

MEDIA DORES

DE SEGUROS



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

Cena de la Patrona

Valencia y Castellón celebraron sus respectivas cenas de hermandad

Los efectos del Baremo

La entrada en vigor de la Ley 25/2015 genera opiniones encontradas

Desayunos informativos

Los Colegios de Alicante y Valencia salen a las comarcas para informar sobre su actividad

Y ADEMÁS...

El Colegio de Valencia convoca el Curso Experto en Tecnología para Mediadores de Seguros

JULIO-AGOSTO 2016

Nº78



CASER QUIERE CONTACTAR CONTIGO.

NOS GUSTAN LOS AGENTES Y CORREDORES CON ESPÍRITU EMPRENDEDOR.

Caser se apoya en el avance de las nuevas tecnologías y la digitalización para convertirse en el referente de la Mediación Profesional en nuestro país. El **respaldo constante a sus Mediadores**, el servicio global que ofrece, su presencia en todo el territorio nacional y su amplia oferta de productos, lo convierten en el **mejor socio**.

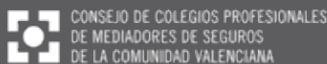


AGENTES Y
CORREDORES

901 41 07 07 • agentesy corredores.caser.es

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
JULIO - AGOSTO 2016

Nº 78



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

jjimenez@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

10

LEGISLACIÓN

Publicadas las directrices para venta cruzada

30

ACTIVIDAD COLEGIAL

Entrevista a las Comisiones de Formación de los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia

Elda, Elche y Orihuela acogen una nueva edición de los desayunos comarcales del Colegio de Alicante

Desayuno informativo del Colegio de Valencia en Alzira

Curso del CECAS sobre tecnología en Valencia

El Colegio de Alicante propone a su presidente que participe activamente en el futuro del Consejo General

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales

Renovación del protocolo entre Zurich y el Colegio de Valencia

Reale Seguros, nuevo patrocinador del Colegio de Alicante

Renovación del protocolo entre Axa y el Colegio de Valencia

Reale renueva el acuerdo de colaboración con el Colegio de Castellón

5

EDITORIAL

24

FORMACIÓN

El Colegio de Valencia convoca el Curso Experto en Tecnología

La selección de riesgos profesionales, abordada en el Colegio de Castellón

Curso práctico del nuevo baremo en Castellón

El claustro del Curso Superior de Seguros de Valencia prepara el próximo año lectivo

28

ASESORÍA

Los seis primeros meses de aplicación del nuevo baremo en accidentes de circulación, por Ignacio Beneyto

37

NOTICIAS DEL SECTOR

Informe sobre asaltos en hogares de Unespa

38

PROFESIONALES, DE CERCA

Carmen Oltra (Albal, Valencia)

Annemieke Rood (l'Alfàs del Pi, Alicante)

6

TEMA DE PORTADA

Celebraciones en honor a la Patrona del Seguro en Valencia y Castellón



Especial Autos



36

ENTIDADES ASEGURADORAS

Caser

Reale

40

RUTAS POR LA COMUNITAT VALENCIANA

Benassal (l'Alt Maestrat)

42

RECOMENDACIONES DIRECTORIO

Seguro y cambio climático

➤ INSTALACIONES

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

➤ FORMACIÓN

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

➤ ASESORÍAS

Fiscal, Jurídica, Laboral, Informática y Técnica

➤ CONVENIOS DE COLABORACIÓN

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

➤ ATENCIÓN AL CLIENTE

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

➤ TARJETA DE COLEGIADO

Identificación colegial y ventajas significativas en empresas asociadas.

➤ BIBLIOTECA

Biblioteca profesional, informes técnicos y revistas del sector

➤ INFORMACIÓN

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

➤ SEGUROS COLECTIVOS

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

➤ RELACIONES PÚBLICAS

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

➤ PUBLICACIONES

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

➤ CÓDIGO DEONTOLÓGICO

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



➤ 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

UNIDAD Y FORMACIÓN, LAS CLAVES DEL ÉXITO

Los pasados 23 y 24 de junio tuve la ocasión de vivir mi primera celebración como Presidenta del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana de la

Patrona del Seguro tanto en Valencia como en Castellón, esperando a que llegue el mes de noviembre y poder asistir también a la fiesta de los colegiados alicantinos. La celebración de la Patrona del Seguro es siempre un motivo de alegría, una oportunidad de disfrutar de la conversación con los compañeros y con los representantes de la Administración, las Entidades y las empresas proveedoras de servicios en un ambiente distendido, fuera de los ámbitos habituales y con la vista puesta en el merecido descanso estival.

Entre todas las cosas buenas que pudimos vivir esos dos días en El Puig y en el Grao de Castellón de la Plana podemos destacar muchas: la bienvenida a los nuevos colegiados y el homenaje a los más veteranos que cumplían sus 25 años de colegiación, o la savia nueva que suponen los alumnos del Curso Superior de Seguros, junto con la apuesta por la formación continua que supuso la entrega de los diplomas a los profesionales que han completado el Curso Experto +Salud +Vida en el Colegio de Valencia. Igualmente destacables los premios y reconocimientos a las entidades y personas que nos han marcado como Mediadores, Pascual Piqueras, M^a Teresa Guinot, Enrique Martín, Vicente Pastor e Ignacio Soriano, que para mí es más que un compañero, tal como dije en mi intervención ante los compañeros valencianos.

Junto con todos estos momentos emotivos quisiera destacar la intervención de Francisco Álvarez, Director General de Economía de la Generalitat Valenciana, que también asistía por primera vez a unos eventos de estas características. Muchos sabíamos de la calidad humana de Paco, tal como le gusta ser llamado, de su lucha por difundir un modelo económico basado en valores. Pero en las respectivas cenas de la Patrona que, además, vimos que conoce profundamente el sector asegurador, que aprecia el valor social intrínseco en él y que estima el trabajo que los Mediadores llevamos a cabo, basado en la formación y la atención personalizada al cliente.

Álvarez no se cortó a la hora de calificar algunas prácticas que desde los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros hemos denunciado reiteradamente: un producto asegurador no es un churro, nos dijo. Y no podemos estar más de acuerdo, tal como subrayó el Presidente del Consejo General, José María Campabadal, que hizo votos porque todos los responsables públicos tuvieran la misma sensibilidad que Paco Álvarez para con los Mediadores de Seguros.

Nuestro Presidente nacional también nos animó a afrontar los grandes retos a los que nos enfrentamos basándonos en los dos factores con los que titulo este texto: la formación y la unidad, y siempre pensando en las necesidades del cliente, algo que es, y debe seguir siendo, la guía básica en la actuación de cualquier profesional de la Mediación de Seguros.

En definitiva, el homenaje a la Patrona del Seguro vivido el pasado mes de junio fue una inyección de moral y de confianza que nos ha de impulsar a seguir trabajando bien, a formarnos y a mejorar tanto en nuestras rutinas de trabajo como, sobre todo, en la atención a nuestros clientes.



NOCHE DE HOMENAJES Y RECONOCIMIENTOS EN LA CENA DE LA PATRONA DEL COLEGIO DE VALENCIA

La noche del 23 de junio, la víspera de San Juan, fue la fecha escogida. Campo Aníbal, el lugar. Y la reunión de todo el sector asegurador de la provincia de Valencia el motivo para una celebración en la que se combinaron los homenajes y reconocimientos con la mirada al futuro

Una vez más, los Mediadores de la provincia de Valencia tenían una cita obligada en el complejo Campo Aníbal de El Puig. Y en esta ocasión, bajo circunstancias muy especiales, dada la coincidencia con la Noche de San Juan, la más corta del año, algo que caracterizó de muy especial forma la cena anual de los Mediadores de Seguros de Valencia en honor a la Patrona del Seguro. En los comentarios generados durante el cóctel salió a relucir la feliz coincidencia, pero también en los discursos pronunciados durante el acto institucional, que supone el primero tras el relevo en la presidencia del Colegio, ahora responsabilidad de Dña. Mónica Herrera. El presentador D. Carlos García Alemany fue el responsable de conducir el evento, en el que la máxima autoridad institucional la representó D. Francisco Álvarez, Director General de Economía, de cuyo muy aplaudido discurso hay un resumen en estas mismas páginas.

Por supuesto, tampoco se quiso perder esta cita el Jefe de la Unidad de Mediación de la Conselleria de Economía, D. Jesús Valero. Desde el ámbito del sector asegurador, además de representantes de hasta 26 entidades aseguradoras, estuvieron el Presidente del Consejo General, D. José María Campabadal y los Presidentes de los Colegios de Alicante y Castellón, D. Eusebio Climent y D. Antonio Fabregat, así como los Presidentes de ACSCV y Aprocase, D. Florentino Pastor y D. Maciste Argente. También, como es tradición, hubo una importante representación de Forinvest con su Director D. Alejandro Roda al frente, así como de AVACU, por medio de su Vicesecretario, D. Jesús Marzo, sin olvidar a los profesores del Centro de Estudios del Colegio de Valencia que también asistieron a un evento con más de 250 personas en el que el sector asegurador valenciano compartió unas horas distendidas.



LA FORMACIÓN, PROTAGONISTA EN LA CENA DE LA PATRONA

Los miembros de la Comisión de Formación Dña. María José Femenia, D. Alejandro Fuster y D. José Vicente Grau fueron los encargados de entregar las orlas a los alumnos del Curso Superior de Seguros del Colegio de Valencia. Recogieron sus orlas D. Miguel Cuquerella, D. Jorge de Lucas, D. Luis de Velasco, Dña. Nuria Galán, D. Felipe García, Dña. Elsa Gonzalbes, Dña. María Sales Grau, D. José Enrique Jornet, Dña. Susana Luján, D. Brian Martí, Dña. María José Martínez, Dña. Elena Martínez, D. Vicente A. Martínez, D. Alexandre Martínez, Dña. Yolanda Mir, Dña. M^a Vicenta Molina, D. José Luis Navarro, D. José Navarro, Dña. Carolina Pastor, D.

David Pérez, Dña. Verónica Petrie, Dña. Carmen Puerto, D. Luis Enrique Quilis, D. Víctor Simón, D. Javier Soto, D. Salvador Tarazona, Dña. Sonia Vigo y Dña. Olga M^a Zorita. En cuanto al Grupo B fueron Dña. Vanessa Burgos y D. Javier Sánchez quienes recibieron las orlas.

El claustro de profesores del CSS en su edición 2015-2016 contó con la colaboración de D. Sergio Alonso, D. José Ramón Arce, Dña. Eva Bayarri, D. José Miguel Cava, D. Gonçal Estanyol, D. Alejandro Ferrer, D. Juan José Márquez, D. Jorge Pons, D. Enrique Rueda, D. Ángel Somalo, D. Carlos Soria y D. Jesús Valero, que también recibieron sus orlas conmemorativas.

Los nuevos profesionales llamados a recoger el testigo de la actividad de Mediación recogieron sus orlas durante la Cena de la Patrona



EL CURSO +SALUD +VIDA, NOVEDAD EN LA ENTREGA DE ORLAS

En esta ocasión hubo una relevante novedad en la entrega de orlas, ya que a los alumnos del CSS se sumaron los del Curso Experto +Salud+Vida, desarrollado en el primer semestre de 2016 en el Colegio de Valencia. Los alumnos que han culminado su formación, y que recibieron sus orlas de manos de los integrantes de la Comisión de Formación del Colegio, han sido Dña. M^a Carmen Bautista, D. José Antonio Dorado, D. Sebastián Gabaldón, D. David Guaita, Dña. Ana Júdez, D. Francisco Moreno, D. Francesc Piris, Dña. Victoria Ribes, D. David Rodrigo, D. Encar Sansaloni, D. Andrés Segura y D. Juan Tormo. El Curso Experto +Salud +Vida ha contado en su claustro de profesores con D. Román Mestre, D. José Ramón Arce, D. Sergio Alonso, D. José J. Ivars, Dña. Eva Bayarri y D. Francisco Pascual.



SORIANO: “LO MÁS VALIOSO QUE ME LLEVO ES LA AMISTAD”

La sexta edición del Premio l’Estimat recayó en una persona clave para el devenir del Colegio de Valencia en los últimos años: su Expresidente D. Ignacio Soriano, que recibió el premio de manos de su sucesora en el cargo, Dña. Mónica Herrera.

Soriano aseguró en el discurso pronunciado para agradecer la distinción que “lo mejor que me he llevado en estos ocho años es la amistad de toda la gente del sector asegurador, que es el mejor regalo que una persona se pueda llevar”. En este sentido recordó cómo la Junta del Colegio de Valencia gestó el reconocimiento, “bautizado” por D. Julio Herrero, y cómo explicó el significado de la escultura, que simboliza la amistad.

Soriano aseguró que “voy a tener muy

presente este galardón, y cada vez que lo vea me veré abrazando a toda la gente del sector asegurador, sobre todo a los que más me han ayudado”.

Según declaró, “para mí ha sido muy importante que mis compañeros de profesión me hayan otorgado y entregado por manos de nuestra Presidenta Mónica Herrera ese broche de oro, les doy las gracias de todo corazón”.

En cuanto a la valoración de estos ocho años de trayectoria como Presidente, “ha sido una experiencia fantástica, inolvidable, he podido conocer a muchas personas, adquirir un conocimiento amplio y profundo de nuestro sector, y un largo etc., pero me quedo con las buenas amistades que me han demostrado que siguen siéndolo una vez terminado mis mandatos”.

FIATC ES GALARDONADA CON EL XX PREMIO CASCO

La vigésima edición de los Premios Casco recayó en Fiatc Seguros, que en la votación realizada por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia se impuso a las otras dos entidades nominadas, Allianz y Reale.

Dña. Mónica Herrera, Presidenta del Colegio, hizo entrega del galardón a D. Francisco Gallent, Director de la Sucursal de Fiatc Valencia, que lo dedicó “a todo el equipo de Fiatc en Valencia, que son los verdaderos artífices de este reconocimiento”. El Secretario Accidental del Colegio, D. Jorge Benítez, que sustituía a Dña. Eva Bayarri por su reciente maternidad, fue el encargado de leer el acta en el que se revelaba la entidad premiada.

El Premio Casco tiene como objetivo distinguir a aquellas entidades que durante el último ejercicio, se hayan caracterizado por una mayor defensa de los intereses del colectivo de los Mediadores de Seguros. En ediciones anteriores el galardón ha correspondido a entidades como Liberty, Allianz o Reale.



ENTREGA DEL CÓDIGO DEONTOLÓGICO A LOS NUEVOS COLEGIADOS

D. Jorge Benítez, Vicepresidente del Colegio de Valencia, dio la bienvenida a los nuevos colegiados destacando su compromiso “con el Colegio y con la profesión” por haber dado este paso, simbolizado en la entrega del Código Deontológico, al tiempo que manifestó

“que siempre tendréis el apoyo del Colegio”.

Los nuevos colegiados incorporados en este ejercicio son D. César Barrón, D. José Vicente Roig, Dña. María José Femenía, D. Eduardo Palmero, D. José Cebrián y D. Juan Ruiz, (recogió D. José Vte. Roig).



D. César Barrón



D. José Vicente Roig



Dña. María José Femenía



D. Eduardo Palmero



D. José Cebrián



D. Juan D. Ruiz, recoge D. José Vicente Roig

HOMENAJE A LOS PROFESIONALES QUE CUMPLEN 25 AÑOS DE COLEGIACIÓN

El homenaje a la experiencia vino de la mano de la entrega de placas a los colegiados con 25 años de antigüedad en el Colegio de Valencia. Dña. Mónica Herrera fue la encargada de otorgar estos reconocimientos a los colegiados que en el último ejercicio han cumplido sus bodas de plata de pertenencia a la institución. Recogieron su placa D. Juan Carlos Barres, D. Eliseo Caballero, Dña. María José Garrido, D. José Gimeno (fue su hijo quien la recogió en su nombre), Dña. Idoia González, D. Enrique Lurbe, Dña. Rosa Carmen Pardo, D. José Vicente Salcedo, D. Salvador Sanchis y D. Miguel Tomás.



ÁLVAREZ: “LOS MEDIADORES DEBEÍS HACER SABER EL VALOR SOCIAL DEL SEGURO”

Sin duda, una de las intervenciones más aplaudidas de la noche fue la de D. Francisco Álvarez, Director General de Economía de la Generalitat Valenciana. Dado su amplio conocimiento del sector asegurador, derivado tanto de su etapa como directivo de grandes bolsas como la de París y de su posterior trayectoria en el asesoramiento de servicios financieros, tuvo unas precisas palabras tanto para reivindicar el papel del Mediador de Seguros como para denunciar las intromisiones de otros canales en la distribución de seguros. En su discurso Álvarez manifestó su “satisfacción” por estar en un acto de la Mediación de Seguros, y subrayó que “no cesaré de repetir lo que os dije desde el primer momento, que vuestro sector se ubica dentro del de los servicios financieros, y que tenéis un gran valor social”. Por ello instó a los profesionales a “no ser modestos y comunicar el valor social del Seguro, que ayuda a muchas familias en momen-

tos muy difíciles y que les proporciona productos de ahorro de gran utilidad”. “Tenéis que chillar, que hacer saber ese valor”, añadió. En este sentido hizo expresa mención a la difusión de los valores de la Economía del Bien Común como uno de los objetivos principales de su mandato.

Además, Álvarez denunció el “intrusismo que sufre el sector, y que entiende el producto asegurador como un churro, y no como un servicio de asesoría integral, y me refiero a las entidades financieras”. También alabó la colaboración de los Mediadores con el servicio de supervisión autonómico, cuyo responsable, Jesús Valero, también estuvo presente en el acto, poniendo el acento en que “he visto en el sector una colaboración muy estrecha entre vosotros y la Unidad de Mediación”.

Por otra parte, hizo un llamamiento a la formación de los profesionales, felicitando a los alumnos del CSS y del Curso +Salud +Vida por ello.



Álvarez denunció el “intrusismo que sufre el sector, y que entiende el producto asegurador como un churro, y no como un servicio de asesoría integral



En su primera intervención como Presidenta en una Cena de la Patrona Mónica Herrera apostó por la unidad de la Mediación

MÓNICA HERRERA: “ANALICEMOS NUESTRO NEGOCIO Y EXPLOTÉMONS NUESTRAS FORTALEZAS”

“La noche de San Juan es ideal para ahuyentar los malos espíritus”. Así comenzó su intervención Dña. Mónica Herrera, Presidenta del Colegio de Valencia, que en primer lugar quiso agradecer a “todos los que han hecho posible que esté aquí, mi familia, mis padres, mis hermanas y compañeras de despacho, al que siempre será mi presidente, a los compañeros de las juntas anteriores, a D. José María Campabadal, D. Antonio Fabregat y D. Eusebio Climent y a los que nos votaron, porque no os quiero defraudar”.

También hizo extensivo su agradecimiento a “ACSCV, Aprocese, a las compañías que apuestan por la Mediación colegiada y a Rafa y Carmen”. “Y gracias” -añadió- “en mayúscula al nuevo equipo de la Junta del Colegio por vuestras ganas de hacer las cosas tan bien”.

Tras los agradecimientos Herrera abogó en su discurso por un Colegio

“fuerte y profesional”, tarea para la que “cuenta con todos”, al tiempo que animó a que cada Mediador “analice su negocio, identifique sus puntos fuertes y explotarlos”. Además, animó al sector a “tener la tecnología como un complemento, no como un enemigo, sin olvidar que lo más importante que tenemos es la relación con el cliente, cosa que no poseen otros canales”. En su opinión, “los mediadores no vendemos solo precio, sino emociones, seguridad y confianza”.

Herrera también trasladó sus felicitaciones y las de todo el Colegio a la organización del Congreso Nacional de Agentes y Corredores celebrado en Granada, “que logró ser el más numeroso de la historia”.

La Presidenta del Colegio finalizó su intervención abogando porque la Mediación ofrezca “todos juntos y unidos seguridad y confianza” a sus clientes.

EL COLEGIO HOMENAJEA A LOS REPRESENTANTES JUBILADOS DE LAS ASEGURADORAS

La estrecha y cordial colaboración que los representantes de las entidades aseguradoras tienen con la Mediación se puso de manifiesto en el homenaje que el Colegio brindó a D. Enrique Martín, exdirector territorial de Catalana Occidente, y a D. Vicente Pastor exdirector de la Sucursal Valencia de Fiatc. Ante toda la Junta de Gobierno del Colegio, ambos recibieron un sentido homenaje, que en el caso de Pastor no pudo disfrutar personalmente por encontrarse convaleciente. Sin embargo, MEDIADORES DE SEGUROS ha conversado con los dos para recoger sus impresiones ante el homenaje brindado por el Colegio.



Imagen del homenaje. A la derecha de estas líneas, Vicente Pastor, quien no pudo estar presente en la Cena de la Patrona



ENRIQUE MARTÍN

Tras cincuenta años en el sector llega la hora de la jubilación. ¿Qué se lleva de este medio siglo de trabajo?

Me voy con el convencimiento de que el tiempo ha pasado muy deprisa. Cuando te dedicas a lo que te gusta, el trabajo no es trabajo y esta es la causa de esta sensación. Necesitaría mucho tiempo para trasladar todas las cosas que me llevo. Como resumen diré que el seguro me ha permitido evolucionar constantemente y adquirir conocimientos, mantenerlos e incrementarlos y fundamentalmente felicidad. He sido muy feliz y como la felicidad suele durar poco tiempo estos 50 años han pasado muy deprisa.

¿Cuáles fueron sus sentimientos con el homenaje del Colegio de Valencia?

Fue un día inolvidable. Pude compartir con colegas y amigos unos momentos irrepetibles cuyo recuerdo, sin duda, me acompañará siempre. Quiero agradecer al CPMSV y a su presidenta, Mónica Herrera, el tenerme presente en un momento tan importante para mí. Fueron emocionantes las muestras de afecto y cariño que recibí de muchos de los asistentes, recordando situaciones y anécdotas de todo tipo que en estos años hemos compartido.

Cincuenta años en el Seguro... ¿y cuántos en Catalana Occidente?

Todos, absolutamente todos. No he tenido otra empresa en mi vida pro-

fesional. Ingresé en 1965 con quince años y me he jubilado en 2015. Esta circunstancia se repite constantemente en Catalana Occidente donde el acoplamiento persona-empresa es muy habitual. La Catalana, la Cía más antigua del grupo, cumplió recientemente los 150 años de existencia. Me gusta trasladar que formo parte de un tercio de la historia de SCO.

¿Ha cambiado mucho el sector asegurador en todos estos años?

Sin duda, la adaptación permanente al cambio ha sido la clave para el mundo asegurador en cualquiera de las actividades que conforman el sector. En 1965 existían entidades que hoy ya no están. Todas estábamos reguladas por un sindicato uniforme con igualdad de productos y tarifas. Todo funcionaba alrededor del mediador, la máquina de escribir, las propuestas y el bolígrafo... Como se hacen las cosas hoy nos parecería ciencia ficción si hubiésemos contactado con una máquina del tiempo a quien consultar. Sin embargo algo no ha cambiado, el mediador que ha sabido adaptarse a estos tiempos de mayores dificultades, mayor número de canales de distribución, etc diferenciando y mejorando su oferta permanentemente.

VICENTE PASTOR

¿Qué sintió con el homenaje brindado a su persona por los Mediadores valencianos?

La verdad es que fue una gran sorpresa.

Contentísimo de que el Colegio decidiera brindarme ese homenaje a mi trayectoria profesional. Sentí muchísimo no haber podido acudir personalmente al acto, pero lamentablemente por motivos de salud me fue totalmente imposible.

¿Cuántos años ha estado ligado al sector asegurador? ¿Y a FIATC?

Empecé en el sector asegurador el día 10 de Febrero de 1967 con todavía 14 años y ya en FIATC, bueno entonces la Federación Industrial de Auto Transporte de Cataluña, así es que toda mi vida laboral ha estado ligada al sector y a Fiatc.

¿Cómo ha cambiado el sector en todos estos años?

El mundo del seguro ahora no se parece en nada al de hace casi 50 años. Afortunadamente se ha profesionalizado el sector y en ese sentido destacaría la contribución que en ello han tenido los Colegios de Mediadores.

¿Con qué se queda de toda su trayectoria en el sector?

Me quedaría sin lugar a dudas con las personas. En todos estos años he atesorado relaciones que han trascendido de lo profesional a lo personal, incluso a lo familiar. Piensa que a lo largo de todos estos años he podido asistir a las bodas de muchos Mediadores y, posteriormente, a la de sus hijos y últimamente al bautizo de sus nietos. Son familia.

CAMPABADAL: “RESPONDAMOS A LAS DEMANDAS DEL CLIENTE PARA COMPETIR”

D. José María Campabadal, Presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros clausuró el acto alabando la intervención de D. Francisco Álvarez, apuntando que “ojalá muchos técnicos, tal como te has definido, tuvieran las palabras que has tenido para nosotros; ojalá todos los políticos pensarán como tú”, al tiempo que valoró a D. Jesús Valero, Jefe de la Unidad de Mediación, como uno de los “pilares fundamentales del sector en la Comunidad Valenciana”.

Campabadal también tuvo un recuerdo especial para D. Ignacio Soriano, recordando la primera vez que colaboraron en la resolución de un conflicto y subrayando que “ha sido un gran presidente, un gran profesional y, sobre todo, una gran persona”. Y sobre Dña. Mónica Herrera aseguó que “pese a no

conocerla tanto como a Nacho estoy seguro que va ser mejor Presidenta, porque los que vienen detrás lo hacen con fuerza y experiencia y más en el caso de Mónica, que viene de una familia de grandes profesionales”.

Campabadal animó a los profesionales a “responder a las demandas de nuestros clientes, porque si no lo hacemos no podremos competir con otros canales”. Para ello subrayó la importancia de la formación y de la unidad de todo el sector, “que al final redunda en beneficio del cliente”. Además mencionó los grandes retos a los que se enfrenta la Mediación en el futuro inmediato, como la nueva Directiva Europea, en la que el consumidor cobrará un mayor protagonismo, y que para enfrentarse satisfactoriamente a los mismos “necesitamos gente con talento”.



ÁLBUM DE IMÁGENES DE LA CENA DE LA PATRONA EN VALENCIA



ACSCV



Agrupació Mútua



Allianz



Aprocose



Alumnos CSS



Alumnos + Salud + Vida



Arag



Asefa



Asisa



Autoridades



Autoridades

ÁLBUM DE IMÁGENES DE LA CENA DE LA PATRONA EN VALENCIA



Axa



CA Life



Caser



Catalana Occidente



Coinbroker



DKV



Fiatc



Forinvest



Generali



Lagun Aro



Liberty



Mapfre



MM Globalis



Mutua Levante



Mutua de Propietarios



Pelayo



Plus Ultra



Previsión Mallorquina



Previsora General



Reale



SegurCaixa Adeslas



Unión Alcoyana



Zurich

UN GRAN EQUIPO DE PERSONAS QUE TRABAJAMOS PARA TI



ven, es fácil estar seguro

902 377 378 · www.unionalcoyana.com · Síguenos en **facebook**



NUMEROSOS PROFESIONALES SE CITAN EN LA CENA DE LA PATRONA DEL COLEGIO DE CASTELLÓN

La tradicional cena en honor a la Patrona del Seguro que cada año celebra el Colegio de Castellón volvió a tener como marco el Club Náutico de la ciudad

El viernes 24 de junio fue la fecha elegida por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón para celebrar la festividad de la Patrona del Seguro, la Virgen del Perpetuo Socorro.

Nuevamente el Club Náutico de Castellón fue el escenario escogido por el Colegio para la celebración, que reunió a más de un centenar de profesionales del Sector Seguros.

Su terraza hizo disfrutar a los presentes con los cinco sentidos. Las preciosas vistas al atardecer, el sonido y aroma característico del puerto deportivo, con la degustación de las exquisiteces del cóctel y la percepción del buen ambiente entre los compañeros del sector.

La presencia de autoridades y representantes del sector fue numerosa,

empezando por D. Francisco Álvarez, Director General de Economía de la Generalitat Valenciana, D. Jesús Valero, Jefe de la Unidad de Mediación, así como los Presidentes de los Colegios de Alicante y Valencia, D. Eusebio Climent y Dña. Mónica Herrera, también Presidenta del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, y el máximo representante de los Colegios de Mediadores de Seguros de España, D. José María Campabadal, Presidente del Consejo General.

Los presentadores del acto fueron Dña. Cristina Carmona y D. Roberto Pardo, componentes de la Junta de Gobierno del Colegio de Castellón, que dieron comienzo a la primera parte del acto protocolario dando la bienvenida a los asistentes y autoridades.

INTERVENCIÓN DEL PRESIDENTE DEL COLEGIO DE CASTELLÓN



Seguidamente D. Antonio Fabregat, Presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón, dirigió unas palabras a los profesionales y representantes del sector presentes en el acto del Club Náutico.

Fabregat comenzó felicitando a los compañeros que han entrado a formar parte de la Junta de Gobierno en las últimas elecciones, Dña. Toya Amat, D. Vicente Negre y D. Joaquín Gil. A continuación felicitó a los alumnos de la promoción anterior y a los que se acaban de examinar, teniendo palabras de ánimo para los alumnos del Curso Superior de Seguros. El Presidente del Colegio aseguró que “estoy convencido que lograrán su objetivo, en gran

parte, por la excelente formación recibida”.

De forma anticipada, dio la enhorabuena a D. Roberto Pardo, por sus 25 años de colegiación y, cómo no, a D. Pascual Piqueras por su trayectoria profesional, que le ha hecho merecedor de ser nombrado Colegiado de Honor.

También agradeció la presencia a todos los asistentes, haciendo especial mención a las autoridades presentes y agradeció a las compañías su presencia, en especial a las colaboradoras. Fabregat enfatizó en su discurso “la importancia del esfuerzo y dedicación de la Junta de Gobierno y la confianza de los colegiados, con lo que hemos logrado la buena situación actual del Colegio”.

CAMPABADAL: “ANTONIO FABREGAT HA APORTADO MUCHO A LA MEDIACIÓN”

La primera parte del acto la cerró D. José María Campabadal, Presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros de España, quien ensalzó el trabajo que realiza D. Antonio Fabregat, tanto al frente del Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón, como en la Comisión Permanente del Consejo General. Campabadal calificó a Fabregat como “persona muy fiel a la institución, con la cualidad de hablar poco y

escucha mucho”. Por ese motivo, añadió, “cuando habla hay que escucharle, porque tiene un bagaje profesional y una capacidad para entender las cosas que es muy importante para la institución”. El Presidente del Consejo destacó que ambos han compartido ocho años de amistad y compañerismo, y considera que D. Antonio Fabregat “ha aportado mucho a la Mediación, sobre todo en el ámbito de los Agentes de Seguros”.



ÁLVAREZ: “EL ASESORAMIENTO ES ALGO EXTREMADAMENTE IMPORTANTE”

Anteriormente fue D. Francisco Álvarez, Director General de Economía de la Generalitat Valenciana, quien recibió una ovación por parte de los presentes al constatar que “las grandes entidades financieras os hacen una competencia desleal” continuó afirmando que “el asesoramiento es algo extremadamente importante, vender productos financieros como churros solo nos lleva a lo que nos ha llevado” impulsó a la Mediación a que “tenéis que hacer saber la función social que desempeñáis, la sociedad os necesita”



ENTREGA DE ORLAS Y DIPLOMAS A LOS ALUMNOS DEL CSS

D. Jesús Redón, Vicepresidente del Colegio, como responsable de Formación hizo la entrega de las orlas a los alumnos que cursaron el CSS durante el pasado ejercicio, así como los diplomas a los alumnos que han superado el último curso para titulaciones de los Grupos A y B. Los alumnos que recogieron sus orlas fueron D. Víctor Alonso, D. José Manuel

Cano, D. José Ferro, Dña. María Dolores Reyes, D. Juan Manuel Museros, D. Santiago Reverter, Dña. Maite Moliner y Dña. Ana Isabel Valle. Por su parte el Vicepresidente entregó sus diplomas acreditativos a Dña. Gema Jaén, D. Luis Alabadi, D. Agustín Beltrá, D. Julián Cervera, D. Adrián Fandos, D. Carlos Oliver, D. Juan José Forner y D. Roberto Martínez.

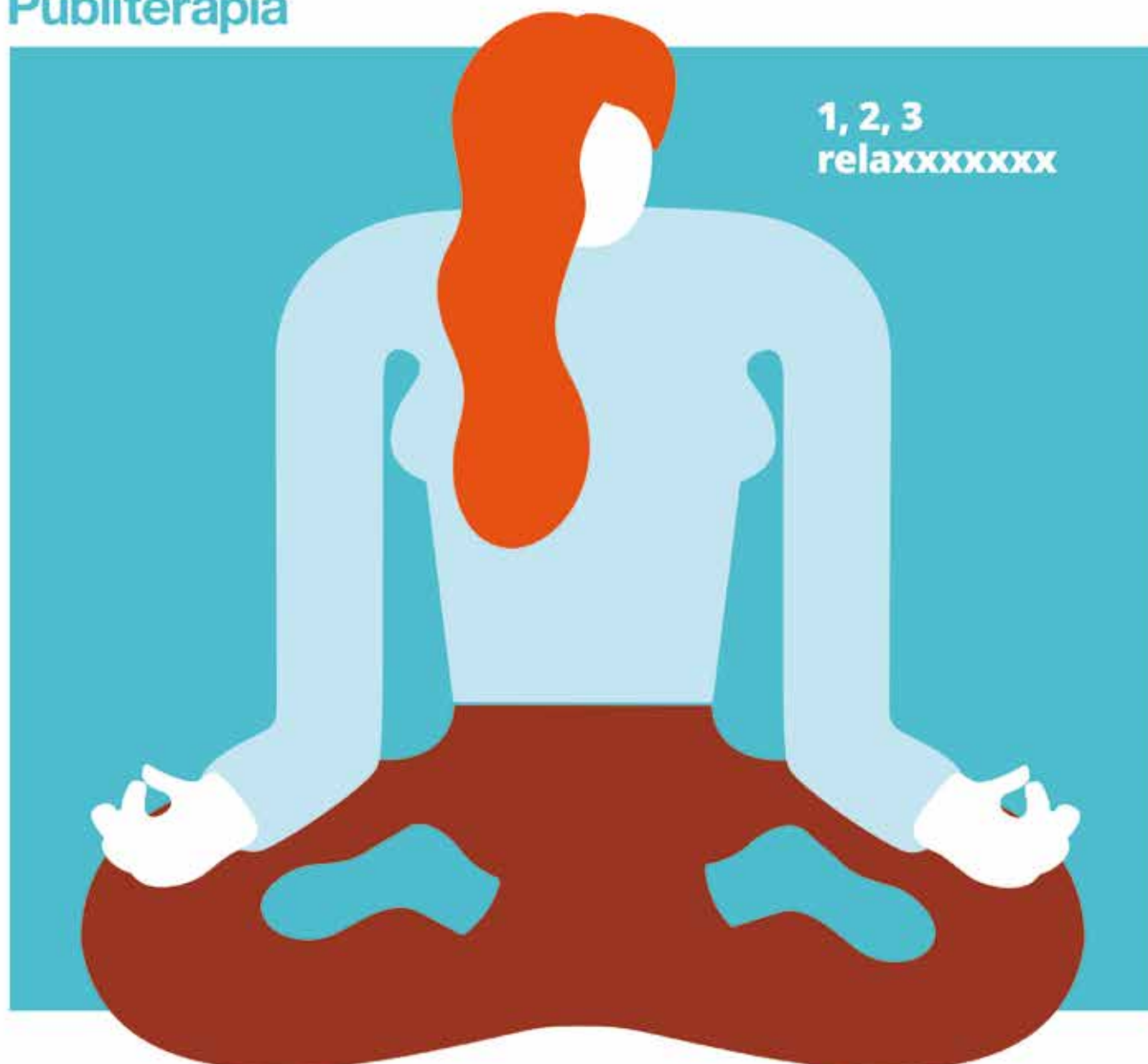
ORLAS



DIPLOMAS



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

*Primera visita para 2016 y para hombre o mujer de hasta 64 años. Impuestos no incluidos.



Desde hace dos años el Colegio de Castellón nombra a uno de sus colegiados Colegiado de Honor, en reconocimiento a su trayectoria profesional

HOMENAJE DEL COLEGIO DE CASTELLÓN A ROBERTO PARDO, PASCUAL PIQUERAS Y M^a TERESA GUINOT

Tras las intervenciones, dio comienzo la cena que antecedió al acto protocolario. Dña. Cristina Carmona, solicitó la presencia del Presidente para continuar con uno de los momentos más entrañables de la cena anual en honor a la Patrona del Seguro, como es, el reconocimiento a los compañeros de profesión que cumplen sus primeros 25 años de pertenencia al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón. En esta ocasión se reconoció al Colegiado D. Roberto Pardo, que tras recibir la placa conmemorativa e insignia del Colegio y el caluroso aplauso de los presentes, continuó con la presentación del acto.

Desde hace dos años el Colegio de Castellón nombra a uno de sus colegiados

Colegiado de Honor, en reconocimiento a su trayectoria profesional. Este año recayó en D. Pascual Piqueras quien tuvo unas palabras de agradecimiento para el Colegio por este nombramiento y al personal de su despacho que le acompañaban en esta noche tan especial, comentó que “no hay mayor satisfacción que los compañeros reconozcan tu labor”. En su discurso D. Pascual Piqueras afirmó que “el seguro no es una póliza, no es un papel, el seguro es la persona que está detrás, que explica las coberturas y garantías, poniendo a disposición del cliente toda su experiencia para resolver los problemas que se puedan presentar. El mediador por lo tanto cumple una importante función social”.

PASCUAL PIQUERAS: “EL COLEGIO DE CASTELLÓN ES UN EJEMPLO DE PROFESIONALIDAD”

¿Qué sentimientos pasaron por su cabeza al recoger el reconocimiento de todos los Mediadores de Castellón?

De agradecimiento a los compañeros de profesión, es muy gratificante que te nombren Colegiado de Honor.

¿Desde cuando está vinculado al sector? ¿Sigue en la actualidad?

Hace ya más de 50 años, ahora sigo vinculado como mantenimiento de cartera.

¿Con qué se queda de toda su trayectoria en el sector?

Con la protección financiera que hemos conseguido para nuestros clientes.

Usted formó parte durante dos legislaturas de la Junta del Colegio.

¿Queda un buen recuerdo de aquella etapa?

Muy buen recuerdo, son excelentes compañeros y como ya dije, el Colegio de Castellón es un ejemplo de profesionalidad.



HOMENAJE A M^a TERESA GUINOT, TODA UNA VIDA AL SERVICIO DE LOS COLEGIADOS DE CASTELLÓN

Si hay que calificar un momento de la celebración de la Patrona del Seguro del Colegio de Castellón como el más emotivo, sin duda, ese fue el homenaje que la Junta y los Colegiados rindieron a Dña. M^a Teresa Guinot, administra-

tiva del Colegio desde 1976, con motivo de su próxima jubilación. El Presidente D. Antonio Fabregat tuvo unas sentidas palabras hacia su persona y exaltó su trabajo, siempre a disposición del Colegio y de los colegiados.



MUTUA LEVANTE LOGRA EL PREMIO ROTLLO EN SU EDICIÓN DE 2016

El Secretario D. Fernando Solsona, tomó el relevo para dar lectura a los candidatos al Premio "Rotllo". En su novena edición las entidades finalistas fueron Allianz y AXA, para quienes D. Antonio Fabregat tuvo en su discurso unas palabras de reconocimiento antes de conocer el nombre del premiado, "llegar a ser finalista no es fácil y ha estado muy disputado el premio"

Mutua Levante logró hacerse con el

Premio "Rotllo" 2016, galardón que reconoce a la mejor actuación hacia la Mediación de Castellón. De manos del Presidente del Colegio de Castellón recibió el galardón, D. Jorge Tomas, Director Comercial de Mutua Levante, quien agradeció el premio a D. Jesús Redón, Director de la Sucursal de Castellón, "por el trabajo realizado con la Mediación de la provincia, que ha llevado a Mutua Levante a recibir este Premio".



ENTREGA DE REGALOS DEL COLEGIO DE CASTELLÓN

El acto de celebración de la festividad de la Patrona del Seguro culminó con el tradicional sorteo de regalos de las entidades aseguradoras, que hicieron entrega los representantes de las compañías obsequiantes en el siguiente orden: Liberty, Reale, Unión Alcoyana, Plus Ultra, Zurich, Allianz,

Sanitas, Mutua Levante, Adeslas, Helvetia, CA Life y el propio Colegio de Castellón. La mano inocente para extraer la boleta recayó en el alumno mas joven de la promoción, D. Adrián Fandos. Dña. Cristina Carmona y D. Roberto Pardo cerraron el acto agradeciendo a los asistentes su presencia.



Liberty



Reale



Unión Alcoyana



Plus Ultra



Zurich



Allianz



Sanitas



Mutua Levante



Adeslas



Helvetia



CA Life



Colegio de Castellón



AUTOS

LA BATALLA QUE NO CESA

La guerra de precios instalada desde hace años en el ramo de autos no parece tener fin. Así lo señalan, al menos, los Mediadores, que ven en la preferencia del cliente por el precio una dificultad difícilmente salvable, a pesar de que la aplicación del nuevo Baremo de Autos podría hacer pensar en un repunte del precio

Esta guerra, obviamente, afecta de manera directa al Mediador de Seguros. Así lo ve D. Rafael Mengot, Director General de Coinbroker que señala que “durante décadas el ramo de autos ha sido la base de las carteras de los mediadores, junto a otros factores, la guerra de precios ha escurrido la cuenta de resultados del mediador, en pocos años hemos visto reducido a la mitad las primas de las pólizas de autos, y por lógica también los ingresos. De esta forma la guerra de precios ha afectado tanto que un mediador con una gran carga de este tipo de negocio tiene muy complicada la supervivencia. Por ello sería un alivio para la salud económica de los Mediadores, que la prima media aumentara y la guerra de precios se suavizara un poco”.

Mengot se muestra convencido de que el final de la tan renombrada guerra de precios no se va a producir, porque “el precio en este ramo es determinante en la mayoría de los casos, otra cosa bien distinta es que los precios se estabilicen o repunten, puede que las cuentas ya no les salgan a las entidades aseguradoras, y que se haga necesario una subida paulatina de los precios, pero eso no significa que finalizará la guerra de precios”.

D. Vicente Rico, desde Unión Alco-

yana, aporta una visión diferente a la de la Mediación, argumentando que “el histórico del sector indica que, exceptuando alguna anomalía, éste siempre se ha caracterizado por la responsabilidad a la hora de aplicar sus bases técnicas para cubrir su estructura de costes, y ésta no tiene por qué ser una situación diferente”. Para Rico “cada compañía seguirá aplicando las bases técnicas que en su opinión mejor respuesta den al repunte de siniestralidad esperado, teniendo en cuenta además que los bajos rendimientos financieros presionan todavía más el resultado técnico”. Obviamente, en un ramo tan maduro, los márgenes de beneficio se estrechan para todos, incluidas las empresas que prestan servicios como los talleres. Así, D. José Ramón Andrés, Gerente de Talleres Perolo, denuncia que “las compañías de seguros nos lo están poniendo muy difícil a los talleres. Aunque es cierto que es nuestro principal proveedor de trabajo, y que gracias a los seguros se mantiene el sector de la reparación. También es cierto que nos han dejado con unos márgenes de rentabilidad muy estrechos. Y así los talleres no podemos subsistir a largo plazo, ya que no nos dejan margen para poder modernizar nuestras instalaciones y poder dar un servicio al asegurado

como el que nos está exigiendo el mercado y las compañías de seguros”.

La situación es aún si cabe más grave porque, según Andrés, “los talleres aportamos un servicio profesional y de calidad, asesoramos al asegurado y le entregamos el vehículo terminado, que es el final de todo el proceso. Si el cliente queda satisfecho, la imagen que recibe del seguro y del taller es positiva. Aunque las estadísticas, nos indican que la mitad de los asegurados después de un siniestro tienden a cambiar de compañía de seguros”.

Una forma de poner fin a la reducción sistemática del precio para competir pasaría por el aumento de la cultura aseguradora de la sociedad, para que así pudieran apreciar los servicios ofertados por encima de lo que se paga. No obstante, estamos lejos de conseguirlo. Así, D. Rafael Mengot entiende que la mayoría de los clientes en autos “buscan precio, aunque esto no significa que luego no exijan el máximo servicio”. El Director General de Coinbroker argumenta que en la contratación el cliente se centra en gran medida en el precio, el servicio ya es algo que se da por supuesto. “Los clientes en el ramo de autos, como en otras muchas cosas, analizan mucho el precio antes de contratar, y para ello disponen de múltiples posibilidades”.

En esta línea, D. Vicente Rico argumenta que “la generación de una propuesta de valor atractiva para el cliente es el principal reto al que se enfrentan las compañías en estos momentos, siendo el precio una de las variables sobre las que se debe jugar. Ahora bien, existen también otras variables (servicio al cliente, atención personalizada etc.) que evitan la excesiva comoditización del seguro aportando valor añadido al cliente. En mi opinión existen clientes de todo tipo y para todo tipo de productos”.

Y, en este contexto, la aprobación del nuevo Baremo en autos llega en un momento en que los datos acumulados del sector hacen indicar un empeoramiento general del ratio combinado derivado principalmente de un repunte de la siniestralidad. Esto, según Vicente Rico, “es especialmente significativo en el ramo de autos donde a parte del nuevo baremo, el cual sí que parece que está teniendo un efecto sobre el coste medio de los siniestros aunque aún es pronto para cuantificar cuánto ya que aún no se ha cerrado la tramitación de

los siniestros afectados, también existe un incremento de frecuencia siniestral que no deberíamos olvidar. A todo esto, le debemos añadir la incertidumbre que el remanente de siniestros de años anteriores genera. En este entorno, sí que estamos en condiciones de confirmar que existe una tendencia de fondo hacia el incremento de la siniestralidad en el corto y medio plazo”.

Innovación, el caballo de batalla

¿Cómo se puede innovar en un ramo tan maduro como Autos? D. Carlos Albo, CEO de Exponent, entiende que “siempre es posible la innovación, pero en el sector seguros los cambios y la introducción de novedades suele ser muy lenta, como dirían los marketinianos el “time to market” es muy largo”. Ciertamente el ramo ya ha venido introduciendo innovaciones como el pago en función de los kilómetros conducidos y la implantación de dispositivos en los automóviles para conocer la forma de conducción de los asegurados, aunque “esto es la punta del iceberg y por el momento solo supone un volumen residual de los seguros comercializados”. Para Albo “el sector debe de aumentar radicalmente su velocidad de cruce innovando, los retos que vienen como los vehículos autónomos, son muchos y no van a esperar a que el sector acelere en tecnología”.

Para D. Vicente Rico, “las innovaciones vienen siempre por la mejora de la relación con el cliente como propuesta de valor. Nuevos servicios, ampliaciones de garantías, nuevas coberturas, son algo constante y recurrente en el día a día de Unión Alcoyana Seguros”.

Lo cierto es que generar nuevas pólizas de Autos en un ramo resulta complicado. Tal como reconoce D. Rafael Mengot, “es difícil generar nuevas operaciones en un mercado maduro, y más en este ramo en el que los Mediadores aportamos menos valor añadido”.

No obstante, la resistencia al cambio en el sector asegurador es muy elevada, tal como sostiene D. Carlos Albo, aunque “eso no quiere decir que en el largo plazo no se consiga. Para acelerar el ritmo de la incorporación efectiva de cambios en las aseguradoras y la mediación es fundamental que se vea de forma clara y contundente los beneficios que les van a aportar dichos cambios. Solo de esta manera podremos acortar los tiempos y mantener la competitividad”.



Vicente Rico (Unión Alcoyana)



Rafael Mengot (Coinbroker)



José R. Andrés (Talleres Perolo)



Carlos Albo (Exponent)

PUBLICADAS POR LA ESMA LAS DIRECTRICES DE VENTA CRUZADA DE PRODUCTOS FINANCIEROS

La Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) publicó el pasado mes de julio las directrices sobre prácticas de venta cruzada de productos financieros, que tienen como objeto fundamental establecer un enfoque coherente y efectivo en la supervisión de las empresas por parte de las autoridades competentes, lo que contribuirá al refuerzo de la protección de los inversores en todos los Estados miembros.

Las directrices ayudarán a aclarar las normas de conducta y los mecanismos organizativos esperados de aquellas empresas que lleven a cabo prácticas de venta cruzada, con el fin de atenuar cualquier perjuicio que pudieran conllevar para los inversores.

En cuanto a revelación completa de la información de precios y costes se marca que se garantice que a los clientes se les proporcione información sobre el precio tanto del paquete, como de cada uno de sus productos componentes, así como un claro desglose y la agregación de todos los costes conocidos asociados a la adquisición del paquete y sus productos componentes, como los gastos de administración, los costes de transacción y los costes de salida o las penalizaciones por salida anticipada. Cuando los costes no puedan calcularse con precisión ex ante, pero, de todos modos, los clientes incurran en ellos tras la adquisición del paquete, la autoridad competente deberá exigir a la empresa que proporcione una estimación de tales costes basada en supuestos razonables.

En el ámbito de la presentación destacada y comunicación a tiempo de la información sobre precios y costes se indica la garantía de información sobre los precios y todos los costes pertinentes del paquete y cada uno de sus productos componentes se comunique con suficiente antelación, antes de que el cliente se obligue a cumplir el contrato, permitiendo a éste adoptar una decisión informada.

En el mismo sentido se exigirá garantizar que la información de precios y costes del paquete y sus productos componentes se comunique a los clientes en un lugar destacado, de manera precisa y en un lenguaje sencillo, con explicación de la terminología técnica empleada.

También se deberá exigir que, cuando promocionen cualquiera de los productos componentes que formen parte de un paquete combinado o vinculado, se otorgue la misma prominencia a la

información de precios y costes de estos productos componentes, de manera que los clientes puedan discernir debidamente y con rapidez el coste de adquirirlos conjuntamente en un paquete.

Otra exigencia es que se debe garantizar que la información de precios y costes se presente a los clientes de un modo que no resulte engañoso ni distorsione u oculte el coste real para el cliente, y que no impida una comparación significativa con otros productos alternativos. Otra directriz es que se garantice que los factores esenciales no relacionados con el precio así como los riesgos pertinentes se comuniquen a los clientes con la misma prominencia y relevancia que la información sobre precios y costes de los productos componentes o del paquete combinado o vinculado, y que tales factores y riesgos se transmitan claramente a los clientes en un lenguaje sencillo, con explicación de la terminología técnica empleada y con suficiente antelación, antes de que quede obligado a cumplir el contrato, así como las características y los riesgos no relacionados con el precio se presente a los clientes de un modo que no resulte engañoso ni distorsione el efecto de tales factores para el cliente.

La Presentación destacada y comunicación del «carácter opcional de la compra» también se aborda en una de las directrices, con la obligación de informar debidamente de si es posible adquirir los productos componentes por separado o no; es decir, si los clientes pueden elegir cuáles de los productos comprar o, en la medida en que esta opción se permita con arreglo a la legislación sectorial, si uno de los productos componentes ha de adquirirse para que el cliente pueda comprar alguno de los productos de la empresa.

También se indica que se garantice el diseño de sus opciones de compra de un modo que permita a los clientes seleccionar activamente una adquisición y, por tanto, adoptar una decisión consciente de compra del producto componente o del paquete combinado.

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 GROUP

 **REALE
SEGUROS**

TOGETHER MORE

EL CURSO EXPERTO EN TECNOLOGÍA DEL CECAS, EN SEPTIEMBRE EN VALENCIA Y ALICANTE



El objetivo del curso es descubrir la riqueza de la tecnología aplicada al sector

El Centro de Estudios del Consejo General (CECAS) y los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de Alicante y Valencia han abierto el plazo de matrícula del Curso Experto en tecnología aplicada a la mediación de seguros, que ofrece al profesional herramientas, propuestas y un conocimiento profundo sobre la tecnología aplicada.

El objetivo del curso, que tiene una duración de tres meses y comenzará el 14 de septiembre, es descubrir la riqueza de la tecnología aplicada al sector asegurador para que cada mediador pueda crear su propio modelo, aquel que más le convenga a su estrategia y a su negocio.

La propuesta formativa está basada en un sistema de evaluación continua y el uso de todas las herramientas digitales que ofrece su plataforma Escuela de Negocios. La unidad de estudio es el tema tratado en una única semana en la que el alumno tendrá toda una serie

de elementos de estudio y actividades que tendrá que realizar. Dentro de este sistema de evaluación continua no hay exámenes parciales ni exámenes finales, sino un trabajo continuado sobre los diferentes temas de estudio.

Los elementos que se trabajan cada semana son un video explicativo en el que el profesor hace una introducción sobre el tema y un texto básico de estudio con recursos, links, recomendaciones y otros temas de interés.

Además, se realizará una videoconferencia a tiempo real, de una hora de duración aproximada, en la que se presenta el recurso del caso que ofrece una oportunidad de análisis y discusión. De esta forma los alumnos pueden interactuar con el profesor. Dos foros de debate permitirán abordar elementos críticos sobre la digitalización. Finalmente, los alumnos habrán de entregar dos prácticas en las que plasmarán los conocimientos aprendidos en la asignatura.

LA SELECCIÓN DE RIESGOS PROFESIONALES, ABORDADA EN EL COLEGIO DE CASTELLÓN

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón organizó el pasado 20 de junio una nueva jornada dentro del Plan de Actualización Formativa.

En esta ocasión el tema elegido fue la selección de riesgos profesionales, impartido por Dña. Mati Toledo y la colaboración de Fiatc dentro de su proyecto formativo Aula Fiatc.

El director de la sucursal de Fiatc en Castellón, D. Francisco García, agradeció la asistencia a esta jornada formativa y dio paso a la formadora que comienza con el temario, que subrayó que “resulta esencial conocer los requisitos del análisis y selección de los factores fundamentales para la contratación de Seguros Personales, así como los procesos de suscripción”.

En su opinión “prever todo aquello que precisaremos para una correcta tarificación y suscripción de un Seguro Personal nos permite orientar a nuestro cliente y facilita el éxito en la contratación”.

A través de este curso los profesionales se familiarizaron con Declaraciones de Salud, Tablas de Mortalidad, Cuestionarios para actividades profesionales y recreativas de riesgo... En resumen, con todos aquellos factores que tienen un impacto fundamental en la contratación de Seguros sobre Personas.

La aplicación de todo ello permitirá ofrecer un buen asesoramiento en la comercialización de seguros de riesgos personales, después de aprovechar los contenidos impartidos en esta jornada formativa.



La jornada contó con el patrocinio de Fiatc

CURSO PRÁCTICO SOBRE EL NUEVO BAREMO EN EL COLEGIO DE CASTELLÓN



Dentro de la campaña formativa del año 2016, el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón impartió con un magnífico nivel de asistencia, un curso teórico-práctico del nuevo baremo en colaboración con el CECAS, sobre las cuestiones interesantes que necesariamente debe conocer el Mediador de Seguros, para poder asesorar de manera adecuada a sus clientes.

El Curso se dividió en dos partes netamente diferenciadas. La primera, de orden teórico, consistió en la realización por los alumnos del Curso on-line sobre esta materia que ha creado el Cecas y que ha finalizado con resultados muy buenos por parte de todos. La segunda, de orden práctico, constó de una clase presencial impartida por nuestro Director y Profesor del Cecas D. Carlos Soria, quien ha expuesto en una sesión, todos los aspectos novedosos que ha planteado el texto de la Ley 35/2015 de reforma del sistema de valoración del daño corporal derivado del accidente de tráfico con el siguiente contenido: Actuaciones del Perjudicado por un accidente de circulación; Actuaciones de la Aseguradora responsable; los Perjudicados; el “latigazo cervical” y la Mediación en el accidente de circulación.

Al final de la sesión se plantearon una serie de ejemplos sobre situaciones distintas que fueran ilustrativas para los alumnos de la forma de calcular las prestaciones que ha traído este nuevo Baremo, y preparando futuras actuaciones sobre este asunto dirigidas tanto a Mediadores como a sus empleados, que, según la Comisión de Formación del Colegio de Castellón, “creemos son absolutamente imprescindibles dada la entidad de las novedades legislativas”.

EL CLAUSTRO DEL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS DE VALENCIA PREPARA EL PRÓXIMO AÑO LECTIVO



La próxima edición del Curso Superior de Seguros ya está tomando forma. El claustro de profesores del curso organizado por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia se reunió el 21 de julio con dos objetivos principales: por un lado, valorar la edición 2015-2016, y por el otro perfilar los contenidos y las novedades del próximo año lectivo, que dará comienzo en octubre.

La valoración del curso recientemente finalizado se realizó en base a la aportación de numerosas sugerencias de mejora formuladas por el equipo docente, con tal de mejorar los medios de que disponen para ofrecer la formación más adecuada. Tras esta evaluación los profesores tuvieron la ocasión de establecer un primer contacto con las innovaciones introducidas en la plataforma online del curso y en los manuales de formación. Con todo ello el claustro procedió a reestructurar el calendario lectivo del curso. Otra de las tareas realiza-

El Claustro realizó una evaluación de la pasada edición del Curso Superior de Seguros, y conocieron las nuevas herramientas para el próximo año

das en esta reunión fue el reparto de las tesinas redactadas por los alumnos del curso 2015-2016, con el objetivo de seleccionar los candidatos por parte del Colegio de Valencia para el Premio Piniés, concedido anualmente por el CECAS. El último punto tratado en el cónclave fue la valoración de la reunión del CECAS que tuvo lugar en el XI Congreso de Agentes y Corredores celebrado en Granada, del cual informamos en el número 77 de MEDIADORES DE SEGUROS.



LOS OCHO PRIMEROS MESES DE APLICACIÓN DEL NUEVO BAREMO EN ACCIDENTES DE CIRCULACIÓN

Ignacio Beneyto
Beneyto Abogados



Después de los ocho primeros meses de la aplicación del nuevo baremo para la valoración de los daños y perjuicios causados a las personas en los accidentes de circulación, Ignacio Beneyto analiza los pros y los contras que se han venido produciendo

Han transcurrido ya más de ocho meses de la entrada en vigor el 1 de enero de 2016, de la ley 35/2015 que supuso la actualización del baremo para la valoración de los daños y perjuicios causados a las personas en los accidentes de circulación. Dicha actualización era totalmente necesaria, tanto porque el anterior sistema de valoración venía del año 1995, habiendo quedado desfasado, como para adaptarnos a las cuantías indemnizatorias de la mayoría de países europeos. Esta reforma ha tenido como principal objetivo la correcta adecuación entre la indemnización y las circunstancias personales de la víctima y los perjudicados.

Los cambios han sido importantes tanto en la forma como en las cuantías, reforma que ha coincidido con la despenalización de las faltas. Con anterioridad, el lesionado acudía, mediante una simple denuncia, en la que no era siquiera necesaria la intervención de letrado ni procurador, a un procedimiento en el que el médico forense (médico imparcial de la Administración de Justicia y que, por tanto, los Jueces aceptaban con los ojos cerrados) evaluaba gratuitamente sus lesiones siendo muy simple la cuantificación de las lesiones.

Sin embargo, ahora, si bien es cierto que se han mejorado considerablemente las cuantías indemnizatorias para los grandes lesionados supone la reforma un retroceso para la mayoría de los lesionados, los de menor grave-

dad, tal y como se ha ido comprobando en estos seis primeros meses de vigencia.

Se pretende primar con la reforma la resolución extrajudicial de las cuantías indemnizatorias, sin necesidad de acudir a los Tribunales. Si bien resulta loable este objetivo, la forma en que se ha enfocado está siendo utilizada en la práctica por algunas compañías aseguradoras para reducir o eliminar las reclamaciones de los lesionados leves.

Así, se exige para la admisión de la demanda que conste la reclamación previa a la compañía. De lo contrario no se admite la demanda. Es más, algunos Juzgados exigen que se aporte la respuesta o la oferta motivada que están obligadas las aseguradoras a realizar en el plazo de tres meses, lo que viene a dejar en manos de las mismas los tiempos en la indemnización de los perjuicios.

La compañía aseguradora deberá emitir en el plazo de 3 meses oferta o respuesta motivada, que de producirse, si el accidentado no está de acuerdo, podrá pedir un médico forense, que pagará la entidad aseguradora, o acudir a un perito médico privado. Es decir, que si no hay oferta ni respuesta motivada no se puede solicitar la intervención del médico forense, debiendo costear el lesionado un informe médico de valoración, requisito ahora imprescindible para poder interponer la demanda. Otra pervisión del sistema es que se está comprobando que determinadas



compañías están recurriendo de forma abusiva a la “inexistencia de nexo causal”, es decir, que no pagan indemnización alguna alegando que las lesiones no tienen relación con el accidente y, por tanto, el lesionado debe acudir necesariamente a un médico privado y a un letrado particular para poder reclamar judicialmente. Ni siquiera le permite el sistema acudir al médico forense.

Aún en el supuesto que se emita informe de valoración por el médico forense o por perito, será remitido a la aseguradora, pudiendo mejorar la oferta o ratificarse en la misma. Si no hay acuerdo el accidentado podrá optar entre acudir a un sistema de mediación (siempre y cuando ambas partes acepten someterse, sistema que no está teniendo demasiado éxito) o interponer demanda.

Con respecto a la posible retroactividad de la nueva baremación a supuestos acaecidos con anterioridad a su entrada en vigor, la Ley 30/2015 establece claramente en su Disposición transitoria única que los accidentes de circulación ocurridos con anterioridad se registrarán por lo que al respecto estableciera la disposición adicional octava de la Ley 30/1995.

Siendo de interés también sobre este punto el artículo 40.1 que fija la cuantía de las partidas resarcitorias a la correspondiente a los importes del sistema de valoración vigente a la fecha del accidente.

En principio, el sistema de valoración se aplica en exclusiva, conforme determina la Ley, a la valoración de los accidentes de circulación. Sin embargo, lo lógico es que se aplique como método orientativo para el cálculo de otros tipos de siniestros, como pueden ser los casos de mala praxis médica, accidentes de trabajo, responsabilidad extracontractual de la empresa...

Otra de las consecuencias de las modificaciones en todo el sistema es la eliminación en la mayoría de supuestos del auto de cuantía máxima. Con anterioridad, cuando se archivaba el procedimiento penal o se dictaba sentencia absolutoria (bien por atipicidad de las lesiones, por no quedar acreditada la responsabilidad, por prescripción...) el lesionado podía solicitar se emitiera el Auto de cuantía máxima, que le permitía acudir al procedimiento de ejecución de la vía civil contra la aseguradora responsable. Las compañías aseguradoras con estos procedimientos tendían a alcanzar acuerdos dado que los motivos de oposición que legalmente podían utilizar eran muy reducidos y, por tanto, los riesgos de condena con costas e intereses del art. 20 de la Ley de Contrato de Seguro muy altos. Por tanto, si bien aparentemente se han incrementado las cuantías indemnizatorias para los grandes lesionados también es verdad que la reforma ha beneficiado a las compañías aseguradoras, perjudicando al lesionado leve. De algún sitio tenía que salir el dinero.

“Otra de las consecuencias de las modificaciones en todo el sistema es la eliminación en la mayoría de supuestos del auto de cuantía máxima”

Mariano Hernanz, Esther Ponsoda, Jesús Redón, Inma Fabregat, Alejandro Fuster, María José Femenia y José Vicente Grau

Comisiones de Formación de los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia

“NUESTRO SECTOR NOS OBLIGA A ESTAR EN CONSTANTE ADAPTACIÓN”

¿En qué orden de prioridad está la Formación para las nuevas Juntas de Gobierno salidas de los respectivos procesos electorales?

CASTELLÓN.- Para la nueva junta es objetivo prioritario la formación, no obstante como Colegio Profesional entendemos que la formación debe de ser el pilar más importante de la existencia de un Colegio y, por lo tanto, desde donde podemos aportar más a los colegiados, sus empleados, futuros colegiados, en definitiva al sector de la mediación.

ALICANTE.- La formación es prioritaria, de hecho esta bajo la responsabilidad del Vicepresidente, prestando especial atención al Curso Superior de Seguros, sin olvidar las jornadas/talleres y los cursos puntuales que organiza el CECAS.

VALENCIA.- Para el Colegio de Mediadores de Valencia subrayamos la importancia de la formación continua del personal asegurador. Tanto las direcciones técnicas de las corredurías como la red agencial, así como los trabajadores de las mismas, deben cumplir diligentemente sus funciones en relación directa con los posibles tomadores del seguro y asegurados. Para ello una buena formación es fundamental.

Desde el colegio apostamos por una formación impartida de manera presencial, semi-presencial o a distancia, incluida la vía electrónica.

Aplicando las nuevas tecnologías, muchos de estos cursos tienen soporte e-learning y posibilidad de bonificación de su coste. Se puede elegir entre los siguientes tipos: general, jurídico, técnico, marketing, economía y habilidades.

¿Se va a seguir colaborando con entidades, asociaciones, etc en el ámbito formativo?

VALENCIA.- Por supuesto, desde el momento que tomó posesión esta nueva

comisión de formación, no se han restado esfuerzos en buscar colaboradores para dar una formación de calidad a un sector dinámico como el nuestro. No hay que olvidar que el seguro está vivo y en constante evolución. Desde esta comisión no cesamos en la búsqueda activa del personal docente, instituciones, asociaciones, etc para impartir la formación adecuada y que nuestro colectivo se merece.

CASTELLÓN.- Por supuesto y además en ambas direcciones, porque tanto nos pueden aportar las entidades, asociaciones con departamentos de formación, como desde el colegio hacia sus empleados o miembros con cursos específicos.

ALICANTE.- Si, en la medida que sea de interés para el Colegio.

¿Cuáles son las acciones formativas que los diferentes Colegios van a poner en práctica en el curso que comienza?

ALICANTE.- Vamos a continuar con el Curso Superior de Seguros en sus dos modalidades A y B, así como el Plan de Competencias, los talleres del PEM, los cursos de experto + Salud + Vida, en sus dos modalidades, online y semipresencial y la 1ª edición del Curso del Cecas, Experto en Tecnología aplicada a la Mediación. No dejaremos las jornadas sobre temas de actualidad y que en la mayoría de los casos son demandados por los colegiados.

CASTELLÓN.- Somos conscientes del reto que supone impartir formación de calidad desde el Colegio, y en este sentido estamos poniendo todo el esfuerzo y empeño, a fin de poder ofrecer a todos los profesionales del sector, tanto colegiados como no colegiados, un amplio abanico de acciones formativas.

Para ello se volverá a impartir el Curso Superior de Seguros A y B de forma semipresencial y el curso formativo C de

forma presencial. Además de este curso, vamos a ofrecer la posibilidad por medio de cursos, seminarios y charlas de cubrir todo tipo de necesidades e inquietudes que se nos solicita por parte de nuestros colegiados en diversos ámbitos de la profesión.

VALENCIA.- Pensamos que unas acciones formativas basadas en las nuevas tecnologías y adaptada a las necesidades de nuestros colegiados son clave del éxito.

Desde el Colegio de Valencia estamos centrando las acciones en formación online y a distancia, formación a medida, formación bonificada, formación estratégica, etc... Cualquier canal de formación que puede ser interesante y cómodo para nuestros colegiados será objeto de un profundo estudio por esta comisión.

En el curso 2015-2016 se han llevado a cabo diferentes talleres prácticos correspondientes al Plan Estratégico de la Mediación. ¿Se han cumplido los objetivos?

VALENCIA.- El Plan Estratégico de la Mediación impartido en el Colegio de Valencia ha cumplido con creces el objetivo establecido.

Este plan es una guía para fortalecer y desarrollar el canal de la mediación. Como no existen dos empresas iguales, se han desarrollado planes específicos para diferentes modelos de negocio. Cada plan desarrolla 13 líneas estratégicas con recomendaciones y acciones concretas con los que conseguir posicionamiento competitivo dentro del sector asegurador.

ALICANTE.- Se han cumplido los objetivos que nos habíamos marcado en los talleres prácticos del PEM, con la asistencia de 38 colegiados.

En cuanto al Curso Superior de Seguros, ¿cuál es el balance del curso finalizado en junio?



Mariano Hernanz (Alicante)



Esther Ponsoda (Alicante)



Jesús Redón (Castellón)



Inma Fabregat (Castellón)



Alejandro Fuster (Valencia)



María José Femenía (Valencia)



José Vte. Grau (Valencia)

CASTELLÓN.- Al día de la fecha y a expensas del examen de recuperación realizado el día 20 ha sido muy bueno, por lo que podemos calificar de excelentes los resultados obtenidos por los alumnos.

ALICANTE.- El balance del Curso Superior de Seguros finalizado en junio, ha sido positivo, tanto a nivel económico, como del alumnado y de profesores, que han tenido una valoración muy por encima de la media.

VALENCIA.- Consideramos que el curso superior de seguros que acaba de finalizar, ha cumplido sus objetivos y podemos certificar que ha sido un éxito. Los alumnos han recibido formación por un cuadro cualificado de profesionales y dicho curso se adapta a la propuesta de contenidos prevista en la Resolución de 18 de febrero de 2011, de la dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, en la que se establecen los requisitos y principios básicos de los programas de formación para los mediadores de seguros, corredores de reaseguros y demás personas que participan directamente en la mediación de los seguros y reaseguros privados.

Desde la comisión de formación quere-

mos trasladar la enhorabuena a todos los alumnos por su implicación y perseverancia en el obtención del título.

¿Con qué expectativas encaran la próxima edición del CSS?

ALICANTE.- Las expectativas para la edición 2016/2017 del Curso Superior de Seguros son buenas, habiendo comenzado el pasado 1 de julio el periodo de inscripción, esperando superar el número de alumnos del curso que acaba de finalizar.

CASTELLÓN.- Llevamos un mes aproximadamente con la convocatoria para el curso 2016/2017 y estamos muy contentos con el esfuerzo realizado, ya que los resultados están siendo excelentes, puedo adelantar que el 50% del objetivo marcado en número de alumnos ya esta matriculado.

VALENCIA.- A fecha de la presente publicación el número de alumnos inscritos va a buen ritmo y podemos decir que las expectativas son buenas. Pretendemos que se cumplan los objetivos académicos del curso, entre otros proporcionar un conocimiento en profundidad de la estructura y características del sector del seguro tanto en el ámbito nacional

como internacional, formar a los alumnos en las bases y fundamentos jurídicos de los seguros tanto en el ámbito nacional como internacional, o proporcionar conocimientos que permitan analizar la dimensión técnica de la industria del seguro aportando una sólida formación en las facetas administrativas, legales, y comerciales.

¿El curso Experto +Salud +Vida ha cubierto las expectativas?

VALENCIA.- El curso ha superado las expectativas que nos habíamos planteado, algo que no debería sorprendernos. Entendemos que el futuro de la mediación pasa por especializarse en ramos técnicos y/o que necesiten de nuestro asesoramiento, ya que es donde realmente aportamos valor.

Viendo los resultados, así como la opinión de los alumnos y las consultas recibidas sobre futuras ediciones, consideramos que este curso debería tener una continuidad al igual que el Curso Superior Grupo A y B que cuentan con una edición nueva cada año. Estamos trabajando ya en la segunda edición, para seguir aumentando el grado de satisfacción y participación de los alumnos.



ELDA, ELCHE Y ORIHUELA ACOGEN UNA NUEVA EDICIÓN DE LOS DESAYUNOS COMARCALES DEL COLEGIO DE ALICANTE

Durante el mes de mayo y junio se celebraron los desayunos de trabajo del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante en las comarcas del Vinalopó bajo, Vega Baja y Vinalopó medio. Estas jornadas, como en las ocasiones precedentes, tuvieron una excelente acogida por parte de los mediadores.

Gracias a estos encuentros los mediadores tienen la oportunidad de charlar de forma distendida con los compañeros más cercanos a su ámbito de actuación sobre los asuntos del día a día de los mediadores, así como de las preocupaciones que mantienen en común, ya sean agentes exclusivos, vinculados o corredores. Las jornadas celebradas en dichas localidades supusieron el punto y final de este curso.

Como en todos los encuentros, el Presidente del Colegio de Alicante,

Eusebio Climent; acompañado de una representación de la Junta de Gobierno y el personal del Colegio de Alicante, se desplazó a Elda, Orihuela y Elche para dar a conocer las gestiones emprendidas por el Colegio y las futuras actuaciones. Otro de los objetivos cubiertos por estas acciones fue escuchar a los colegiados y recoger de primera mano sus sugerencias, además de hacer cuantas aclaraciones fueron precisas.

Los temas tratados fueron temas de común interés como las acciones contra los operadores de banca seguros, así como los planes de formación llevados a cabo para los mediadores y sus empleados y colaboradores. En este sentido se puso especial énfasis en el Curso Superior de Seguros, así como el Plan de Competencias, el Plan Estratégico de la Mediación y los cursos de experto.



EL COLEGIO DE VALENCIA REALIZARÁ ACCIONES FORMATIVAS EN COMARCAS

Tras las sugerencias realizadas por los Colegiados de la comarca de la Safor, el Colegio de Valencia iniciará la realización de actividades formativas en las diferentes comarcas de la provincia. Este anuncio fue realizado en el transcurso del desayuno de trabajo llevado a cabo el pasado 21 de julio en el Casino de Alzira, con el objetivo de acercar la institución a los colegiados de la comarca de La Ribera.

Dña. Mónica Herrera, Presidenta del Colegio, señaló que la intención de esta iniciativa es “acercar el colegio a los colegiados y conocer sus inquietudes y propuestas”. El asesor jurídico del Colegio, D. Ignacio Beneyto, animó a los colegiados a poner en conocimiento de la institución “cualquier caso de mala praxis bancaria”, para que el Colegio curse la correspondiente denuncia.

El Vicepresidente del Colegio, D. Jorge Benítez, presentó en nombre de la Comisión Técnica el certificado Qsim, que acredita la profesionalidad en el sector de la mediación de seguros, mientras que D. José Vicente Grau, en nombre de la comisión de Formación, remarcó la importancia de la formación y de la especialización, “como lo demuestra el éxito del Curso Experto +Salud +Vida”, del que avanzó que se va a convocar una nueva edición.

D. Francisco Martínez, Tesorero del Colegio, presentó la gama de servicios ofrecidos al profesional, destacando la mejora de la página web y la creación de una APP específica.

Además, también intervinieron Dña. Icíar Cuesta, de la Comisión de Agentes, y D. César Barrón, de la Comisión de Corredores, que presentaron a sus respectivas comisiones.

CURSO DE CECAS SOBRE TECNOLOGÍA Y PEM EN VALENCIA



Las claves tecnológicas incluidas en el Plan Estratégico de la Mediación fueron el eje central sobre el que se desarrolló una jornada celebrada el pasado 10 de junio en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Este curso, patrocinado por Lagun Aro Seguros ha sido desarrollado por el CECAS en colaboración con consultores tecnológicos del sector, y profundiza en las directrices marcadas por el Plan Estratégico de la Mediación y por el Observatorio Tecnológico de la Mediación.

El objetivo de este curso fue profundizar en el uso de las herramientas tecnológicas necesarias para llevar a cabo algunos de los planes del Plan Estratégico de la Mediación, como el cuadro de mandos o la segmentación. Los asistentes a esta jornada formativa, que tuvo carácter gratuito, aprendieron a usarlas y a extraer el máximo partido posible de ellas, además de conocer las compatibilidades con sus actuales sistemas de gestión.



EL COLEGIO DE ALICANTE PROPONE A SU PRESIDENTE QUE PARTICIPE ACTIVAMENTE EN EL FUTURO DEL CONSEJO GENERAL

La Junta de Gobierno del Colegio de Mediadores de Alicante ha encomendado al presidente de la institución, D. Eusebio Climent, que participe activamente en el futuro de la gestión del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros. El próximo mes de marzo de 2017 finaliza el mandato de la actual Comisión Permanente que preside D. José María Campabadal, quien ya ha anunciado su intención de no presentarse a la reelección. Campabadal ha estado al frente del Consejo General un periodo de ocho años representando a todos los Agentes y Corredores del país.

El Colegio alicantino considera que la mediación española se halla en una fase decisiva que determinará el futuro de la profesión de mediador de seguros. La nueva Directiva de distribución, y otros cambios en el marco legal, y las exigencias que plantea el mercado y el reto de la digitalización requieren

que el Consejo General se dote de un nuevo equipo director con un programa sólido, para que continúe liderando a los Agentes y Corredores españoles en esta etapa 2017-2021 y pueda seguir siendo el canal líder en la distribución de seguros en España.

Eusebio Climent asegura que “nuestra intención es intercambiar opiniones con el resto de los presidentes de los colegios provinciales y sumarnos a un equipo sólido, capaz e ilusionado por continuar avanzando en la modernización de los Mediadores de Seguros y en la defensa de la profesión. En ocho años, la mediación española ha sufrido una notable transformación, y los próximos cuatro años serán claves. Debemos unificar criterios y reunir a un equipo que dé respuesta a las demandas de la profesión. El Colegio de Alicante lo tiene claro y participará en aquel proyecto que legitime un nuevo liderazgo de la mediación española”.

**Actividades de las entidades
en los Colegios Profesionales**

Julio-Agosto de 2016

Alicante



El Colegio de Alicante, acoge una jornada sobre Ciberseguros con AIG. Presentada por D. Mariano Hernanz, el ponente fue D. Carlos Rodríguez Suscriptor Riesgos Tecnológicos de AIG.

RENOVACIÓN DEL PROTOCOLO ENTRE ZURICH Y EL COLEGIO DE VALENCIA



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia acogió el pasado 12 de julio la renovación del protocolo de colaboración entre la institución colegial y Zurich. Por parte de la compañía asistieron a la firma D. Vicente Segrelles, Director Territorial Levante-Baleares y D. Salvador Tortola, Director Desarrollo de Negocio Levante-Baleares. En representación del Colegio estuvieron presentes su Presidenta, Dña. Mónica Herrera y D. César Barrón, de la Comisión de Corredores.

En la reunión se valoró la excelente relación que se mantiene, así como la apuesta de la entidad por el canal de la Mediación profesional de Seguros.

D. Vicente Segrelles califica de manera muy positiva la colaboración entre Zurich y el Colegio de Valencia: “desde el año 2011 mantenemos una colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, siendo la misma muy satisfactoria por parte de Zurich y entendemos recíproca por ambas partes”. Mediante este acuerdo Zurich

hará uso de las instalaciones del Colegio a lo largo del año en sesiones formativas y de presentación de Campañas a nuestros Mediadores.

Además de las cuestiones relacionadas con el protocolo, en la reunión se realizó una valoración de la participación de la entidad en el Foro Internacional del Seguro de Forinvest, que tuvo lugar el pasado mes de marzo en Feria Valencia. D. Vicente Segrelles apuntó en la reunión que “ya hace varios años que tenemos presencia y participación en Forinvest, y la valoración de este evento es positiva, y lo consideramos el foro adecuado para realizar un encuentro importante entre la mediación y las entidades aseguradoras en la Comunidad Valenciana”. Para el Director Territorial Levante-Baleares de Zurich, “los resultados y memoria de Forinvest demuestran claramente un aumento de participantes y visitas año a año”. Cabe señalar que el Colegio ha nombrado como interlocutores con Zurich a D. Ángel Gómez en el ámbito de los Agentes y a D. César Barrón para los Corredores.

REALE SEGUROS, NUEVO PATROCINADOR DEL COLEGIO DE ALICANTE

Reale apoyará a los mediadores alicantinos gracias al acuerdo de patrocinio que ha firmado con el Colegio de Mediadores de la provincia. Un acuerdo por el cual la compañía aseguradora impulsará las acciones formativas, colaborativas, fomento de la colegiación entre su red de agentes y servicios de apoyo al mediador que se

ofrecen desde el propio colegio.

Asimismo, la aseguradora tendrá presencia en todos los actos organizados por la Institución y ésta se compromete a poner a disposición de Reale seguros, salas de reuniones o servicios propios para la celebración de jornadas o presentaciones dirigidas a mediadores.

Reale Seguros velará por el desarrollo formativo a nivel profesional y empresarial de los mediadores, de esta forma será patrocinadora y colaborará en cursos de formación, seminarios y conferencias, así como actividades sociales y culturales que decida el Colegio de Mediadores.

La renovación de este convenio bilateral pone de manifiesto la satisfacción de ambas instituciones con el cumplimiento del mismo. Firmaron este convenio el Presidente del Colegio de Alicante, D. Eusebio Climent y el Director Territorial, D. Alejandro Pérez de Lucía y D. José Morales, Director de la Sucursal de Alicante.

Reale velará por el desarrollo formativo a nivel profesional y empresarial de los Mediadores, colaborando en cursos de formación, seminarios y conferencias



PRIMERA VISITA DEL DIRECTOR TERRITORIAL DE AXA AL COLEGIO DE VALENCIA



Durante el encuentro se procedió a la renovación del protocolo entre el Colegio y la entidad

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y AXA acordaron renovar su protocolo de colaboración durante un año más, en un acto al que asistieron, por parte de la compañía, Fernando Calvín, Director Territorial de Levante y Baleares, y Dña. Felicidad Manzanares, Directora de Zona Levante Norte Corredores.

La delegación de la compañía fue recibida por la Presidenta del Colegio de Valencia, Dña. Mónica Herrera, acompañada de D. César Barrón, de la Comisión de Corredores; D. José Cebrián, de la Comisión Técnica y de Mercado, y de D. Ángel Gómez, de la Comisión de Agentes.

Según Calvín, “la estrategia de AXA es ganar la preferencia de los mediadores a través de proximidad, interacción, estabilidad y competitividad”, por lo que ofreció al Colegio formación y asesoramiento “para dotar a la mediación de mayor competitividad”. De hecho, la firma del protocolo supone la posibilidad para la entidad de utilizar las instalaciones colegiales tanto para realizar presentaciones de productos como de llevar a cabo acciones de formación dirigidas a su red de mediadores, así como para el resto de colegiados.

Se trata de la primera visita que realiza Fernando Calvín al Colegio en calidad de Director Territorial de AXA, motivo por el que, al finalizar la firma, se le mostraron las diferentes dependencias colegiales. Se da la circunstancia de que el primer contacto oficial se dio durante la pasada edición de Forinvest, evento en el que AXA participó activamente. Calvin era Director de la Territorial Oeste hasta su nombramiento como Director Territorial en Levante-Baleares el pasado 1 de Enero, la demarcación más importante para AXA en volumen de negocio con agentes y la tercera en el caso del canal corredores.

REALE RENUEVA EL ACUERDO DE COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN



Reale Seguros y el Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón han renovado el acuerdo de colaboración por el que la entidad aseguradora apuesta por la formación de estos profesionales, así como por el patrocinio para apoyar y fomentar las actividades que favorezcan el desarrollo de los mediadores colegiados.

Asimismo, la aseguradora tendrá presencia en todos los actos organizados por la Institución castellonense y ésta se compromete a ofrecer y poner a disposición de Reale Seguros, salas de reuniones o servicios propios para la celebración de jornadas o presentaciones dirigidas a mediadores.

En la firma del acuerdo, que cuenta con un periodo de vigencia anual, estuvieron presentes D. Antonio Fabregat, Presidente del Colegio de Castellón y D. Alejandro Pérez de Lucía, Director Territorial de Levante de Reale Seguros, además de Dña. Pilar Monrós, Directora de Sucursal y D. Oscar Bueso, Gerente de Red por parte de Reale y el Vicepresidente D. Jesús Redón por parte del Colegio.

D. Antonio Fabregat destacó y agradeció la importancia de este acuerdo ya que Reale “es una compañía que tradicionalmente ha colaborado con el Colegio y supone un apoyo tanto para la institución como para todos sus colegiados”.

Este acuerdo es un ejemplo más de la firme apuesta que Reale Seguros está haciendo por la figura del mediador como promotor del negocio asegurador e intermediario estratégico en los planes de crecimiento de la compañía.

REALE LANZA UN PROYECTO PILOTO PARA INCLUIR LA VIDEO PERITACIÓN EN LA GESTIÓN DE LOS SINIESTROS



Reale Seguros ha puesto en marcha un proyecto piloto en el que valorará el uso de las nuevas tecnologías en los servicios de peritación de los siniestros. Gracias a un acuerdo realizado con diversos proveedores de servicios de reparación, peritación y asistencia, se van a llevar a cabo video peritaciones que acelerarán las resoluciones de los siniestros. El Departamento de Prestaciones y Servicios de Reale Seguros, a través de su área de Prestaciones de Diversos, ha sido el encargado de lanzar este proyecto a través del cual valorará la posibilidad de ges-

tionar las intervenciones periciales mediante vídeo en aquellos siniestros en los que el perito intervenga conjuntamente con el reparador de Asitur.

Esta iniciativa, que se hará con determinados siniestros de pólizas de hogar, comunidades y comercios de Reale Seguros y se evaluará, entre otras cuestiones, la optimización de la gestión pericial sin la presencia física del profesional que realizará su labor a través del uso de la tecnología, pero sobre todo, sin perder el rigor técnico de la intervención de un perito.

El proceso de la peritación no difiere de la que se realiza en la actualidad pero sí ofrece una transparencia total para el cliente asegurado, y le evitará las incomodidades derivadas de la concertación de citas para las visitas del perito. Además, el uso de la tecnología que se utilizará en esta prueba piloto permitirá que durante la visita del reparador, el tiempo medio de intervención del profesional pericial sea de 7 minutos, lo que reduce considerablemente el proceso de gestión de un siniestro.

“CASER INQUILINAMENTE”, PENSADO PARA QUIEN OPTA POR EL ALQUILER



Caser ha comenzado a comercializar el primer seguro que protege al inquilino de manera específica: ‘Caser Inquilinamente’. Este novedoso producto protege al propio inquilino y a sus pertenencias, cubre su responsabilidad frente a terceros e incluye asesoramiento jurídico y defensa legal. Existen tres modalidades –Esencial, Confortable y Superior– para que cada cliente decida la que más le conviene según sus circunstancias.

El alquiler va ganando adeptos en España. Se estima que un 23,5% de la población, alrededor de tres millones de personas, reside en régimen de arrendamiento, según los últimos datos disponibles. Por ello, Caser ha creado un producto que protege de manera concreta al inquilino. En la actualidad, el propietario no tiene la obligación legal de tener un seguro y, en el caso de que lo tenga, éste no suele cubrir al inquilino ni a sus pertenencias. ‘Caser Inquilinamente’ es un seguro que va con el cliente, es decir,

si el inquilino se cambia de casa el seguro le sigue protegiendo. Asimismo, si el cliente decide dejar de vivir de alquiler, tiene la posibilidad de recuperar la prima no consumida.

El novedoso producto puede contratarse a precios muy ajustados dado que está pensado exclusivamente para las necesidades del inquilino. Desde 95 euros al año, la modalidad ‘Esencial’ ofrece las siguientes prestaciones: responsabilidad civil frente a terceros, cobertura en caso de incendios, inundaciones, daños ocasionados por el agua y fenómenos atmosféricos, protección frente al propietario, gestión de la devolución de la fianza, asistencia 24 horas y hasta un ‘manitas’ que ayuda al cliente un par de veces al año con Bricocaser. Para los que opten por la modalidad ‘Confortable’, se añade protección por robo, roturas de cristales, y el pago de hotel, restaurante y lavandería en el caso de que el inquilino tenga que marcharse de la vivienda por un siniestro que la hiciera inhabitable.

LOS ROBOS A VIVIENDAS SON MÁS FRECUENTES EN EL LITORAL MEDITERRÁNEO Y EN MADRID

El invierno es temporada alta de robos en hogares. Los meses de enero, febrero y marzo son los preferidos por los ladrones para actuar y, por tanto, son los que presentan una mayor propensión a presenciar asaltos a viviendas. A estos se suma agosto, un mes igualmente propicio a acoger incidentes. Esta una de las conclusiones del informe “Los robos en los hogares en España” elaborado por UNESPA. Otra de las conclusiones del trabajo es que las provincias donde se dan robos con mayor asiduidad son las que conforman la costa mediterránea. En concreto, llama la atención la situación de Tarragona y Murcia. Más allá del litoral, destaca Madrid por la frecuencia de incidentes.

El estudio forma parte de la nueva edición de la Memoria social del seguro, una publicación que, cada año, realiza la Asociación Empresarial del Seguro. En la elaboración del trabajo se han tomado como referencia 80.000 robos padecidos por un parque de 10 millones de residencias aseguradas y distribuidas por toda España.

Los resultados del informe revelan que los ladrones operan durante todo el año. De hecho, en contra de la creencia popular, su actuación no se intensifica apenas en los periodos estivales. Así lo demuestra el hecho de que los meses de frío son más problemáticos que los de calor –con la salvedad de agosto, que sí presenta un índice de incidentes superior a los días que abarca dicho mes en el año–. En contraste, el otoño es la estación con menos asaltos a viviendas. Esta dinámica pone de manifiesto que muchas veces los delincuentes asaltan

segundas residencias. Unos inmuebles que, por definición, presentan índices de ocupación más bajos en la época laboral que en los periodos vacacionales.

La estacionalidad de los robos diverge algo cuando lo que se mide no es la frecuencia de los asaltos, sino su gravedad. Por gravedad se entiende la relación entre el coste del siniestro y el capital asegurado de la póliza. Es decir, aquello que es susceptible de ser robado. El informe de UNESPA considera un robo grave en caso de que el valor de lo potencialmente sustraible (lo asegurado) y lo efectivamente sustraído (lo robado) se acerquen. Independiente de si el valor sea elevado o bajo en términos absolutos. Bajo este prisma, pues, queda claro que diciembre, enero y agosto son, en este orden, los meses que presentan los robos más llamativos. La jornada del año en que los robos fueron más graves fue el Día de Reyes (6 de enero). Entre tanto, la jornada en la que ocurrieron incidentes que conllevaron el pago de indemnizaciones más bajas en relación con lo asegurado fue el 15 de julio.

La información recabada por UNESPA permite realizar un análisis territorial de los robos en los hogares. Una revisión de dichos robos que sólo se fijara en el número de incidentes provocaría que las poblaciones más grandes de España aparecieran como las más problemáticas, por el simple hecho de que albergan más población y, por extensión, más viviendas. Para evitar este efecto, en lugar de tomar como referencia el número total de asaltos, el estudio que

figura en la Memoria social del seguro 2015 relaciona el número de incidentes con el tamaño del parque de viviendas aseguradoras en tal o cual lugar.

El análisis territorial de los datos deja constancia de que, como se ha avanzado más arriba, las provincias del litoral mediterráneo son las más propensas a presenciar robos en relación con el número de viviendas aseguradas. Entre los puestos de cabeza se sitúan Tarragona, donde es un 65,72% más probable que una vivienda sufra un asalto que en el conjunto del país, y Murcia (44,28%). Entre medias se cuelan Madrid (56,06%) y Toledo (36,52%), en segunda y cuarta posición, seguidas inmediatamente del resto de provincias del Levante. Se da la circunstancia de que las provincias costeras albergan una gran cantidad de segundas residencias de uso, principalmente, estival. Este hecho concuerda con la existencia de un mayor número de robos en invierno. En el extremo opuesto, las provincias españolas donde es más infrecuente sufrir un robo en casa son Navarra (-66,34%, respecto del conjunto de España), Orense (-65,12%) y Palencia (-63,91%). Todas ellas son, a su vez, provincias de interior.

El mapa varía si, en lugar de la frecuencia, se mide la intensidad de los robos. En este caso, los asaltos más graves se dan en Orense. Aunque ahí ocurran pocos percances, los datos muestran que en dicha provincia un asalto suele ser un 82,41% más grave que en el conjunto de España. Le siguen en importancia Murcia (72,33%), Almería (58,41%) y Teruel (40,78%).



Carmen Oltra
Albal (Valencia)

“ESTA PROFESIÓN FUE CAPAZ DE SEDUCIRME”

¿Cómo llegó al sector asegurador?

La casualidad hizo que llegará al mundo del seguro, estaba sin trabajo y a través de un conocido se me planteó la posibilidad de trabajar para Royal Life. Cuando me propusieron que fuera a sus oficinas pensé que no me iba a gustar... ¿Qué hace una Diplomada en Magisterio vendiendo seguros? Es más, tenía muy mala imagen del sector, pero al ver sus oficinas, cómo se me hizo la entrevista de selección y el programa de formación para senior, hizo que tuviera ganas de probar. Esta profesión fue capaz de seducirme hasta el punto de llevar 24 años ininterrumpidos a pesar de fusiones, compras de compañía y crisis.

¿Qué le atrajo más de la actividad aseguradora?

Soy una mujer de retos, me aburre la monotonía. Me gusta aprender cosas nuevas, por lo que decidí prepararme bien a nivel no solo de técnicas de venta si no de conocimientos teóricos. Disfruto relacionándome con otras personas, la gente que me conoce dice que es un trabajo a mi medida.

¿Y cuáles son las mayores satisfacciones que le reporta su actividad como Agente?

Hay quién piensa que es la consecución de los objetivos de ventas, no voy a decir que no me guste vender pero aparte de la compensación económica está la felicidad y tranquilidad que me genera solucionar un siniestro, es decir, la satisfacción del deber cumplido.

Ejerce como Agente asociada a

Liberty. ¿Qué ventajas tiene este modelo de relación?

Al llevar tantos años trabajando con la misma compañía me conocen, saben como soy y confían no solo en mí trabajo sino en mi persona. Es muy importante que la compañía apoye la labor que desarrolla su mediador, y ese derecho lo tenemos ganado los Agentes Exclusivos. Tienen claro que somos sus “clientes más fieles” pero por otro lado nos debemos a la defensa de los intereses de nuestros asegurados y por tanto nuestra relación contractual nos obliga a que haya un buen entendimiento.

Es un negocio con tres actores, la compañía, nuestro asegurado y el mediador. La excelente preparación que se exige al Agente Exclusivo, permite desarrollar la profesión con la suficiente lealtad en la defensa de los intereses de nuestros asegurados.

¿Qué motivos le llevaron a colegiarse?

Inicié la actividad por casualidad llegando a desempeñar el papel de Directora de la Oficina de Vida de Royal Sun Alliance, S.A. Con la compra por parte de Liberty y el cierre de las oficinas al público, inicié la actividad como autónoma y tuve como prioridad la obtención del Diploma del Curso Superior de Seguros. Recibí la formación por parte del Colegio y me integré en las actividades del mismo. Empecé a sentirme parte de un colectivo del que se puede aprender mucho y a la vez defiende mis intereses. Es más, creo que si es bueno para un mediador en general estar

Colegiado para los Agentes Exclusivos es una necesidad. Nos permite ver más allá del enfoque que nos da nuestra compañía.

Durante una legislatura representó a los Agentes en la Junta del Colegio de Valencia. ¿Está satisfecha de la tarea realizada?

Ha sido una de mis etapas más enriquecedoras a nivel profesional, he aprendido mucho de mis compañeros, toda la información que recopilas en las Juntas no tienen precio así como las amistades que haces. Tengo que dar gracias especialmente a Nacho Soriano por ponerme como compañero a Ángel Gómez con el que he disfrutado trabajando. ¿Si he sido capaz de dar una buena imagen de nuestro colectivo, al igual que haber participado en la elaboración del Documento de Recomendaciones a la firma del Contrato, que tuvo difusión en todos los Colegios? Vamos a decir que sí, pero con el pensamiento de que se pueden hacer más cosas.

¿Qué mensaje enviaría al Agente que todavía no está colegiado?

Muchas veces los Agentes Exclusivos se quejan de que no somos valorados por los Corredores y yo me pregunto ¿qué hacemos nosotros para cambiar esa imagen? Necesitamos formar parte de un colectivo que defienda nuestros intereses, a la vez que nos prepara para ser buenos profesionales, ¿qué mejor que estar donde te ofrecen formación continuada, te informan y te defienden y te valoran?. Entiendo que son argumentos más que suficientes para colegiarse.



Annemieke Rood

Alfàs del Pi (Alicante)

“EL PAPEL QUE EL COLEGIO DESARROLLA EN LA FORMACIÓN ES FUNDAMENTAL”

¿Cuáles fueron sus inicios en el sector?

Realmente toda mi vida he estado vinculada de una forma u otra al sector asegurador. Mi padre era corredor de seguros en Holanda y vendió su cartera para trasladarse a vivir a España. Con el paso del tiempo decidió convalidar su título e iniciar nuevamente su actividad como corredor de seguros. Es entonces cuando me incorpore a su Correduría como empleada, inicialmente como administrativa comercial y posteriormente asumiendo la dirección comercial de la misma cuando obtengo el título de corredor. En el año 2004 decidí iniciar por mi cuenta la aventura de montar mi propia Correduría.

Además, representa una parte del sector asegurador con una significativa presencia en la costa alicantina: los profesionales especializados en prestar servicio a asegurados de otros países que residen en Alicante

Así es, afortunadamente, en estos momentos asumimos una parte importante del negocio que habitualmente las compañías de seguros denominan expatrias, pues se trata de un nicho de mercado que precisa de un asesoramiento que excede del que se puede demandar a un mediador de nacionalidad española, dadas las dificultades propias del idioma y de los usos y costumbres de la actividad aseguradora a la que está acostumbrado el cliente de otras nacionalidades en sus países de origen.

¿Qué nacionalidades son las más numerosas en su cartera?

Nuestra cartera está formada por clientes de nacionalidad holandesa y belga principalmente, aunque en un por-

centaje muy inferior también tenemos clientes de otras nacionalidades comunitarias... y algún brexit.

¿Está especializada únicamente en la atención a estos clientes o también cuenta en su cartera con asegurados originarios de la zona?

Realmente solo un escaso 3% de nuestros clientes son de nacionalidad española. Nuestro equipo de colaboradores en las oficinas son de nacionalidad holandesa o hijos de padres holandeses, por lo que dominan perfectamente tres idiomas y ello supone un valor añadido al servicio de asesoramiento que ofrecemos al cliente a la hora de contratar una póliza o de tramitar un siniestro.

Una mujer en un mundo, mayoritariamente, de hombres. ¿Esto influye en su trabajo?

No creo, o al menos no detecto que haya un trato diferente en este sector a la hora de desarrollar mi trabajo, ni por parte de las compañías aseguradoras ni por parte de los clientes. Si bien es cierto que por mi parte, quizás por el hecho de ser mujer, o quizás por ser de nacionalidad holandesa, o puede que por ambas cosas, la actividad empresarial, como negocio, lo contemplo desde un punto de vista muy pragmático que descubro perciben tanto las aseguradoras como los clientes de forma muy satisfactoria.

¿Cuándo y por qué se colegió?

Cuando saque el título de corredor entendí que la colegiación ofrecía la oportunidad de estar activamente en contacto con el mundo asegurador y de mantenerme formada y al día de las novedades que el sector desplegaba. Por ello, inmediatamente que obtuve

“Solo un escaso 3% de nuestros clientes son de nacionalidad española”

el título solicite la colegiación en el año 2004.

Usted participa activamente en iniciativas del Colegio como los talleres del Plan Estratégico de la Mediación. ¿Qué destaca de esta actividad formativa?

Considero fundamental el papel que el Colegio desarrolla en la actividad de formación de sus colegiados. El sector asegurador es parte fundamental en el desarrollo económico de un país y por lo tanto muy activo en cuanto a la adopción de nuevas disposiciones legales que rigen el ordenamiento de la actividad y sin estas iniciativas del Colegio los mediadores encontraríamos serios problemas en interpretar y adoptar las medidas necesarias para adecuar nuestro negocio a los diferentes entornos económicos y legales que se producen.



FICHA:

Localidad: Benassal

Comarca: L'Alt Maestrat

Distancia: Valencia, 147 km.
Alicante, 321 km. Castellón, 70 km.

Como llegar: Desde Castellón, tomar la CV-10, CV-15 dirección a Vilafranca y CV-166

Qué visitar: Fuente En Segures, casco urbano, Iglesia de l'Assumpció

Benassal

UN MANANTIAL DE HISTORIA

El poblamiento del territorio de Benassal es bastante antiguo. Encontramos yacimientos que van desde el Paleolítico hasta la época islámica, como lo demuestran las pinturas rupestres del Rincón del Nando, los restos ibéricos del Castillo de Corbó y del Castillo de Asens del Bovalar, hornos de fundición a la Masía de Forés, alquerías islámicas, etc.

Entre los elementos urbanos que podemos encontrar destacamos el conjunto de La Mola, núcleo primitivo de la población donde todavía podemos ver un lienzo de muralla y un portal de acceso al recinto con un arco de tradición árabe. La Mola da paso al viejo casco urbano denominado Els Carre-

rons, conformado por estrechas callejuelas con algunas de las más antiguas casas de la villa.

Además, otras construcciones destacadas son la nevera (torre medieval donde se conservaba la nieve hasta la llegada del verano), la ermita de San Lliborio o algunos edificios con fachadas modernistas como el hostel La Castellana, apartamentos del mismo nombre, o los pabellones Valencia.

Su relieve es complicado: amplia plataforma de calizas cretáceas con suaves pliegues tajados por ríos y barrancos. Sus características climáticas son mediterráneas pero con temperaturas invernales más bajas que en la costa y más suaves en los meses estivales.





SEGUIMOS AVANZANDO JUNTOS

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

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

www.musepan.com 902 903 950



OF. CENTRALES VALENCIA

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

ALICANTE

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

CAMBIO CLIMÁTICO, UN RIESGO PARA EL SEGURO

FICHA:

Título: Observatorio DKV Cambio climático y salud 2016

Autor: Jesús de la Osa

Edita: DKV

Año: 2016

116 páginas

Descarga: Gratuita en <http://dkvseguros.com/observatorio/cambio-climatico-y-salud>

El cambio climático es uno de los principales retos ambientales y sociales, con graves efectos sobre la salud. Con el objetivo de conocer la magnitud de esta problemática y concienciar y determinar cuáles podrían ser las posibles acciones para frenar el cambio climático, el Instituto DKV de la Vida Saludable presenta la sexta edición de su Observatorio de Salud y Medio Ambiente DKV ECODES, al que se suma la Red Española del Pacto Mundial, y en el que trata un tema de candente actualidad.

El informe, dividido en bloques correspondiendo a diferentes ámbitos sobre la salud, ofrece de manera

sencilla, divulgativa y visual, algunas claves, herramientas y propuestas que nos permitan conocer las relaciones entre el gran desafío global del siglo XXI y la salud. Todo ello desde el punto de vista de la salud pública y mundial, y los importantes beneficios directos, indirectos y cobeneficios que la lucha frente al cambio climático puede tener para todos. Entre los principales ámbitos se encuentran los escenarios meteorológicos extremos, la calidad del aire, la seguridad alimentaria o las enfermedades infecciosas transmitidas por vectores, todos ellos con una determinante influencia en la salud de las personas.



DIRECTORIO



Talleres PEROLO S. A.
REPARACIÓN DE AUTOMÓVIL

Taller Multimarca
Chapa y Pintura
Revisiones y Mantenimiento
Pre I.T.V

www.talleresperolo.com

Domicilio social:
Stos. Justo y Pastor, 28 - 30 - 46021 VALENCIA
Tel.: 96 369 57 51 - Fax 96 369 57 03

Camino del Mar, 99
Polígono Industrial III - 46120 ALBORAYA (Valencia)
Tel. 96 185 66 83 - Fax 96 185 03 55

SOLUCIONES PARA EL SECTOR ASEGURADOR

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

Gestione su cartera
Multitarificador
Integración con las compañías
Multiagencia

☎ 902 99 50 53 - 96 666 24 01

www.click.es E-mail: seguros@click.es

simS Soluciones Informáticas

GESTIBROK

SOFTWARE DE GESTIÓN DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA

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

Plaza Alquería de la Culla, nº 4 - 901 46.910 - Alfafar (Valencia)
☎ 96 122 52 03 - 96 122 52 04 ✉ sat@simsva.com
<http://www.simsva.com>

Para todo tipo de imprevistos.



Seguro Autos



965549724 / www.mutualevante.com



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

CURSO SUPERIOR DE SEGUROS

SEMIPRESENCIAL
“GRUPO A” Y “GRUPO B”

MATRICULA ABIERTA

FECHAS

de octubre de 2016 a julio de 2017

LUGAR, INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

www.ccmscv.es

COLEGIO PROFESIONAL
DE MEDIADORES DE
SEGUROS DE ALICANTE

Segura, 13, 1º

03004 ALICANTE

Teléfono 965 212 158

alicante@mediaseguros.es

www.mediaseguros.es

COLEGIO PROFESIONAL
DE MEDIADORES DE
SEGUROS DE CASTELLÓN

Avenida Capuchinos, 14, entlo.

12004 CASTELLÓN

Teléfono 964 220 387

csc@mediadorescastellon.com

www.mediadorescastellon.com

COLEGIO PROFESIONAL
DE MEDIADORES DE
SEGUROS DE VALENCIA

Micer Mascó, 27, entlo.

46010 VALENCIA

Teléfono 963.600.769

colegio@valenciaseguros.com

www.valenciaseguros.com