MEDIADORES

DE SEGUROS

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

PUNTO DE ENCUENTRO

El Foro Internacional del Seguro de Forinvest, un gran éxito de todo el sector

JUVENTUD Y EXPERIENCIA

Entrevista a los Secretarios de los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia

COMPLIANCE PENAL

Análisis sobre las últimas novedades introducidas en el Código Penal

Y ADEMÁS...

Relevo en la Presidencia del Consejo Autonómico
La fidelización del cliente, base de las sesiones del PEM

MARZO-ABRIL 2016

Nº76

UN GRAN EQUIPO
DE PERSONAS QUE
TRABAJAMOS PARA TI
unión alcoyana
seguros
ven, es fácil estar seguro
902 377 378 · www.unionalcoyana.com · Síguenos en facebook

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
MARZO - ABRIL 2016

Nº 76

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

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

CONSEJO DE REDACCIÓN
Presidenta
Mónica Herrera del Río

COORDINADOR
Rafael Perales Bellver

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

PRODUCCIÓN GRÁFICA
Maquetación:
Franquicia Número Siete

IMPRESIÓN
ZONA LÍMITE CASTELLÓN S.L.
P.I. Sur C/ Sierra de Irta, nave 30
12006 CASTELLÓN

DEPÓSITO LEGAL
V-3728-2003

DIFUSIÓN GRATUITA

SUMARIO

4
SERVICIOS COLEGIALES

24
LEGISLACIÓN
Recomendaciones de EIOPA para la evaluación del riesgo

30
ACTIVIDAD COLEGIAL
Entrevista a los Secretarios de los Colegios de Alicante, D. Felipe Garrido, Castellón, D. Fernando Solsona, y Valencia, Dña. Eva M. Bayarri

El Colegio de Alicante realiza una jornada sobre las recomendaciones del Contrato de Agencia

El Colegio de Alicante moderniza el equipamiento en sus salas

Fallece D. Luis Azara

Liberty firma un acuerdo de colaboración con el Colegio de Alicante con la apuesta de la mediación colegiada

SegurCaixa Adeslas se incorpora al grupo de colaboradores del Colegio de Valencia

5
EDITORIAL

26
FORMACIÓN
Sesiones del PEM en Alicante y Valencia

Segundo examen del CSS

Finaliza la fase presencial del Curso experto +Salud+Vida en Valencia

28
ASESORÍA
Compliance Penal y directrices tenidas en cuenta por la Fiscalía, por Alfredo Barber (Beneyto Abogados)

36
NOTICIAS DEL SECTOR
La Mediación emplea a más mujeres que hombres, según un estudio de AEMES

38
PROFESIONALES, DE CERCA
Miguel Sánchez Amorós
La Vall d'Uixó (Castellón)

Juana Guill Bañón
Elda (Alicante)

6
TEMA DE PORTADA
Forinvest marca récord de visitantes en su novena edición

Premios Forinvest

Resumen de las jornadas del Foro Internacional del Seguro

Protocolos firmados entre las aseguradoras y los Colegios

Imágenes de los expositores

40
RUTAS POR LA COMUNITAT VALENCIANA
Muro (El Comtat)

42
RECOMENDACIONES/ DIRECTORIO
"Daño, responsabilidad y seguro"

SERVICIOS COLEGIALES

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

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

ASESORÍAS
Fiscal, Jurídica, Laboral, Informática y Técnica

CONVENIOS Y 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...

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

TARJETA DE COLEGIADO
Identificación colegial y ventajas significativas en empresas asociadas.

BIBLIOTECA
Biblioteca profesional, informes técnicos y revistas del sector

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

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

RELACIONES PÚBLICAS
Festividad de la Patrona, Premio "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.

TEMA DE PORTADA

ÉXITO DE LA SEMANA MUNDIAL DEL AGENTE Y CORREDOR DE SEGUROS DE ALICANTE

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

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

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

MÓNICA HERRERA

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

PUNTO DE ENCUENTRO PARA LOS PROFESIONALES

Resulta para mí una enorme responsabilidad dirigirme, por primera vez, a los lectores de MEDIADORES DE SEGUROS como Presidenta del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, tras recibir el preceptivo relevo de manos de D. Antonio Fabregat, Presidente del Colegio de Castellón. A apenas unos meses de haber accedido a la presidencia del Colegio de Valencia ocupar la máxima representación de los Mediadores de toda la Comunidad Valencia es un reto que asumo con mucha ilusión y con muchas ganas de hacer llegar nuestra voz allá donde se esté dirimiendo nuestro presente y nuestro futuro. El excelente trabajo realizado durante los últimos años hace, sin duda, que esta tarea sea mucho más sencilla, como lo atestigua el rotundo éxito de la novena edición del Foro Internacional del Seguro de Forinvest.

Y es que este evento ha propiciado que, una vez más, Feria Valencia haya sido el punto de referencia para el sector de la Mediación profesional de seguros no sólo de la Comunidad Valenciana, sino también de toda España. Así lo demuestra el hecho de que entre los ponentes que participaron en las diferentes sesiones tuviéramos una sólida representación de los máximos responsables de las principales compañías aseguradoras que operan en España. Ellos, junto a los presidentes de muchas de las asociaciones representativas del sector y con profesionales de la Mediación y el Derecho hicieron posible dibujar con precisión el presente del sector y, lo que es más importante, los retos a los que nos enfrentamos de cara al futuro y cómo hacerles frente. En las siguientes páginas encontrarán un amplio resumen de todo lo que se abordó en la segunda semana de marzo en la Feria, así como de los numerosos protocolos de colaboración firmados en el marco de la feria por parte de los tres Colegios provinciales.

Quiero también subrayar especialmente la enorme afluencia de profesionales tanto a las sesiones del Foro como a la zona expositiva, así como a los actos privados que tanto las Asociaciones representativas del sector como las diferentes empresas que han estado presentes en Forinvest han realizado. Los temas abordados han sido de enorme interés y los profesionales lo han premiado con su presencia y con su activa participación. Y esto es algo que desde el Consejo nos satisface enormemente.

Además, no podemos olvidar que Forinvest también sirvió de marco para reconocer el ingente trabajo del Presidente del Consejo General, D. José María Campabadal. Sus años al frente de la institución se han traducido en multitud de iniciativas que han buscado el beneficio para el colectivo, como la redacción y aplicación del Plan Estratégico de la Mediación, cuyas sesiones se siguen desarrollando con un óptimo resultado en los Colegio de Alicante y Valencia, y de cuyos contenidos también damos cuenta en esta edición de nuestra revista.

Quiero dedicar estas últimas líneas para recordar a nuestro compañero del Colegio de Valencia y exmiembro de la Junta de Gobierno D. Luis Azara, que nos dejó el pasado mes de abril. La verdad es que, en este sentido, estamos asistiendo a un triste inicio de año, tras el fallecimiento del Expresidente del Colegio de Alicante, D. Antonio Fco. Valls. Para ambos, nuestro emocionado recuerdo y nuestra gratitud por tanto trabajo a favor del colectivo de Mediadores de Seguros.

FORINVEST BATE SU MARCA DE VISITANTES EN SU NOVENA EDICIÓN

La IX edicion del Foro Internacional del Seguro de FORINVEST vuelve a ser el foro de referencia para el sector asegurador español

Forinvest volvió a ser un éxito en su novena edición, que se celebró los días 9 y 10 de marzo en Feria Valencia. El certamen reunió a 106 expositores y cerca de 200 ponentes en sus distintos foros de debate, superando ampliamente las cifras de visitantes del año pasado, cuando se registraron más de 6.000 profesionales.

La afluencia de profesionales fue masiva, lo que contribuyó a seguir haciendo del mismo un punto de encuentro y una oportunidad para desarrollar contactos entre los Mediadores, las entidades aseguradoras y las empresas de servicios relacionados con el seguro asistentes bien como expositores o como visitantes.

El director de Forinvest, D. Alejandro Roda, mostró su satisfacción con los resultados del certamen, que volvió a reunir a los principales representantes del ámbito financiero, económico, empresarial y del mundo de los seguros, dando así un paso más para reforzar a Forinvest como foro referente para los sectores que lo integran y como el mayor espacio de networking financiero-empresarial en nuestro país. Roda apuntó que “un año más, hemos conseguido aumentar la oferta expositiva y el programa de ponencias, con participantes de primer nivel, y además hemos logrado un nuevo incremento en el número de visitantes, lo cual nos hace ser optimistas y nos anima a empezar a trabajar ya en la próxima edición”.

Asimismo, Roda anunció tras la finalización de la novena edición “planes muy ambiciosos para Forinvest 2017, cuando cumpliremos nuestra décima convocatoria”. El director del certamen agradeció su esfuerzo al equipo de la feria, así como a los patrocinadores, colaboradores y todas las instituciones y colectivos profesionales “que hacen posible Forinvest”. Entre ellos -añadió- “a nuestro presidente, el conseller Vicent Soler, que se ha implicado al máximo con el certamen y que ya nos ha avanzado su compromiso -y el del presidente de la Generalitat, Ximo Puig- con la próxima cita”.

Según Dña. Mónica Herrera, Presidenta del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, “desde el Consejo sólo podemos hacer una valoración muy positiva de la reciente celebración del Foro Internacional del Seguro de Forinvest”.

Además los diferentes actos realizados en el Foro Internacional del Seguro y por parte de los expositores contaron con una notable repercusión en cuanto a público.

FLORENT HILLAIRE RECIBE EL PREMIO FORINVEST

De izquierda a derecha, D. Florent Hillaire, D. Vicent Soler, D. José Manuel Machado y D. Rafael Juan

La Noche de las Finanzas acogió la entrega de los Premios Forinvest, que en el ámbito del Seguro recayó en Hillaire, muy ligado al sector en la Comunidad Valenciana

El Director General y Consejero Delegado de Grupo Dulcesol, D. Rafael Juan; el Presidente de Ford España, D. José Manuel Machado; y el Director General de Groupama en Portugal, D. Florent Hillaire, son los ganadores de la novena edición de los Premios Forinvest. Unos galardones otorgados por el Comité Organizador de Forinvest que encabeza D. Vicent Soler, Conseller de Hacienda y Modelo Económico de la Generalitat Valenciana y Presidente del certamen. Estos galardones tienen como objetivo reconocer e incentivar la labor profesional de las personalidades más relevantes del mundo empresarial, económico, financiero y del ámbito de los seguros, principales sectores representados en la muestra.

La entrega de premios tuvo lugar en la tarde del 8 de marzo en el marco de La Noche de las Finanzas, una gala que reúne cada año en el Centro de Eventos de Feria Valencia a los principales representantes del mundo económico, social y político y que sirve de antesala a Forinvest, certamen consolidado como el mayor foro de networking financiero-empresarial del país.

D. José Manuel Machado, presidente de Ford España, ha sido el encargado de pronunciar la conferencia magistral de la Noche de las Finanzas. Una interesante intervención bajo el título "Ford, los próximos 40 años en España", realizado ante un auditorio repleto.

D. Florent Hillaire manifestó su satisfacción al recoger su premio "porque no me lo esperaba y porque representa no sólo el trabajo durante 28 años dedicado a fomentar la mediación de seguros, sino también Valencia, porque empecé en Valencia cuando me nombraron consejero delegado de Atlántida". Reconoció que "hace 28 años descubrí la mediación española y fue un amor inmediato. Había muchas cosas por hacer, no había un nivel de profesionales como hoy". Y, después de tanto tiempo, "para mí hoy es como cerrar un círculo".

El Director General de Groupama en Portugal recomendó al sector "no tener miedo, porque el mundo cambia y va a seguir cambiando, las nuevas tecnologías, todo lo que estamos observando, la globalización, nacionalismos, integrismos religiosos… Y siempre digo que en estas situaciones complicadas tanto geopolíticas como económicas no deben darnos miedo".

Hillarie es Ingeniero industrial por la Escuela Superior de París, Licenciado en matemáticas y DEA en Electromagnetismo, Con 62 años es una de las personalidades más conocidas y respetadas en el ámbito del seguro. Desde marzo de 2015 es director en Groupama Portugal, tras haber ostentado distintos cargos de máxima responsabilidad a lo largo de su extensa trayectoria. Entre 1977 y 1987, en el Grupo Athena, llegó a dirigir su filial Atlántida Seguros. En 1990 fue nombrado consejero delegado de Athena Seguros y en 1999 pasó a ser Presidente Ejecutivo de dicha compañía hasta que en 1999 se convirtió en director general de la entidad fusionada Athena/AGF y Allianz. En el año 2000 se incorporó al Grupo Groupama, donde fue nombrado vicepresidente y consejero delegado de Groupama Seguros.

En 2012, Catalana Occidente adquirió la entidad, que unos meses más tarde retomó su nombre primigenio de Plus Ultra; D. Florent Hillaire fue el responsable de la integración, como consejero delegado de Plus Ultra Seguros.

LA BANCA SEGURO Y LOS RETOS TECNOLÓGICOS, EJES DEL PRIMER DEBATE

¿Cuáles son los retos a los que se enfrenta el sector asegurador? Esta y otras preguntas fueron respondidas por el panel de expertos que reunió el Foro Internacional del Seguro en su jornada inaugural

La complicada pero inevitable relación de competencia con la Banca-Seguro, el reto de la digitalización y la venta online y la adaptación a los cambios legislativos centraron buena parte de las intervenciones del público y la mesa en el acto "Retos y Amenazas de la Profesión" que abrió las sesiones del Foro Internacional del Seguro. Este interesante debate analizó el presente y futuro de la Mediación en el 2016, moderado por la periodista Dña. Maribel Vilaplana, y con la participación de representantes de aseguradoras y de diferentes asociaciones representativas del sector.

El acto fue inaugurado por el actual Conseller d'Hisenda i Model Econòmic de la Generalitat, D. Vicent Soler, que destacó que "estamos en un momento de cambio en el que todos los sectores deben replantearse su modelo, y el del Seguro no es una excepción". "Este foro es una de las columnas básicas de Forinvest", continuó, "el sector sabe de la importancia de estar aquí. Valencia se convierte en una puerta para los negocios, ésta es una apuesta eficaz y útil y la Generalitat está convencida de apoyarla". Desde Fiatc, su CEO, D. Joan Castells, admitió la complejidad legislativa del sector. Aseguró sin embargo "que nuestro mayor enemigo somos nosotros mismos. Toda familia nos necesita y salen nuevos productos constantemente, pero para capear la crisis hemos acostumbrado demasiado a los clientes a la competencia por medio de los descuentos". Comentó que el sector tenderá a autorregularse a través de la solvencia, y felicitó pese a todo al mundo del seguro, "que se había mantenido donde otros, como la construcción o el bancario, habían sufrido terriblemente". "Tenemos que adaptarnos a un consumidor distinto, con contratos temporales frente a los fijos y con mucha mayor extensión del sector servicios", y concluyó que "la banca es una amenaza importante, pero nadie tiene que exlicarle a la mediación cómo trabajar con el cliente, y ésa es nuestra ventaja".

D. José María Campabadal, Presidente del Consejo General de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros, habló de cuatro retos principales. Explicó que el marco legal debía ser estable, que el mercado, eficiente, y que "el conocimiento del cliente debe ser una prioridad y debemos tener métodos predictivos que nos den la ventaja". Finalmente aseguró que "nosotros mismos tenemos que saber cómo mejorar haciendo una reflexión tanto individual como colectiva".

D. José Luis Ferré, CEO de Allianz, hizo un análisis optimista en principio, celebrando que "por primera vez en años estamos creciendo en cifras", lo que, a su juicio, expresa muy bien la solidez del sector frente a la crisis. Advirtió sin embargo que esta solidez se puede poner a prueba, ya que "estamos en un momento de cambio que tiene que ver con un nuevo entorno legislativo y con un

nuevo posicionamiento del cliente. Estamos también ante un desafío tecnológico y ante un cambio en el desarrollo del mercado".

D. Jean Paul Rignault, CEO de Axa, desarrolló el concepto de cambio avisando de "una tormenta perfecta", ya que se había vendido más a través de descuentos que de una buena protección. Explicó que los retos ahora eran la evolución y la necesidad de nuevas estrategias ante un mundo que había cambiado: "tenemos que adaptarnos a las nuevas tecnologías, pero para ello hace falta rentabilidad, lo que nos lleva a una cierta esquizofrenia entre la rentabilidad del presente y la inversión de futuro".

El Director General de Catalana Occidente, D. Francisco José Arregui, admitió que la presencia de la Banca en el mundo del seguro suponía una dura competencia, pero aseguró que la mediación "sigue siendo el actor principal, con un 41% de cuota de mercado, defendiéndose bastante bien estos dos últimos años". Por todo ello se manifestó "tremendamente optimista respecto a la mediación, ya que nuestro mercado siempre ha sido muy competitivo, y eso nos ha enseñado a competir". Para ello recomendó centrarse en el asesoramiento profesional al cliente y en la eficacia, eficiencia y costes.

El Presidente de AEMES, D. Francisco Rodríguez, apuntó a las diferencias entre las aseguradoras y los mediadores. Reconoció que las aseguradoras "habían hecho mejor los deberes" y que los corredores, por su parte, "debemos asumir el reto de la concentración, reduciendo nuestro volumen". Añadió a esto la necesidad de la mejora tecnológica y de integrar esa tecnología tanto interna como externamente, de cara al cliente. En este sentido se quejó de que "llevamos siete años hablando del proyecto IAC y que ya va siendo hora de creer en ello y llevarlo a cabo".

D. Tomás Rivera, recientemente reelegido Presidente de FECOR, centró su exposición en varios factores. Entre ellos el entorno legislativo, pendiente de la nueva ley de mediación, que pondrá a prueba de nuevo la capacidad de adaptación del sector. Además reclamó la elevación de las primas medias, así como el ratio de cuentas por cliente, pero se manifestó tranquilo porque "la capacidad de adaptación es uno de los puntos fundamentales de nuestro ADN y lo vamos a volver a demostrar".

Finalmente Dña. Mirenchu del Valle, Secretaria General de UNESPA, también reclamó la importancia del sector de los seguros, nada menos que un 5,3% del PIB: "atendemos anualmente 50 millones de problemas", aseguró. "Tenemos una función social que hay que poner en valor sin complejos", defendió. Destacó además el reto normativo: "llevamos década y media dedicados a analizar lo que se ha llamado Solvencia II, para establecer una mayor transparencia, y ahora el foco ha pasado de la solvencia a la distribución y a la formación. Esta normativa debe ahora cumplir su objetivo: que el cliente tenga una idea cabal de lo que está contratando y no se le abrume con información".

A pesar de la importancia de los retos, el balance general fue positivo, ya que se asumió que el sector del Seguro había logrado superar los momentos más duros de la crisis con más solvencia que otros, dando muestras además de una capacidad de adaptación que constituía su mejor garantía para el futuro.

"La capacidad de adaptación es uno de los puntos fuertes del ADN del sector, y lo vamos a volver a demostrar"

EL RIESGO PENAL DEL MEDIADOR, A DEBATE EN FORINVEST

Un comisario de policía, un detective privado y representantes de la docencia y la Mediación debaten sobre el riesgo penal en la segunda sesión del Foro Internacional del Seguro de Forinvest 2016

El Comisario D. Alfredo Garrido, el detective privado D. Pablo López, el abogado y Defensor del Cliente D. José Vicente Gómez Tejedor y los docentes Dña. María Luisa Atienza y D. Juan Bataller formaron el panel de expertos en Forinvest que se encargaron de comentar los riesgos penales de la mediación en una interesante mesa con amplia participación del público.

El debate, presentado y moderado por el Corredor de Seguros D. Juan Fort, enumeró casos típicos de fraude y estafa, tanto por parte única del usuario como con ayuda más o menos decisiva de los mediadores, aunque dejó claro que en la Comunidad Valenciana estos últimos bordean la excepcionalidad. Además se valoraron las mediaciones extrajudiciales, tomando como modelo países como Alemania o el sector del automóvil, y se explicaron las dudas legales sobre la reciente cobertura aseguradora de las sanciones administrativas.

"Es muy habitual encontrarse en nuestras oficinas con denuncias falsas luego repercuten económicamente sobre las aseguradoras", relató el Comisario Garrido, que apuntó además a que "una simulación de este tipo a veces conlleva cierto grado de desconocimiento por parte del actuante y suele provenir de malos consejos". Calculó hasta 300 casos de este tipo en la provincia de Valencia sobre un total de más de 3.000 en el ámbito estatal, aunque la mayoría "de muy escasa cuantía y en un 70% relacionados con un falso atraco con intimidación" y, en menor medida, daños irregulares a vehículos, un aumento fraudulento del importe realmente robado y/o con encubrimientos de pérdidas en timos o juego. "Un delito menor de estafa lleva aparejada una sanción penal de 6 a 12 meses, aunque cuando supera los 400 euros puede alcanzar los 18 meses", explicó.

El comisario admitió que la Policía se reúne con las aseguradoras para cruzar información y comprobar antecedentes: "atajar estos casos es responsabilidad de todos. Debemos ayudarnos para que estas personas, en muchos casos ingenuas, no tengan que pasar por el mal trago de tener antecedentes". Añadió que suelen recomendar a los corredores no meterse en problemas ni dar malos consejos, porque "no compensa conservar un cliente a costa de cometer un delito".

D. José Vicente Gómez Tejedor, Defensor del Asegurado del Consejo autonómico de la Comunidad Valenciana, le reconoció al comisario que "la policía tiene un olfato especial para detectar las denuncias en las que desde un principio se vislumbra la posibilidad del fraude", aunque hizo hincapié en que los juristas sí que estiman necesaria la voluntariedad, el "dolo" para que se pueda

hablar con propiedad de "fraude". Además, hizo extensible la presunción de inocencia a los propios mediadores, ya que realmente es difícil imaginar "que les merezca la pena colaborar en la comisión de un delito, y que lo hagan al menos de forma voluntaria".

Por su parte, D. Pablo López, detective privado, comenzó su explicación con un contundente: "se estafa a una compañía de seguros porque es muy fácil", y continuó explicando que a veces los mediadores, de forma voluntaria o involuntaria, ayudaban a la comisión de estos delitos simplemente al informar a sus clientes de los criterios que se siguen para que una compañía de seguros cubra el pago. Partiendo de la base de la sencillez de estas estafas, aseguró que suelen ser detectables sobre todo "por acumulación", ya que existen tramas organizadas y sobre todo, "barriadas enteras que hacen de este tipo de fraudes un medio de vida, ya que en España es casi un tema cultural", y citó el caso concreto de algunas zonas de Murcia que fueron protagonistas incluso de un programa de televisión con el que colaboró.

Llegado este punto, se focalizó el debate en la posibilidad de que se pudiera considerar también fraudulenta la actitud de algunas compañías de seguros al "negar de forma sistemática el pago de lo asegurado". A esto D. Juan Bataller, catedrático de Derecho Mercantil, respondió que se considera competencia desleal y es equivalente a la coacción por parte de los bancos para contratar determinados seguros y que estaba contemplado legalmente como un delito, "aunque por supuesto otra cosa es demostrarlo". Algo en lo que también pesa "la demora de los trámites judiciales", por lo que propuso potenciar los métodos de resolución de conflictos extrajudiciales, sobre todo en el caso de pequeños problemas o figuras como El Defensor del Cliente en su versión europea o el "compliance officer" o Director de Cumplimiento Normativo. Recomendó ésta última dada la "especial complejidad del sistema legislativo actual" y "para evitar las escasas sentencias por responsabilidad civil que se producen contra mediadores, casi todas por desconocimientos, descuidos o malentendidos". A pesar de esta escasez de sentencias, insistió en tener cuidado ya que los pleitos por responsabilidad civil están creciendo mucho en número "porque antes la gente se conformaba más y ahora es cada vez más reivindicativa".

La también profesora Dña. M.ª Luisa Atienza centró su intervención en un aspecto particular que se estaba abriendo camino en el sector asegurador español: el aseguramiento de sanciones administrativas. La profesora titular de Derecho Civil de la Universidad de Valencia puso el acento en lo extraño que resulta este seguro para el ordenamiento español, ya que constituye un caso único "porque cubren los incumplimientos cometidos por el propio asegurado". En su opinión, "a las compañías aseguradoras les interesa esta cobertura en algunos casos", aunque advirtió que "tiene un encaje legal complicado". Atienza comentó que este encaje era casi imposible sobre todo en el caso de "dolo" o voluntariedad demostrada, que no podría ser cubierto en ningún caso, y que habría que estudiar si es compatible con el principio de personalización de la pena y su carácter coercitivo.

"Los pleitos por RC están creciendo mucho en número porque antes la gente se conformaba más y ahora cada vez reivindica más"

José Vicente Gómez Tejedor

Abogado del departamento de Atención al Cliente del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana

RIESGO PENAL DEL MEDIADOR

En este artículo el abogado José Vicente Gómez Tejedor ofrece la visión sobre el riesgo penal del Mediador que ofreció en el debate celebrado durante el Foro Internacional del Seguro en Forinvest 2016

La denominada "estafa de seguro" fue introducida en el art. 529.4 CP, como estafa agravada, a través de de L.O 8/83, de 25 de junio, pues el Legislador en la Exposición de Motivos de esta Ley mostró su aparente especial preocupación por el volumen de estafas de esta índole que se producían cada año. Se trataba de un "problema social" desde tiempos inmemoriales que era necesario atacar desde diferentes frentes. Las propias aseguradoras utilizaban la palabra fraude en lugar de estafa, incluso cuando aparecía tipificada específicamente la estafa de seguro, porque les daba miedo el término. Trasformar la mentalidad social relativa a la ausencia de criminalización de estas conductas constituía uno de los objetivos de política criminal de la reforma.

El problema de la estafa de seguro -tanto en el momento en que fue tipificada expresamente como en el momento actual- podía concretarse en dos extremos:

1º.- Existencia de un tipo penal confuso que no protegía adecuadamente al asegurador ni a la propia institución del Seguro, convirtiéndose así en inoperativo[1].

2º.- Rechazo y recelo de los aseguradores para acudir a la vía penal y reprimir los fraudes motivado por: a) problemas de imagen y de técnica comercial y política económica de la Compañía; b) dificultad que supone probar la conducta defraudatoria del asegurado; c) resultados judiciales insatisfactorios en cuanto tipificación y punición; y d) el asegurador puede encontrarse con una querella criminal por calumnias.

No obstante, el Código Penal tipifica dos formas de participación en las que podrían incurrir los mediadores de seguros: 1ª) Artículo 28: Š...Ć b) **Los que cooperan a su ejecución con un acto sin el cual no se habría efectuado**"; 2ª) Artículo 29: "**Son cómplices los que, no hallándose comprendidos en el artículo anterior, cooperan a la ejecución del hecho con actos anteriores o simultáneos**".

La clave de la diferenciación entre ambas figuras en el fraude de seguro radica en no sólo se exige un comportamiento que sea un **eslabón imprescindible en la maquinación engañosa ajena** -elemento objetivo-, sino también **el conocimiento** -elemento subjetivo- de que la colaboración prestada está contribuyendo a la realización de un acto típico y antijurídico en el que concurren todos los elementos del delito , y la voluntad de colaborar con el autor -SSTS 334/97, 11-7; 856/05, 14-7-.

En la Jurisprudencia, se ha impuesto sobre la "teoría del dominio del hecho", la llamada "teoría de la relevancia de la aportación", es decir, lo que define el mediador como cooperador necesario es la importancia de su aportación en la ejecución del plan del autor. Si en el plan la cooperación resulta necesaria, será de aplicación el art. 28.2º.b; si no lo es, será de aplicación el art. 29. En cuanto al elemento subjetivo, atender al proceso motivacional del autor sobre si hubiera efectuado o no el hecho sin la contribución del cooperador, queda asociado a la importancia de la aportación.

[1] *Baste señalar que en los 12 años de tipificación penal de la "estafa de seguro" nuestro Tribunal Supremo la ha considerado de aplicación en no más de diez casos y para referirse a la falsificación del "parte de accidente" como documento mercantil - vid., por todas, las SSTS 956/1995, 3-10; 1581/1994, 8-9; 1780/1992, 15-7; STS 14--3-1991; STS 22-2-1985 -.*

REALE **AUTO**

LOS SABIOS DE LO COTIDIANO SON CAPACES DE VER 7 PLAZAS CUANDO OTROS VEÍAN SÓLO DOS.

SABIOS QUE VAN A ESTAR CONTIGO A LO LARGO DE TODA TU VIDA.

Como Reale Seguros. Porque este es nuestro compromiso. Estar a tu lado para ayudarte a tomar las mejores decisiones en cuestión de seguros en los momentos que más nos necesites. Como, por ejemplo, en el momento de elegir el mejor seguro de coche y así asegurarnos de que vives tranquilo y protegido.

Más información sobre tu SEGURO DE COCHE en **reale.es** / 902 400 900

REALE SEGUROS

REALE GROUP

TOGETHER MORE

LA NUEVA VISIÓN EN LA GESTIÓN ASEGURADORA, PROTAGONISTA EN FORINVEST

La mañana del último día de Forinvest tuvo como protagonista a la nueva gestión aseguradora

El debate, moderado por la periodista Dña. Maribel Villaplana, contó con la participación de D. Juan Luis Cavero, Director General de Generali; D. Álvaro Iglesias, Director de Distribución de Liberty; D. Enrique Jorge-Rico, Director General de Unión Alcoyana; D. Maciste Argente, Presidente de APROCOSE; D. Eusebio Climent, Presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante; D. Francisco Muñoz-Murgui, Profesor de la Universitat de València, y D. Florentino Pastor, Presidente de la Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana, ACS-CV.

D. Juan Luis Cavero, de Generali Seguros, señaló que a pesar de ser la suya una compañía centenaria, tenían muy claros los nuevos desafíos. En ese sentido se mostró partidario decidido de que el futuro se tiene que desarrollar alrededor de la figura del Mediador profesional de seguros por su cercanía y trato directo con el cliente. «Hay que adaptarse al cliente», añadió, «que es quien marcará nuestro futuro y lo que hagamos a partir de ahora».

Desde Liberty Seguros, D. Álvaro Iglesias sumó a la visión tradicional, centrada en las personas, la nueva óptica que daba el auge de las redes sociales, «con ellas ya no te puedes permitir cometer un error porque enseguida se multiplica el impacto», señaló. Respecto a la mediación se mostró a favor de su importancia, pero apostó por la necesidad de que cambie, siempre desde la perspectiva de su variedad y asumiendo que sabrá adaptarse a un mundo en transformación.

D. Enrique Jorge Rico, Director General de Unión Alcoyana, también centenaria, abundó en la sensación de que el sector «se encuentra en una encrucijada provocada por un mundo en constante transformación, nada dura demasiado», explicó, «la irrupción masiva de la tecnología tiene un carácter disruptivo inédito». Aseguró que siguen apostando por la mediación como instrumento más importante, y que «la solución a cualquier problema debe ser conjunta».

Tras las compañías, llegó el turno de los Mediadores. Ante el desafío tecnológico D. Florentino Pastor, Presidente de ACS-CV, señaló que «la tecnología nos va a ayudar, pero no va a cambiar lo importante, que es el hecho de que éste es un negocio de personas», algo en lo que los corredores y corredoras de Seguros tienen mucho que decir. En ese sentido aseguró que «nuestra formación específica y trato personalizado nos dota de una ventaja sobre la banca-seguro, que surgió en 2006 por un lobby político y que nos está presionando mucho». El Presidente de ACS-CV reclamó que los poderes políticos estén a la altura del desafío y se preguntó si estarán de parte del cliente y si conseguirán que «el consumidor esté protegido de cualquier tipo de coacción». Respecto a los problemas relacionados con las primas, dijo: «vosotros sois los fabricantes y nosotros los distribuidores del producto», explicó Pastor a las aseguradoras, «así que sí, hay que adecuar las primas, pero a nuevos productos de futuro que deben producirse para ajustarse a los nuevos perfiles de consumidores».

D. Maciste Argente, de APROCOSE, aprovechó la presencia de numerosos jóvenes estudiantes para hacer una encendida defensa de la profesión y defendió que «la mejor baza de la mediación es la capacidad de adaptación. Estamos asegurando secuestro y extorsión, delitos cibernéticos, etc. Detectamos las nuevas amenazas y los nuevos nichos de mercado para ofrecérselos a las compañías».

D. Eusebio Climent, Presidente del Colegio de Alicante, señaló repetidamente la necesidad de no perder la rentabilidad como piedra angular de la mediación de seguros, así como «también el tamaño, la especialización mediante departamentos específicos, la cercanía con los clientes y los colaboradores y por supuesto la mayor implicación de las compañías».

Finalmente D. Francisco Muñoz, profesor de la facultad de Economía, explicó que la Universitat de València es una de las que ofrece uno de los cinco másters que permiten ejercer la profesión de «actuario», ya que dentro de su grado de Finanzas y Contabilidad existen varias asignaturas especialmente centradas en el sector del seguro. Relacionado con los nuevos modelos de gestión, apuntó que desde su facultad estaban preparando a sus alumnos en campos muy específicos como el análisis de datos derivados del uso de nuevas tecnologías. «La idea», explicó, «es que el estudiante llegue a la empresa con un valor añadido para la empresa en la que va a trabajar».

Este campo, el de análisis de datos, generó consenso entre los presentes como profesión de futuro. Algunos ponentes explicaron que era un sector «con paro cero», y que el «marketing analítico», entendido como la capacidad de adelantar los patrones de actuación del cliente, era uno de los campos más importantes con posibilidad de desarrollo, y no sólo en el mundo del seguro.

Los debatientes continuaron retomando el tema de las primas y derivaron hacia las tensiones derivadas de los diferentes intereses presentes en el sector del seguro, aunque de acuerdo en lo fundamental: «tanto las agencias como los mediadores son complementarios, no iguales», concluyeron, «y las primas deben ser justas, basadas en datos lo más objetivos posibles, y ahí es donde entran también los actuarios». La crisis, explicaron, ha estado a punto de provocar una batalla de precios que podría haber llevado al sector a un problema similar al que ha vivido, por ejemplo, la banca.

Coincidieron en que al final el «soberano es el cliente» y que era una responsabilidad conjunta el adaptarse a la rápida fragmentación derivada de la expansión de las redes sociales: «ahora mismo se pueden estar inventando aplicaciones para móvil que revolucionen nuestro futuro y tenemos que estar preparados todos para lo que está por venir». Incluso se mencionaron los nuevos riesgos susceptibles de ser asegurados, como los drones o los coches «hackeados», y que requerirán una respuesta continua.

“Es una responsabilidad conjunta adaptarse a la rápida fragmentación derivada de la expansión de las redes sociales”

PRESENTACIÓN DEL CONGRESO DE AGENTES Y CORREDORES DE GRANADA

Anticipando el lema "Nuevos desafíos para el experto en seguros", el Presidente del Comité Científico, D. Domingo Lorente, presentó el próximo 11º Congreso de Agentes y Corredores de Seguros de Granada. Lorente comenzó felicitándose por la enorme repercusión del Plan Estratégico de la Mediación "del cual nos sentimos muy orgullosos y que creo que es una primicia casi a nivel mundial". Explicó que este contenido ha alcanzado más de 17.000 descargas desde la página del CECAS, donde está alojado, lo que "es un dato muy relevante del interés que suscita entre colegiados y no colegiados".

Llorente explicó que este Plan Estratégico se había trasladado al contenido del Congreso a través de sus cinco ejes: el experto en seguros, la gestión, dirección y digitalización de los despachos profesionales, el cliente, el producto y el contexto, en su doble vertiente de competencia y legislación. "El Congreso contará pues con cinco grandes ponentes para estos cinco desafíos", explicó Lorente, "cuando cada ponente terminé su exposición magistral habrá dos talleres, uno para agentes y otro para corredores, donde se debatirán contenidos de una manera entretenida gracias a dinamizadores de altura y representantes de los principales colegios y aseguradoras de España".

El Presidente del Comité Científico adelantó algunos nombres para éstas charlas y talleres, como el de D. Vicente Vallés, D. José Antonio Marina, D. Carlos Montalbo, Dña. Mónica Mendoza, D. Albert Iglesias y el televisivo economista D. José Carlos Díez, también presente en Forinvest, entre muchos otros.

Gerardo Sánchez, Presidente del Colegio de Granada, comenzó explicando que "es todo un honor representar a la mediación granadina y ser embajadores de nuestra ciudad". Antes de glosar las reconocidas bondades de Granada, Sánchez recordó que "el sector seguros nació para cubrir la necesidad de la gente de sentir la seguridad suficiente para no preocuparse por nada". El presidente del Colegio de Granada pintó un vívido cuadro de la belleza, historia y sensualidad de la ciudad andaluza, sin faltar referencias a su pasado andalusí, los Reyes Católicos y a Federico García Lorca.

La segunda parte de la jornada tuvo como protagonista el conocido como certificado de garantía QSIM (Quality Service in Insurance Mediation), que acredita la profesionalidad en el sector de la mediación de seguros y que está apoyado por el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros. D. Jorge Azcárraga, Presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Álava fue el encargado de la explicación, con la ayuda de D. Román Mestre.

"El QSIM es un certificado de calidad acreditado por una empresa independiente que permite una evolución permanente y medir unos estándares mínimos de calidad", resumieron, "puede interpretarse también como una preinspección del órgano administrativo, un método que permite la autorregulación del propio sector".

EN LOS MOMENTOS DECISIVOS, GANA LA EXPERIENCIA

A Marc Gasol le asegura poder ganar partidos, a nosotros poder asegurar la confianza de más de 3 millones de clientes y una historia de 70 años.

902 345 717 **caser.es**

VIDA SALUD HOGAR AUTO PENSIONES EMPRESAS

Caser SEGUROS

Seguros de tu confianza

CAMPABADAL RECIBE EL PREMIO A LA MEDIACIÓN 2016

"Es difícil transmitir lo que sientes cuando reconocen una labor", explicó, con la voz transida de emoción, D. José María Campabadal, Presidente del Consejo General de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros, al agradecer el premio Forinvest al Mediador del Año.

Campabadal recordó a D. Jesús Serra Santamans, que al recibir la Creu de Sant Jordi, solo acertó a decir: "Muchas gracias a todos, que Dios os bendiga". "Esas dos frases transmiten lo que hoy os quiero decir", aseveró el premio Forinvest antes de pasar a hacer unas sucintas reflexiones.

"Hay que priorizar el hacer sobre el decir", dijo Campabadal, "y respetar al máximo a la gente que critica, pero sobre todo a la que trabaja". Quiso transmitir también la necesidad de tener una visión internacional del sector: "saber qué hacen los demás, pero no solo para hacer negocios, sino para que la institución tenga conocimientos para luego negociar mejor los temas locales".

En ese sentido, recalcó también que "hay que tener visión de sector, no sólo de Mediación. Si al sector le va bien, a la Mediación le va bien. Si enfocamos los problemas exclusivamente desde la visión de la mediación, eso nos hace más débiles". Finalmente quiso dejar claro que en el futuro próximo tendrá "mucha importancia la transposición de la directiva". Para Campabadal "puede cambiar el mercado de una forma muy importante. Por lo tanto, hay que hacer un esfuerzo muy grande para poner a todas las personas con talento en disposición de negociar una buena transposición. Pero el futuro está en el mercado, no en las leyes, y sobre todo, en el cliente".

José María Campabadal recibió el unánime reconocimiento de la Mediación valenciana por su incansable trabajo en defensa del sector

RELEVO EN EL CONSEJO

Tal como es preceptivo según los estatutos, el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana procedió al relevo en su presidencia, de carácter anual y rotatorio. Este hecho coincidió con el Foro Internacional del Seguro de Forinvest, como viene sucediendo desde hace ya varios años.

Dña. Mónica Herrera, Presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, asumió por primera vez la presidencia del Consejo autonómico, relevando de esta manera al Presidente del Colegio de Castellón, D. Antonio Fabregat. D. Eusebio Climent, Presidente del Colegio de Alicante, asume la Vicepresidencia, mientras que D. Antonio Fabregat ocupará la Vicepresidencia segunda.

UNIÓN ALCOYANA SEGUROS RENUEVA SU CONVENIO DE COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN

D. Antonio Fabregat, Presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y D. Enrique Jorge Rico, Director General de Unión Alcoyana Seguros, firmaron la renovación del convenio de colaboración entre ambas entidades. El acuerdo continúa teniendo por objeto favorecer la organización conjunta de iniciativas, que fomenten el desarrollo profesional del Mediador colegiado.

Unión Alcoyana sigue apostando por la mediación y con la firma de este convenio ratifica más su compromiso histórico por estar al lado de los Mediadores. Mediante la ratificación de este convenio, se inicia una nueva etapa de relaciones entre el Colegio y Unión Alcoyana, que permitirá afianzar la colaboración que hasta ahora venia realizándose puntualmente en actividades formativas y promocionales entre ambas entidades y fortalecer la presencia de la Compañía en la provincia.

LAGUN ARO SEGUIRÁ COLABORANDO CON EL COLEGIO DE VALENCIA

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia cerró en el marco de la novena edición del Foro Internacional del Seguro de Forinvest la renovación del protocolo de colaboración con la aseguradora Lagun Aro, aprovechando la presencia de la aseguradora como expositora en el certamen.

Este acto contó con la presencia de Dña. Mónica Herrera y de D. Fernando Urquiza, Director del Canal de Mediación. D. Lauren Arauco, Director de la Sucursal Levante de la entidad vasca, también estuvo presente en el momento de la firma.

El protocolo renovado es de tipo A, gracias al cual la entidad podrá hacer uso de las instalaciones colegiales para presentar sus nuevos productos a su red de Mediadores en la provincia de Valencia, así como para realizar jornadas de formación dirigidas a toda la Mediación profesional valenciana.

RENOVACION DEL ACUERDO ENTRE MUTUA LEVANTE Y EL COLEGIO DE CASTELLON

El pasado 10 de Marzo con ocasión de la participación de Mutua Levante en Forinvest, la entidad y el Colegio de Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón renovaron su acuerdo de colaboración. El acto, en el que estuvieron presentes D. Jorge Tomas, Director Comercial y D. Jesús Redon, Director de la sucursal de Castellón, tuvo lugar en el stand de la Compañía con la presencia del Presidente D. Antonio Fabregat.

Ambas organizaciones continuarán así promocionando intereses comunes para la entidad y los Mediadores. En ese sentido, incidirán en el fomento de la formación y del desarrollo de la innovación en la distribución de los seguros, compartiendo información para desarrollar una visión activa del mercado en la provincia.

PROTOCOLO CON ASEFA DEL COLEGIO DE VALENCIA

Asefa prolongó un año más su relación con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia con la firma de la renovación del convenio de colaboración en el marco de Forinvest. Por parte de la entidad lo rubricó D. Cyrille Mascarelle, Director General de Asefa, mientras que la Presidenta Dña. Mónica Herrera firmó por parte del Colegio. Además también estuvieron presentes en la firma D. Eduardo Laguna, Responsable comercial de zona de Asefa y D. Francisco José Montes, Director Delegación centro de Asefa. La aseguradora podrá usar las instalaciones colegiales para realizar acciones de fo´rmación y presentaciones de productos.

MUTUA DE PROPIETARIOS PRESENTA A SU NUEVO DELEGADO DE ZONA AL COLEGIO DE VALENCIA

Forinvest también acogió el acto de la firma de renovación del protocolo entre el Colegio de Valencia y Mutua de Propietarios. En este encuentro estuvo presente, por parte del Colegio, Dña. Mónica Herrera. Por parte de la entidad participaron D. Christopher Bunz, Director General de Mutua de Propietarios, que aprovechó el encuentro para presentar a los representantes del Colegio a D. José Joaquín Sánchez, nuevo delegado de zona de Levante de Mutua de Propietarios. En el acto también estuvo presente el Vicepresidente del Colegio, D. Jorge Benítez.

EL DIRECTOR GENERAL DE UNIÓN ALCOYANA RUBRICA LA RENOVACIÓN DE LA COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE VALENCIA

Unión Alcoyana y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia firmaron un acuerdo de colaboración en el que la aseguradora apuesta por la formación de los mediadores profesionales, además de patrocinar, apoyar y fomentar las actividades que favorezcan el desarrollo de los Mediadores colegiados.

En el caso de Unión Alcoyana Seguros el acuerdo fue rubricado, también en el marco de la novena edición de Forinvest, por Dña. Mónica Herrera y D. Enrique Jorge Rico, Director General de la entidad, que también estuvo representada por D. Carlos Mirón, Director Comercial , y D. José Miguel Cava, Director de zona.

Mediante la renovación de este protocolo Unión Alcoyana tendrá presencia en todos los actos organizados por el Colegio de Valencia, que a cambio pone a disposición de la aseguradora, salas de reuniones o servicios propios para la celebración de jornadas o presentaciones dirigidas a Mediadores.

Tus clientes tienen derecho a proteger su negocio de los problemas legales.

Seguros de defensa jurídica para Negocios

Durante 80 años y con la colaboración inestimable de los mediadores, en **ARAG** hemos ayudado a **defender los derechos de los emprendedores.** Y todo ello, basándonos siempre en la profesionalidad, la confianza, el compromiso y la visión de futuro.
Una filosofía que se refleja en los productos que completan esta **gama:**

- ✔ **ARAG Negocios**
- ✔ **ARAG Negocios flexible**

ARAG. El líder legal junto a los mediadores.

Infórmate aquí

901 25 25 25

www.arag.es El blog de ARAG

EL COLEGIO DE VALENCIA Y MUTUA LEVANTE SEGUIRÁN COLABORANDO EN 2016

Si existe una fecha ineludible en la agenda anual de Mutua Levante, esta es sin duda Forinvest. Un año más los equipos comerciales y de marketing de la entidad aseguradora llevaron a la feria sus novedades y proyectos, así como reafirmar la relación con el colectivo de Mediadores de Seguros, como lo demuestra la firma de la renovación del protocolo con el Colegio de Valencia.

Dña. Mónica Herrera, D. Jorge Benítez, Vicepresidente, y Dña. Eva Bayarri, Secretario, participaron en nombre del Colegio de Valencvia en el acto de firma del protocolo con Mutua Levante, representada por D. Jorge Tomás, Director Comercial, y Dña. Elena Turrion, Directora de Recursos Humanos de Mutua Levante.

2016 no podía ser diferente y en el stand se vieron productos innovadores, como los seguros específicos para la práctica de deportes como el running, trekking o el ciclismo, o los paquetes flexibles para Autos.

EXPOSITORES

ACS-CV

Allianz

Asefa

Axa

Caser

Catalana Occidente

Coinbroker

E2K

Espanor

Fiatc

Generali

Grupo Aseguranza

Innovación Aseguradora

IvarsTec

Liberty

Mapfre

Mutua Levante

MM Globalis

Plus Ultra

Previsora General

Reale

Unión Alcoyana

WinBrok

Zurich

EIOPA RECOMIENDA MEJORAR LA EVALUACIÓN DEL RIESGO DE LOS FONDOS DE PENSIONES

La Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (EIOPA) publicó el pasado 14 de abril su dictamen sobre un marco común para la evaluación de riesgos y la transparencia de las entidades de pensiones de empleo (FPE).

El dictamen concluye un ciclo de casi tres años de trabajo de iniciativa de la EIOPA y se dirige a los colegisladores de la UE (Parlamento Europeo y Consejo) y la Comisión Europea.

EIOPA recomienda el fortalecimiento de la normativa europea aplicable a los FPE con una evaluación de riesgos normalizado para calcular el impacto del estrés común, predefinido escenarios sobre el balance del marco común de un fondo de pensiones. El marco común establece que los activos y pasivos del balance de situación - que se creó con el propósito de la evaluación de riesgo normal - tienen que ser valorados de forma coherente con el mercado e incluyen todos los mecanismos de seguridad y ajuste de prestaciones disponibles, tales como patrocinar ayuda, los regímenes de protección de pensiones y reducciones de beneficios. Sin embargo, en este punto en el tiempo, la EIOPA no aconseja sobre la armonización de los requisitos de capital o financiación.

EIOPA es de la opinión de que los FPE debe ser transparente hacia los miembros del plan, patrocinadores y otras partes interesadas a través de la divulgación pública regular del balance de situación coherente con el mercado y el resultado de la evaluación del riesgo estandarizado. En consecuencia, los supervisores nacionales deben estar provistos de poderes suficientes para actuar en respuesta a las conclusiones de la evaluación del riesgo estandarizado.

Para reducir al mínimo la carga sobre los FPE más pequeños, la EIOPA recomienda que se aplica la evaluación del riesgo estandarizado de manera proporcionada, teniendo en cuenta los métodos y enfoques simplificados. Además, el dictamen de la EIOPA permite la posibilidad de incluir a las pequeñas FPE y para reducir la frecuencia de su evaluación del riesgo de cada año a una vez cada tres años.

Gabriel Bernardino, Presidente de la EIOPA, dijo que "el presente dictamen supone un gran paso adelante hacia una información realista, sensible al riesgo sobre la situación financiera de los fondos de pensiones". Las recomendaciones de EIOPA para modernizar la regulación europea de los fondos de pensiones tienen como objetivo apoyar el sector de pensiones de jubilación para satisfacer sus retos actuales y futuros.

En su opinión, "la divulgación transparente activará un diálogo sobre la sostenibilidad a largo plazo de las promesas de pensiones de empleo y fomentar los ajustes oportunos. Por lo tanto, nuestras recomendaciones contribuyen a la protección de los beneficiarios de planes de pensiones, y a una distribución justa de los déficit entre las generaciones".

APROBADO EL REGLAMENTO GENERAL DE PROTECCIÓN DE DATOS

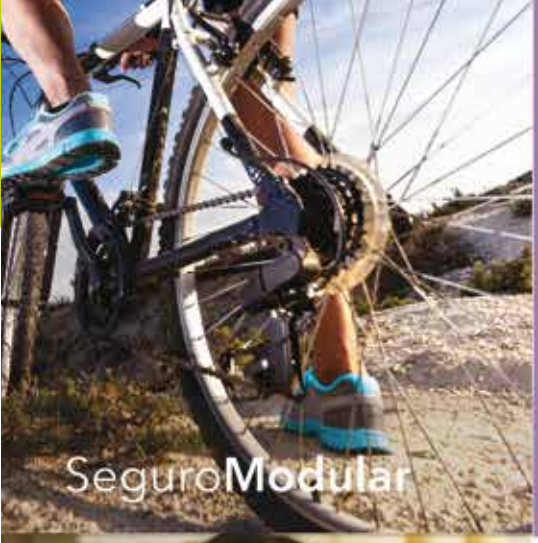
Las nuevas reglas europeas en materia de protección de datos han recibido el visto bueno definitivo del Parlamento Europeo. La reforma pretende devolver a los ciudadanos el control de sus datos personales y garantizar en toda la UE unos estándares de protección elevados y adaptados al entorno digital. También incluye nuevas normas mínimas sobre el uso de datos para fines judiciales y policiales.

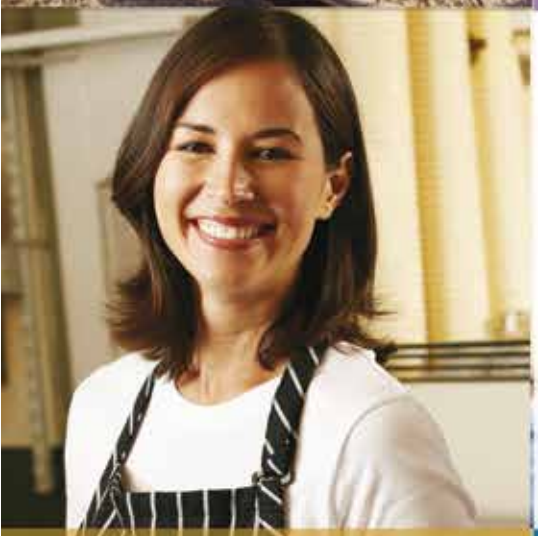
La aprobación en el PE pone fin a más de cuatro años de trabajo para reformar drásticamente la normativa comunitaria sobre protección de datos. Las nuevas reglas sustituyen a una directiva de 1995, cuando el uso de internet no estaba tan extendido. El objetivo del nuevo reglamento general es dar más control a los ciudadanos sobre su información privada en un mundo de teléfonos inteligentes, redes sociales, banca por internet y transferencias globales.

"Con este reglamento de protección de datos conseguimos un nivel uniforme de protección en toda la UE. Es un gran éxito para el Parlamento y un "sí" claro a los derechos de los consumidores y a la competencia en la era digital. Los ciudadanos podrán decidir por sí mismos qué información quieren compartir", subrayó Jan Albrecht (Verdes, Alemania), responsable de la tramitación parlamentaria del texto.

"También se ofrece más claridad a las empresas, con una norma única para toda la UE que refuerza la confianza y la seguridad jurídica e impulsa la competencia justa", añadió Albrecht.

Entre otras disposiciones, las nuevas reglas incluyen el derecho al "olvido"; la necesidad de "consentimiento claro y afirmativo" de la persona concernida al tratamiento de sus datos personales; la "portabilidad", o el derecho a trasladar los datos a otro proveedor de servicios; el derecho a ser informado si los datos personales han sido pirateados; lenguaje claro y comprensible sobre las cláusulas de privacidad, y multas de hasta el 4% de la facturación global de las empresas en caso de infracción.





Mutua Levante SEGUROS

Gente segura, gente feliz

Cuando te sientes seguro ocurren cosas maravillosas

965 549 724 / www.mutualevante.com

EL PLAN ESTRATÉGICO PROFUNDIZA EN SUS TALLERES EN LA FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE

Los talleres del Plan Estratégico de la Mediación celebrados en Valencia y Alicante pusieron el acento en el cliente

Las sesiones de trabajo del Plan Estratégico de la Mediación (PEM) han continuado durante el mes de abril en los Colegios de Alicante y Valencia con el cliente en el centro de la estrategia para los Mediadores.

El equipo PEM del Colegio de Alicante celebró el pasado mes de abril un nuevo encuentro en la sede colegial. Un nuevo taller impartido por el consultor D. Román Mestre, en el cual los asistentes abordaron los planes de acción 'PA16, Definir segmentos de clientes y realizar la segmentación de cartera asociada', que, está incluido dentro de la iniciativa estratégica 'IE07, Gestionar la cartera por segmento de clientes'.

El PA16 muestra al Mediador las ventajas de tener su cartera de clientes clasificada en grupos homogéneos y heterogéneos entre sí. Para ello, en la sesión se han estudiado diferentes tipos de segmentación -más sencillos o complejos-, así como la metodología de la segmentación. Este método que, según Mestre, descansa sobre dos conceptos clave: el valor del cliente, que es la base de todas las segmentaciones que buscan diferenciar a los clientes por su volumen de negocio presente y futuro; y la necesidad del cliente, la cual muestra el potencial de cada uno de ellos.

Durante la jornada se analizaron dos modelos prácticos para poner en marcha. Por un lado, el modelo de segmentación de una variable, que destaca por la simplicidad para implementarlo, a la vez que por la poca riqueza del análisis de los datos. Por la otra parte, el modelo de dos variables, 'que nos ayuda a visualizar una situación compleja -como la de una cartera de clientes- de forma sencilla bajo cuatro segmentos', ha aseverado Mestre.

En el caso de Valencia fue la fidelización el tema central del taller PEM, también en el mes de abril. Se trata del punto de partida a una serie de reuniones de trabajo centradas en la fidelización, profundizando en la valoración, planes de calidad, refuerzo, etc. En definitiva, intentar "hacer las cosas bien", tal como D. Román Mestre presentó este noveno Plan de Acción del PEM.

Eficiencia interna, procesos, nuevo enfoque a la organización de la oficina de mediación o la experiencia del cliente son otros de los temas que se abordarán en las siguientes sesiones del PEM en Valencia, que también presentó en su sesión del miércoles el "mapa de abandono" que trata de ver perfiles de cliente, tipos de productos, experiencias o las circunstancias del mercado que hacen que un cliente abandone al Mediador.

De esta forma el Colegio de Valencia continúa con su apuesta por la implantación del PEM en Valencia. Algo que hace que "el Colegio de Valencia sea un ejemplo por su implicación", según D. Claudio Aros, responsable desarrollo de proyectos del CECAS que estuvo presente en el taller. Para Aros, el PEM ha evolucionado ya que "inicialmente era de largo alcance, pero se ha convertido en más operativo con la selección de planes" que está llevando a cabo el CECAS.

Además, Aros puntualiza que "el PEM no termina en los talleres, ya que son un elemento más que se complementa con la edición de guías abiertas, la cooperación con entidades aseguradoras para iniciativas formativas, la certificación de aseguradoras bajo el PEM o el observatorio tecnológico de la Mediación (OTM)", que se encarga de desarrollar la parte tecnológica del PEM.

Actualmente el Plan Estratégico lleva un total de 15.000 descargas en su página web, según informa D. Claudio Aros, que también avanza que "en un futuro próximo se presentarán Webminars abiertos a toda la Medición donde se desarrollaran elementos operativos del PEM relacionados con tecnología".

SEGUNDO EXAMEN DEL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS EN LOS TRES COLEGIOS

Los alumnos matriculados en el Curso Superior de Seguros y en el Curso de Formación de los grupos B y C realizaron sus respectivos exámenes de evaluación del segundo trimestre en los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia. Estas pruebas tuvieron lugar de manera coincidente el pasado 30 de marzo.

En Alicante y con el fin de cumplir con los requisitos impuestos, se cambió la habitual aula de formación por el salón de actos. Los alumnos, bajo la atenta mirada del Director del curso superior, realizaron el examen correspondiente al segundo trimestre.

Bajo la dirección de D. Carlos Soria, se celebró en Castellón el examen correspondiente al segundo trimestre del Curso Superior, el Vicepresidente y responsable de formación D. Jesús Redon, la profesora Dª Inmaculada Fabregat y el secretario D. Fernando Solsona, han colaborado en que el examen se desarrolle de acuerdo a las normas establecidas. Los resultados obtenidos por los alumnos en el primer examen realizado el pasado mes de diciembre y el alto nivel que demuestran en las clases presenciales, hacen prever unos esperanzadores resultados como vienen ocurriendo en años anteriores.

Contabilidad, comunicación, informática, dirección y organización de la oficina de mediación o parte de las materias relacionadas con la gestión comercial (mercado y sus características, el consumidor, el vendedor y la competencia, marketing, publicidad, etc), fueron las materias sobre las que los alumnos del Curso Superior de Seguros organizado por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia hubieron de examinarse. Esta prueba coincidió igualmente con la del Curso de Formación del Grupo B, y ambas evaluaron los conocimientos adquiridos por los alumnos en el segundo trimestre.

El alto nivel de los alumnos fue la tónica dominante, probando de manera práctica todos los conocimientos adquiridos, entre los que también se encuentra el estudio de ramos como Transporte, Robos, Multiriesgos, Ingeniería y Responsabilidad civil.

CULMINA LA FASE PRESENCIAL DEL CURSO +SALUD +VIDA EN VALENCIA

La parte presencial del curso +Salud +Vida llega a su recta final tras varios meses de intensas sesiones formativas, que culminan con la última clase el 2 de mayo. Con posterioridad se abordará el estudio de las diferentes materias no presenciales y a la elaboración de los trabajos en equipo basados en temas de libre elección por parte de los alumnos.

Durante esta primera parte, que comenzó durante el mes de enero, se ha estudiado la elaboración del Plan Estratégico, la segmentación de clientes y las campañas comerciales. A continuación se trataron los elementos del seguro de personas y los aspectos relativos a la lucha contra el blanqueo de capitales y protección de datos, para profundizar después en las modalidades de Vida y en el estudio del sistema de Previsión Social, las cotizaciones y prestaciones y la figura de la previsión social complementaria. Los tres últimos temas obligatorios se han centrado en los mercados financieros y en la fiscalidad. Los profesores que han impartido estas materias han sido D. Roman Mestre D. José Ramón Arce, D. José Javier Ivars, D. Sergio Alonso y Dña. Eva Bayarri, además de D. David Blanco y D. Francisco Pascual.

COMPLIANCE PENAL Y DIRECTRICES TENIDAS EN CUENTA POR LA FISCALÍA

Alfredo Barber
Beneyto Abogados

Tras la última reforma del Código Penal se introduce un deber legal específico de las personas jurídicas de control de sus actividades y riesgos para evitar la comisión de delitos, introduciéndose los denominados Programas de Cumplimiento o "Compliance Penal"

Tal y como se expuso en uno de los recientes artículos de esta sección, tras la última reforma del Código Penal (en alusión a la reforma operada en el art. 31) junto con el contenido del art. 11 de la citada norma, se introduce un **deber legal específico de las personas jurídicas de control de sus actividades y riesgos para evitar la comisión de delitos**, siendo la adopción y supervisión de los denominados Programas de Cumplimiento (*Compliance Penal*) la única vía para eximir o exonerar a la entidad de cualquier responsabilidad penal.

Siguiendo las pautas recogidas en el referido artículo 31 C.P., en los modelos de organización y gestión para prevenir posibles ilícitos penales, las empresas deben adoptar o implementar un mecanismo de prevención con los siguientes requisitos:

- Identificación, catalogación y evaluación de los riesgos penales y posibles delitos.
- Elaboración de un mapa de riesgos penales concretado con un Plan de acción.
- Disposición de modelos de gestión de los recursos financieros adecuados para impedir la comisión de los delitos que deben ser prevenidos.
- Obligación de informar de posibles riesgos e incumplimientos al organismo encargado de vigilar el funcionamiento y observancia del modelo de prevención (código ético o de conducta, canal de denuncias, sistema disciplinario interno, manual de prevención y vigilancia de delitos, etc.).
- Y realizar una verificación periódica del modelo y de su eventual modificación cuando se pongan de manifiesto infracciones relevantes de sus disposiciones (o cuando se produzcan cambios en la organización, en la estructura de control o en la actividad desarrollada que los hagan necesarios).

Consideramos oportuno advertir que la adopción de los citados programas de cumplimiento normativo por parte de las empresas seguramente tenga más importancia de la que, en principio, se pueda considerar o llegar a creer. En este sentido la adopción y seguimiento de estos modelos o programas de prevención **no sólo permitirán atenuar o eliminar una eventual responsabilidad penal de la empresa** sino que evitará el grave perjuicio reputacional que conlleva ser condenada penalmente.

Por otro lado sería **un grave error** pensar que el Seguro de Responsabilidad Civil de la empresa responderá en el caso de ser condenada y sancionada por la comisión de un delito (bien por hechos delictivos cometidos por sus dirigentes, bien por omisión en el control de éstos sobre sus subordinados), pues es fácil que se acojan a la exclusión de cobertura al entender que habría mediado dolo en la comisión del delito.

Recientemente se ha remitido por la Fiscalía General del Estado la ***Circular nº 1/2016, sobre la responsabilidad penal de las personas jurídicas conforme a la reforma del Código Penal efectuada por la Ley Orgánica 1/2015***, que marca las directrices a los

fiscales de cómo valorar la eficacia de los programas de cumplimiento adoptados y seguidos por las empresas.

De entre las cuestiones analizadas en la citada circular se destaca que las empresas deben llevar a cabo un **control eficaz** en su marco de actividad para eludir una posible imputación penal; la persona jurídica es la que deberá acreditar que tales programas de cumplimento eran eficientes para prevenir el delito (obligación de control por parte de los dirigentes de la empresa sobre sus subordinados). El citado documento señala que los programas de control constituyen una referencia para medir las obligaciones de las personas físicas con mayores responsabilidades en la corporación.

En este sentido debe tenerse en cuenta que únicamente estarán excluidas de la responsabilidad penal de la persona jurídica aquellas conductas que sean realizadas por la persona física en su exclusivo y propio beneficio o en el de terceros y no resulten idóneas para reportar beneficio alguno a la empresa.

En segundo lugar la Circular subraya que los **programas de cumplimiento deben estar perfectamente adaptados a la empresa y a sus concretos riesgos**, es decir, se deben adecuar e individualizar correctamente a las exigencias del marco en el que opere la entidad. Para ello la Fiscalía señala que las empresas no deben limitarse a copiar los programas de otras (advierte de no realizar un "copia-pega"), pues esta práctica suscitaría serias dudas sobre la propia **idoneidad del modelo adoptado** y el verdadero compromiso de la empresa en la prevención de conductas delictivas, dando a entender que en estos casos no aplicará la eximente de cumplimiento del Compliance penal.

Por otro lado la Circular pretende dejar claro que los programas de Compliance **no deben percibirse como un seguro para las empresas**, es decir, tales programas no deben tener como única finalidad o propósito eludir el reproche penal sino que deben enfocarse a reafirmar una cultura corporativa de respeto a la Ley "donde la comisión de un delito constituya un acontecimiento accidental y la exención de pena, una consecuencia natural de dicha cultura".

Con el objeto de promover una verdadera cultura ética en el marco empresarial, la adopción de los programas de cumplimiento normativo no deben perseguir únicamente eludir la responsabilidad penal de la empresa, sino que deben tener por finalidad la constante búsqueda del cumplimiento normativo y la aparición de la ética como nuevo valor de la propia institución.

En definitiva, se requerirá de un **cambio de mentalidad** en la dirección de las empresas en la que predomine la búsqueda de una excelente reputación social y corporativa por encima de la consecución de beneficios.

"La Circular pretende dejar claro que los programas de Compliance no deben percibirse como un seguro para las empresas"

“LA FÓRMULA MAGISTRAL: LA JUVENTUD CON IDEAS FRESCAS ALIADA CON LA EXPERIENCIA”

Los secretarios de los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia exponen sus objetivos y expectativas para la legislatura que ahora comienza

De izquierda a derecha, D. Felipe Garrido (Alicante), D. Fernando Solsona (Castellón) y Dña. Eva M. Bayarri (Valencia)

Transcurridos algo más de tres meses desde la toma de posesión de las Juntas de Gobierno de los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia sus respectivos Secretarios responden a un cuestionario común sobre el momento de la institución.

¿Cómo han sido estos primeros meses al frente de la Secretaría del Colegio?

(CS) En nuestro caso, la secretaría es uno de los cargos que se mantienen de la Junta anterior. Así pues, estos primeros meses han supuesto, la continuidad del trabajo que se venia desarrollando, preparando las juntas de gobierno y desarrollando sus acuerdos, así como la comunicación e información a todos los colegiados. Con la convocatoria de las pasadas elecciones el trabajo adquirió especial responsabilidad con las obligaciones del proceso electoral.

(ALC) Estos meses me han servido para conocer un poco la personalidad de los nuevos miembros de la Junta de Gobierno, que creo que pueden aportar muchas cosas positivas al Colegio.

(VLC) Muy intensos. Aunque ya pertenecía a la Junta de Gobierno anterior, tengo ahora responsabilidades diferentes y para asumirlas lo mejor posible he mantenido diversas reuniones con el anterior Secretario del Colegio, Juan Remolí, y con el Gerente , Rafael Perales, para conocer el estado actual de diversas cuestiones. Quiero aprovechar para agradecerles a los dos todo su apoyo y ayuda en estos meses de transición, en especial a Juan Remolí que no se ha limitado a realizar un mero traspaso sino que cuento con su asesoría en las dudas que siguen surgiendo. Creo que esta actitud es muy positiva porque hay una experiencia de muchos años que beneficia al Colegio y a los colegiados.

“Conseguir que el mayor numero de mediadores profesionales pertenezcan al Colegio es el reto mas importante”

En justa correspondencia, durante estos meses también he estado colaborando con la nueva Comisión de

formación y junto con el Tesorero he estado coordinando la Auditoría de las Cuentas Anuales 2015 del Colegio, que presentamos en la Asamblea del 21 de abril.
Por supuesto, de forma paralela colaboro junto con otros compañeros en nuevos servicios que vamos a ofrecer a los colegiados.

¿Con qué objetivos afronta esta nueva responsabilidad?
(CS) El objetivo de mi trabajo como secretario es que tanto los compañeros de la Junta como el resto de colegiados reciban toda la información y la formación que el Colegio es capaz de generar con la colaboración de los consejos nacional y autonómico. Asimismo también es especialmente importante la aplicación de los estatutos en el desarrollo de la actividad colegial.
(ALC) No tengo nueva responsabilidad, ya que repito como Secretario. Reflejaré en las Actas fielmente los acuerdos que tome la Junta y velaré para que la Comunicación en general del Colegio sea la más apropiada, aunque con la persona que está al frente de esta responsabilidad no me hará falta trabajar mucho ya que ésta lo hace extraordinariamente bien.
(VLC) Los objetivos son los compromisos que adquirimos en nuestro programa electoral y que, junto con otros compañeros, ya estamos trabajando en ellos: Desayunos de Trabajo, Mediadores Opina, Punto de Atención al Emprendedor, Acuerdos de Colaboración, Fomento de la colegiación, Modernización del Colegio o el Programa Lúdico del Colegio.
Creemos que los votos han respaldado estas ideas que aportamos y estamos trabajando para desarrollarlas.

¿A qué retos se enfrenta el Colegio en la actualidad?
(CS) Conseguir que el mayor numero de mediadores profesionales pertenezcan al Colegio es el reto mas importante, si ello se consigue conseguiremos que el trabajo que se realiza tenga mucha mas visibilidad y resulte mucho mas efectivo.
(ALC) Fundamentalmente, aumentar el número de colegiados, es decir continuar aumentando el censo del Colegio. Tenemos que atraer sobre todo a los Agentes Exclusivos haciéndoles ver que en el Colegio siempre estarán mejor que fuera de él. Después está el reto de la formación: tenemos que continuar ofreciendo una alta calidad en nuestros Cursos y que tengan la variedad suficiente como para suscitar el máximo interés de los colegiados.
(VLC) Entre los retos a los que se enfrenta el Colegio me gustaría destacar la modernización, el fomento de la colegiación y dar a conocer la cantidad de servicios que ofrece el CMSV al colegiado.

¿Qué caracteriza a la nueva Junta del Colegio?
(CS) La participación y el compromiso. Las juntas del presidente D. Antonio Fabregat siempre se han caracterizado por la gran participación, no es extraño celebrar una Junta de Gobierno en la que están presentes los 15 miembros que la componen. Además si siempre hemos contado con vocales que se han comprometido con el trabajo encomendado, los nuevos vocales incorporados a esta junta, desde el primer momento han comenzado aportando ideas y poniéndolas en marcha.
(ALC) El interés por parte de todos en aportar toda nuestra experiencia y conocimiento en beneficio del Colegio.
(VLC) Renovación y experiencia simultáneamente, porque de los 15 miembros, 9 son nuevos en la Junta y 6 ya hemos estado en anteriores Juntas de Gobierno. Además contamos con, nuevas ideas, ilusión y profesionalidad.

Renovación y experiencia. ¿Es la mezcla perfecta para que la Junta alcance sus objetivos?
(CS) Sin duda, los jóvenes son el futuro, aportan fuerza y vitalidad, están muy preparados y tienen una gran capacidad de relación, pero la experiencia que aportan los miembros más mayores es fundamental y de gran valor. Ocurre igual que con la renovación parcial de los miembros, los nuevos miembros igual si son jóvenes o menos jóvenes aportan más vitalidad, pero los que continúan ofrecen una seguridad y experiencia.
(ALC) Esta es la fórmula magistral. La juventud con ideas frescas aliada con la experiencia
(VLC) ¡Claro que sí! En un momento como el actual de constante cambio, se necesitan las nuevas ideas que pueden aportar personas con una amplia experiencia en el sector pero que tienen menos experiencia en su cargo, contando con el apoyo, experiencia y asesoramiento de los que ya hemos estado en anteriores Juntas de Gobierno.

“En un momento como el actual de constante cambio, se necesitan las nuevas ideas que pueden aportar personas con una amplia experiencia en el sector”

La primera gran cita que han tenido los Colegios ha sido Forinvest. ¿Qué balance realiza?
(CS) Ya resulta modesto decir que Forinvest es una cita de los Colegios Valencianos, se esta convirtiendo en la gran exposición de la mediación aseguradora que además tiene la colaboración de otros sectores de la economía. Cada año crecemos en visitantes y expositores, las conferencias son de mayor calidad y tienen una asistencia multitudinaria.
Yo diría que el balance ha sido muy positivo y lo mejor es que con seguridad seguirá creciendo en las próximas ediciones.
(ALC) Asistí los dos días y comprobé el gran nivel de asistencia tanto de Mediadores como de Compañías. Fue un éxito de asistencia tanto en las ponencias del propio Foro Internacional del Seguro como en las actividades paralelas organizadas por las distintas Aseguradoras. También fue muy emotiva la entrega del Premio a la Mediación a nuestro Presidente D. José María Campabadal.
(VLC) Muy positiva, hemos crecido en torno al 8% en número de visitantes aunque todavía estamos pendientes de recibir la Memoria que realiza Feria Valencia.
También fue muy positivo nuestro paso por el Foro de Empleo, despertando gran interés entre los alumnos congregados. Esta siendo un año positivo para el Colegio a ese nivel.

EL COLEGIO DE ALICANTE REALIZA UNA JORNADA SOBRE LAS RECOMENDACIONES DEL CONTRATO DE AGENCIA

Éxito de asistencia y participación en la jornada " Recomendación del Contrato de Agencia del Consejo General". Cada vez son más los agentes exclusivos que se acercan al Colegio de Alicante y aprovechan los servicios que se ofrecen, prueba de ello es que a la misma acudieron muchos agentes de diversas compañías de seguros a la Jornada del pasado jueves día 3 de Marzo.

El Colegio de Alicante ofreció esta jornada en la que se desarrollaron las cláusulas y las condiciones con sus recomendaciones en el contrato de agencia, que es lo que está trasladando la Comisión de Agentes del Consejo General a las aseguradoras. También se trató la RC voluntaria que se ofrece desde los Colegios de Mediadores a través del Consejo General.

La bienvenida a la Jornada fue realizada por el Presidente del Colegio D. Eusebio Climent dando con ella paso a los intervinientes: D. Antonio Fabregat, Presidente de la Comisión de Agentes del Consejo General, miembro de la Comisión Permanente, Presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y Agente Exclusivo y D. Salvador Galán, miembro de la Junta de Gobierno del Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante, vocal de la Comisión de Agentes del Colegio de Alicante y Agente Exclusivo. La ponencia corrió a cargo de D. Joaquín Mompó, asesor jurídico del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana y del Colegio de Alicante.

EL COLEGIO DE ALICANTE MODERNIZA EL EQUIPAMIENTO EN SUS SALAS

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante ha apostado por la renovación de equipos tanto del salón de actos como del aula de formación.

Con el fin de dar mayor calidad en sus servicios, se ha sustituido el método de proyección que había. Desde el mes de marzo se han instalado cuatro televisores en el salón de actos, de esta forma las proyecciones que se hagan se han multiplicado por cuatro y ahora además contarán con sonido envolvente. Adicionalmente el aula de formación ahora cuenta con un proyector que ayudará tanto a los alumnos en sus clases del Curso Superior, como a las jornadas de formación que se realicen.

FALLECIMIENTO DE D. LUIS AZARA

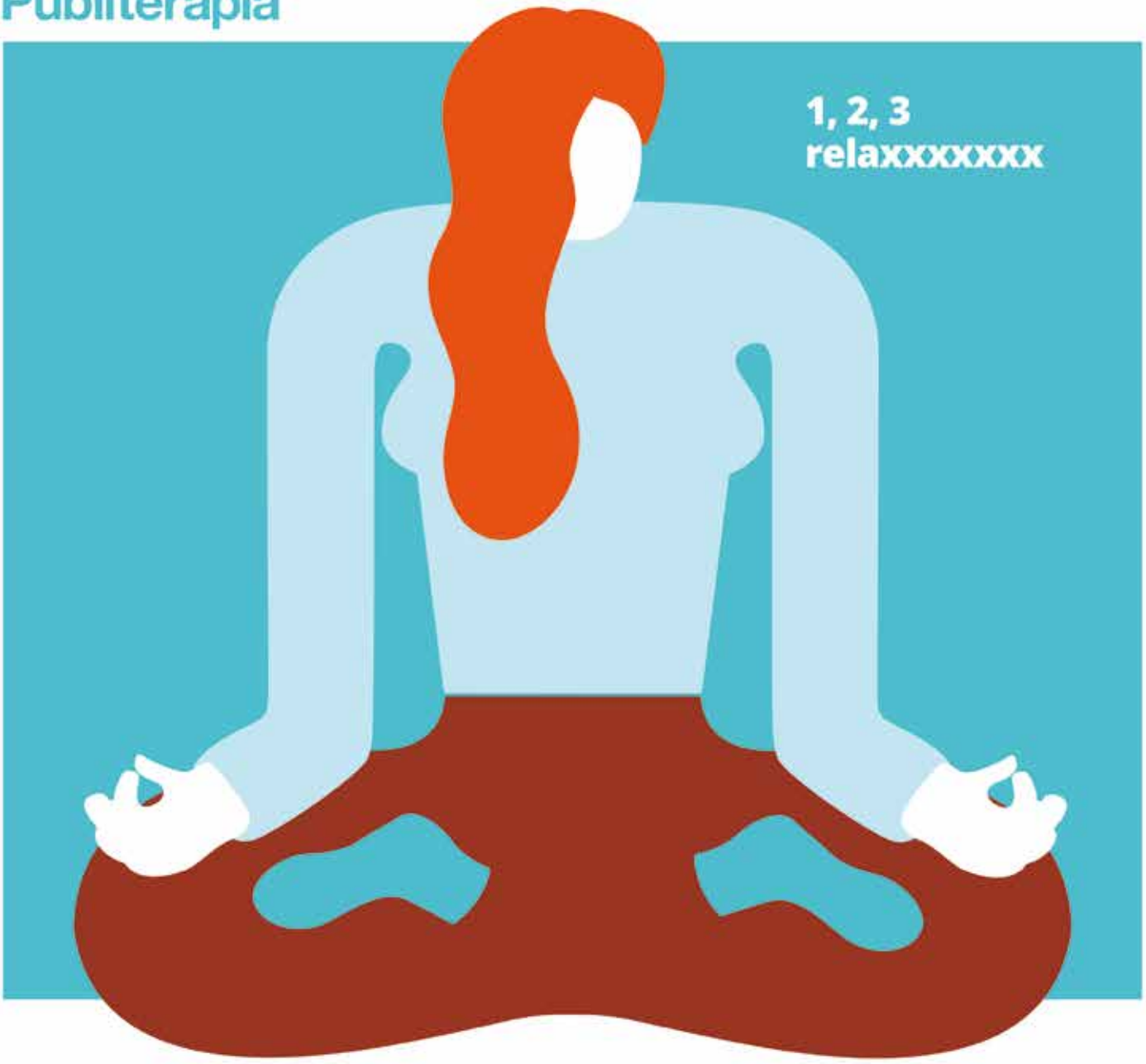
El pasado mes de abril conocimos la triste noticia del fallecimiento de D. Luis Azara, compañero del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, en el que ingresó en el año 1984.

Azara participó activamente como miembro de diferentes Juntas de Gobierno del Colegio. Así, fue Vocal de la junta gobierno presidida por D. Francisco López. Desde que se constituyó, perteneció a la Comisión de decesos en la Junta.

Durante las dos legislaturas de D. Bernardo Bonet, D. Luis Azara ocupó el cargo de Secretario en una de ellas. Su incansable trabajo fue reconocido en el año 2007 con la Medalla al Mérito Colegial.

Desde el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia queremos trasladar nuestro más sentido pésama a su familia y amigos.

Publiterapia®



Estar tranquilo te ayuda a tomar mejores decisiones

Y una buena decisión es asegurar tu tranquilidad y la de los tuyos con ASISA.

ASISA
SALUD PYMES
VOCACIÓN PYMES

La mejor sanidad privada para ti, tus empleados y vuestras familias desde solo

40,70€
persona*/mes

En Asisa solo nos importa tu salud. Por eso invertimos todos nuestros recursos en cuidarte, empezando por este anuncio. Descúbrelo en **publiterapia.com**

Nada más que tu salud
Nada menos que tu salud

asisa

asisa.es **901 10 10 10**

*Prima válida para 2016 y para hombre o mujer de hasta 64 años. Impuestos no incluidos.

LIBERTY FIRMA UN ACUERDO DE COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE ALICANTE Y APUESTA POR LA MEDIACIÓN COLEGIADA

El acuerdo entre Liberty y el Colegio de Alicante impulsará de forma conjunta el sector de la Mediación en la provincia

Liberty y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante han renovado su acuerdo de colaboración, que persigue impulsar de forma conjunta el sector de la Mediación de seguros en la provincia.

A la firma del convenio, que tuvo lugar en las instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, acudieron el presidente del Colegio, D. Eusebio Climent, y D. Francisco Fons, director territorial de Liberty.

Durante el acto, el presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante quiso destacar "la colaboración de compañías que apuestan por la mediación como modelo de distribución comercial y, en este caso, bajo la garantía y experiencia de una entidad como Liberty Seguros".

Por su parte, el Director Territorial de Liberty, D. Francisco Fons, aprovechó el encuentro para manifestar la confianza de la compañía aseguradora en la institución colegial como "vía para fortalecer la relación con el colectivo de Mediadores de la provincia".

SEGURCAIXA ADESLAS COLABORA POR PRIMERA VEZ CON EL COLEGIO DE VALENCIA

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha ampliado su nómina de entidades colaboradoras con la incorporación de SegurCaixa Adeslas, gracias al convenio rubricado por ambas partes el 21 de marzo. Gracias a este acuerdo la compañía especializada en Salud ofrecerá en el Colegio diferentes jornadas informativas sobre la evolución del mercado asegurador de Asistencia Sanitaria.

D. Luis Ballester, Director del Canal Asegurador de SegurCaixa Adeslas, plasmó su firma en el documento, acompañado en el acto por D. Alberto García, Director Regional Comercial y Dña. Montserrat Ruiz, Directora de Área Comercial. En nombre del Colegio de Valencia firmó su Presidenta, Dña. Mónica Herrera.

Este protocolo supone la confirmación del apoyo de SegurCaixa Adeslas por el canal mediado, como parte de su estrategia de comercialización, trabajando en este sentido tanto con Corredores como con Agentes exclusivos

asefa seguros

Una empresa del Grupo Asegurador SMA

La confianza del especialista

DECENAL DE DAÑOS **TODO RIESGO CONSTRUCCIÓN**

AVERÍA DE MAQUINARIA **RESPONSABILIDAD CIVIL**

REHABILITACIÓN TRIENAL

- Amplia experiencia en el proceso constructivo
- Asesoramiento especializado y coberturas adaptadas a las necesidades de cada cliente
- Servicio personalizado ofrecido por un equipo técnico multidisciplinar y altamente cualificado

Infórmese llamando al **91 781 22 23** o visítenos en **www.asefa.es**

LA MEDIACIÓN EMPLEA A MÁS MUJERES QUE HOMBRES, SEGÚN UN ESTUDIO DE AEMES

Por segundo año consecutivo, AEMES ha elaborado un Estudio que permite obtener información sobre el estado de las relaciones laborales en el Sector de la Mediación de Seguros

Los datos obtenidos en los Estudios que realizamos nos permiten no sólo reconocer la adecuación del Convenio Colectivo a la realidad que viven las empresas, sino plantear la estrategia de futuras negociaciones colectivas en defensa de los intereses empresariales. Estos Estudios publicados por AEMES son los únicos informes que existen en materia de relaciones laborales en el Sector, y hacemos un análisis comparativo año a año para analizar la evolución del empleo.

El Convenio Colectivo se debe adaptar a la realidad de todas las empresas, generar oportunidades de empleo, favorecer la productividad y eliminar posibles obstáculos a la contratación.

Para el II Estudio hemos contado con la ayuda de un total de 397 corredurías y agencias que han contestado nuestra Encuesta en la que se preguntan distintos aspectos sobre su relación con los trabajadores. Las respuestas son procesadas y analizadas por el tamaño de las empresas puesto que el tejido empresarial es muy variado y requiere un análisis estratificado. Todo ello respetando la más absoluta confidencialidad y anonimato.

En la Encuesta preguntamos aspectos que consideramos relevantes para enfrentarnos a la negociación colectiva y estas son algunas de las conclusiones:

El Sector emplea a más mujeres que hombres, 60,8 frente a 39,2%, aumentándose la diferencia entre ambos sexos en comparación con el año anterior.

Los trabajadores incluidos en las franjas de edad de 18 a 40 y de 41 a 55 representan a un número muy similar, y juntos representan al 90% de los empleados de la Mediación.

Las plantillas tienen una antigüedad elevada en la empresa que prestan sus servicios, casi el 40% de los trabajadores tiene una antigüedad superior a los diez años.

En relación a los salarios, el 70% de las pequeñas empresas pagan exclusivamente los salarios fijados en Convenio, por su parte, el 100% de las empresas con más de 50 empleados abona salarios superiores a los de Convenio.

En relación al año 2013, aumenta el número de empresas que abona Incremento Salarial Variable, pasando del 43% al 49,5% en 2014, en su mayoría grandes empresas.

Sólo el 6,56% de las empresas abona el Plus Funcional de Inspección, lo que significa que muy pocas empresas tienen trabajadores clasificados en el Grupo V.

La jornada partida es la más habitual, con una representación del 80%.

La jornada irregular es utilizada por un 18,18% de las empresas, principalmente en empresas medianas que cuentan con más de 6 trabajadores.

Aumenta el número de trabajadores con reducción de jornada, 55,9% frente al 41,87% del Estudio anterior, la mayoría de ellos por conciliación entre la vida laboral y familiar.

El 90% de los contratos en el Sector son indefinidos, lo que significa que prima la estabilidad en el empleo. A nivel global, aproximadamente el 75% de los contratos indefinidos en España, por lo que la comparativa es bastante favorable.

El 31,89% de las empresas encuestadas ha contratado personal en 2014.

En el 18,34% de las empresas se han producido despidos. Este porcentaje aumenta hasta el 25% en las empresas de 10 a 25 trabajadores. Cabe destacar que la causa principal de despido sigue siendo aquel motivado por causas económicas, salvo en las grandes empresas donde prima el despido disciplinario.

Sólo el 5,43% de las empresas ha tenido que abonar el Premio de Jubilación en los últimos cinco años.

Si hacemos un análisis evolutivo de los datos arrojados, no se aprecian grandes diferencias respecto a 2013, lo que significa que el Sector es estable y no se aprecia, en términos globales, la mejoría de la economía.

Próximamente se realizará la III Encuesta del Empleo para recabar información de las empresas en el año 2015, último año de vigencia del actual Convenio Colectivo. Nuestra obligación es realizar un análisis y seguimiento de la concreta situación del empleo en la Mediación y utilizar esta información para negociar un Convenio Colectivo Sectorial viable tanto para grandes como pequeñas empresas.

SEGUIMOS AVANZANDO JUNTOS

MÁS DE 50 AÑOS ASEGURANDO AUTOMÓVILES Y ACCIDENTES INDIVIDUALES

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

www.musepan.com 902 903 950

OF. CENTRALES VALENCIA
Guillem de Castro 46. 46001
T 963 918 175 F 963 918 175
Dpto. Att. al Cliente 902 903 950
Dpto. de Siniestros 902 903 000

ALICANTE
Asociación Prov. de Panaderia y Pasteleria
Capitán Dema 30. Izq. 03007
T 965 110 380 F 965 284 391

Miguel Sánchez Amorós
La Vall d'Uixó (Castellón)

"EL COLEGIO ES UN APOYO PARA LOS PROFESIONALES QUE TRABAJAMOS EN EL SEGURO"

¿Desde cuándo trabaja como Corredor de Seguros?
Somos la segunda generación del negocio que empezó mi padre a principios de la década de los años 60. Desde muy pequeño, le ayudaba principalmente en el cobro de recibos del ramo de Decesos, ya que en aquella época era el seguro más demandado, seguido de Automóviles y Hogares. Me pasó el testigo como agente afecto en el año 1987 y, posteriormente, inicié mi actividad como Corredor en el año 2001. Tenemos previsto, que en unos años, empiece a llevar el timón del negocio la tercera generación.

¿Qué es la cobertura más llamativa que le han pedido durante sus años de experiencia?
Hace poco nos pedían un seguro de salud para mascotas con cuadro médico y clínicas especializadas, incluyendo limpieza bucal, aunque hoy en día ya existen productos que están garantizando casi todas estas necesidades. El sector asegurador está en continuo desarrollo, y actualmente, existen coberturas para casi todo lo que necesitemos proteger.

En un mundo como el de la distribución de seguros, con una competencia creciente, ¿cómo plantea su estrategia de comercialización?
Nuestra principal estrategia es muy sencilla: tratar a nuestros clientes de la misma forma que nos gusta que nos traten a nosotros cuando queremos comprar algún producto o necesitamos la ayuda y asesoramiento de otros profesionales.
Me resisto a aceptar que las nuevas formas de distribución puedan reemplazar el asesoramiento y la ayuda de persona a persona. Seguiremos apostando por el trato directo con nuestros clientes, eso sí, apoyados de las nuevas tecnologías, de nuestra experiencia profesional y de una continua y adecuada formación.

El mundo cambia y, con él las necesidades de los asegurados. ¿Están solicitándoles nuevos productos más allá de los ramos tradicionales?
Así es, las nuevas tendencias, legislaciones y tecnologías dan lugar a nuevos riesgos para los cuales, las entidades aseguradoras buscan una solución. Actualmente se demandan, cada vez más, productos como Responsabilidad Civil de directivos, medioambientales, por transmisión de virus informáticos, así como protección de estos equipos frente al secuestro informático.

¿Se encuentra clientes que hayan vuelto a la correduría tras experiencias negativas en otros canales de distribución?
Efectivamente, tras una experiencia negativa, el cliente vuelve a contactar de nuevo con nosotros. Hay que tener en cuenta que el único motivo por el que el cliente suele acudir a este tipo de canales, es porque "aparentemente, el precio es más barato". No tardará en darse cuenta que se siente solo y en desigualdad con las personas que tienen un profesional que les asesore y realice las gestiones necesarias para defender sus intereses, incluso contra su propia compañía si, como en nuestro caso, se trata de Corredores de Seguros titulados.

¿Qué le aporta su pertenencia al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón?
El Colegio siempre es un apoyo para los profesionales que trabajamos en el mundo del seguro. Aunque todavía queda mucho camino por recorrer, nuestra profesión está cada día más reconocida y valorada. El intrusismo y las malas prácticas van desapareciendo entre los agentes y corredores de seguros profesionales, y esto se traduce en la mayor confianza que cada vez más, depositan los clientes en nosotros. Pienso que es necesario que estemos colegiados y asociados, para poder demostrar, tal y como lo reflejan los diversos estudios estadísticos, que somos el canal de distribución más preparado y reconocido por los asegurados.

Juana Guill Bañón
Elda (Alicante)

"EL CLIENTE VALORA EL TRATO HUMANO, DIRECTO Y PERSONAL, Y LA TOTAL DISPONIBILIDAD"

¿Cuándo decidió trabajar en el sector?
Hace unos seis años, tras una andadura por otro tipo de trabajos que no acababan de llenarme profesionalmente hablando, me propusieron sacarme el título de Mediador de Seguros. Al principio era bastante reticente, pero a medida que iba aprendiendo contenidos me iba encontrando más y más cómoda con las materias impartidas, hasta el punto de llegar a entusiasmarme con algunas de ellas. Así, empecé a atisbar que en un futuro próximo haría de ello mi profesión.

¿Qué atractivos vio en el sector?
Sobre todo la posibilidad del trato humano. Venía de trabajos donde la relación humana brillaba por su ausencia, trabajos mecánicos y de producción, que no exigían empatía. Soy una persona que necesita de mucho trato humano, soy muy habladora y según me cuentan también soy buena escuchando. Me enriquecen las pequeñas cosas diarias, trabajando con seguros me encuentro con gente y necesidades que pienso puedo ayudarles a cubrir de una forma eficaz y sincera. Es ese día a día que me hace disfrutar desempeñando mi labor.

¿Cómo se venden seguros en una ciudad como Elda?
Se venden sobre todo de boca a oído. Es decir, alguien conoce a alguien que ha tenida una necesidad y resulta que conoce a una chica que se dedica a seguros que lo hace bien, y esto hace que consigas un nuevo cliente que a su vez te trae otro. La publicidad está bien, pero al final está todo el mercado tan saturado que hace que el cliente busque consejo en amigos y familiares, y preste más atención a esto que a los grandes consorcios aseguradores y su continuo bombardeo mediático.

¿Difiere el trato con los clientes con respecto a otros lugares?
No, quizás por ser la zona industrial que es, las necesidades sean otras, pero tampoco hace falta un especial esmero o cuidado en el trato para conseguir la satisfacción de nuestros clientes.
Puede también que al tratarse de una ciudad medianamente grande existe gran variedad de personas y de necesidades, eso sí puedo añadir que la gente de la ciudad de Elda, son personas exigentes y al mismo tiempo agradecidas.

¿Qué valor añadido ofrecen desde Segurania?
Sobre todo el trato humano, directo y personal, la total disponibilidad ante cualquier siniestro sea el día que sea y la hora que sea. Nuestro crecimiento se potencia en la familiaridad para con nuestros clientes. Damos más prioridad a la satisfacción de los clientes que al beneficio intrínseco que conlleva nuestra actividad, tratamos siempre de encontrar el equilibrio que nos permita seguir avanzando y al mismo tiempo encontrar los precios más competitivos para las necesidades de nuestros asegurados.

¿Cuáles son los ramos que más estan creciendo?
Sobre todo Vida, Planes de Pensiones y Ahorro. Creemos que todo esto viene potenciado por el cambio de actitud de la sociedad en sí, cada vez más preocupada por el terreno personal y menos por el material. Existe una mayor necesidad de asegurar el futuro, ante la incertidumbre generada por las últimas crisis financieras que ponen en peligro el futuro cobro de pensiones de jubilación. Por otro lado, los bancos ya no son los grandes garantes del capital que eran antaño, con los últimos rescates bancarios y los malos usos que se han hecho desde estas entidades financieras con el capital invertido de sus clientes, incluso desde entidades con finalidad social como eran las Cajas de Ahorro, cada vez más personas prefieren invertir sus ahorros en aseguradoras que en otro tipo de entidades financieras.

¿Se encuentra clientes que hayan vuelto a solicitar su asesoramiento tras experiencias negativas en otros canales?
Sí, clientes que atraídos por los bajos precios buscaron otras opciones, pero que, llegado el momento, no vieron atendidas sus necesidades. Recordando el buen y directo trato de su Mediador han vuelto a contratar nuestros servicios. Por otro lado las entidades financieras cuando suscriben créditos con sus clientes, obligan a estos a contratar pólizas con ellos, una vez pasado el año, vuelven a contratar con nosotros.

¿Qué le aporta su pertenencia al Colegio?
Ante todo da fiabilidad a la labor que desempeñamos, al cliente le gusta saber que deja en manos de un buen profesional, bien asesorado, temas tan delicados.
La formación continua impartida por el Colegio es clave fundamental, para el correcto asesoramiento de nuestros clientes. Sobre todo la constante información tan necesaria en estos tiempos es fundamental, y de esto se ocupa el Colegio y la hace llegar diligentemente.

Muro
LA MONTAÑA DE ALICANTE

Lo primero que encontramos al acercarnos a Muro es la Ermita de Sant Antoni, su emblemática y nítida silueta recibe al viajero. Es de pequeñas y armónicas proporciones. Tan solo unos pocos escalones nos introducen en un pórtico de sencillas arcadas que dan paso a un recinto de planta rectangular con 4 capillas a ambos lados que hacen de contrafuerte con los arcos de la nave central, y en ellas están representados los santos en cerámica valenciana enmarcados con una cenefa. El altar mayor lo presiden las imágenes de San Antonio Abad y San Antonio de Padua.

Hoy en día la ermita esta abierta al culto, se celebra misa vespertina los días festivos de verano y los martes por la tarde es visitada por muchos devotos.

Otro punto interesante es la ermita de la Mare de Déu dels Desamparats, cuya fachada se dispone en tres parámetros: dos laterales totalmente lisos y la central, constituido por la portada. Esta se encuentra muy ligeramente destacada sobre los parámetros laterales y se organiza en dos cuerpos separados por una cornisa y rematados por un frotón triangular totalmente liso. En los extremos del frontón se levantan dos espadañas, un murete recorre la parte superior del frontón y en su cúspide se levanta una cruz. Si algo hay que destacar en esta portada es su extrema

El Museo Vivo de Muro está instalado en el Ayuntamiento y fue inaugurado a principios de 2003

sencillez. Solo dos pilastras cajeadas flanquean la puerta rectangular que esta remarcada muy ligeramente por una moldura.

El templo es de estilo neoclásico de planta rectangular. Presenta tres naves de tres tramos, siendo de doble anchura la central. El crucero no sobresale en planta y da acceso al presbiterio y a las dos sacristías (estos últimos elementos se encuentran elevados sobre el resto del templo). Destaca la cúpula de media naranja sobre el crucero cubierta de teja azul. El presbiterio y las capillas de las naves laterales se cubren mediante bóvedas vaídas. La nave central y los tramos laterales del crucero se cubren con bóvedas de cañón.

En el interior gruesos pilares constituyen el soporte del sistema de cubrición. Adosados a estos pilares se disponen pilastras de orden compuesto. La cúpula que cubre el centro del crucero no presenta linterna, se sostiene sobre pechinas y constituye el elemento unificador del templo. La bóveda de la nave central presenta arcos fajones acanalados que marcan los distintos tramos. Como elementos internos del templo, cabe destacar el coro que se levanta a los pies de la iglesia y las puertas de acceso a las sacristías, tanto desde el presbiterio como desde el crucero.

La Iglesia de Sant Joan Baptista, situada en el casco antiguo.fue inaugurado en 1837, siendo su arquitecto Fray Vicente Cuenca.

La Casa Palau, es un edificio renacentista, que utiliza de forma prioritaria el ladrillo, en la fachada destacan elegantes balcones con cerámica valenciana que la embellecen. En la actualidad la Plaça Palau sigue siendo muy importante para la localidad, presenta una forma cuadrada ocupando uno de sus lados la casa de los “Alonso”, familia muy importante ya desde el siglo XVII tal y como lo acredita el escudo que preside su fachada.

El Museo Vivo de Muro está instalado en el Ayuntamiento y fue inaugurado a principios de 2003. Su primera presentación al público en general no sólo fue la muestra de un recinto recientemente rehabilitado que albergaba piezas que fueron usadas para producir aceite. En esta ocasión revivió todo un método abandonado desde hacia varias décadas para elaborar dicho producto.

FICHA:

Localidad: Muro

Comarca: El Comtat

Distancia: Alicante, 91 km. Valencia, 91 km. Castellón, 177 km.

Como llegar: A7 salida Muro. N-340

Qué visitar: Ermita de Sant Antoni, ermita de la Mare de Déu dels Desamparats, iglesia de Sant Joan, Casa Palau

DAÑO, RESPONSABILIDAD Y SEGURO

FICHA:

Título: Daño, Responsabilidad y Seguro

Autor: Mariano José Herrador Guardia (director)

Edita: Editorial Lefebvre

Añor: 2016

700 páginas.

ISBN: 978-84-16612-32-1

El manual Daño, Responsabilidad y Seguro es una herramienta de gran utilidad para abordar la preparación, defensa o resolución de un conflicto jurídico que persiga la reparación de un daño. Se trata de un profundo y riguroso análisis sobre el extenso campo del daño, la responsabilidad civil y su inherente seguro.

Los autores realizan un estudio actualizado, no solo legislativo sino, especialmente jurisprudencial, con especial atención a la posición actual del Tribunal Supremo ante los pleitos por daños.

Incluye lo que se hace sobre esta materia en otros países de nuestro entorno social e, incluso, de fuera del mismo.

Este manual analiza cuestiones como aspectos generales del Derecho de daños; la determinación, valoración y reclamación del daño causado; los diferentes aspectos de la responsabilidad civil particular abordado desde actividades distintas o la aplicación del seguro contratado por el causante del daño.

Se trata de una obra realizada por los mejores especialistas: magistrados del Tribunal Supremo, del Tribunal Constitucional y de Audiencias Provinciales; profesores de varias universidades españolas y de una norteamericana; así como abogados y fiscales con gran experiencia, todos dirigidos por el abogado Mariano José Herrador Guardia.

El capítulo I aborda las cuestiones generales del derecho de dañoss, mientras que el II aborda temas como la aplicación del nuevo sistema de valoración. El capitulo III aborda la responsabilidad y el IV temas como el dolo y seguro de responsabilidad civil. El completo manual finaliza con un capítulo sobre los pleitos de daños vistos desde por el cine y con propuestas para la mejora de la Justicia.

DIRECTORIO

LIBERTY**HOGAR**

UN SEGURO TAN PERSONAL COMO TU PROPIO HOGAR.

Con LIBERTY**HOGAR** puedes personalizar tu seguro al máximo, porque nadie mejor que tú sabe lo que tu hogar necesita. Contrata la modalidad que elijas y complétala con nuestras múltiples opciones.

Estas son las modalidades de LIBERTY**HOGAR**:

- **Protección Basic**: Protege a tu hogar con las coberturas básicas más importantes.
- **Protección Plus:** Un paso más en la protección de tu hogar: todas las coberturas de Protección Basic junto con otras adicionales.
- **Protección Premium:** Para aquellos que prefieren sentirse 100% tranquilos.

Elijas la modalidad que elijas cuenta con los servicios de: Bricolaje, Defensa Jurídica de Internet y Asistencia Informática.

Hazte mediador de Liberty Seguros llamando al **902 300 047** o en **www.libertyseguros.es**

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

la UNIÓN hace la fuerza

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

COLEGIO PROFESIONAL DE MEDIADORES DE SEGUROS DE ALICANTE
Segura, 13, 1º
3004 ALICANTE
Teléfono 965.212.158
alicante@mediaseguros.es
www.mediaseguros.es

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

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