procedentes de una entidad en cuyo capital participa.**

- Si los rendimientos los obtiene por la realización de una de las Actividades recogidas en la Sección Segunda de las Tarifas del Impuesto sobre Actividades Económicas, RDL 1175/1990. **Entre las que están, 712.- Agentes y Corredores de Seguros.**

- **Si además el contribuyente está incluido en el régimen de Autónomos** de la Seguridad Social, o en una mutualidad de previsión social que actúe como alternativa al citado régimen especial.

Si estas tres condiciones se cumplen, los rendimientos obtenidos por el contribuyente serán considerados como Rendimientos de Actividades Económicas, con lo que esto supone:

- **Darse de alta en el IAE (los mediadores de seguros en el epígrafe 712.- "Agentes y Corredores de Seguros").**

- **Emitir Factura (en lugar de obtener nómina).**

Esto puede originar, que si alguno de los mediadores de seguros realiza alguna otra actividad distinta de la mediación (como por ejemplo asesoría, gestoría...), pueda tener que entrar en Prorrata de IVA, si la otra actividad que desarrolla está sujeta y no está exenta del impuesto. De este modo el IVA deducible se calcularía proporcionalmente al peso que sobre los ingresos totales obtenidos tiene cada actividad.

Lo anteriormente expuesto es aplicable a la remuneración, ahora honorarios, que percibe el Mediador como profesional, no los que recibiera como Administrador de la Sociedad.

El cargo de Administrador puede ser remunerado o no, y eso lo marcan los estatutos de la empresa (en el supuesto de que los estatutos no aclaren este punto, se entiende que

el cargo es no remunerado).

Tal y como se recoge en la consulta vinculante V2978-14 a la Dirección General de Tributos "tendrán la consideración de rendimiento del trabajo las retribuciones de los administradores y miembros de los Consejos de Administración, de las Juntas que hagan sus veces y demás miembros de otros órganos representativos". Dejando claro la Dirección General de Tributos que esta remuneración no es Rendimiento de Actividades Económicas sino **Rendimiento del Trabajo**. Y que por tanto se puede interpretar que **la remuneración recibida como Administrador de la Sociedad**, o como miembro del Órgano de Administración, al no estar incluida en la Sección 2ª de las tarifas del IAE, se debe continuar recibiendo **a través de una nómina, eso sí con la retención del 37% para 2015**.

Y por último, como al principio esgrimíamos esta Ley modifica otros aspectos relacionados con el tratamiento de los rendimientos de Seguros de Vida, Planes de Ahorro, límites de Gastos Deducibles en aportaciones a contratos de seguros como alternativas al régimen especial de seguridad social de autónomos, momento de embargabilidad de los Planes de Previsión Asegurado, las reducciones para las aportaciones seguros privados que cubran exclusivamente el riesgo de dependencia severa o de gran dependencia... por citar algunos ejemplos.

Por ser una Ley tan reciente, de la que en el momento de redacción del presente artículo, aún no existe ninguna consulta vinculante a la Dirección General de Tributos, irán aclarándose en las próximas fechas las dudas existentes y las que puedan ir surgiendo.



FORINVEST

8º FORO - EXPOSICIÓN INTERNACIONAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS, INVERSIONES, SEGUROS, FISCALIDAD Y SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA EL SECTOR

11-12 de marzo de 2015



CONSEJO DE COLEGIOS DE
MEDIADORES DE SEGUROS
DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

ORGANIZA:
8º FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO

Miércoles 11 de marzo

11:00 - 11:30 COFFEE BIENVENIDA

11:30 - 12:00 PRESENTACIÓN CINCUENTA ANIVERSARIO DEL CONSEJO GENERAL DE LOS COLEGIOS DE MEDIADORES DE SEGUROS

12:00 - 14:00 VISIÓN DE LAS ASEGURADORAS SOBRE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

PREMIO A LA MEDIACIÓN 2015: D. Antonio Sancho Esteve

16:00 - 18:00 MESA REDONDA SOBRE ESTRATEGIAS DE DEFENSA FRENTE A OTROS DISTRIBUIDORES.

- Otras oportunidades de negocio.
- Pensiones + Salud + Vida.
- Financiación de proyectos empresariales a través de financiación institucional.
- La protección del consumidor en el mercado asegurador.
- La contratación de Seguros a través de Internet: Una aproximación a su problemática jurídica.

Jueves 12 de marzo

10:00 - 12:00 ACTO PARALELO

12:00 - 14:00 MESA TRABAJO SOBRE INNOVACIÓN EN EL SECTOR.

- Novedades penales y gestión de riesgos.
- Gestión Informatizada de riesgos y financiación de primas.
- Proyecto EIAC.
- Resultado de la implantación del Plan Estratégico de la Mediación.

16:00 - 17:30 ACTO PARALELO

17:30 - 18:30 CONFERENCIA CIERRE

EL MAYOR ESPACIO DE NETWORKING FINANCIERO-EMPRESARIAL DEL PAÍS

Aseguradora oficial:


www.forinvest.es

Participan:








Asesoría oficial:






Colaboran:








FORO VALENCIA

www.forinvest.es - forinvest.es@forinvest.es - tel. (0034) 902 74 73 30 - fax. (0034) 902 74 73 45

COMISIONES DE AGENTES DE ALICANTE, CASTELLÓN Y VALENCIA

“Lo importante es aprovechar las oportunidades que se presentan”



Jaime Cantó



Daniel Romero



Cristina Carmona



Fernando Solsona

¿Qué porcentaje de Agentes está colegiado en la Comunidad Valenciana?

C. Castellón.- En el caso concreto de la provincia de Castellón podemos estimar el porcentaje de Colegiados respecto a la totalidad de personas que realizan labores de Agente de Seguros en un 10%. No obstante este porcentaje mejora respecto a lo que podríamos considerar Agentes profesionales, es decir que realizan la labor de Agente de Seguros como actividad principal, aunque no sea su única ocupación. En este caso el porcentaje aumentaría hasta el 40%.

¿Qué medidas pueden aumentar la colegiación entre el colectivo?

C. Castellón.- Las medidas van encaminadas a que se traslade al sector las labores que realiza el Colegio: tenemos una oferta en formación con cursos tanto en colaboración con las propias Compañías como los promovidos por el CECAS, que son un lujo para aquellos que quieran dedicarse al Seguro, o bien especializarse en algún ramo, todo ello en sintonía con el actual Plan Estratégico de la Mediación.

Otro valor añadido es la fuerza del colectivo, que hace que nuestras demandas e inquietudes se trasladen al Consejo a nivel nacional y también a la sociedad civil

y a los poderes públicos para poder conseguir reivindicaciones que venimos solicitando en nuestro sector. Asimismo destaca la participación en diversos foros a nivel nacional como el de FORINVEST en Valencia, que significa el reconocimiento público a la labor de la mediación y un valiente para que los Agentes y Corredores puedan generar conocimientos.

Creo que el punto débil de los Colegios es el marketing y la publicidad y, si se potenciara este punto podría verse beneficiado el Colegio en número de altas y los futuros colegiados porque tendrían las ventajas de pertenecer a nuestro colectivo.

¿Qué problemáticas específicas afectan a los Agentes?

C. Castellón.- La problemática principal es la presión que las Compañías ejercen sobre los Agentes y la poca capacidad de maniobra de los mismos. En este punto queremos volver a destacar la fuerza de la Colegiación que permite, desde la colaboración y el entendimiento con las Compañías, poder ejercer cierta presión para mejorar las condiciones de los mediadores, especialmente los Agentes.

¿En qué se pueden mejorar los contratos con las entidades?

C. Castellón.- Los contratos de Agencia requieren una mejora a favor de las condiciones del Agente especialmente en la claridad de sus términos y en temas tales como las causas de extinción del contrato y los derechos del Agente en caso de cese o transmisión de cartera y en caso de fallecimiento.

Las carteras de los Agentes son propiedad de las Entidades. ¿Debería cambiar esta consideración?

C. Alicante.- Si preguntamos a los Agentes dirán que sí y si lo hacemos a las Aseguradoras dirán que no. Lo cierto es que si la cartera fuera del Agente se estaría transformando en un Corredor de una sola compañía. Es algo complejo y que podría llevar a la pérdida de otras formas de remuneración como rápeles, subvenciones, etc. Nos parece más lógico defender que en los contratos se hagan constar unos derechos de cartera dignos y para todos, algo que actualmente no ocurre, pese a que esto sí está reconocido y se puede incluir

¿Cómo valoran la disposición de las Aseguradoras de cara a propiciar la colegiación de los Agentes?

C. Alicante.- Escasa es la palabra más suave y a la vez más correcta para definir

la falta de compromiso de la Aseguradoras con la colegiación. En la reunión que tuvimos con las compañías colaboradoras del Colegio, acogieron con agrado la propuesta pionera en toda España del Colegio de Alicante. Estando por la labor de fomentar la colegiación entre sus Agentes, espere-mos que en un tiempo breve empecemos a ver el trabajo realizado desde el Colegio y las compañías de Alicante.

¿El futuro de los Agentes de Seguros va ligado a al resto de la mediación?

C. Valencia.- Por supuesto, Agentes y Corredores nos enfrentamos a iguales o parecidas dificultades, pero también a si-milares oportunidades de negocio. Ambos aspectos, sin duda, marcan el futuro de la mediación en General.

Creo que esto ha quedado claro en el desarrollo del Plan Estratégico de la Me-diación impulsado por el Consejo Gene-ral, en el que, tras un profundo análisis de nuestro sector, queda en evidencia las amenazas que pueden poner en peligro el futuro de los Mediadores: malas prácticas Banco-Aseguradoras, comparadores, la multicanalidad, contracción del mercado y ajuste de primas, etc. ¿Hay alguna de estas amenazas que sea distinta en fun-ción del Mediador que opera en el merca-do? Creemos que no. Lo importante no es solo ver las amenazas que nos acechan, saber afrontarlas y, por supuesto, apro-vechar las oportunidades que también se nos presentarán en el futuro, para que en los próximos años el sector del Seguro en España sea liderado por los Mediadores profesionales.

¿Afecta de la misma medida a los Agentes que a los Corredores los ca-sos de competencia desleal?

C. Alicante.- Totalmente, puesto que cada uno ha tomado una postura como Mediador y en ella, la competencia desleal o el abuso producido por la posición do-minante es igual de nefasta en ambos casos y de igual forma para el consumidor.

¿Se dan casos de corredores que se convierten en Agentes Exclusivos o se



Ángel Gómez



Carmen Oltra

trata de un fenómeno circunstancial?

C. Valencia.- Debemos hablar de un fenómeno circunstancial, lo que ocurre es que es muy llamativo porque lo habitual es lo contrario. Creemos que esta situación se ha dado como consecuencia de los ba-jos márgenes con los que se está traba-ando. Evidentemente un Agente exclusivo tiene unos gastos de administración redu-cidos ya que es la propia compañía la que realiza estas tareas. Sí además el Agente es capaz de negociar unas buenas comi-siones y unos rappelés, el margen neto descontado gastos es mayor.

¿Cuáles son las ventajas de estar colegiado para un Agente exclusivo?

C. Valencia.- Ser Agente Profesional Colegiado, sin duda es un valor añadido que debemos de dar a conocer a nuestros clientes y a las Aseguradoras. Debe de ser un sello de calidad.

Tener el apoyo de la institución cole-gial nos aporta otros beneficios añadidos; defensa de nuestros intereses o relación contractual con las Aseguradoras, forma-ción de calidad, mayor conocimiento del

mercado y del sector asegurador y de la mediación, gabinete jurídico, seguro de responsabilidad civil del agente, conve-nios especiales en materia de protección de datos y en otros temas de interés para nuestro negocio, etc. Por todo ello, cree-mos que el Agente exclusivo es el que más necesita el apoyo del Colegio.

Tras el éxito del Encuentro Nacional de Agentes realizado el pasado año ¿se espera una gran participación de Agentes en el Foro?

C. Valencia.- El año pasado superamos las expectativas de asistencia debido a los ponentes y a que abordamos un asunto como la problemática de los contratos de Agente. Ahora estamos trabajando desde la Comisión de Agentes del Consejo, para que esta cuestión sea trasladada definiti-vamente a Aseguradoras y a las diferen-tes instituciones donde la Mediación está presente. En Forinvest 2015, aunque no desarrollaremos una ponencia específica de Agentes, si estaremos presentes en alguna ponencia especializada en la que participaremos activamente. Al margen de ello y al igual que en 2014, Agentes de toda España, en especial de la Comuni-dad Valenciana, estarán presentes en este evento tan importante para el sector.

¿Qué acciones se van a desarrollar desde los Colegios en este 2015 en el ámbito específico de los Agentes?

C. Alicante.- Todas aquellas encamina-das a la defensa de sus intereses, desde la formación constante, hasta lograr un mayor acercamiento al resto de sus com-pañeros y al propio Colegio, donde todos compartimos problemas y luchamos por sus soluciones. Como bien decíamos en el punto anterior, se está buscando desde el colegio el apoyo de las entidades ase-guradoras para fomentar la colegiación y acercar mucho mas el Colegio a los Agen-tes exclusivos. Que vean que la Mediación en sus diferentes formas (exclusivos, vin-culados y Corredores), tenemos que estar unidos y formar parte de los Colegios pro-fesionales.

Sanitas y el Colegio de Valencia renuevan su protocolo de colaboración

El año 2015 arrancó en el Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia con la renovación del protocolo con Sanitas por un año más.

En la reunión celebrada en las instalaciones colegiales participaron Dña. Rosa Martínez, Directora de Zona de Valencia de Sanitas; D. Juan Carlos Martínez, coordinador Corredurías y Colegios Profesionales de la entidad, y D. Ignacio Ortiz, Responsable Comercial en Valencia. Por parte del Colegio estuvieron presentes su Presidente, D. Ignacio Soriano, y el Secretario, D. Juan Remolí.

Ambas partes valoraron su relación, motivo que ha llevado a la renovación del protocolo por un nuevo ejercicio. En el encuentro se coincidió en valorar la buena situación del sector asegurador, especial-



mente en el ramo de Salud en el que Sanitas es una de las compañías de referencia en el mercado español, y se informó a la compañía sobre la próxima celebración, en marzo de este año, del VIII Foro

Internacional del Seguro de Forinvest.

Gracias a este acuerdo, Sanitas usará las aulas del Colegio para sus cursos de formación y presentaciones de los productos de la compañía.

Axa y el Colegio de Valencia renuevan su protocolo

El Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia y Axa renovaron el pasado mes de diciembre su protocolo de colaboración de cara al ejercicio 2015, al tiempo que se repasó el estado de las relaciones entre ambas partes.

D. Ignacio Soriano, Presidente del Colegio, recibió a D. Manuel Trigo, Director Territorial para Levante y Baleares de Axa, quien propuso consensuar un documento programa sobre formación en "gestión de riesgos entre la aseguradora y el Colegio, dirigido a Corredores y Agentes de la zona.

La propuesta fue recibida de manera muy positiva por los representantes del Colegio entre los que, además de Soriano, también estaba el vocal de la Comisión de Agentes del Colegio, D. Ángel Gómez.



Soriano aprovechó el encuentro para resaltar las pautas de actuación, calidad y servicio que Axa está prestando en la zona a sus mediadores Colegiados, mientras que el representante de la entidad manifestó la apuesta firme de Axa por la

figura del Mediador como experto en la gestión y el asesoramiento de riesgos.

Trigo, asimismo, confirmó a los representantes colegiales la presencia de Axa en la próxima edición del Foro Internacional del Seguro de Forinvest.



NUESTRA RED DE MEDIACIÓN



seriedad
confianza
seguridad
tranquilidad



¿Por qué?

Porque tras 135 años en el sector asegurador, en Unión Alcoyana Seguros, seguimos apostando por el futuro; nuestro presente y futuro es la Mediación Profesional

El Colegio de Valencia prorroga su relación con Mutua de Propietarios

La excelente relación entre el Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia y la entidad Mutua de Propietarios se ha visto refrendada con la renovación del protocolo de colaboración que ambas partes mantienen.

Pero no fue este el único tema abordado por ambas partes, ya que se aprovechó el encuentro para repasar aspectos internos tanto de la entidad como de la institución que tienen repercusión en ambas partes, como la aplicación del Plan Estratégico de Mutua de Propietarios, en el que cumplen un papel clave el colectivo de Mediadores de Seguros. El Colegio dio información sobre el Plan Estratégico de la Mediación, que realizó su primer taller práctico en Valencia, tal como se informa en estas mismas páginas.

El acto de firma de la renovación tuvo



lugar en las instalaciones colegiales de la capital del Turia el pasado 3 de febrero, con la presencia, por parte de la entidad con sede en Barcelona, de D. César Crespo, Subdirector General de Negocio, y D. Javier de Llano, Delegado de la zona

Levante, Murcia y Albacete. Ambos representantes fueron recibidos por el Presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia, D. Ignacio Soriano, y por el Secretario de la Junta de Gobierno, D. Juan Remolí.

Reunión del Comité Organizador del Foro Internacional del Seguro en el Colegio de Valencia

El Comité Organizador del Foro Internacional del Seguro de Forinvest se reunió el pasado 6 de febrero en el Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia con el fin de cerrar el programa de conferencias que se desarrollarán en esta octava edición.

Por parte de Forinvest asistieron su Director, D. Alejandro Roda, y D. Abel Puchades. En representación del Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana asistieron su Presidente, D. Eusebio Climent, así como D. Ignacio Soriano, D. Juan Remolí, D. Rafael Perales, D. Fernando Nocedal, D. Juan Fort y D. Ángel Gómez.



Los jóvenes estudiantes de Economía conocen la profesión de Mediador de Seguros

El Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia participó, por tercer año consecutivo, en el XIV Foro de Empleo y Emprendimiento que se celebró el pasado mes de febrero en la Facultat d'Economia de la Universitat de València.

Gracias al stand que ocupó el Colegio los alumnos de Economía conocieron de primera mano la realidad de la profesión de Mediador de Seguros gracias a los consejos del equipo colegial que estuvo presente los días 18 y 19 de febrero, así como las oportunidades laborales que se les abre con el Curso Superior de Seguros.

Junto con esta atención personalizada en el stand el Colegio también ofreció una conferencia titulada "Un futuro seguro: tú también puedes ser Mediador", que logró concitar la atención de 140 alumnos que llenaron el Salón de Grados de la Facultad de Economía. Este acto contó con la presentación del profesor de Economía Financiera y Actuarial de la Facultad D. Francisco Muñoz y con la participación de Dña. Mónica Herrera, Vicepresidenta del Colegio, y Dña. Eva Bayarri, de la Comisión de Formación. Ambos acercaron a los alumnos la realidad del Mediador de Seguros como una profesión encuadrada en un sector de gran estabilidad como el asegurador. Al tiempo, insistieron en el componente vocacional y humano de la actividad, en tanto que los asegurados depositan en el Mediador de Seguros su tranquilidad futura en todos los aspectos de la vida, ya sean profesionales o personales. Además, se puso en valor al seguro como generador de empleo, aportando la cifra de 13.000 puestos de trabajo creados en el año 2014.



El Tesorero del Colegio, D. Fernando Nocedal, también estuvo presente en este acto que logró atraer hacia el Seguro a un gran número de futuros profesionales.

Por otra parte el Colegio recibió en el acto de clausura del Foro un reconocimiento a su colaboración y apoyo al Foro de Empleo, que recogió D. Rafael Mansanet, de la Comisión de Formación. Cabe destacar, asimismo, la participación de Dña. Mónica Herrera en Radio Emprende, emisora oficial del Foro, que estuvo realizando su programación de manera íntegra desde la Facultad.



El Foro de Empleo y Emprendimiento, que ha cumplido en 2015 su 14ª edición, contó con la participación de 28 expositores. Además del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia también estuvieron presentes otros organismos como el Colegio de Economistas, el de Gestores Administrativos, Titulares Mercantiles o Asesores Fiscales, así como empresas como Torrecid, Consum, Mediolanum, Caixa Popular, Banc de Sabadell, Nestlé o Come2England. A destacar, asimismo, la presencia de la aceleradora de empresas Lanzadera, de la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros.

Zurich Seguros renueva su acuerdo de colaboración con el Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante

Zurich apoyará un año más a los mediadores alicantinos gracias al acuerdo de colaboración que ha firmado con el Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante.

La renovación de este convenio bilateral pone de manifiesto la satisfacción de ambas instituciones con el cumplimiento del mismo. Firmaron este convenio el Presidente del Colegio de Alicante, D. Eusebio Climent, D. Mariano Hernanz, Vicepresidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante y el Director Territorial de Levante de Zurich Seguros, D. Vicente Segrelles.

Mediante este acuerdo la entidad impulsará las acciones formativas, colaborativas y servicios de apoyo al Mediador que se ofrecen desde el propio Colegio. Además, la entidad tendrá presencia en todos los actos organizados por la Institu-



ción y ésta se compromete a poner a disposición de la entidad, salas de reuniones o servicios propios para la celebración de jornadas o presentaciones dirigidas a Mediadores.

Zurich velará por el desarrollo formati-

vo a nivel profesional y empresarial de los Mediadores, de esta forma será patrocinadora y colaborará en cursos de formación, seminarios y conferencias, así como actividades sociales y culturales que decida el Colegio de Mediadores.

Reale y el Colegio de Valencia potenciarán la colegiación de los miembros de su red agencial

Reale colaborará en 2015 con el Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia en el aumento de la colegiación entre la red agencial de la compañía. Esta colaboración se concretó durante el acto de la firma de la renovación del protocolo que ambas partes mantienen desde hace varios años, que tuvo lugar el pasado mes de diciembre en las instalaciones colegiales.

Por parte de Reale participó en la reunión su Director Territorial en Valencia, D. Alejandro Pérez de Lucía, así como el Director Comercial de zona, D. Juan Martí. Ambos manifestaron su apoyo al Colegio y valoraron la oferta formativa que ofrece la institución a los Mediadores profesionales, por el plus de calidad para la atención al cliente que esta acción formativa supone.

D. Ignacio Soriano, Presidente del Colegio, agradeció la sensibilidad que Reale muestra hacia la Mediación en gene-



ral, así como la confirmación dada por Pérez de Lucía de la asistencia de la entidad al Foro Internacional del Seguro de Forinvest, que se celebrará entre los días 11 y 12 de marzo en Feria Valencia. En la reunión también estuvieron presentes el Secretario del Colegio, D. Juan Remolí, y D. Ángel Gómez, de la Comisión de Agentes.

El Colegio de Castellón celebró el encuentro anual con sus compañías patrocinadoras

Un año mas el Colegio de Mediadores de Castellón organizó una reunión con los representantes de las compañías patrocinadoras. La reunión tuvo lugar en los salones del Casino Antiguo el pasado día 17 de diciembre y a su finalización los asistentes celebraron una comida de trabajo.

Asistieron los representantes de Zurich, Reale, Mutualidad de Levante, Plus Ultra, Unión Alcoyana y Allianz. Por parte del Colegio asistieron el Presidente, D. Antonio Fabregat, el Vicepresidente D. Jesús Redón, el Secretario D. Fernando Solsona y los vocales D. José Luis Marco y D. Marcos Segarra.

Fabregat valoró la colaboración de las entidades con el Colegio gracias a la cual puede desarrollarse una completa actividad formativa. Fruto de esa colaboración, a nivel nacional, la mediación ha promovido el Plan Estratégico, que esta sirviendo de importante guía para el futuro de muchos mediadores. Actualmente se esta desarrollando otro importante nuevo proyecto “+Salud +Vida” que formara especialistas en estos ramos y por el que algunas compañías se han interesado.

El Presidente del Colegio apuntó que “tal vez la crisis ha servido para facilitar las buenas relaciones entre compañías, mediadores y administración y termina preguntando que esperan las compañías de nosotros en este nuevo año”.

Por su parte los representantes de las compañías celebraron que el ejercicio 2014, por regla general, fue mejor que el pasado 2013 pese a una pequeña ralentización registrada a final de año. Para el 2015 las entidades auguraron en esta reunión mejores previsiones y consideraron que es importante incorporar gente joven y especializar la mediación. Las aseguradoras recordaron la buena salud del sec-



El encuentro reunió a los representantes de las entidades en la provincia.



“Fabregat valoró la colaboración de las entidades que permite desarrollar una completa actividad formativa”

tor que ha resistido la crisis sin ayuda y la extraordinaria oferta de ahorro de las compañías de seguros frente a lo que ofrecen los bancos.

Por último los representantes de las

entidades que forman el grupo de apoyo al Colegio de Castellón remarcaron la necesidad de colaboración entre las compañías y la Mediación para recuperar la imagen profesional del canal mediador.

El Colegio de Alicante realiza un balance positivo del ejercicio 2014

Con el cierre de 31 de diciembre de 2014, el Colegio de Alicante destaca la buena dirección del año pese a seguir siendo un año marcado por la crisis. A la buena situación económica, cuyo balance se presentará en la próxima Asamblea General, hay que añadir otros datos, algunos numéricos y otros cualitativos.

Nuevamente el censo de Colegiados se ha incrementado, esta vez en un 1,3% respecto de la misma cifra del 31 de diciembre de 2013. De este dato se desprende el hecho que los Agentes y Corredores de la provincia alicantina cada vez están más unidos, siendo el nexo de unión el Colegio de Mediadores de Seguros, donde han depositado su confianza.

Las aseguradoras que patrocinan al Colegio, ha vuelto a aumentar durante el año 2014, siendo actualmente por orden de antigüedad: Unión Alcoyana, Reale, Liberty, Mutua Levante, Allianz, Asefa, DAS Internacional, Mapfre, Catalana Occidente, Zurich, Plus Ultra, Fiatc, Sanitas, Asisa y Mutua de Propietarios. Como novedad para este año 2015, habrá un ambicioso

giro en este apartado, para solicitar la ayuda de las compañías en el incremento de Colegiados especialmente en la red de Agentes exclusivos.

La formación también ha tenido un papel muy destacado. De forma pormenorizada, destacaremos en un primer momento que el Curso Superior de Se-

negocios de agencias y corredurías, cada una con sus propias particularidades.

Adicionalmente, este año se retomarán los Desayunos de Trabajo Comarcales. En estos encuentros, que encabeza el Presidente D. Eusebio Climent, junto con una parte del personal colegial y de la Junta de Gobierno, el Colegio se desplazará



**COLEGIO DE
MEDIADORES DE SEGUROS
DE ALICANTE**

guros, mantiene la tendencia al alza en el número de alumnos, en la promoción de 2013/2014 hubo 26 alumnos y en la vigente promoción de 2014/2015 hay 28 alumnos matriculados. Pero no nos quedamos sólo en eso, dado que este año el Plan de Formación por Competencias recibirá un nuevo impulso. Cabe recordar que éste es más que una formación a medida para los colaboradores, empleados y para los propios colegiados en el que podrán potenciar sus habilidades de forma específica para cada puesto de trabajo en sus respectivos

por todas las comarcas de la Provincia de Alicante para acercarse a los colegiados. El objetivo es conocer de primera mano las inquietudes y sugerencias de los Mediadores de Seguros en la comodidad de sus pueblos y ciudades, sin tener que desplazarse de la comarca donde viven y/o trabajan. Estas son jornadas de puertas abiertas, donde Mediadores no colegiados son igualmente invitados para conocer en persona la labor del Colegio y, de esta forma, poder hacer las aclaraciones necesarias para poder colegiarse.

El Colegio de Alicante califica de sobresaliente su servicio jurídico dirigido por Mompó Abogados

Los Mediadores alicantinos valoran muy positivamente el servicio jurídico, ahora dirigido por Mompó Abogados. Gracias a este bufete se han incrementado sustancialmente las áreas jurídicas que antes se trabajaban, siendo en este momento Civil, Mercantil, Administrativo, Penal, Laboral, Tecnologías de la información, Contable y Fiscal, entre otras.

Además, también se incluye la primera consulta efectuada por los Colegiados respecto a los siniestros sufridos por ellos mismos y sus clientes.

El tiempo promedio de contestación de las consultas es de 2,89 días. Las 251 consultas se han distribuido homogéneamente entre los Agentes y Corredores, no habiendo un tipo de Mediador que claramente utilice más el servicio.

Semanalmente, los Colegiados reciben, por parte del Colegio, un correo electrónico con las 5 cuestiones más curiosas. Estas y muchas más pueden consultarlas en el portal jurídico www.segurnews.com registrándose sin costes adicionales, siempre que esté Colegiado y al corriente en el pago de sus cuotas.



SEGUIMOS AVANZANDO JUNTOS

**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 Sinistros 902 903 000

ALICANTE

Asociación Prov. de Panadería
y Pastelería
Capitán Dema 30. Izq. 03007
T 965 110 380 F 965 284 391

ASISA, nuevo proveedor de salud del Levante UD

ASISA será el nuevo proveedor de salud y patrocinador del Levante UD. Ambas instituciones han suscrito un acuerdo de colaboración que ha fue rubricado por el consejero y delegado de ASISA en Valencia, Dr. D. Javier Gómez-Ferrer, y por el presidente del Levante UD, D. Francisco Catalán.

Tras la firma de este acuerdo, ASISA dará cobertura sanitaria a la plantilla del Levante UD y pondrá a su disposición un amplio cuadro médico y el acceso a los últimos tratamientos y a los avances tecnológicos y asistenciales más innovadores.

El acuerdo suscrito incluye cobertura médica al filial (Atlético Levante), así como al equipo femenino y al juvenil A.

En palabras del Dr. D. Javier Gómez-Ferrer, consejero y delegado de ASISA en Valencia, "a través de este acuerdo,



ASISA pone a disposición del Levante UD toda la capacidad médica, tecnológica y asistencial de nuestra compañía y de sus profesionales. ASISA demuestra una vez más su compromiso con el deporte, con la promoción de los hábitos saludables y

con la sociedad valenciana".

El acuerdo se completa con condiciones especiales para los abonados del Levante UD y los miembros del Granota FanClub en la contratación de los seguros de salud que ofrece ASISA.

Acuerdo Entre Mutua Levante y Click Euroseguros

Recientemente se ha llegado a un acuerdo de colaboración entre Click Euroseguros y Mutua Levante que permite integrar una potente herramienta que contribuya a mejorar sus sistemas de gestión.

Esta integración ofrece al mediador toda la potencia que necesita para la gestión administrativa y el rápido acceso a la información, ganando éste en agilidad y efectividad.

Agilidad que permite el alta y la actualización de pólizas, recibos, siniestros y documentos, y efectividad eliminando la duplicidad de tareas administrativas y evitando en consecuencia errores de introducción de datos.

Este importante acuerdo supone también la ampliación y mejora de las actuales funciones con el objetivo de facilitar la tarea diaria del mediador y ayudarle a resolver con éxito cualquier situación.

Tanto desde Mutua Levante como de la red de mediación se valora este acuerdo de forma muy positiva y reitera la apuesta de la entidad aseguradora por la optimización de este canal.

Zurich establece teléfonos locales para facilitar el contacto con sus clientes

Zurich Seguros ha implementado una serie de teléfonos locales para que sus clientes o futuros clientes puedan contactar con la compañía sin tener que asumir un coste adicional. Los nuevos números para contactar con las áreas de Atención al Cliente, Asistencia, Presupuesto y Contratación y Otros Servicios ya están disponibles en la página web.

El cambio del 902 por números locales ha sido una prioridad para la aseguradora, convirtiéndose en una de las primeras compañías en nuestro país que realiza esta implantación.

Con esta medida, la aseguradora pretende mejorar la accesibilidad y agilidad de la red de teléfonos que están a disposición de sus asegurados y ofrecerles un servicio más directo, personal y satisfactorio.

Reale renueva la certificación como Empresa Familiarmente Responsable y mantiene su nivel

Reale Seguros ha renovado la certificación efr de conciliación, que otorga la Fundación Másfamilia, tras superar con éxito la correspondiente auditoría realizada por DNV. La compañía ha renovado la acreditación manteniendo el nivel de empresa familiarmente responsable en la misma categoría alcanzada en 2012: “B+ empresa proactiva”, un nivel que supuso el ascenso de dos niveles desde la categoría inicial alcanzada en 2009.

Con esta calificación, ostentada tan solo por 18 empresas de las más de 400 certificadas, Reale Seguros mantiene la valoración tanto cualitativa como cuantitativa del modelo de conciliación de la compañía.

La renovación de la certificación efr en estos términos confirma a Reale Seguros como entidad de referencia en materia de Conciliación e Igualdad, con un grado que se acerca a la excelencia de la Certificación A, el siguiente paso, que en la actualidad solo ostenta una única compañía en nuestro país.

Asimismo, Reale recibe el reconocimiento al compromiso de la compañía con las medidas que viene poniendo en marcha para favorecer el equilibrio entre la vida personal y laboral de los empleados. Las medidas se encuentran estructuradas en diferentes bloques, dependiendo de las necesidades del empleado: Calidad en el empleo, con medidas para favorecer la estabilidad en el empleo; Flexibilidad temporal, entre las que destacan la flexibilidad horaria de entrada y salida

de dos horas, que se amplía para colectivos especiales; la jornada intensiva de 4 meses coincidiendo con el periodo de verano, o la reducción de jornada, sin reducción de salario, para padres y madres; Apoyo a la familia, tanto a las madres durante el embarazo, con medidas como la jornada intensiva a partir de la semana 35 de gestación o permiso retribuido de dos semanas anteriores al alumbramiento; como ayudas económicas para estudios de los hijos (desde la guardería hasta la universidad), ayudas por nacimiento de un hijo o por hijo discapacitado; o las medidas incorporadas recientemente, y que nacen de una necesidad cada vez mayor en la sociedad de hoy día, que van dirigidas a aquellos empleados con familiares dependientes a su cargo, en función de sus circunstancias.

La entidad patrocina el equipo Monster Yamaha Tech3

Reale Seguros ha cerrado un acuerdo con el equipo de MotoGP Monster Yamaha Tech3 por el que se convierte en sponsor oficial del equipo en el Campeonato del Mundo de Motociclismo.

Fruto de este acuerdo, la imagen de Reale Seguros lucirá en las motos y en la equipación de los pilotos, así como en otros soportes de la escudería. También será sponsor oficial de los pilotos del equipo: el español Pol Espargaró, nombrado mejor “rookie” de la temporada pasada y que consiguió ser el mejor piloto de equipos no oficiales; y Bradley Smith, la joven promesa británica del motociclismo, octavo en el último campeonato.

En palabras de Ignacio Mariscal, Consejero Delegado de Reale Seguros, “para la compañía es un placer poder anunciar el acuerdo con el equipo Yamaha Tech3



que supone un paso más en la vinculación de Reale Seguros con el deporte y sus valores de esfuerzo, superación continua y trabajo en equipo. Estamos ilusionados de contar con una apuesta segura: un equipo joven y muy competitivo que a buen seguro ayudará a que la marca Reale Seguros siga creciendo. Deseamos los mayores éxitos a nuestros pilotos y es-

tamos seguros de que vamos a disfrutar con momentos de gran satisfacción por su potencial y su capacidad de trabajo y entrega.”

Por su parte, Herve Poncharal, propietario del equipo Monster Yamaha Tech3, ha afirmado que “me siento muy satisfecho de que Reale Seguros se una a nosotros en nuestra aventura de MotoGP y estamos seguros de tener un exitoso futuro juntos. Son una empresa con una gran reputación, con excelentes productos y servicios a medida y estamos felices de vincularnos con Reale Seguros con el que compartimos la pasión y los valores que tiene nuestro deporte. Ellos entienden el espíritu de competitividad y el equipo, así que estamos agradecidos por su apoyo. 2015 va a ser un año especial para nosotros, ya que es el 15º año en MotoGP, por lo que es aún más emocionante tener a Reale Seguros junto a nosotros”.

Liberty Seguros reúne a sus Directores Comerciales en su VII Convención Comercial en Cáceres

Liberty Seguros celebró durante los días 21, 22 y 23 de enero su VII Convención Comercial con la presencia de más de cien Directores Comerciales de la Compañía. En el evento se desarrollaron diferentes actividades y dinámicas de trabajo en grupo.

En él los máximos directivos de la compañía como su CEO, D. Enrique Huerta, su Director General de Desarrollo Corporativo, D. Josué Sanz; D. Paul Oudenhoven, como Director Comercial y el Director Comercial de Distribución Intermediada, D. Álvaro Iglesias, presentaron su visión del sector y marcaron las líneas generales del negocio del Grupo en España.

La Convención Comercial (séptima que organiza la compañía) sirvió de marco para hacer un balance del pasado año, estudiar los resultados y establecer las líneas de actuación para 2015. La estrate-



gia de este nuevo año seguirá las pautas del anterior: la experiencia de mediadores y clientes como hilo conductor, la omnicanalidad y la diversificación de productos, son los ejes fundamentales sobre los que se apoyarán todas las acciones.

D. Enrique Huerta, CEO de Liberty Seguros, comenzó su intervención repa-

sando los resultados de la compañía en 2014. Huerta analizó el negocio y las principales magnitudes del pasado ejercicio. “Este 2014 ha sido un buen año y creo que nuestra Convención Comercial es un entorno idóneo para celebrarlo. También es una buena ocasión para asentar nuestras bases estratégicas”.

Taller formativo a mediadores sobre transportes

Liberty Seguros organizó sendas jornadas formativas con mediadores a través de las cuales quiere garantizar conocimientos que aporten valor al negocio de la mediación. El equipo docente, formado por consultores de reconocido prestigio, estuvo encabezado, en esta ocasión, por Juan Marín de INFODESE.

Con el objetivo de perfeccionar y completar los conocimientos de los mediadores en torno a los seguros de transporte de mercancías, la compañía ha desarrollado unos talleres con contenidos como el transporte y la responsabilidad de los intervinientes; los aspectos generales de este tipo de pólizas; y la Nueva Ley de navegación marítima, así como lo que ésta ha significado en los seguros de transpor-

te. Estos talleres tuvieron lugar los días 12 y 17 de febrero en el Hotel Abando de Bilbao y el Hotel Confortel de Barcelona, respectivamente; y tuvieron de una duración de ocho horas en las que los mediadores pudieron formarse sobre estos seguros de forma específica.

“Para nosotros los mediadores son el principal canal de distribución y nuestra pieza clave, ya que representan un 60% del negocio y son la cara visible del seguro. En Liberty Seguros creemos en la colaboración constante con nuestros mediadores, ofreciéndoles una formación personalizada que incrementa la profesionalización del canal. Tal como plantea nuestra estrategia de negocio, continuamos poniendo el foco en la diversificación de productos y el nuevo Liberty Transportes es una prueba de ello”, señala Álvaro

Iglesias, Director de Distribución Intermediada de Liberty Seguros.

Tras el reciente lanzamiento del producto Liberty Transporte de Mercancías, la compañía ha puesto en marcha para sus mediadores una nueva web intuitiva que pretende facilitar la labor de estos profesionales. De este modo, la web ofrece opciones para elegir modalidad de póliza, tipo de cobertura, riesgos asegurables, garantías y franquicias con el objetivo de garantizar a los clientes la póliza y servicio más adecuado a sus necesidades.

Este tipo de actividades son un ejemplo más de la firme apuesta que la aseguradora hace por la figura del mediador como promotor del negocio asegurador e intermediario estratégico en los planes de crecimiento de la compañía.

El 43% de las aseguradoras ya cuenta con una app para comunicarse con sus clientes

Sólo el 43% de las aseguradoras cuentan con app que permitan la interacción con sus usuarios a través de dispositivos móviles. Esta es una de las conclusiones de la nueva entrega del Ranking de Presencia en Internet de Entidades Aseguradoras, realizado por Innovación Aseguradora y patrocinado por Fujitsu. Dentro de este apartado destaca, por su calidad y usabilidad, la app de Zurich, seguida de Línea Directa y Fénix Directo.

En cuanto al ranking general, en el apartado de subidas más importantes destaca en esta edición la escalada de nueve puestos de Europ Assistance hasta la sexta posición. Allianz escala otros nueve puestos hasta ocupar la duodécima posición. Más espectacular ha sido el aumento de once puestos experimentado por Helvetia, que entra de lleno en el top 20 del Ranking de Innovación Aseguradora. Idéntico incremento logra NorteHispana, aunque ya fuera de las posiciones de privilegio.

El único cambio en las tres primeras posiciones es el de Santalucía, que vuelve a la tercera posición en detrimento de Plus Ultra, que baja a la quinta. El Ranking sigue encabezado por Direct Seguros y por Axa, en la primera y segunda posición, respectivamente.

En esta edición del Ranking de Presencia en Internet de Entidades Aseguradoras ha habido significativas variaciones con respecto a la entrega anterior, debido al cambio de criterio realizado a la hora de puntuar las redes sociales. A partir de este Ranking, sólo obtendrán puntuación el área de redes sociales las aseguradoras en cuya página web principal aparezcan los enlaces a dichas redes sociales. En este sentido, llama la atención que un



“El Ranking de Presencia en Internet de Entidades Aseguradoras patrocinado por Fujitsu sigue encabezado por Direct Seguros, seguida de Axa y Santalucía”

19% de las aseguradoras no tenga enlaces a sus redes sociales en su página principal. Según los autores del estudio “aunque lo parezca, consideramos que no es un porcentaje bajo, ya que tener enlace a las redes sociales suma puntos en la atención al cliente”.

Con respecto a este apartado, las redes sociales más enlazadas por las aseguradoras son Facebook, en la que están presentes un 63% de las entidades, seguida de Twitter con un 59% y de YouTube, con un 58%. Las entidades que mejor trabajan las redes sociales son Catalana Occidente, Arag y Norte Hispana.

Se produce un triple empate en las tres primeras posiciones en el estudio de las páginas web, con Caser, Santalucía y Sanitas encabezando la clasificación. En esta edición se ha prestado una atención

especial a la existencia de FAQ's (preguntas más frecuentes) y a la de formularios de contacto con la aseguradora.

Otra de las conclusiones del estudio es que un 75% de las aseguradoras ofrecen contenidos en su apartado de noticia, mientras que el resto no cuenta con esta sección. En este apartado A.M.A. y Santalucia empatan en las dos primeras posiciones, seguidas de Lagun Aro.

Cada vez son más las aseguradoras que ofrecen la posibilidad de comprar sus productos on line, pero... ¿cuántas ofrecen presupuesto online? La respuesta a esta pregunta revela que hasta el 70% de las entidades cuentan con esta herramienta a disposición de sus clientes. La entidad más destacada en este apartado es Liberty Seguros, seguida de Direct Seguros y Caser.

HABLAMOS CON...

DORI FERRIZ (GLOVAL MULTICOVER, VALENCIA)

“Lo más importante es mantener siempre la ética profesional”



¿Cómo entra en contacto con el sector asegurador?

Entré en contacto a través de mi pareja, José Fernando, el cual siempre se ha dedicado a este sector en calidad de agente para una Compañía aseguradora. En un inicio, desempeñaba mi trabajo por cuenta ajena en sectores como la banca y la empresa privada. Sin embargo, la situación cambió y la última empresa en la que me encontraba trabajando, como responsable del Departamento de Administración, hizo una reestructuración y pasé a estar desempleada. Este hecho ocurrió a principios del año 2004 y, en ese mismo año, mi marido cerró un acuerdo importante con una asociación valenciana. De este modo, se presentó la oportunidad de empezar a formar parte de un negocio que no había hecho nada más que empezar, ya que todavía no habíamos constituido la

sociedad.

¿Es complicado hacerse un hueco en el mercado en una ciudad como Valencia?

Puede llegar a ser complicado ya que Valencia, a pesar de ser una de las primeras ciudades del territorio español, no dejar de ser una ciudad pequeña. Con el paso del tiempo, conoces a más compañeros de profesión y, en ocasiones, en la captación de clientes no es difícil encontrarte, con alguna póliza perteneciente a algún corredor conocido, con el que mantienes una buena relación.

Ante este hecho, lo importante es mantener en todo momento la ética profesional y, en mi opinión, hay mercado para todos si mantenemos un respeto mutuo.

Además de las oficinas de Valencia cuentan con despacho en Barcelona.

¿Cuándo y por qué decidieron ampliar

su ámbito de actuación?

Somos una correduría especializada en el acuerdo de flotas con diferentes compañías y esto nos permitió ampliar nuestro radio de actuación. En un momento dado, surgió esta oportunidad y, cómo no, Barcelona era un lugar importante para hacer llegar nuestro sello.

Con la pérdida de prestigio de la banca ¿está notando un cambio de actitud en los clientes que llegan por primera vez a su correduría?

Por supuesto y, sinceramente, es un hecho que me alegra, ya que considero que se lo han ganado a pulso. Cuando hablo con mis clientes siempre les indico que es imposible que un empleado de banca venda una póliza de seguro y dedique parte de su tiempo a la tramitación de un siniestro con la atención que merece, puesto que el principal objeto de su tra-

bajo debería ser atender las necesidades financieras de sus clientes.

¿Cuáles son los productos mayoritarios en la cartera de Gloval Multicover?

Fundamentalmente, somos una correduría especializada en grandes flotas, transportes, salud, hogar, impago de alquiler, autoescuelas, etcétera. No obstante, ante los cambios surgidos por la situación económica, nuestra cartera se nutre con una ratio muy elevada en el ámbito del transporte, siendo este uno de los sectores más perjudicados por la dura crisis que estamos atravesando; por lo que, ante esta situación, hemos tenido que reaccionar y comenzar a trabajar otros productos, como multirriesgo, pyme, R.C, etc. Siempre buscamos nuevas vías de crecimiento.

¿Qué ramo cree que tiene más margen de crecimiento en el sector?

Esto lo determinan las necesidades del mercado. En estos momentos, destacaría el impago de alquiler, salud y vida e inversión, sobre todo porque, tras el deterioro del sector bancario y su baja rentabilidad, es el momento de ofrecer a nuestros clientes buenos productos financieros, que aporten mejor rentabilidad y alta solvencia por parte de las compañías que los comercializan.

Una de las particularidades de Gloval Multicover es la potenciación de la figura del colaborador. ¿Cuál es el perfil de su red de colaboradores?

No establecemos unos parámetros determinados en cuanto al perfil de los colaboradores. Gracias a la amplia gama de productos con los que trabajamos, nuestros colaboradores pueden estar vinculados con diferentes sectores económicos y eso contribuye a expandir nuestros servicios.

Siguiendo con los colaboradores, en su web les ofrecen servicios como los tarificadores. En este sentido, ¿Internet es un aliado para el corredor?

Por fuerza tiene que ser un aliado; sin embargo, opino que todavía no está lo su-



ficientemente implantado en nuestro sector. Creo que este factor es lo que sigue marcando las diferencias entre los corredores y las compañías, quienes tan solo trabajan a través de internet. En el 99% de los casos, cuando surge un problema quieres que tu interlocutor tenga un nombre, un rostro y un lugar físico donde poder visitarlo en el caso de necesitarlo.

¿Qué diferencias hay entre el trabajo con grandes cuentas y con particulares?

El trabajo con una gran cuenta conlleva muchas horas de dedicación, especialmente, en las negociaciones previas, necesarias para conseguir las mejores condiciones para el cliente. Sin embargo, toda esa labor puede evaporarse en menos de un año y las comisiones que de ella se derivan pueden desaparecer de un plumazo de la cuenta de resultados.

El trabajo con el particular es más directo y la importancia reside en la fidelización del cliente y en conseguir que todas sus pólizas pasen a formar parte de nuestra cartera. De este modo, el cliente confía en nosotros como sus asesores y, así, es mucho más difícil perderlo, ya que de eso se trata. En cualquier caso, no corren tiempos fáciles, la competencia es muy fuerte, es importante sumar un valor añadido a tu trabajo y que el cliente lo perciba para

poder mantenerlo durante mucho tiempo.

¿Qué es lo que más le gusta de su profesión?

Me defino como una persona a la que le gusta el trato directo con la gente; confieso que, por el momento, no me siento muy identificada con toda esta revolución de las redes sociales. Es muy satisfactorio para nosotros el poder hablar con nuestros clientes, asesorarles, escucharles y, además, darles un servicio de calidad que resuelva los problemas que puedan surgirles. También debo resaltar la suerte de tener a mi lado un equipo de compañeros que hacen posible que sigamos adelante. Agradezco su implicación en el proyecto y sus ganas de aportar todo lo necesario para seguir creciendo.

¿Cuándo decidió colegiarse? ¿Qué motivos le llevaron a tomar esta decisión?

Somos una correduría con un espíritu muy vinculado a las asociaciones, como son ACS-CV y ESPANOR, creemos que es importante mantenerse unidos para luchar por los intereses comunes que nos revierten de manera positiva en nuestra profesión. Evidentemente, el Colegio de Mediadores es una clara muestra de ello; no tuve ninguna duda desde el momento en el que decidí hacerme Mediador de seguros.

Ares del Maestrat

Historia y naturaleza en el Maestrazgo



FICHA

Localidad: Ares del Maestrat

Comarca: l'Alt Maestrat

Distancia: 319 Km (Alicante), 75 Km (Castellón); 150 Km (Valencia)

Cómo llegar: Desde la A-7, salida 33 hacia la CV15 (dir. La Pobla Tornesa)

Qué visitar: Ermitas de Santa Bárbara y Santa Elena, Iglesia Parroquial, Torre Beltrans, Barranc dels Molins, Nevera, Castell

Qué comer: : "Olla d'Ares", chuletas de cordero con "allioli", conejo con caracoles, perdiz escabechada...

Resulta curioso, y a veces injusto, que lugares con un indudable atractivo histórico y paisajístico no sean conocidos para el gran público que practica turismo, ya sea interior o procedente de otras latitudes. Uno de los ejemplos de localidad bellísima con un gran potencial turístico es Ares del Maestrat, al norte de la provincia de Castellón y a apenas unos kilómetros de la triple frontera entre Cataluña y los reinos de Aragón y de Valencia.

Enclavado en una comarca que sobrepasa los límites provinciales y autonómicos, el Maestrazgo, su escarpada orografía ha sido testigo de numerosos episodios históricos hasta muy reciente fecha, debido a su estratégica posición como frontera interior de la Corona de Aragón. Y todo ello ha dejado huellas visibles en Ares:

castillos, murallas, iglesias, molinos... Una panoplia de edificios de todo uso y condición que jalonan el término a la espera del amante de la historia y de los paisajes desgarradoramente bellos del Maestrat.

Así, el primer vistazo del visitante se ha de detener en la rotunda muela que guarda el pueblo, y en la que se ubican las ruinas del Castell d'Ares. De origen romano, está excavado directamente en la roca, y sus muros han sufrido multitud de contiendas, llegando incluso a la Guerra Civil. Cuenta con murallas árabes e, incluso, con vestigios iberos en su interior.

Bajo el castillo hallamos el Conjunto Histórico de la Villa de Ares del Maestre, caracterizado por presentar una disposición de asentamiento en ladera, con casas construidas predominantemente con

sillares. En su interior se ubica la antigua Lonja de Ares, un edificio gótico civil que en la actualidad es sede del Ayuntamiento, y que está construido sobre las antiguas murallas árabes del siglo X. Destaca la Sala Capitular donde se reunían los

**“Castillos, murallas, iglesias, molinos...
Una panoplia de edificios de todo uso
y condición que jalonan el término a la
espera del amante de la historia”**



templarios así como el porche con arcos gótico-mudéjares del siglo XII. Siguiendo el recorrido por el núcleo encontraremos los antiguos portales de las murallas y la cárcel, que data del siglo XIII.

Los monumentos religiosos también han de ser muy tenidos en cuenta, como la Iglesia de la Asunción, que cuenta con una fachada barroca del siglo XVIII, que sustituye la que quemaron las tropas de Felipe de Borbón en la Guerra de Sucesión. Y una curiosidad: la Torre-Campanario es más baja que la misma iglesia.

Fuera del casco urbano sigue habiendo lugares de indudable interés, como la masía fortificada de Torre Beltrans responde a un tipo de arquitectura rural cuyo uso ha evolucionado con el tiempo, y que data del siglo XVI.

También fuera del pueblo encontramos las ermitas de Santa Bárbara y de Santa Elena, del siglo XVIII.

Muy destacable es el conjunto ubicado en el Barranc dels Molins. Son cinco molinos de agua, que son todo un ejemplo de obra de ingeniería hidráulica, gracias a sus balsas de recogida y sistemas de conducciones.

Los atractivos naturales de la población son también muy estimables, como las fuentes “Voltà” o “de la Pinella”, ambas rodeadas de prados. En el Barranco dels Horts hallamos una microrreserva de flora ubicada en un bosque de robles cuyo origen se pierde en el tiempo.

En Ares también hay pinturas rupestres, lo que demuestra que su ubicación privilegiada ha sido reconocida desde la

prehistoria. Encontramos arte rupestre en los abrigos del barranco de la Gasulla, Racó Gasparo, Racó Molero, barrancos de les Dogues y del Mas Blanc, y Abrigo del Molí Darrer.

Imprescindible es la visita a la Nevera dels Regatxols, contruida en el siglo XVII, y que constituye un magnífico ejemplo de depósito de nieve. Su restauración data de 2005, momento en el que se convirtió en un centro de interpretación sobre el comercio del hielo de la Comunidad Valenciana desde el siglo XVI y hasta que se desarrolló en la Comunidad Valenciana a partir del siglo XVI. También se puede visitar el espectacular pozo a 8 m de profundidad, cobertizo con vuelta de piedra, donde se ha recreado una escena en que la “nevater” almacena la nieve.

El componente transfronterizo en el seguro

FICHA

Autor: Lázaro Cuesta Barberá.

Número de Páginas: 271 p.

ISBN: 978-84-9844-475-9

FUNDACIÓN MAPFRE, D.L. 2014

Precio: 20€

El libro "El Componente Transfronterizo de las Relaciones Aseguradoras", realizado por D. Lázaro Cuesta, Inspector de Seguros del Estado y experto nacional destacado en la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones (EIOPA) estudia

cómo es la relación aseguradora cuando existe divergencia entre el Estado de origen de la entidad aseguradora y el Estado de localización del riesgo o del compromiso.

El libro, fruto de una ayuda a la Investigación concedida por FUNDACIÓN MAPFRE en 2011, subraya que el desarrollo de este tipo de relaciones aseguradoras se ha visto favorecido en Europa a lo largo de las últimas décadas. A ello ha contribuido la puesta en marcha del llamado "pasaporte comunitario" o "licencia única", que permite que una entidad que tenga autorización para ejercer su actividad en su país pueda operar también en cualquier otro Estado, sin necesidad de un nuevo permiso, lo que a su juicio, faci-

lita notablemente, que estas compañías puedan desarrollar su actividad más allá de las fronteras de sus países de origen y que los ciudadanos europeos cuenten con más opciones para la cobertura de sus riesgos.

Destaca el interés práctico de esta publicación, tanto para las entidades aseguradoras con vocación internacional como para las aseguradoras más enfocadas en su propio mercado nacional, que también se ven afectadas por el componente transfronterizo, debido a que los tomadores de seguros tienen cada vez más intereses económicos en el extranjero que son susceptibles de ser asegurados.

Esta obra es la número 200 de la colección "Cuadernos de la Fundación".



Suscripción mediadores de seguros

Por sólo 50 €*+ IVA recibirá las seis publicaciones del año en su despacho

Información:
jimenez.fns@gmail.com
Telf. 608 344 229

* Suscripción gratuita para Colegiados de las provincias de Castellón, Valencia y Alicante.

SUSCRIPCIÓN PARA NO COLEGIADOS

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
E-mail: seguros@click.es

www.click.es

Soluciones Informáticas para Mediadores de Seguros, S.L.

Plaza Alquería de la Culla, nº 4 – 901
46.910 – Alfafar (Valencia)

96 122 52 03 – 96 122 52 04 E-mail: sat@simsva.com
http://www.simsva.com

Integración con Compañías Enlace a Multitarificador CRM - Campañas comerciales Automatización de procesos

Especialistas en
Previsión Social complementaria

Seguros de confianza



NUESTROS SEGUROS:

- ✓ Seguros de **convenios colectivos**
- ✓ Seguros de **vida**
- ✓ Seguros de **Incapacidad Temporal para autónomos**
- ✓ Seguros de **accidentes**



CONSEJO DE COLEGIOS DE
MEDIADORES DE SEGUROS
DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO EN FORINVEST 2015

PROGRAMACIÓN

Miércoles 11 de marzo

11'00-11'30 h. Coffee Bienvenida.

11'30-12'00 h. Presentación del 50 Aniversario del Consejo General Colegios de Mediadores de Seguros.

12'00-14'00 h. Visión de las aseguradoras sobre los canales de distribución.

Apertura Institucional:

D. José María Campabadal. Presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros

Modera:

D^a Maribel Vilaplana. Periodista

Ponentes:

D. Jordi Busquet. Director General Previsora General
D. José Luis Ferré. Director General Comercial Allianz
D. Enrique Huerta. CEO Grupo Liberty Seguros
D. Jesús Martínez Castellanos. Consejero Delegado Mapfre Empresas
D. Francisco José Arregui. Director General Grupo Catalana Occidente
D. Cyrille Mascarelle. Director General Asefa Seguros
D. Santiago Villa. Vicepte. y Consejero Delegado de Generali Seguros

PREMIO A LA MEDIACIÓN 2015

D. Antonio Sancho Esteve.

16'00-18'00 h. Mesa redonda sobre estrategias de defensa frente a otros distribuidores.

Modera:

D. Adolfo Campos. Director INADE (Instituto Atlántico Del Seguro).

“Otras oportunidades de negocio”

Ponente:

D. Moisés Núñez de Bien. Presidente Colegio de mediadores de Seguros de Málaga

“Pensiones + Salud + Vida”

Ponentes:

D^a Carmen Oltra. Agente de Seguros.
D. José Vicente Grau. Corredor de Seguros.

“Financiación de proyectos empresariales a través de financiación institucional”

Ponente:

D. Luis Seguí. Consultor en Gestión y Estrategia Financiera.

“La protección del consumidor en el mercado asegurador”

Ponente:

D. Juan Bataller. Catedrático de Derecho Mercantil.

“La contratación de Seguros a través de Internet: Una aproximación a su problemática jurídica”

Ponente:

D^a. M^a Dolores Mas Badía. Profesora Titular de Derecho Civil.

Jueves 12 de marzo

10'00-12'00 h. Acto paralelo.

12'00-14'00 h. Mesa trabajo sobre innovación en el sector.

Modera:

D. Román Mestre. Gerente del Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona.

“Novedades penales y gestión de riesgos”

Ponente:

D. Gonzalo Iturmendi. Secretario General de Agers y Abogado.

“Gestión Informatizada de riesgos y financiación de primas”

Ponente:

D. Juan Fort. Corredor de Seguros.

“Proyecto EIAC”

Ponente:

D. Juan Manuel Gayá. Representante de la Mediación en el Proyecto EIAC

“Resultado de la implantación del Plan Estratégico de la Mediación”

Ponente:

D. Xavier Vallvé. Corredor de Seguros.

16'00-17'30 h. Acto paralelo.

17'30-18'30 h. Conferencia Cierre.

D. José M^a Gay de Liébana. Doctor en Ciencias Económicas y Derecho.
D. Salva López - Profesor ESADE. ROCKvolución empresarial.