

MEDIA DORES

DE SEGUROS



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

AUTOS

Entre el baremo y los nuevos retos

FORINVEST

Todo preparado para la edición más especial

Y ADEMÁS...

*Reunión de los presidentes de los colegios y las asociaciones
profesionales de la Comunidad Valenciana*

ENERO-FEBRERO 2017



10º FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO

8-9 marzo 2017

EL MEJOR EVENTO PROFESIONAL PARA
LOS MEDIADORES DE SEGUROS

¿Te lo vas
a perder?



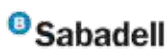
CONSEJO DE COLEGIOS PROFESIONALES
DE MEDIADORES DE SEGUROS
DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

Aseguradora oficial:



forinvest.es • #forinvest17 • #10añoscontigo

Event partners:



Aseguradora oficial:



Patrocina:



Deloitte.

Colaboran:

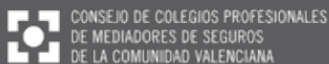


FERIA VALENCIA

100 años de
ferias
1917-2017

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
ENERO-FEBRERO 2017

Nº 81



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

CONSEJO DE REDACCIÓN
Presidenta
Mónica Herrera del Río

COORDINADOR
Rafael Perales Bellver

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

PRODUCCIÓN GRÁFICA
Maquetación:
Franquicia Número Siete

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

DEPÓSITO LEGAL
V-3728-2003

**DIFUSIÓN
GRATUITA**

SUMARIO

4

SERVICIOS COLEGIALES

18

LEGISLACIÓN

La nueva IDD, más cerca

26

ACTIVIDAD COLEGIAL

La movilidad profesional,
más fácil

Los colegios y las
asociaciones profesionales
se coordinan

Mapfre y el Colegio de
Alicante firman un acuerdo
de colaboración

El Colegio de Valencia
y Liberty renuevan su
protocolo de colaboración

Jornada sobre venta cruzada
en Valencia

Plataforma formativa online
del Colegio de Valencia

Foro de Empleo de la
Facultat d'Economia

Elecciones al Consejo
General

El Colegio de Alicante
renueva sus instalaciones

Juan Eusebio Dueñas. Dir.
territorial zona este ARAG

VII gala de la salud de
Alicante

El Colegio de Alicante
renueva su web

Actividades de las entidades

Bienvenida a los nuevos
colegiados en Alicante

El Colegio de Alicante, en la
asamblea de CEPYME

Francisco Pascual. Dir. DKV
Valencia y Castellón

5

EDITORIAL

20

FORMACIÓN

El Curso Superior de Seguros
sigue su programa con paso
firme en los tres colegios
provinciales

El Colegio de Valencia y ARAG
organizan una jornada sobre
el nuevo baremo

El Plan Estratégico de la
Mediación vuelve al Colegio
de Valencia

Jornada de Ofesauto en el
Colegio de Castellón



36

NOTICIAS DEL SECTOR

Ranking de presencia en
Internet

Qsim actualiza sus criterios
AIREF reclama prudencia con
las pensiones

38

PROFESIONALES, DE CERCA

Lourdes Casaudoumecq
(Denia)

Felipe García del Real
(Valencia)

6

TEMA DE PORTADA

Los retos de Autros

Todo listo para Forinvest
2017

24

ASESORÍA

Reclamación de los gastos de
constitución de las hipotecas
al ser declaradas nulas
por el ts las cláusulas que
determinan que los gastos
sean exclusivamente por
cuenta del cliente, por Juan
Manuel Gracia Tonda

35

ENTIDADES ASEGURADORAS

Unión Alcoyana, Asisa, Arag,
Liberty, Reale

40

RUTAS POR LA COMUNITAT VALENCIANA

Benicarló (el Baix Maestrat)

42

RECOMENDACIONES DIRECTORIO

"Gastronomía saludable:
diabetes"

➤ 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 Deontológico de la Mediación de Seguros.



➤ ALICANTE

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



➤ CASTELLÓN

Av. Capuchinos, 14 12004 Castellón
Tel. 964 220 387 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

FORINVEST: POR MUCHOS AÑOS MÁS

Cuando lean este número de MEDIADORES DE SEGUROS estará a punto de comenzar la décima edición de Forinvest y del Foro Internacional del Seguro que llevamos a cabo desde los albores del certamen, allá por el año 2008. Nos dis-

ponemos pues a vivir una edición muy especial por lo que de significativa tiene una fecha tan señalada, pero sobre todo por asistir a la definitiva consolidación de un certamen que tiene en el seguro uno de sus pilares fundamentales, que ha ido ganando peso año tras año desde aquellos únicos cuatro expositores hasta la realidad actual, que no es otra que la de ser la referencia para el sector y, particularmente, para los mediadores de seguros tanto en la Comunidad Valenciana como en toda España.

Esta afirmación se demuestra repasando la nómina de ponentes con los que podremos aprender los días 8 y 9 de marzo en Feria Valencia, convocados para debatir temas del máximo interés del sector, como son la futura transposición de la Directiva de Distribución de Seguros al ordenamiento jurídico español y los retos que se nos plantean con la ya imparable digitalización de todos los procesos implicados en la industria aseguradora.

Me permito nombrar a los ponentes que veremos en el Foro Internacional del Seguro: Luis Vallejo, director general comercial de Plus Ultra; Ignacio Mariscal, consejero delegado de Reale; Josué Sanz, director general de desarrollo corporativo de Liberty; Enrique Jorge Rico, director general de Unión Alcoyana; Elena Turrión, miembro del consejo de administración y

comité ejecutivo de Mutua Levante; Raúl Casado, subdirector general de Ordenación y Mediación de la DGSFP; José María Campabadal, vicepresidente de COPRAPOSE; Juan Bataller, catedrático de derecho mercantil de la Universidad Politécnica de Valencia; Maciste Argente, presidente de APROCOSE; Florentino Pastor, presidente de ACS-CV; Manel Vila, de la comisión internacional del Consejo General; Giuseppe Gamucci, director del Área Jurídica y Compliance de Zurich; Vicente Cosín, director general adjunto de FIATC; Joan Miquel Vicent, Comisión Internacional del Consejo General; Jerónimo Ruiz, director de soporte comercial de seguros de Catalana Occidente; Armando Nieto, presidente de Divina Pastora Seguros; Philippe Marugán, corredor de seguros; David Salinas, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Córdoba; Román Mestre, licenciado en ADE y ex-gerente del Colegio de Barcelona; Isidre Mensa, director General MPM Software; Higinio Iglesias, consejero delegado de E2K y de Antonio García, director general Soft QS... Una nómina de nombres propios que hablan por sí mismos de la importancia de las sesiones del Foro Internacional del Seguro.

Quiero mencionar, además, a la persona que este año recibirá el premio a la Mediación 2017, y que no es otro que Ignacio Soriano. Sabemos que no es hombre de galardones, y que desde que me cedió el testigo de la presidencia hace algo más de un año ha querido quedarse en un segundo plano, descansando de tanto trabajo bien hecho. Pero precisamente por este motivo es por el que hemos convenido que sea él la persona galardonada. Pocos como él han trabajado (y sigue haciéndolo) tan intensamente por el colectivo de mediadores. Pocos son tan merecedores, pues, de este premio en el que tantos y tantos méritos confluyen. Así pues, felicidades, Nacho y felicidades a Forinvest. ¡Por muchos años!



AUTOS RETOS DE FUTURO MUY PRESENTES



El ramo de autos se enfrenta a importantes retos en el año 2017. A la evaluación de los efectos de la entrada en vigor del nuevo baremo de accidentes, hace ahora un año, se une las expectativas de cambio que a medio plazo provocan innovaciones como los vehículos autónomos

Pasado un año de la entrada en vigor del nuevo baremo es tiempo de evaluar las consecuencias que de ello se han derivado tanto para las entidades como para los mediadores y, evidentemente, también para los consumidores. En MEDIADORES DE SEGUROS hemos solicitado la opinión de una entidad aseguradora y de un agente exclusivo para pulsar los efectos de este y otros cambios que pueden afectar al ramo en los próximos años.

Si nos centramos en el baremo, desde Musepan su directora general, Ángela Mateos, apunta que “como viene siendo nuestra forma de proceder desde hace más de 50 años, miramos al nuevo Baremo de Autos con prudencia”. En su opinión “consideramos que las consecuencias del cambio de Baremo no se podrán medir realmente hasta que haya pasado algo más de tiempo. Durante este año y el próximo recién podremos

empezar a extraer las primeras conclusiones”.

Desde el lado de los mediadores Francisco Giner, director-gerente de la agencia de Unión Alcoyana Francisco Giner Bañuls en Benissa y Calpe, opina que “la percepción más manifiesta ha sido una subida generalizada en las primas de seguros de autos, y con ello vamos a convivir todos hasta que llegue el verdadero impacto de la aplicación del nuevo baremo”. Giner se aventura a realizar un pronóstico a medio plazo, ya que “mi estimación para con las primas de los seguros es que van a estar al alza unos cuantos años más y el mediador ha de saber sobrellevarlo”.

En cuanto a las incidencias reflejadas en los partes, no ha habido ningún cambio significativo con respecto a la serie histórica, aunque siguen adoleciendo de datos básicos para la correcta tramitación de los siniestros. Según

Mateos “lo que sí se evidencia es que, probablemente como consecuencias de las prisas o del nerviosismo que rodea a un accidente, los partes no se cumplimentan correctamente o íntegramente”. Por este motivo desde la entidad “recomendamos que se atiendan siempre primero a los lesionados si los hay, y después, sin prisa, pero sin pausa, y tomando las medidas de protección y de señalización adecuadas, sin obstaculizar la circulación de los demás conductores, se recojan los datos del accidente en la Declaración Amistosa de Accidente”.

De la misma forma opina Francisco Giner como agente exclusivo: “el modus operandi” de un mediador respecto a siniestros que albergan daños corporales no debe sufrir grandes alteraciones. De la lectura de la Ley 35/2015 se desprende un mayor amparo a los “grandes lesionados” y a los “familiares fallecidos en accidente de tráfico”, y por contra infiere un menor reconocimiento y mayor justificación a los supuestos de víctimas de accidentes tráfico que tienen por diagnóstico el llamado “latigazo cervical”. Cabe añadir que según ICEA a 30 de septiembre de 2016, daños propios era la garantía que tenía una siniestralidad técnica más elevada en autos, alcanzando el 95,5%, 4,5 puntos por debajo del valor del año anterior; seguida por Responsabilidad civil, con 83,6%. Los valores más bajos se dieron en Incendios y Ocupantes, situándose entre el 16% y el 19%.

Crecimiento moderado

En todo caso, el ramo sigue creciendo, si atendemos a las cifras facilitadas recientemente por ICEA, ya que el número de vehículos asegurados en España se situó en 29.838.361 unidades a cierre del año 2016. Esta cifra supone un incremento del 2,45% respecto al mes de diciembre del ejercicio anterior, según los datos del Fichero Informativo de Vehículos Asegurados (FIVA). De este modo, el parque de vehículos a motor que circulan por las calles y carreteras del país se ha incrementado en 712.569 unidades en los últimos 12 meses.

En diciembre se produjeron 833.559 altas de vehículos y 817.027 bajas. Por lo tanto, el parque móvil ha aumentado en 16.532 unidades respecto del dato de noviembre.

En el último mes de 2016 se observó

una cierta moderación de la evolución intermensual en el parque, tanto en el caso de las altas como de las bajas. Si se comparan los datos con los de un año atrás se percibe cómo, aunque hay menos altas, el saldo positivo se produce por una significativa reducción en la cantidad de bajas de vehículos.

Un análisis por trimestres muestra cómo en la recta final de 2016 (octubre, noviembre y diciembre) se han moderado las altas de vehículos nuevos. Con todo, el parque asegurado cierra el año con una sólida tendencia al crecimiento. Esto se aprecia en la curva de las tasas de evolución interanual, que anota el citado crecimiento del 2,45% a cierre del ejercicio.

Este crecimiento debe ir de la mano de la introducción de novedades en cuanto a productos y coberturas por parte de las entidades, así como en la innovación de servicios y a la mejora continua. Pero... ¿cómo se puede crecer en un ramo tan maduro? Para la directora general de Musepan “afortunadamente, todas las modalidades nos siguen dando la oportunidad de crecer. Y de hecho todas las líneas de negocio han crecido en los últimos años, en parte, gracias al aumento en las ventas de vehículos, pero también como consecuencia de una reformulación de estrategias que venimos llevando a cabo con éxito en los últimos años”. Giner añade que “toda la gama de vehículos asegurables merecen nuestra atención y trato, y pienso que los mediadores abogamos por las necesidades de nuestros clientes, que son los que marcan la tendencia en el mapa automovilístico del país”. Y apunta un dato de enorme interés: “los vehículos híbridos o eléctricos van a tener su particular gancho, aunque su presencia actual en el mercado es muy baja. La tendencia de esta clase de coches está en alza y el volumen de ventas se ha visto potenciado”.

La guerra continúa

Visto el incremento de primas derivado de la aplicación del nuevo baremo se podría decir que la guerra de precios está en vías de solución. Una afirmación, no obstante, que se toma con precaución desde las entidades: “eso sería demasiado optimista”, señala Mateo. En su opinión “se puede decir que estamos por fin alcanzando, aunque tímidamente a nivel del mercado en gene-



Ángela Mateos, directora general de MUSEPAN

Sigue en la página 8



Francisco Giner Mas (Director-Gerente de la agencia de Francisco Giner Bañuls)
Agente exclusivo de La Unión Alcoyana, S.A. de Seguros y Reaseguros en Benissa y Calpe

Viene de la página 7

ral, la suficiencia de prima que se venía requiriendo desde hace muchos años. Aunque es muy difícil aún, ya que hay compañías que como bien dices continúan en la guerra de precios.

Coches autónomos: ¿un reto?

“Claro que sí”, afirma tajante la directora general de Musepan. No obstante, es algo que todavía requiere tiempo, ya que “habrá que esperarse hasta que se legisle, pues queda mucho camino por recorrer, por ejemplo, habrá que determinar el tema de las responsabilidades: ¿Quién asume responsabilidades en un coche autopilotado ante un accidente? ¿El conductor? ¿El fabricante? ¿La programación del coche?”. Preguntas que, necesitan respuestas y a las que se añaden otras muchas que formula Francisco Giner, que reflexiona que “el término “coche autónomo”, en el ámbito al que me dedico, puede suponer una verdadera revolución. Tendrá consecuencias a la hora de reinterpretar conceptos como la responsabilidad en vehículos a motor, pero ello no quita a que se deba seguir apostando por la necesidad de contar con un seguro”.

En su opinión, “ejemplos como la entrada de un virus en el ordenador a bordo, o un fallo momentáneo en un sensor del vehículo inteligente, hace que no se pueda “desterrar” al seguro. La premisa básica es: “si existe un riesgo asegurable, por mínimo que sea, precisa de aseguramiento”.

Cabe añadir que el asunto preocupa y ya se está abordando en las diferentes entidades aseguradoras, como en el caso de Musepan, ya que “nuestra obligación es enfocarnos en los cambios que están transformando la sociedad. Y éste es solo uno más”.

Los mediadores siguen presentes

A pesar de la feroz competencia de otros canales de distribución la mediación aguanta el tipo en el ramo, en parte gracias a la confianza que depositan tanto los consumidores como no pocas compañías como Musepan: “como ya hemos señalado en otras ocasiones, la mayor parte de nuestra producción viene de la mano de nuestros Mediadores. Recuerda que nosotros tenemos una única Oficina en Valencia. El crecimiento de nuestra cartera fuera de la Comunidad Valenciana viene casi íntegramente de su mano. Esta cir-

cunstancia, lejos de inquietarnos, nos llena de orgullo. Estamos creciendo juntos y es un verdadero privilegio poderlo decir”.

Pero, ¿cómo se puede posicionar el Mediador en un mercado tan competido como el de Autos? Francisco Giner apunta que “el mediador, ante un entorno global tan cambiante e incierto como el que estamos viviendo, debe entender que la percepción del cliente está cambiando. La aportación de un plus en la innovación del servicio, en la gestión del riesgo, y la existencia de rigor y profesionalidad con el asegurado, serán herramientas potenciales para competir con la “guerra de mercado” que siempre azota este sector”.

Nuevo paradigma de movilidad

La movilidad está cambiando en las ciudades. El impulso que se está dando desde las administraciones públicas a un transporte más sostenible para evitar las emisiones de CO2 impulsan un vehículo como la bicicleta que, en otras latitudes, goza de una enorme popularidad pese a las inclemencias meteorológicas. Un impedimento que en España no se da, por lo que se presenta como una alternativa más que factible para pacificar el tráfico. En este sentido se le presenta al sector una nueva oportunidad de negocio, pese a que todavía la demanda está en un estado embrionario. Según Ángela Mateos, “recién se están dando los primeros pasos en esta clase de seguros. Son pasos lentos pero necesarios. Francisco Giner añade que “la bicicleta como artículo de ocio o medio de transporte debe tener un especial análisis. Existen bolsas de potenciales clientes con un perfil muy atrayente en nuestro sector. Dispensan mucho dinero para la práctica del deporte de la bicicleta, además de ser personas concienciadas con el medio ambiente y el entorno”.

Esta concienciación también llega hasta las entidades aseguradoras. Un buen ejemplo es el de Liberty, que hizo público en enero que sus empleados recorrieron 28.000 km en bici para ir al trabajo los últimos seis meses del año 2016, con un ahorro de, aproximadamente dos toneladas en emisiones de CO2. Una gran cifra que anticipa una auténtica revolución en el transporte, junto con los vehículos eléctricos y los autónomos; un reto ante el cual el sector asegurador español parece estar preparado y dispuesto.



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 Sinistros 902 903 000

ALICANTE

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



Jordi Figuerola

Responsable de desarrollo de productos de ARAG



ARAG es líder del sector de los seguros de Defensa Jurídica en España. Con más de 80 años de experiencia en el mercado, también cuenta con soluciones dentro del ramo de Autos

“EL PRODUCTO ‘ARAG CARNÉ POR PUNTOS’ COMBINA COBERTURAS DE DEFENSA JURÍDICA, ASISTENCIALES Y DE SUBSIDIO ECONÓMICO”

¿Cuáles son los productos de ARAG centrados en autos?

Tenemos diferentes productos orientados a cubrir las necesidades del automovilista ya sea para el vehículo como a las personas que lo ocupan.

Dentro de la Gama Auto y en concreto en Defensa Jurídica, tenemos “ARAG Auto”, un producto totalmente modular con más de 22 garantías que permite al mediador “hacer un producto a medida” para su cartera de clientes.

En ocasiones la necesidad de Defensa Jurídica no es tanto para el propio Auto sino para el conductor. Para este segmento tenemos “ARAG Conductor”, producto personal que cubre al cliente conduciendo cualquier tipo de vehículo terrestre sea o no de su propiedad.

Dentro de esta gama cabe resaltar “ARAG Vehículo de sustitución”, donde no sólo le damos solución al cliente cuando su vehículo está en el taller, poniendo a su disposición un vehículo de alquiler, sino que si sufre un percance conduciendo dicho vehículo

queda también amparada su protección jurídica.

¿En qué consiste el producto ARAG Asistencia en Carretera?

Por el seguro de Asistencia en Viaje, el asegurado que se desplace por cualquier motivo, dentro del ámbito territorial cubierto, que puede ser España y/o Europa, tiene derecho a las distintas prestaciones asistenciales que integran el sistema de protección al viajero y que comprende, junto a servicios médicos y sanitarios, diversas prestaciones relativas a las personas, así como otras relacionadas con el vehículo asegurado.

Dentro de esta gama tenemos dos productos totalmente diferenciados, Asistencia en Viaje para turismos y motos y Asistencia en Viaje para furgones y camiones.

¿Los consumidores son conscientes del riesgo de perder su carné con el sistema de puntos? ¿Qué respuesta da ARAG ante este problema?

Es evidente que hoy el vehículo se ha convertido en una necesidad para muchas personas sobre todo para aquellas que hacen de la conducción su profesión.

Para este colectivo tenemos uno de los productos más completos del mercado “ARAG Carné por puntos”, producto que combina coberturas de Defensa Jurídica, asistenciales y de subsidio económico en el supuesto que al cliente le retiren su permiso de conducir ya sea por una suspensión temporal como una revocación por la pérdida de los puntos. Imprescindible para el profesional que sabe que si se queda sin poder conducir puede disponer de un subsidio o ayuda económica mientras dura la suspensión, pero además tiene garantizados los gastos de matriculación para la recuperación de puntos.

Importante también es la defensa de las multas que le puedan imponer por temas de circulación tanto en vía administrativa como en el contencioso administrativo.

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**

MEDIADORES DE SEGUROS • IT
TOGETHER MORE



TODO LISTO PARA LA DÉCIMA EDICIÓN DE FORINVEST



Llega la edición más especial de Forinvest. Coincidiendo con el centenario de Feria Valencia el certamen cumple su décimo aniversario convertido en el foro de referencia del sector asegurador tanto en la Comunidad Valenciana como en toda España. Y lo hace con una programación que pondrá el acento en cuestiones como la IDD

Forinvest, el mayor espacio de networking financiero-empresarial del país, arranca su edición más especial el próximo 8 de marzo. En el año de su décimo aniversario, que también coincide con el centenario de Feria Valencia, pone a disposición de los profesionales de los diferentes sectores que lo integran un completo programa de conferencias en las que los mejores expertos reflexionarán sobre el presente y futuro de la economía y, por supuesto, del sector asegurador, que durante las nueve ediciones anteriores se ha convertido en uno de los pilares fundamentales del certamen gracias a la celebración del Foro Internacional del Seguro y a la presencia como expositoras de las grandes aseguradoras españolas, así como de empresas de servicios para el sector. La programación del Foro Internacional del Seguro en su edición de 2017 tendrá como ejes fundamentales los debates en torno a la nueva Directiva de Distribución de Seguros (IDD, en sus siglas en inglés) y al reto de la digitalización del sector.

Las sesiones del Foro Internacional del Seguro comenzarán a las 12 horas del miércoles 8 de marzo con la jornada "Nueva directiva: pros y contras", que

contará con altos directivos de un gran número de entidades aseguradoras. Moderada por la periodista Maribel Vilaplana, actuarán como ponentes Luis Vallejo, director general comercial de Plus Ultra; Ignacio Mariscal, consejero delegado de Reale; Josué Sanz, director general de desarrollo corporativo de Liberty; Enrique Jorge Rico, director general de Unión Alcoyana; Elena Turrión, directora general de Mutua Levante; Raúl Casado, subdirector general de Ordenación y Mediación de la DGSFP y José María Campabadal, vicepresidente de COPRAPOSE.

Tras esta importante conferencia, y como viene siendo habitual, se concederá el Premio a la Mediación 2017, que este año recaerá en Ignacio Soriano, expresidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y del consejo autonómico.

La tarde del miércoles introducirá una importante novedad con respecto a las anteriores ediciones del Foro Internacional del Seguro, ya que la jornada tendrá temáticas específicas para corredores y agentes en un mismo taller.

Para los corredores se centrará en el debate en su consideración como

distribuidores de productos aseguradores o de asesores, mientras que la adaptación a Europa será el objeto del taller para agentes. La jornada será presentada por Maribel Vilaplana y la moderación correrá a cargo de Juan Bataller, catedrático de derecho mercantil de la Universidad Politécnica de Valencia.

Los ponentes de esta actividad serán Maciste Argente, presidente de APROCOSE, Florentino Pastor, presidente de ACS-CV y Manuel Vila, de la comisión internacional del Consejo General, que aportará al debate la situación de los corredores en otros países de Europa; Giuseppe Gamucci, director del Área Jurídica y Compliance de Zurich; Santiago Gómez, director del Área Comercial y Organización Territorial de Fiat y Joan Miquel de la comisión internacional del Consejo General.

El jueves 9 de marzo a las 12 horas tendrá lugar el debate sobre la digitalización del sector con la mesa "El futuro de la mediación con la digitalización", de nuevo moderado por Mari-

bel Vilaplana y con la participación de representantes de la mediación, de entidades aseguradoras y de empresas proveedoras del sector. En este caso los profesionales podrán escuchar las impresiones sobre el tema de debate de Armando Nieto, presidente de Divina Pastora Seguros; Philippe Marugán, corredor de seguros; David Salinas, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Córdoba; Román Mestre, licenciado en ADE y ex-gerente del Colegio de Barcelona; Isidre Mensa, director General MPM Software; Higinio Iglesias, consejero delegado de E2K y de Antonio García, director general Soft QS

A las 16,30, cita con la motivación colectiva de la mano de Carlos Andreu, que pronunciará la conferencia "Encuentra en ti la motivación". Carlos Andreu es Máster en Dirección y Administración de Empresas (MBA) por el IESE - Universidad de Navarra, licenciado en Derecho por la Universidad de Zaragoza.

Como cierre al Foro Internacional del

"La jornada sobre la nueva directiva contará con altos directivos de un gran número de entidades aseguradoras"

Seguro y a Forinvest el trader y atleta Josef Ajram retará al público del certamen a conocer "dónde está el límite", una excelente manera de finalizar una edición de Forinvest que promete hacer historia, y que tendrá su antecedente en la Noche de las Finanzas, que tendrá lugar el próximo martes 7 de marzo.



¡Invierte en ti, ven a Forinvest!
8-9 de marzo 2017

EL MEJOR EVENTO PROFESIONAL PARA LOS MEDIADORES DE SEGUROS

10º FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO

Organiza:



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

forinvest.es • #forinvest17 • #10añoscontigo

MARTES 7 DE MARZO
NOCHE DE LAS FINANZAS
20:00 h. "LA GRAN GALA DEL MUNDO FINANCIERO"

MIÉRCOLES 8 DE MARZO
12:00 - 14:00 h. **NUEVA DIRECTIVA: PROS Y CONTRA**

Moderador:
Dña. Maribel Vilaplana, Periodista

Ponentes:
• Luis Vallesjo García, Dtor. General Comercial PLUS ULTRA
• Ignacio Mariscal, Consejero Delegado REALE
• Josué Sanz, Director General de Desarrollo Corporativo LIBERTY
• Enrique Jorge Rico, Director General UNION ALCOYANA
• Elena Turrión, Miembro del Consejo de Administración y Comité Ejecutivo MUTUA LEVANTE
• Raúl Casado, Subdirector General Ordenación y Mediación DGS y FP
• José María Campabadal, Vicepresidente COPAPROSE

14:15 h. PREMIO A LA MEDIACIÓN 2017

16:30 - 18:30 h. **¿CUAL ES EL FUTURO DE AGENTES Y CORREDORES?**
Corredores: ¿Asesores o Distribuidores?
Agentes: ¿Nos Adaptamos a Europa?

Presenta:
Dña. Maribel Vilaplana, Periodista
Moderador:
D. Juan Bataller, Catedrático de Derecho Mercantil -UPV-

Ponentes:
• Maciste Argente, Presidente APROCOSE
• Florentino Pastor, Presidente ACS-CV
• Manel Vila, Comisión Internacional del Consejo General
• Giuseppe Gamucci, Director Área Jurídica y Compliance ZURICH
• Vicente Cosin, Director General Adjunto FIATC
• Joan Miquel Vicente, Comisión Internacional Consejo General
• Jerónimo Ruiz, Director de soporte Comercial de Seguros CATALANA OCCIDENTE

JUEVES 9 DE MARZO

12:00 - 14:00 h.
EL FUTURO DE LA MEDIACIÓN CON LA DIGITALIZACIÓN

Moderador:
Dña. Maribel Vilaplana, Periodista

Ponentes:
• Armando Nieto, Presidente DIVINA PASTORA SEGUROS
• Philippe Marugán, Corredor Seguros
• David Salinas, Presidente Colegio Córdoba
• Román Mestre, Licenciado en ADE
• Isidre Mensa, Director General MPM Software
• Higinio Iglesias, Consejero Delegado E2K
• Antonio García, Director General Soft QS

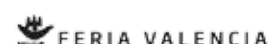
16:30 - 17:30 h.
ENCUENTRA EN TI LA MOTIVACIÓN
• Carlos Andreu

17:30 - 18:30 h.
PONENCIA CLAUSURA
"¿Dónde está el límite?"
• Josef Ajram

Aseguradora oficial:



acana@ilunionhotels.com
RESERVAS TEL: 963 997 406



100 años de ferias
1917-2017

LA NUEVA LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS MÁS CERCA



Cuenta atrás para la aprobación de la transposición de la nueva Directiva de Distribución de Seguros (IDD) al corpus legislativo español. Del borrador facilitado por la DGSFP se desprenden impresiones positivas, tanto por su contenido como por la receptividad de la dirección general a las sugerencias del sector

El pasado 9 de febrero se reunió el grupo de trabajo del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros en la que se elaboró la posición sobre la transposición de la IDD que fue remitido posteriormente a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP)

Este texto, fruto de un trabajo de estudio previo se analizó en un intenso y profundo debate. Los expertos del grupo de trabajo concluyen que si se considerara verdaderamente este texto como un primer preborrador de una trasposición al Derecho español de la Directiva de Distribución de Seguros (IDD) permitiría, a juicio de las dos organizaciones firmantes, “considerar que existe todavía un margen suficiente para que la Ley que definitivamente trasponga la IDD sea una norma que constituya un marco regulador eficaz que permita a los consumidores de seguros tomar sus decisiones suficientemente bien informados y que a su vez estén protegidos de prácticas desleales”. La normativa futura “debe ser coherente, evitando complejidades y confusiones en su redactado y, sobre todo, debe tener en cuenta la realidad social y del mercado de la distribución de segu-

ros existente actualmente en España. Se trata de una norma que debe afrontar el futuro de este sector en los próximos años”.

En general, el Consejo ve positiva la propuesta, “aunque algunos artículos precisan una mejor concreción para evitar interpretaciones”. Igualmente, considera que la reunión fue positiva, “con gran capacidad de diálogo entre los integrantes y la DGSFP, y con aportaciones interesantes”. Entre las aportaciones que se van a presentar al texto, defiende “mejorar la regulación en cuanto a los otros distribuidores; mejorar la regulación en agentes; sanciones proporcionadas al tamaño de los mediadores; ampliación de los periodos de entrada en vigor de ciertos artículos; análisis de los productos Vida Riesgo e Inversión”.

Este sentir también es generalizado entre el resto de la mediación, que destaca que se trata de un texto bien estructurado y desarrollado, un buen punto de partida en el que continuar avanzando. También se destaca la buena receptividad de la DGSFP a los comentarios y peticiones del sector, además de mejorar el texto legal vigente.



ARAG Alquiler Viviendas

La garantía clave para poner una vivienda en alquiler.



- ✓ Cobertura jurídica para quien alquila.
- ✓ En casos de imprevistos relacionados con impago de alquileres, contratos, daños en la vivienda, actos vandálicos...
- ✓ Asistencia Jurídica Telefónica 24h.
- ✓ Más de 80 años de experiencia y más de 15 millones de clientes.

El líder legal está junto a ti • 901 25 25 25 • www.ARAG.es

EL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS SIGUE SU PROGRAMA CON PASO FIRME EN LOS TRES COLEGIOS PROVINCIALES



Los exámenes correspondientes al primer trimestre del Curso Superior de Seguros y a los diferentes cursos formativos organizados por los colegios de Alicante, Castellón y Valencia supusieron el colofón a tres meses de intensos conocimientos



EL Curso Superior de Seguros y los diferentes cursos oficiales impartidos por los respectivos colegios de mediadores de seguros de la Comunidad Valenciana siguen su recorrido con un balance satisfactorio tanto de los alumnos como de los profesores que integran los claustros tanto en Alicante como en Castellón y Valencia.

Después de unos merecidos días de descanso y con nuevas energías el aula del Colegio de Alicante vuelve a llenarse con los alumnos del Curso Superior de Seguros del año 2016-2017 que formarán parte de esta apasionante profesión. El pasado 9 de enero tuvieron lugar las primeras clases de este trimestre, a cargo de Mariano Hernanz, presidente de la comisión de Formación, y el Sr. Ponce.

Durante el segundo trimestre las principales materias que se abordarán serán la contabilidad aplicada al sector del seguro; las técnicas comerciales y de comunicación en el sector; los aspectos fiscales de aplicación tanto al seguro como

al mediador; los seguros técnico y de responsabilidad civil; la LOSSEAR y el seguro de transportes.

El 20 de diciembre tuvieron lugar los exámenes correspondientes a los conocimientos impartidos durante el primer trimestre del curso, que transcurrieron con total normalidad tanto en Valencia, Castellón y Alicante.

En el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, cuyo curso tuvo una gran acogida, viéndose incrementado considerablemente el número de alumnos que han querido conocer mucho más de cerca esta profesión tan enriquecedora y apasionante.

El grupo lo componen tanto personas que vienen de otras profesiones, como aquellos que ya están inmersos en este sector y han querido ampliar su formación, además de aquellos que por recomendación de familiares o amigos se han inclinado por adentrarse en este mundo. También cabe destacar que la asistencia al examen ha sido masiva, con las excepciones que siempre

se dan por causas de fuerza mayor.

Por lo general, los alumnos manifiestan su entusiasmo cada vez que tienen que asistir a las clases y en breve, podremos conocer y dar a conocer la valoración, que a través de la encuesta que tienen que rellenar, de los profesores que imparten las materias.

El examen liberatorio correspondiente al primer trimestre del Curso en Castellón se saldó con un 73% de alumnos declarados aptos, cifra semejante a la de años anteriores y que esperamos se vea reducida en los próximos exámenes.

Esta prueba es el primer peldaño del esfuerzo que los alumnos de este año lectivo están realizando para poder obtener los conocimientos necesarios y así poder desempeñar en el futuro la profesión de Mediador de seguros, y esperamos que por ser un grupo reducido y homogéneo, alcance las mejores calificaciones en el final del Curso.

Las dificultades iniciales derivadas de un nuevo temario y unos nuevos contenidos del programa, han supuesto un esfuerzo notable tanto por parte de los profesores como de los propios alumnos, pero el resultado está siendo muy satisfactorio para ambas partes. Desde el Colegio “esperamos y deseamos a todos unos resultados mucho mejores en las próximas pruebas y en conjunto que el nivel de satisfacción sea el más alto posible”.

Los más de cuarenta alumnos inscritos en el curso ofrecido por el Colegio de Valencia tanto en el Curso Superior de Seguros Grupo A como en el Curso de Formación Grupo B respondieron a las preguntas de los diferentes modelos de examen que el CECAS prepara trimestralmente, cuyo

Según el claustro del Colegio de Alicante, “por lo general, los alumnos manifiestan su entusiasmo cada vez que tienen que asistir a las clases ”

contenido depende de la diversidad de convalidaciones que se producen, bien sea por estudios o por experiencia.

Se trata de la octava edición de ambos cursos en la modalidad semipresencial. En los dos casos los alumnos han debido evaluar sus conocimientos sobre la figura del mediador de seguros, la teoría general del seguro, la Unión Europea, Análisis y Gerencia de Riesgos, ramos como, incendios, robo, etc.



EL COLEGIO DE VALENCIA Y ARAG ORGANIZAN UNA JORNADA SOBRE EL BAREMO

María Belén Pose, directora de la asesoría jurídica de ARAG impartió en noviembre un taller formativo en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, que tuvo como objetivo explicar a los colegiados las novedades más importantes que lleva aparejada la revisión del baremo y los productos relacionados que comercializa la entidad. En esta jornada también participó Juan Dueñas, director territorial de ARAG, que informó a los colegiados asistentes sobre los productos relacionados con el ramo de Autos, y destacó que el canal de la mediación es prioritario para la entidad, hasta el punto de que más de un 80% del negocio está en manos de agentes y corredores.

Según Pose, “el nuevo baremo de accidentes supone una actualización y una puesta al día con respecto a la realidad indemnizatoria de los países europeos que nos rodean”. Esta norma, según detalló, se basa en dos principios: la reparación íntegra del daño y la vertebración, lo que significa que no se mezclan las categorías como daños personales, perjuicios económicos, etc.

Pose también habló sobre el sistema de cálculo del lucro cesante, que no existía hasta la fecha. Por lo que respecta a las indemnizaciones el baremo anterior se basaba en la unidad familiar, mientras que en la actualización se han establecido cinco categorías independientes de perjudicados, que percibirán unas cantidades fijas con independencia de si existen o no otros familiares.

María Belén Pose expuso igualmente el funcionamiento del cálculo de las indemnizaciones, y destacó que el baremo médico se ha adecuado a la evolución de la ciencia médica en estos últimos veinte años, del mismo modo que el nuevo sistema se ha adaptado a la evolución del entorno social.

➔ Más información en la **página 28**

EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA MEDIACIÓN VUELVE AL COLEGIO DE VALENCIA

El Plan Estratégico de la Mediación, la herramienta que el Consejo General pone a disposición de los profesionales para mejorar en todos los aspectos del negocio, vuelve al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia con una nueva serie de cuatro talleres prácticos que se llevarán a cabo durante el primer semestre del año.

El primero de estos nuevos talleres tuvo lugar el pasado 21 de febrero, que se centró en la elaboración de un plan estratégico para la empresa de mediación de seguros, como vía para mejorar su capacidad de adaptación a un entorno empresarial de intensa competencia, y entendiéndolo como uno de los aspectos que demuestra que una organización tiene el objetivo de planificar, de crecer, de marcar las pautas de su evolución y de construirse su propio futuro, para así marcar el destino de la empresa, empleados y colaboradores hacia el éxito.

Tal como viene siendo habitual el taller fue coordinado por Román Mestre, Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, PDD por IESE Business School, exgerente del Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona y uno de los consultores que ha participado en todo el desarrollo del PEM y sus iniciativas posteriores.



Imagen del taller del Plan Estratégico de la Mediación celebrado en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia el pasado mes de febrero.

JORNADA DE OFESAUTO EN EL COLEGIO DE CASTELLÓN



El día 2 de febrero OFESAUTO impartió en el Colegio Profesional de Mediadores de Castellón una charla/conferencia en la que se explicó todas las funciones de la Oficina Española de Aseguradoras de Automóviles.

La conferencia contó con la presencia de 30 personas entre colegiados y representantes de compañías, y fue impartida por Joaquín Jesús Ortiz, director del área de Servicios Soporte y profesor de ICEA.

Durante la jornada se desarrolló la gestión de accidentes de circulación con componente extranjero, explicando que es OFESAUTO, mediante su definición y evolución histórica, el actual marco legal y sus funciones, así como la Carta Verde, el Seguro de Frontera, etc.

Además se analizaron las nociones básicas sobre el seguro obligatorio, accidentes ocurridos en España, profundizando en los casos, la normativa, y los plazos y procedimientos a seguir, además de los accidentes en el Extranjero y las reclamaciones bajo el prisma de las

directivas comunitarias. El ponente también se detuvo en determinadas peculiaridades como los accidentes causados por vehículos robados, por vehículos destinados a la exportación, por vehículos que circulan con una matrícula y/o Carta Verde que no les corresponden o no identificados y accidentes que quedan fuera del ámbito competencial de OFESAUTO y servicios ofrecidos por OFESAUTO. También se habló de la localización de correspondientes en España de entidades extranjeras, localización de posibles nacionalidades de vehículos extranjeros en función de su matrícula, comunicación de partes de siniestros y otras utilidades relacionadas: compendios de legislación extranjera en materia de responsabilidad civil de circulación: prescripciones, vehículos articulados, etc.

Finalmente se cerró la jornada con una mesa redonda con intervención de los asistentes sobre cualquier aspecto relacionado con OFESAUTO y la gestión de siniestros con vehículos extranjeros.



Seguro Autos

Vayas a donde vayas
llévanos siempre contigo

965 549 724 / www.mutualevante.com





RECLAMACIÓN DE LOS GASTOS DE CONSTITUCIÓN DE LAS HIPOTECAS AL SER DECLARADAS NULAS POR EL TS LAS CLAUSULAS QUE DETERMINAN QUE LOS GASTOS SEAN EXCLUSIVAMENTE POR CUENTA DEL CLIENTE

Juan Manuel Gracia Tonda

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



El TS declara abusiva la cláusula en la que la entidad bancaria impone al consumidor todos los costes derivados de la concertación del contrato como consecuencia de la intervención notarial y el pago de los tributos

La Sala de lo Civil del Tribunal Supremo, en su Sentencia 705/2015, de 23 de diciembre, al desestimar los recursos interpuestos por el BBVA y Banco Popular Español contra la sentencia de la AP de Madrid de fecha 26 de julio de 2013, aprecia la nulidad por abusivas varias cláusulas insertas en contratos con consumidores, entre ellas figuraban aquellas que imponían a sus clientes el pago de todos los gastos de formalización de hipotecas, cuando estos deberían asumírselos los bancos al menos en una parte, ya que las entidades bancarias son las interesadas en registrar la escritura hipotecaria. Así la referida sentencia declara abusiva la cláusula en la que la entidad bancaria impone al consumidor todos los costes derivados de la concertación del contrato como consecuencia de la intervención notarial y el pago de los tributos en los que el sujeto pasivo es el banco, como sucede en determinados hechos imponderables del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados, y cuyo texto es el siguiente:

“Son de cuenta exclusiva de la parte prestataria todos los tributos, comisiones y gastos ocasionados por la

preparación, formalización, subsanación, tramitación de escrituras, modificación -incluyendo división, segregación o cualquier cambio que suponga alteración de la garantía- y ejecución de este contrato, y por los pagos y reintegros derivados del mismo, así como por la constitución, conservación y cancelación de su garantía, siendo igualmente a su cargo las primas y demás gastos correspondientes al seguro de daños.

La parte prestataria faculta al banco para suplir los gastos necesarios para asegurar la correcta inscripción de la hipoteca que en este acto se constituye y de los títulos previos a esta escritura, así como los gastos derivados de la cancelación de cargas y anotaciones preferentes a dicha hipoteca”.

Otras cláusulas que considera nulas son las que imponen al consumidor el pago de los gastos pre-procesales, procesales o de honorarios de abogado y procurador contratados con la entidad prestamista, en casos de incumplimiento de su obligación de pago, las que impiden al prestatario variar el destino del inmueble sin la



autorización expresa del banco, y las que equiparan la aceptación por el cliente de una oferta telefónica a su firma manuscrita y a la asunción de las condiciones particulares del contrato.

Al igual que ocurre con las denominadas cláusulas suelo, estas cláusulas de atribución al consumidor de todos los gastos derivados de la concertación y desarrollo del contrato, son nulas por no reunir las exigencias de transparencia aplicables, señalando que tanto el arancel de notarios como el de registradores de la propiedad, atribuyen la obligación de pago al solicitante del servicio de que se trate, y quien tiene el interés principal en la documentación e inscripción de la escritura de préstamo con garantía hipotecaria es sin duda el prestamista, en este supuesto la entidad bancaria, pues con ello obtiene un título ejecutivo (art. 517 LEC), constitución de garantía real (arts. 1875 CC y 2.2 LH) y adquiere la posibilidad de ejecución especial (art. 685 LEC).

No obstante indicamos que para recuperar dichos gastos de la contratación y desarrollo del contrato de préstamo hipotecario concertado será necesario que el deudor realice la oportuna reclamación ante el Servicio de Atenci-

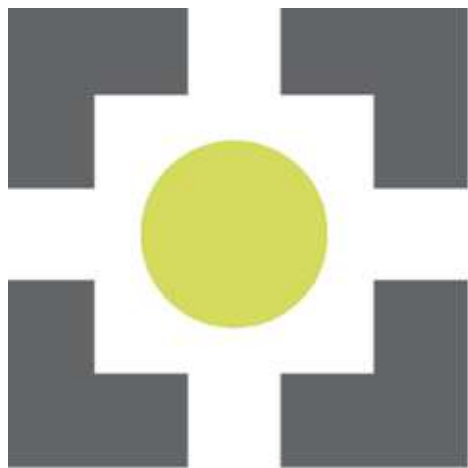
ción al Cliente del Banco; y caso que no haya contestación por parte de la entidad bancaria en el plazo de dos meses o la misma ha sido resuelto de manera negativa, se podrá proceder a interponer la correspondiente demanda judicial en donde se deberá plantear la nulidad de la cláusula por abusiva y la restitución de los gastos abonados como consecuencia de dicho pacto, que deberán de ir perfectamente documentados con sus correspondientes facturas.

Partiendo de la base de que solo se puede pedir la restitución de los gastos correspondientes a la formalización de la hipoteca, no los de la compraventa, serán objeto de reclamación los siguientes: 1) Facturas de Notaría y Registro de la Propiedad; y 2) Impuesto de Actos Jurídicos Documentados.

El plazo para reclamar es el de cuatro años a contar desde el día siguiente a la fecha de la Sentencia del Tribunal Supremo, es decir, dicho plazo finalizará el 24 de diciembre de 2019; si bien para aquellas hipotecas que hayan sido totalmente abonadas, se podrá proceder a la reclamación, si su total pago se hizo dentro del plazo de los 4 años anteriores al 23 de Diciembre de 2015.

“Para recuperar dichos gastos de la contratación y desarrollo del contrato de préstamo hipotecario concertado será necesario que el deudor realice la oportuna reclamación”

LA MOVILIDAD PROFESIONAL, MÁS FÁCIL



nh
HOTELS



SV
RISK
CONSULTING



Iniciamos en este número de Mediadores de Seguros una serie de reportajes sobre los servicios que tanto los colegios de mediadores de seguros de Alicante, Castellón y Valencia como el Consejo General brindan a sus colegiados en ámbitos muy diversos. En esta ocasión nos queremos detener en los servicios relacionados con la movilidad de los profesionales en un sentido amplio.

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante ha llegado recientemente a varios acuerdos con empresas de la provincia para ofrecer diferentes ventajas a los colegiados. Entre todos los protocolos firmados destacan, en el ámbito de la movilidad, el rubricado con el parking **Universal Parkings**, situado en el centro de Alicante a 50 metros de la sede colegial, que supone para los colegiados un importe inferior por hora para el estacionamiento de los colegiados.

Además se ha llegado a un acuerdo con la red de **gasolineras Shell** en la provincia de Alicante, gracias al cual los colegiados se beneficiarán de un interesante descuento por repostar en estas estaciones de servicio.

Indirectamente relacionado con esta cuestión, el Colegio de Valencia cuenta con el servicio que presta **Risk Consulting**, que asesora a los colegiados en cualquier consulta técnica, bien sea del contenido jurídico de pólizas, su interpretación y/o aplicación en la pericia en cuanto a coberturas, valoraciones y criterios utilizados para la obtención de depreciaciones, concurrencias, reglas proporcionales o de equidad, así como determinación del nexo de causalidad en siniestros de Responsabilidad Civil.

Servicios del Consejo

Por su parte, el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros de España también cuenta con diferentes acuerdos para facilitar la movilidad de los profesionales de cualquiera de los

colegios de mediadores de seguros en España. Así, los colegiados que necesitan alquilar un vehículo cuentan con tarifas mucho más competitivas gracias al acuerdo mantenido con **EUROPCAR**. El acceso a estos descuentos especiales se gestiona mediante contacto telefónico facilitando un número de identificación que previamente debe facilitar el Consejo a petición del interesado.

Si de alojamiento en Madrid se trata los mediadores de seguros lo tienen más fácil gracias al convenio suscrito con la **cadena hotelera NH** y, en concreto, con el hotel **NH Príncipe de Vergara** de Madrid, muy próximo a la sede del Consejo. La tarifa especial incluye habitación individual más desayuno por solo 125 euros IVA incluido. En este momento se está perfilando la ampliación de este contrato con mejoras, entre las que está contar con descuentos especiales en otros establecimientos de la cadena hotelera y que a través de la web del Consejo se pueda gestionar las reservas, entre otros temas. Jorge Azcárraga, presidente del Colegio de Álava y responsable de Convenios y Servicios de la comisión permanente del Consejo General, informa de que se está procediendo a la renovación y ampliación de estos servicios para beneficio de los colegiados, con el objetivo de que a través de cualquier soporte tecnológico se pueda acceder a la web del consejo contando con información, documentación, medios de contacto y guías de uso para disfrutar de servicios de calidad y exclusivos para la mediación colegiada.



LOS COLEGIOS DE MEDIADORES Y LAS ASOCIACIONES PROFESIONALES SE COORDINAN PARA PROPONER MEJORAS A LA ADMINISTRACIÓN



La mediación valenciana quiere tener unidad de acción para trasladar a la administración las necesidades del sector. Este fue uno de los objetivos de la reunión que los presidentes de los colegios de mediadores y de las asociaciones profesionales de la Comunidad Valenciana llevaron a cabo el pasado mes de enero

Los presidentes de los colegios de Alicante, Castellón y Valencia y de las asociaciones ACS-CV y Aprocosé celebraron el pasado mes de enero un encuentro en las instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia.

Se trata de la primera reunión de una serie que tiene como objetivo final unir esfuerzos para presentar una propuesta al gobierno autonómico en la que se recoja la opinión de la mediación valenciana sobre la transposición de la directiva 2014/17/ UE 4 febrero 2014, sobre los contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial.

A la reunión asistieron Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia y del Consejo Autonómico; Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante; Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón; Florentino Pastor, presidente de Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) y Maciste Argente, presidente de la Asociación Profesional de Corredores de Seguros, APROCOSE.

Además, Ignacio Beneyto, de Beneyto

Despacho Jurídico (asesor jurídico del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia), también estuvo presente en la reunión para ofrecer su punto de vista y comenzar a preparar junto con el resto de su equipo un borrador de propuesta que se remitirá al director general de Economía, Francisco Álvarez, y al jefe de la unidad de mediación, Jesús Valero. Este primer encuentro entre los presidentes de los colegios autonómicos y las asociaciones de la comunidad tiene vocación de continuidad, y se quiere mantener para todos aquellos temas que afecten a la profesión, trabajando juntos para conseguir objetivos comunes.

Sobre esta cuestión cabe destacar que ya se están desarrollando cambios sobre la directiva mencionada para la protección de los derechos de las personas consumidoras y usuarias en la contratación de préstamos y créditos hipotecarios sobre la vivienda, que ha recogido de manera certera las opiniones y necesidades de los mediadores. Esta y otras cuestiones fueron tratadas en la reunión como ejemplo de lo que puede ser la adaptación valenciana del texto legislativo

MAPFRE Y EL COLEGIO PROFESIONAL DE MEDIADORES DE SEGUROS DE ALICANTE FIRMAN UN ACUERDO DE COLABORACIÓN



Mapfre ha vuelto a apostar por afianzar las estrechas relaciones que siempre ha mantenido con el Colegio de Alicante

Mapfre y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante firman un acuerdo de colaboración que refuerza la buena y estrecha relación entre la Mediación y las Compañías Aseguradoras.

A la firma del convenio, que tuvo lugar en la Sala de Juntas del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, acudieron por parte del Colegio el Presidente, Eusebio Climent; y por parte de Mapfre acudió Antonio Sánchez, Director Territorial y Jaime Lloret, Director de la oficina del canal de corredores.

Durante el acto, el presidente del Colegio, Eusebio Climent, quiso destacar la “relevancia de contar con la colaboración de compañías que apuestan de manera decidida por la mediación como modelo de distribución comercial y, en este caso, bajo la garantía y experiencia de una entidad como Mapfre”.

Por parte de Mapfre, Antonio Sánchez aprovechó el encuentro para manifestar la confianza de la compañía aseguradora en la institución colegial como “vía para fortalecer la relación con el colectivo de mediadores de la provincia”.



EL COLEGIO DE VALENCIA Y LIBERTY RENUEVAN SU PROTOCOLO DE COLABORACIÓN

Liberty y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia seguirán colaborando en 2017. Así lo acordaron ambas partes con la firma del protocolo que tuvo lugar en las instalaciones colegiales el pasado 12 de diciembre. En nombre de Liberty rubricó el documento Francisco Fons, director regional Levante y Baleres de la entidad, mientras que por parte del Colegio lo hicieron la presidenta Mónica Herrera y el vicepresidente Jorge Benítez. En la reunión también estuvo presente Iciar Cuesta, de la comisión de agentes, y también sirvió para evaluar positivamente el último año de relaciones entre ambas partes, así como para intercambiar impresiones sobre la situación actual del sector.

“En Liberty creemos en la mediación como la figura profesional más relevante del sector y apostamos por ellos como nuestra red más importante de captación y relación con el cliente. Ponemos al mediador en el centro y por ello cada año renovamos nuestro acuerdo con este y otros Colegios cuya labor por

la mediación compartimos día a día”, señaló Francisco Fons, de Liberty Seguros.

Fons manifestó que Liberty seguirá colaborando con el Colegio tanto a nivel de agentes como de corredores utilizando las instalaciones colegiales para ofrecer formación a los mediadores, además de ofrecer todo el apoyo de la compañía a las iniciativas que el Colegio lleve a cabo. El director territorial de Liberty también confirmó la participación de la entidad, por noveno año consecutivo, en Forinvest, que se celebrará en Valencia el próximo mes de marzo.

El Grupo Liberty Seguros mantiene su firme apuesta por los mediadores. La compañía considera a estos profesionales un pilar fundamental para el buen funcionamiento del sector. Un ejemplo de ello son los acuerdos firmados a lo largo de este año con los Colegios de Castellón, Málaga, Albacete, Palma de Mallorca, La Coruña, Alicante, Badajoz, Cantabria, Navarra, Gerona, Guipúzcoa, Tenerife, Huesca o Álava y Vizcaya, entre otros.

JORNADA SOBRE VENTA CRUZADA DE LIBERTY SEGUROS EN EL COLEGIO PROFESIONAL DE MEDIADORES DE SEGUROS DE VALENCIA



Alfredo Schiavelli. Responsable de formación de negocio de Liberty, impartió el pasado 30 de noviembre una jornada orientada a mejorar la venta cruzada entre los mediadores, dentro del programa de formación de la compañía.

El objetivo, según Schiavelli, fue “poder trabajar la cartera de clientes ofreciéndoles más productos y aprovechando la experiencia de la compañía en los diferentes canales, así como contarles a los mediadores y, sobre todo, a los empleados cómo explotar el contacto que habitualmente tienen con los clientes”.

La jornada tuvo un marcado carácter práctico, y en ella se pusieron de manifiesto los cuatro elementos a tener en cuenta a la hora de establecer una estrategia de venta cruzada: elementos a mejorar en la actividad comercial, las prácticas a abandonar o a corregir y lo que se debe poner en marcha.

También estuvo presente Francisco Fons, director

La jornada ofrecida por Liberty tuvo un marcado carácter práctico, revelando todos los elementos necesarios para una adecuada venta cruzada

regional Levante y Baleares de Liberty Seguros, que destacó la “excelente relación de la entidad con el Colegio, participando en las actividades, empleando las instalaciones y fomentando la colegiación de los mediadores de la entidad”, así como poniendo a disposición de los profesionales oportunidades de formación, “algo básico para un colectivo como el de mediadores que se caracteriza por su asesoramiento”.



EL COLEGIO DE VALENCIA IMPLEMENTARÁ ESTE AÑO SU PLATAFORMA FORMATIVA ONLINE

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia pondrá en funcionamiento a lo largo de este año una nueva herramienta online para aumentar su oferta formativa. El responsable de desarrollar esta plataforma será José Antonio Álvarez Jareño, doctor en Economía, profesor en la Universidad de Valencia y la Universidad Europea y director técnico en una correduría de seguros durante más de 20 años. Es Doctor en Ciencias Económicas (2009) por la Universitat de València y Data Scientist (2015) por la Universidad Internacional de La Rioja.

Álvarez se encargará de desarrollar la parte docente de la plataforma, creando y gestionando una amplia oferta de cursos online, que posteriormente el Colegio ofrecerá a los profesionales. El objetivo de este ambicioso programa formativo es que todos los colegiados, y también sus empleados, estén al día en su formación. Para el desarrollo de esta herramienta formativa se va a emplear Moodle, una plataforma de código abierto muy empleada en ámbitos universitarios y conocida en el ámbito de la formación online. La plataforma permite la utilización de un amplio catálogo de herramientas para poder realizar una formación más dinámica y con mayores recursos.

Moodle es un software diseñado para ayudar a los educadores a crear cursos en línea de alta calidad y entornos de aprendizaje virtuales. Tales sistemas de aprendizaje en línea son algunas veces llamados VLEs (Virtual Learning Environments) o entornos virtuales de aprendizaje. Una de las principales características de Moodle es que está hecho en base a la pedagogía social constructivista, donde la comunicación tiene un espacio relevante en el camino de la construcción del conocimiento.



EL COLEGIO DE VALENCIA PROMOCIONÓ LA FIGURA DEL MEDIADOR DE SEGUROS EN EL FORO DE EMPLEO DE LA FACULTAT D'ECONOMIA



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia estuvo presente, por quinto año consecutivo, en el Foro de Empleo y Emprendimiento de la Facultat d'Economia de la Universitat de València, que se celebró entre el 15 y 16 de febrero.

Con esta presencia el Colegio de Valencia tuvo como objetivo promocionar la figura del Mediador de Seguros y dar a conocer a los estudiantes de economía sus ventajas como opción laboral. En este sentido, casi un centenar de alumnos se interesaron por la labor de los mediadores de seguros en la jornada ofrecida en el Foro.

“Únete al sector más estable. Conviértete en mediador de seguros” fue el título de la jornada, presentada por el doctor en Economía y profesor de la UV José Antonio Álvarez, que aconsejó a los alumnos “no perder de vista el sector asegurador como opción laboral”, teniendo en cuenta que supone el 6% de la actividad económica, la mitad de la cual “está en manos de los mediadores de seguros”.

Alejandro Fuster, en nombre de la comisión de Formación del Colegio, explicó a los alumnos la figura del mediador de seguros y su papel en la economía. Según Fuster, los mediadores “somos una parte muy importante del sector asegurador, que ofrecemos a nuestros clientes un asesoramiento profesional sobre los riesgos que tienen, algo que es muy satisfactorio sobre todo tras la resolución de los siniestros”. En este sentido Fuster subrayó que el aseguramiento “es capital para garantizar la viabilidad de las empresas”, puesto que un error fiscal puede suponer una multa, pero “un mal aseguramiento puede comprometer el futuro de la actividad económica de esa empresa”.

Por su parte José Vicente Grau, de la comisión de Formación, presentó el catálogo de servicios del Colegio, enfa-

tizando que “como corredor no concibo desarrollar mi actividad sin el apoyo del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de València”. Además de la oferta formativa, encabezada por el Curso Superior de Seguros, Grau destacó la importancia de la formación continua para mejorar el servicio de asesoramiento de los mediadores. También trasladó a los alumnos el mensaje de la estabilidad del sector asegurador con el dato de que, incluso durante el prolongado periodo de crisis, el seguro ha sido capaz de seguir creando empleo.

Grau también aconsejó la formación como mediador de seguros como una garantía para un rápido acceso al mercado laboral, bien con una dedicación exclusiva o como complemento a otras actividades, como los despachos jurídicos, la administración de fincas, etc.

La jornada finalizó con las intervenciones de los alumnos asistentes, que se interesaron sobre la oferta formativa del Colegio y sobre otros aspectos técnicos. La 16ª edición del Foro de Empleo y Emprendimiento de la Facultat d'Economia de la Universitat de València se ha desarrollado entre los días 15 y 16 de febrero, durante los cuales el Colegio de Valencia ofreció desde su stand una completa información sobre la oferta formativa y los servicios colegiales a los alumnos.

El XVI Foro de Empleo y Emprendimiento de la Facultat d'Economia de la Universitat de València reunió un total de 31 expositores entre empresas, colegios profesionales como el de Mediadores de Seguros de Valencia e instituciones como la Diputació de València, el Ayuntamiento de Valencia o la Generalitat Valenciana, a través del SERVEF. La conferencia inaugural corrió a cargo de Enric Morera, presidente de la Cortes Valencianas, mientras que la de clausura fue pronunciada por Adolfo Utor, presidente de la naviera Baleària.

PROCLAMADAS LAS DOS CANDIDATURAS PARA LAS ELECCIONES AL CONSEJO



La campaña para la presidencia del Consejo General encara su recta final tras la presentación de dos candidaturas, encabezadas por la presidenta del Colegio de Madrid, Elena Jiménez de Andrade, y por el presidente del Colegio de Zaragoza, José Luis Mañero. proclamadas oficialmente el 20 de febrero. Las elecciones tendrán lugar el 7 de marzo.

Por orden de presentación, la primera candidatura es la liderada por Elena Jiménez de Andrade y su equipo conformado por Ernesto Getino, presidente del Colegio de León; José Antonio Rivas, presidente del Colegio de Cantabria; David Salinas, presidente del Colegio de Córdoba; Jordi Triola, presidente del Colegio de Girona; Iñaki Durán, presidente del Colegio de Guipúzcoa; Daniel Salamanca, presidente del Colegio de Baleares; y Genaro Sánchez, presidente del Colegio de Granada.

La segunda candidatura presentada es la de José Luis Mañero, junto con su equipo compuesto por Sergio Barrera, presidente del Colegio de Las Palmas; Reinerio Sarasua, presidente del

Colegio de Asturias; Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante; José Manuel Castellanos, presidente del Colegio de Burgos; Jorge Azcárraga, presidente del Colegio de Álava; Javier Ignacio García, presidente del Colegio de Jaén y Lorenzo Canal, presidente del Colegio de Badajoz. Las elecciones se celebrarán el próximo día 7 de marzo, cuando el Pleno Electoral proclamará la candidatura ganadora que ocupará los cargos de gobierno del Consejo General durante los próximos 4 años.

Por lo que respecta a la participación de la Comunidad Valenciana, la candidatura de Mañero cuenta con el presidente del Colegio de Alicante, Eusebio Climent, entre su equipo, que apunta que todos los Colegios Profesionales deben tener un peso importante en el nuevo Consejo. Climent destaca la nueva comisión de Desarrollo Territorial, y apunta que el nuevo Consejo General debe crear los mecanismos necesarios para atender a sus colegiados, incluida la respuesta telefónica o la atención directa a las demandas de los presidentes.

EL COLEGIO DE ALICANTE RENUEVA SUS INSTALACIONES



El colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante representado por su Presidente Eusebio Climent Mayor y su Junta de Gobierno, reforma y renueva sus instalaciones para dar mejores servicios a todos sus colegiados.

Continúan así el proyecto de modernización del Colegio que ha puesto en marcha el Presidente Eusebio Climent y su Junta de Gobierno. En este sentido el Salón de Actos con capacidad para 56 personas y que está a disposición de los colegiados para lo que precisen, colaboradores y para los patrocinadores, cuenta ahora con un moderno sistema de iluminación graduable así como la posibilidad de encender por zonas. Se ha renovado la luminaria para conseguir mejor eficacia energética y menores gastos con LED. En el mismo Salón de Actos se ha mejorado la comodidad de los asistentes instalando 4 pantallas de televisión que dotan al salón de una óptima visión de las exposiciones para todos los presentes, sin olvidar la renovación de la climatización de la sala con un nuevo aparato de última generación más eficiente y de menos consumo.

Por otro lado se han realizado diversas actuaciones en la Recepción-Administración en aras de ofrecer un mejor servicio y por último se ha dotado al Aula de Formación de un proyector y pantalla para mejorar ostensiblemente la calidad de la formación que allí se imparte.

Juan Eusebio Dueñas Martín

Director territorial zona este ARAG

“LA MEDIACIÓN ES UNA PIEZA CLAVE PARA ARAG”



ARAG realizó el pasado 26 de enero una jornada en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia que con el título “El alquiler: conflictos y soluciones” ofreció a los profesionales información sobre los conflictos habituales con los contratos de arrendamiento de vivienda. La ponencia corrió a cargo de la abogada Carmen Calatayud, y de Juan Eusebio Dueñas, director territorial zona este de ARAG, con quien MEDIADORES DE SEGUROS mantuvo una conversación.

¿Cómo califica las relaciones de ARAG con el Colegio de Valencia?

Muy buenas. Hemos reforzado la colaboración con el Colegio de Valencia en el ámbito de la formación mediante la organización de cursos tanto de cuestiones legislativas como de productos específicos. De este modo, se consolidan las excelentes relaciones entre el Colegio y ARAG, basadas en la colaboración mutua y el desarrollo conjunto de todo tipo de iniciativas que sirvan para contribuir a la profesio-

nalización de los mediadores. ¿Qué significa la mediación profesional para ARAG?

La mediación profesional es el principal canal de venta de los seguros y servicios de la compañía. Por lo tanto, para ARAG supone una pieza clave en nuestra estrategia de crecimiento.

¿Cuáles son sus objetivos futuros en el ámbito de la mediación?

Los principales objetivos son continuar con el crecimiento de los últimos años a través de conseguir que más mediadores incorporen a su oferta de valor nuestras garantías y apostar por la digitalización para ayudar al canal a ser más eficientes en la venta de nuestros productos.

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

Para este 2017 estamos trabajando en una buena oferta de contenidos para los colegios de Valencia.

¿ARAG estará en Forinvest?

Una representación del equipo de ARAG estará en el Foro Internacional del Seguro que se celebra en el marco de Forinvest para escuchar las últimas tendencias del sector.



PARTICIPACIÓN DEL COLEGIO DE ALICANTE EN LA VII EDICIÓN DE LA GALA DE LA SALUD DE ALICANTE

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante participa en la Gala de la Salud de Alicante en su VII Edición, dónde se han entregado los Premios Sanitarios por Trayectoria Profesional, Investigación, Docencia, Innovación, Cooperación y Desarrollo entre otros, y un Premio Especial a María Blasco, investigadora Alicantina con una trayectoria profesional muy extensa reconocida con grandes premios y reconocimientos nacionales e internacionales. El evento fue el día 24/11/16 y el lugar elegido el Auditorio de la Diputación de Alicante ADDA.

Este Colegio participó con la asistencia de Araceli Calvo, cuyo cargo es vocal de Comunicación, NNTT y Actividades y Mariano Hernanz como vicepresidente y vocal en la Unión Profesional de Alicante, apoyando de esta manera tan relevante acto de los Colegios Profesionales.

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros, integrados en la UPA, destaca la labor de UPSANA y felicita a los Colegios Profesionales encargados de la organización de este acto, acto que reconoce y difunde a la sociedad la importante labor de los profesionales que impulsan el desarrollo de la Sanidad de nuestra provincia.

La afluencia fue masiva y comenzó con la Orquesta de Jóvenes de la Provincia de Alicante, con una increíble actuación, desarrollándose el evento en un ambiente muy agradable. El evento finalizó con un vino de honor.

BIENVENIDOS A MEDIASEGUROS

Trabajamos por ti



El momento de ser más fuertes

Elecciones Consejo General



Tesorería Resultados 2016

La importancia de la permanencia: hoy mejor, cada día



COLEGÍATE

Participar con tu negocio profesional. Fuente que te proporciona siempre una garantía para ti y para tus clientes.



AGENDA

Desde el día en cursos y eventos que tenemos en marcha para ti. Fácil acceso y cómodo.

EL COLEGIO DE ALICANTE RENUEVA SU PÁGINA WEB

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante ha implantado una nueva web más renovada y ha potenciado su presencia en las redes sociales en su apuesta por “mejorar” la comunicación con toda la sociedad. De esta manera, la nueva web estará adaptada a cualquier dispositivo móvil y con nuevos espacios informativos que acercan a cualquier usuario a la actividad colegial de una forma “más rápida y directa”.

Las redes sociales constituyen una herramienta fundamental para crear una relación “más cercana y transparente” al mismo tiempo que es uno de los canales más utilizados por los usuarios desde donde realizan consultas o conocen algunas de las iniciativas colegiales.

Así, el Colegio Alicantino ha comenzado el año inaugurando un nuevo portal web con mayor contenido, un renovado archivo documental, con un diseño “más atractivo” y adaptado a cualquier dispositivo móvil y con el objetivo, sobre todo, de adaptarse a las nuevas necesidades que requieren los usuarios, “alejándolo de los modelos tradicionales que podemos encontrar en Internet y apostando por un diseño más próximo al de un medio de comunicación en el que prima la información y los propósitos que tiene el Colegio”. Por ello, desde la institución colegial se quiere cumplir con las cuatro reglas imprescindibles que requieren portales de este tipo, esto es, “que sea intuitivo, sencillo, moderno y bien estructurado”.

Igualmente, la nueva web reestructura de manera “más eficiente” todos los espacios habilitados para la comunicación con cualquier tipo de usuario, hasta los canales sociales como Twitter, con 2.766 seguidores, 4.311 tweets y en Facebook, con 504 amigos y 542 “Megusta”.

Desde que el Colegio de Alicante lanzó su primera web y comenzó su andadura en las redes sociales en el año 2008, ha seguido mejorando “constantemente” sus herramientas digitales para convertirlas en espacios esenciales de comunicación. Por este motivo, mantendrá su línea de trabajo y una “constante renovación” con el objetivo principal de “poner a las personas en el lugar que les corresponde, en el centro de la sociedad”.

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales

Enero-Febrero 2017

Valencia



El 8 de febrero de 2017 el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia acogió la convención comercial Levante Norte Corredores de AXA. Los ponentes fueron Fernando Calvín, director de la Territorial Levante Baleares de AXA; Felicidad Manzanares, directora Territorial Canal Corredores; Carlos Poveda, director técnico territorial; Gabriel Miragall, responsable de Particulares de la territorial; Ángel Lafuente, responsable de Empresas; Voyislav Stojakovic, responsable de desarrollo comercial; Arturo Moral, director de zona; Daniel Xifré, director de desarrollo de negocio y marketing territorial; Eduardo García-Cuerva, director territorial de operaciones y servicios, y Pedro J. Martínez, responsable de marketing AXA DT Levante y Baleares.

Preventiva Seguros

El 23 de febrero de 2017, en el salón de actos del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, tuvo lugar una jornada sobre “El tratamiento y la evolución de las primas del seguro de decesos”. El ponente fue Francisco Sebastián Falcón, director de la sucursal de Valencia de Preventiva Seguros.

EL COLEGIO DE ALICANTE INCREMENTA SU NÚMERO DE COLEGIADOS Y DA LA BIENVENIDA A LAS NUEVAS ALTAS

El Colegio de Mediadores de seguros de Alicante celebró un acto de bienvenida para sus nuevos colegiados el pasado mes de enero, acto al que asistió la junta de gobierno colegial. La jornada contó con la intervención del presidente del Colegio, Eusebio Climent, que hizo un breve repaso de la historia de la institución e informó pormenorizadamente de los servicios que presta el Colegio.

Acto seguido, tomaron la palabra los miembros de la Junta de Gobierno para informar de las actividades desarrolladas por sus respectivas comisiones para finalizar obsequiándoles con el código

deontológico del que les hizo entrega el presidente. Finalmente hubo un vino de honor que sirvió para seguir conversando en un ambiente más distendido. Esta bienvenida llega tras el balance realizado por el Colegio del ejercicio anterior con el ánimo de conseguir los objetivos marcados para este 2017, tras un 2016 espléndido ya que de nuevo como en años anteriores ha aumentado los colegiados que confían en nuestra organización.

El Colegio llevó a cabo en 2016 trabajos de mejora y acondicionamiento de las instalaciones, y esto ayudó junto con otras acciones, conseguir los objetivos

del 2016 que como cada año, se fijan el presidente Eusebio Climent y la Junta de Gobierno.

Para este 2017 se tienen las expectativas en aumentar el número de colegiados tanto de agentes como de corredores, conseguir nuevos acuerdos con terceros para beneficio de nuestros colegiados, formar si cabe aún más tanto a colegiados como a todo aquel que lo requiera mediante jornadas formativas, conferencias, cursos y charlas, además de la defensa de los colegiados, el cumplimiento de los estatutos, detectar el intrusismo y las malas praxis objetivos ya habituales de este Colegio.



Carmen Rambadán



Elena Soler



Héctor Lloret



Lorena Mas



Manuel López



María Valdés



Miguel A. Llorens



Nicolás Martínez



Vicente Sempere



Imagen de grupo de los nuevos colegiados



Ágape

#Duerme1HoraMás



No pierdas un minuto de sueño pensando en tu seguro de salud. Vente a Asisa.

Porque cuando **te acuestas sabiendo que tu seguro invierte todos sus recursos en cuidar de tu salud, duermes mucho mejor.** De hecho, hemos invertido en este anuncio para ofrecerte un gran consejo: **#Duerme1HoraMás.**

ASISA
SALUD PYMES
VOCACIÓN PYMES

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

41,90€
persona*/mes

*Prima válida para 2017 y para hombre o mujer de hasta 64 años. Impuestos no incluidos.

Empresa Colaboradora:

**R 200 AÑOS**

asisa.es 901 10 10 10

*Nada más que tu salud
Nada menos que tu salud*

asisa+

EL COLEGIO PROFESIONAL DE MEDIADORES DE SEGUROS DE ALICANTE PARTICIPA EN LA ASAMBLEA DE CEPYME ALICANTE



Cristóbal Navarro se dirige a los socios de Cepyme presentes en la asamblea. Foto: Pepe Olivares para Alicante Plaza

Recientemente el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante participó en la Asamblea Electoral de Cepyme-Alicante. Tan sólo había una candidatura, la que presentó el actual presidente, Cristóbal Navarro, que se presentaba a la reelección. En esta asamblea participó, en representación de los empresarios mediadores de seguros su presidente, Eusebio Climent.

En palabras del Presidente de CEPYME, “es necesaria la mayor implicación de los Colegios Profesionales, en el día a día y en la labor de *lobby* ante la Administración”. Además ha destacado el programa para este mandato. Por parte del Colegio, Eusebio Climent remarcó la importancia que tiene el sector asegurador, y en especial la mediación de seguros en el tejido empresarial alicantino, destacando el incremento en números de colegiados en estos últimos años de crisis, además de afirmar la necesidad de trabajar en defensa de nuestros colegiados.

Además en la Asamblea se eligió el nuevo Comité Ejecutivo y la Junta Directiva, en la que Eusebio Climent pasará a formar parte del Comité Ejecutivo y de la Junta Directiva en representación de los mediadores de seguros alicantinos.

CEPYME Alicante es una Organización Empresarial de carácter confederativo e intersectorial, de ámbito provincial, para la defensa, representación y fomento de los intereses de las pequeñas y medianas empresas, y de los empresarios autónomos.

Francisco Pascual

Director Sucursales DKV Seguros en Valencia y Castellón

“EL COLEGIO DE VALENCIA ES ESPECIALMENTE PROACTIVO”



¿Cómo califica las relaciones de su entidad con el Colegio de Valencia?

Desde DKV siempre las hemos considerados excelentes y muy cercanas, pero sobre todo muy enriquecedoras. Es de reseñar que el Colegio de Valencia es especialmente activo y proactivo. Esto hace que dinamice el sector y sea un actor indispensable con el que trabajar. Desde nuestro lado, máxima unidad.

¿Qué significa la mediación profesional para DKV?

La mayor parte de la cartera de DKV está intermediada porque en nuestra historia siempre ha jugado un papel crucial la mediación. Eso hace que nuestros caminos sean los mismos en muchas ocasiones. Es nuestro futuro porque de una manera decidida seguimos siendo compañeros de un apasionante viaje.

¿Cuáles son sus objetivos futuros en el ámbito del canal mediado?

Debemos seguir ayudando y asesorando a los media-

dores, para conseguir que la cartera de este canal aumente y cobre protagonismo porque sabemos que los asegurados depositan en ellos toda su confianza. DKV y en particular en Valencia seguiremos con nuestros planes de formación y estaremos presentes en su día a día.

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

Esperamos que sirva de palanca de desarrollo y haremos hincapié en la formación. Es un pilar fundamental para nuestro desarrollo. No sólo una formación iniciática, sino una formación continuada, de especialización y actualización.

Apuestan por su presencia en el Foro Internacional del Seguro de Forinvest?

Tradicionalmente hemos tenido una presencia más o menos habitual. Pero las estrategias han de definirse y desde luego, Forinvest es un lugar de encuentros muy importante para el sector asegurador.

UNIÓN ALCOYANA CELEBRA SU 140 ANIVERSARIO

Unión Alcoyana Seguros afronta el futuro con solidez, pero sin olvidar de dónde viene. Desde 1877, Unión Alcoyana avanza con paso firme y apostando por una forma diferente de ofrecer seguros, siendo cercanos en el trato, personalizando la gestión y sobre todo, disfrutando de lo que hace en cada momento.

Cada período ha venido marcado por entornos de distinto signo. No obstante, la Compañía los ha afrontado con determinación y con rigor, con creatividad y con pasión por las cosas bien hechas; desde un compromiso continuado con clientes, mediadores, empleados y accionistas.

Según indica Enrique Jorge Rico, Director General de Unión Alcoyana “En los últimos 140 años, muchos cambios han tenido lugar; cambios que con ilusión

somos y de lo que vamos a ser. Seguimos siendo una compañía joven, porque tenemos un gran futuro”.

En este sentido, Unión Alcoyana ha presentado recientemente su Plan Estratégico 2017-19, donde apuesta por el objetivo estratégico de un crecimiento rentable, sostenido y sostenible. Dicho objetivo se sustenta en tres líneas estratégicas claramente definidas: maximizar la satisfacción del cliente; mejorar la eficiencia operativa; y profundizar sobre el proceso de transformación digital. Un futuro inmediato, definido por un proyecto sólido y ambicioso, concebido con realismo y desarrollado con flexibilidad para adaptarse al entorno cambiante. Para Enrique Jorge Rico “desde nuestros valores y nuestra cultura seguiremos siendo una de las Compañías aseguradoras con mejor



hemos ido afrontando. Con esa misma ilusión nos adaptamos a los nuevos tiempos, innovando y siendo creativos, sin por ello olvidar los valores que nos han traído hasta aquí. Desde 1877, hemos avanzado con paso firme. Y la verdad es que a pesar de que todo cambia, nos gusta pensar que nuestra trayectoria ha sido posible porque nuestros valores se mantienen: cercanía, respeto a las personas, transparencia, vocación por el buen hacer, dinamismo y solidez. Entre ellos, la cercanía es nuestro valor diferencial; tratando a nuestro entorno, de tú a tú”.

La celebración del 140 aniversario es un motivo especial para agradecer a clientes, red de mediación y entorno en general, la confianza y fidelidad que muestran día a día. Unión Alcoyana “lleva 140 años contando con clientes, mediadores, empleados y accionistas únicos que han hecho que la Compañía, también lo sea. Nos sentimos orgullosos de lo que hemos construido, de lo que

reputación en el sector, que manifiesta su preocupación real por las personas y el entorno, siendo la preferida por los clientes más exigentes y formada por los mejores profesionales. Contamos con la capacidad y voluntad para recorrer este camino, con la misma ilusión desde 1877”.

Acciones 140 Aniversario

A lo largo de 2017 y hasta julio de 2018, Unión Alcoyana Seguros tiene planificada una serie de acciones, tanto institucionales, como de imagen y publicitarias. Siendo el punto de partida la presentación del logotipo conmemorativo del 140 Aniversario (realizado por Grupo Enfoca), el cuál es una versión del escudo de la Ciudad de Alcoy, que forma parte del ADN de la Compañía desde su fundación. Así mismo, está previsto para el mes de octubre una Exposición que recogerá la Obra Pictórica de la Compañía desde finales del s.XIX

A lo largo de 2017 y hasta julio de 2018, Unión Alcoyana Seguros tiene planificada una serie de acciones, tanto institucionales, como de imagen y publicitarias

ASISA OBTUVO EN 2016 EL MEJOR RESULTADO DE SU HISTORIA

ASISA cerró el año 2016 con los mejores resultados de su historia, tras incrementar su volumen de primas más de un 3,5%, consolidar su presencia en nuevos ramos del seguro y obtener por primera vez un beneficio superior a los 42 millones de euros. Además, el Grupo Hospitalario HLA ha reforzado su posición con un incremento de pacientes, ingresos y beneficios. Estos resultados fueron presentados en la Junta Consultiva de ASISA, que se celebró en la Torre Foster de Madrid, presidida por Francisco Ivorra, presidente del Grupo ASISA, y en la que participaron los máximos responsables de la compañía.

En 2016, las primas del seguro de salud alcanzaron los 1.068,7 millones de euros, un 3,5% más que en 2015. Este crecimiento es aún mayor si se tiene en cuenta que en 2016 no se han computado las primas de las Áreas de Salud. Esto permite a ASISA seguir ganando cuota de mercado y fortalecer su apuesta por un modelo asistencial propio, concebido como un sistema sanitario sin ánimo de lucro, que reinvierte los excedentes en la mejora de su equipo humano y tecnológico, la modernización de instalaciones y la capacitación de sus profesionales.



UNIÓN ALCOYANA PRESENTA SUS NUEVAS INICIATIVAS DE ADMINISTRACIÓN EN VALENCIA

Guillermo Latorre, director de administración y financiero de Unión Alcoyana, y José Miguel Cava, director de zona de la entidad, impartieron el pasado 2 de diciembre un taller práctico en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia con el objetivo de presentar las Nuevas Iniciativas de Administración de la entidad, encuadradas dentro del Modelo Unificado de Relación de Unión Alcoyana (MURUA), que tienen como objetivo facilitar y simplifi-

car el trabajo diario de los profesionales. Este modelo implica cambios en el sistema de administración, sobre todo en lo que respecta a medios de pago, liquidaciones y comunicaciones de la entidad con su red.

El acto es fruto de las “excelentes relaciones” que la entidad mantiene con el colegio desde hace varios años, y que se concretan, además, en el apoyo al Foro Internacional del Seguro de Forinvest desde la primera edición.

ARAG, ELEGIDA COMO MEJOR COMPAÑÍA DE DEFENSA JURÍDICA Y ASISTENCIA EN VIAJE, SEGÚN EL BARÓMETRO ADECOSE

La compañía de seguros ARAG ha sido elegida como mejor compañía de Defensa Jurídica y Asistencia en Viaje, según el VIII Barómetro Adecoase, que destaca “su alto grado de satisfacción respecto a la calidad de la aseguradora”. De hecho, Asistencia en Viaje y Defensa Jurídica son dos de los ramos mejor valorados en este Barómetro de la Asociación Española de Corredurías de Seguros.

En esta edición, como novedad se ha incorporado un ranking con las aseguradoras que trabajan con más de un 75% de las corredurías según áreas y aspectos concretos del servicio. En este caso, casi un 90% de éstas indican que trabajan con ARAG y le dan

una nota de un 7,06 a la compañía respecto a su grado de satisfacción con la calidad del servicio. La entidad se sitúa en los primeros puestos de este ranking y mejora sustancialmente la nota obtenida respecto al Barómetro del 2015.

Entre las 45 compañías aseguradoras analizadas en el Barómetro, las corredurías de Adecoase sitúan a ARAG en la primera posición en temas como, las coberturas que ofrece a un precio competitivo, la agilidad de respuesta a las nuevas necesidades ofreciendo soluciones, la capacidad técnica y conocimiento de suscripción, la comprensión del negocio y actitud comercial ante el corredor y en la ausencia

de errores en los documentos.

El director comercial de ARAG, Juan Carlos Muñoz, ha comentado que “este reconocimiento refleja los frutos del trabajo que realiza diariamente el equipo de ARAG para mejorar la experiencia de nuestros clientes” y ha añadido que “la compañía este 2016 ha dado cobertura a más de 16 millones de clientes”. Muñoz también ha querido agradecer el trabajo de Adecoase en este VIII Barómetro y ha asegurado que “este instrumento es muy útil para todas las compañías del sector asegurador y nos permite, en nuestro caso, seguir trabajando para mejorar la relación y nuestro compromiso con las corredurías de seguros”.

REALE, NUEVO PATROCINADOR DEL VALENCIA CF

Reale Seguros y el Valencia CF presentaron el 20 de febrero en el Palco VIP de Mestalla, el acuerdo por la que dicha empresa, una de las líderes del sector en España, se convierte en la aseguradora oficial del club durante las dos próximas temporadas. El acuerdo se materializará el próximo 1 de julio cuando se inicie la temporada 17/18.

Tanto el Valencia Club de Fútbol como Reale Seguros han mostrado su satisfacción por la apuesta de estrechar lazos de dos instituciones reconocidas mundialmente

en sus respectivos sectores en beneficio mutuo para su proyección nacional e internacional.

En el acto celebrado en el Palco VIP del Camp de Mestalla, han estado presentes la presidenta, Layhoon Chan, los consejeros delegados Anil Murthy y Kim Koh, el consejero Juan Sol, el entrenador, Voro González, y los jugadores Martín Montoya Simone Zaza. Por parte de la prestigiosa empresa han acudido Ignacio Mariscal, consejero delegado de Reale Seguros, y Javier Valbuena, director de marca y publicidad.

REALE LANZA AL MERCADO SU NUEVO PRODUCTO PARA PYMES

Reale lanza su nuevo producto Reale PYME, adecuando de esta manera su oferta aseguradora a las pymes españolas. Se trata de un seguro modular, flexible, completo, de fácil contratación y tarifa muy competitiva.

Para ello se ha revisado completamente las necesidades aseguradoras del segmento pyme, analizando las coberturas para hacerlas más amplias, proponiendo paquetes de coberturas para una ágil selección de las mismas y permitiendo la modificación total para un mejor ajuste a las demandas del cliente.

Adicionalmente, se ha incorporado un flujo de contratación rápido e intuitivo que puede usarse desde cualquier dispositivo móvil u ordenador, favoreciendo la movilidad y acercamiento del asesoramiento. Ahora el proceso de suscripción es más fácil e interactivo para el cliente, pudiendo

conocer sin ningún tipo de compromiso las características y precio de su seguro personalizado a través de una navegación más sencilla e interactiva. Además, se ha reducido las protecciones mínimas exigibles y la necesidad de informes de verificación.

Por último, Reale Seguros ha realizado también una revisión completa a la tarifa a aplicar, adecuándola al riesgo de la manera más efectiva. Así, se han llevado a cabo importantes mejoras en primas por modificación de franquicia, se han ajustado las tarifas de robo, aumentado los descuentos por medidas de protección contra incendios y robos, revisando las tasas por cobertura y ajustado el precio de las tarifas de robo. Gracias a esta nueva propuesta dinámica y versátil, el producto Reale PYME se convierte en el seguro que ofrece la solución perfecta para las pymes españolas.

MUTUA DE PROPIETARIOS CELEBRA SU CONVENCION ANUAL Y LA REUNION DE LAS COMISIONES DE AGENTES Y DE CORREDORES ASESORES



Durante los días 12 y 13 de Enero se celebró en el Hotel NH Constanza de Barcelona, la Convención Anual de Negocio y Clientes 2017 a la que asistieron toda la red Comercial de Mutua de Propietarios, así como integrantes del Centro de Servicios al Cliente.

El presidente de la entidad, Jordi Xiol, y el director general, Christopher Bunzl, dieron a conocer los buenos resultados del pasado año y explicaron los retos estratégicos del nuevo ejercicio.

El subdirector general de Negocio y Clientes, César Crespo, trazó las líneas comerciales de 2016 y el resto de directivos del Grupo Mutua de Propietarios presentaron la planificación y las principales iniciativas que se desarrollarán durante 2017, que pasan por continuar con la diversificación del negocio de la Mutua, consolidar a su red comercial como verdaderos asesores especialistas en la cobertura de riesgos inmobiliarios y perseguir la excelencia en la calidad del servicio al cliente.

La dirección de Mutua de Propietarios trasladó al resto de la Organización, durante la Convención, los tres pilares fundamentales en los que se basan los planes de la Mutua que son: innovación, tecnología y talento.

Como ponente invitado, Mutua de Propietarios contó con Emilio Duró, que desde hace más de 30 años trabaja como consultor, asesor y formador en las primeras Empresas del País.

Emilio Duró enfocó la conferencia sobre el desarrollo de actitudes pro-activas en el ser humano y la preparación necesaria ante el incremento de la esperanza de vida, la nueva gestión del tiempo que implica esta mayor longevidad, el desarrollo del coeficiente de optimismo y la gestión de la ilusión frente a los nuevos retos.

Durante los días 16, 18 y 25 de Enero también se celebraron en las oficinas de Madrid y de Barcelona la 4ª reunión de las Comisiones de Agentes y de Corredores Asesores de Mutua de Propietarios.

En ellas se expusieron los hitos alcanzados en la transformación digital de la Mutua, se dio a conocer la planificación del 2017, se compartieron los proyectos que se están desarrollando en la actualidad y se revisaron la evolución de los requerimientos surgidos de las anteriores comisiones. Para finalizar se debatieron ideas para el desarrollo futuro de la entidad y que ayuden a potenciar la colaboración entre la Mutua y sus mediadores.

MUTUA MADRILEÑA ES LA COMPAÑÍA CON MEJOR PRESENCIA EN INTERNET DURANTE EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2016



Mutua Madrileña encabeza la edición junio-diciembre de 2016 del Ranking de Presencia en Internet de Entidades Aseguradoras elaborado por Innovación Aseguradora con el patrocinio de Fujitsu, que remonta nueve posiciones hasta el primer lugar. Muy de cerca, con 65,40 puntos, le sigue Arag, que mejora en un lugar su posición, al igual que DKV, que completa el podio con un total de 64,98 puntos.

A la cuarta posición baja santalucía, que fue la entidad mejor posicionada en el primer trimestre y queda ahora con un total de 63,76 puntos. La quinta posición es para Direct Seguros, seguida de Axa, Helvetia, Mapfre, Fénix Directo y AMA, que logra posicionarse en el top 10 del ranking tras mejorar tres posiciones.

Entre las mejoras más relevantes destaca Preventiva Seguros, que remonta 35 posiciones hasta la 26ª con 45,83 puntos. Otras remontadas remarcables son las de Asisa (23ª con 47,83 puntos), Previsora General (37ª con 36,97 puntos y una mejora de 15 posiciones). Mutua General de Catalunya también

mejora 13 posiciones para situarse en la 42ª con 33,87 puntos. Además, cabe destacar que en este ranking se incluye una nueva entidad, Aura, con lo que las aseguradoras estudiadas totalizan 66. En general en esta nueva edición del ranking se observa un aumento generalizado de la puntuación media de las aseguradoras, principalmente gracias a la mejora en la gestión de las redes sociales, que se ha convertido en una tarea prioritaria. También contribuye a la mejora general la adaptación de las web de las entidades a la usabilidad móvil.

Mejora la accesibilidad móvil

Hasta cuatro entidades han mejorado en los últimos seis meses la usabilidad móvil de sus páginas web, con lo que el número total de aseguradoras adaptadas llega a 75,8% del total, aunque sólo la mitad disponen de un enlace a un apartado de preguntas frecuentes. Las tres primeras posiciones en el ámbito de la gestión de las páginas web corresponden a santalucía, con 87,50 puntos, DKV con 85 y Caser con 82,50.

QSIM ACTUALIZA SUS CRITERIOS A RESPUESTA A LAS ÚLTIMAS ACTUACIONES DE INSPECCIÓN DE TRABAJO

QSim ha decidido actualizar sus criterios de supervisión añadiendo un nuevo requisito para la obtención del certificado de calidad QSim. Esta modificación es consecuencia de la decisión de la Inspección de trabajo de profundizar en el control del cumplimiento de la normativa del tiempo de trabajo establecida en el Art. 35.5 del Real Decreto Legislativo 2/2015 de 23 de Octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores. Este artículo en particular regula la duración de la jornada máxima y el control de las horas extras del trabajador. El número de horas extraordinarias no podrá ser superior a ochenta

al año, salvo lo previsto en el apartado tres, donde se especifica que no se tendrá en cuenta, a efectos de la duración máxima de la jornada ordinaria laboral, ni para el cómputo del número máximo de las horas extraordinarias autorizadas, el exceso de las trabajadas para prevenir o reparar siniestros y otros daños extraordinarios y urgentes, sin perjuicio de su compensación como horas extraordinarias.

Pese a esta salvedad propia de nuestro sector, el asegurador es uno de los sectores especialmente controlados junto con la banca, la industria manufacturera, el comercio, la reparación de vehículos, actividades sanitarias,

financieras y otras.

Las sanciones en caso de no llevar este registro pueden ser muy elevadas. Es por ello, que recuerdan de la importancia de llevar un registro de control horario de los trabajadores, sin que se especifique un sistema en concreto. El control puede llevarse por diversos sistemas, desde máquinas de control horario hasta el soporte en papel. Recomendamos a los mediadores que consulten con sus gestores para solicitar las plantillas o modelos para llevar el control de las horas, y recordamos la obligación de dar una copia al trabajador a final de mes, no del registro completo, pero sí de las horas realizadas.

LA AIREF DEFIENDE ACTUAR CON PRUDENCIA Y PARTIR DE ESTUDIOS MÁS PROFUNDOS PARA EVALUAR LA SOSTENIBILIDAD DE LAS PENSIONES A LARGO PLAZO

El presidente de la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF), José Luis Escrivá, compareció en la Comisión de Seguimiento y Evaluación de los Acuerdos del Pacto de Toledo, del Congreso de los Diputados, donde anunció que el organismo está trabajando en una Opinión que analice en profundidad la situación real del sistema de pensiones español y dé pie a la adopción de medidas en el seno del Pacto de Toledo para garantizar la sostenibilidad del mismo. “A largo plazo hay que actuar con prudencia y en base a estudios más profundos”, afirmó José Luis Escrivá, que agregó que “para llevar a cabo dicho análisis es necesario que la propia Seguridad Social se involucre en los ejercicios proyectivos incorporando sus conocimientos y fuentes de información, con una mayor transparencia.”

A lo largo de su exposición, José Luis Escrivá, explicó la responsabilidad de la AIReF en materia del seguimiento del sistema de Pensiones a corto, medio y largo plazo, y analizó la situación en los distintos horizontes temporales.

Para José Luis Escrivá, en el corto plazo, el déficit de la Seguridad Social volverá a situarse en 2017 en torno al 1,7% del PIB, al igual que en 2016.

Con una visión a medio plazo y un horizonte hasta 2022, el presidente de la AIReF explicó que, sin medidas adicionales y pese a la mejora de la economía, el desequilibrio de la Seguridad Social se mantendrá en torno al 1,5% del PIB.

Revalorización de las pensiones

En este escenario, señaló, será de aplicación un IRP del 0,25% a lo largo del periodo, lo que en la práctica llevaría a una probable pérdida del poder adquisitivo de las pensiones, pero se mantendría la relación entre la pensión media y el salario medio.

Además, de mantenerse este desequilibrio del 1,5% del PIB en la Seguridad Social, explicó José Luis Escrivá, será difícil que el déficit estructural del conjunto de las Administraciones Públicas baje del 2,5% del PIB, siendo la Segu-

ridad Social responsable del 60% del mismo.

El presidente de la AIReF dijo que la única forma de hacer frente a este desequilibrio de la Seguridad Social sería aportando al sistema cada año una cantidad equivalente al 1,5% del PIB (en torno a 15.000 millones de euros anuales) hasta principios de la década.

El resultado sería el reequilibrio del sistema y la revalorización de las pensiones por encima del mínimo del 0,25%, pero todo ello a costa de un aumento del gasto público en pensiones a medio plazo, que implicaría un incremento de la deuda, de la presión fiscal y/o reducción de otros gastos.

Visión a largo plazo

Con una perspectiva a largo plazo, el presidente de la AIReF abogó por “actuar con prudencia y en base a estudios profundos”, teniendo en cuenta factores institucionales, demográficos y del propio mercado de trabajo. Según José Luis Escrivá, “las reformas adoptadas tienen efectos importantes en cuyo estudio es necesario profundizar”. Los estudios preliminares presentados por la AIReF apuntan a una estabilización de la pensión de entrada en términos reales por encima de 1.300 euros, conteniendo el crecimiento que se hubiera producido en ausencia de la reforma.

En términos agregados, la reformas paramétricas de 2011 y, en menor medida, el factor de sostenibilidad supondrían una contención del gasto de 5 puntos del PIB en 2050.

Además, “la evolución de la población, los flujos migratorios y la tasa de ocupación tienen un impacto decisivo sobre la sostenibilidad del sistema”. Como ilustración de la incertidumbre existente, la AIReF ha presentado dos escenarios alternativos con resultados muy dispares en el largo plazo. El primer escenario, de carácter más pesimista, implica una caída de la población hasta 44 millones de habitantes y una tasa de ocupación que no superaría al final del periodo el máximo alcanzado antes de la crisis.





Lourdes Casaudoumecq
Denia

“LA LABOR DEL COLEGIO ES SELLO DE CALIDAD Y PROFESIONALIDAD”

Su padre y su tío abuelo estuvieron ligados al sector asegurador. ¿Estaba predestinada a trabajar en el seguro?

Como se puede ver, sí que estaba predestinada a trabajar en el sector, cuando era pequeña el trato con delegados y directivos de compañías de seguros eran muy familiar con los mediadores y era común que en casa tuviéramos visitas y se quedaran a comer directivos, incluso, algún fin de semana venían con su familia, por lo que he vivido el mundo del seguro desde muy niña. El primer nombramiento que tuvo mi padre con la compañía La Equitativa Fundación Rosillo fue en el año 1956 y su tío ya hacía bastantes años que trabajaba con ellos. Se puede decir que mi familia ha sido pionera en el sector del seguro en Denia.

En la actualidad, ¿el seguro es un tema de conversación en sus reuniones familiares?

Sí, como ya he dicho el mundo del seguro se ha vivido mucho en casa y todavía en la actualidad en las reuniones familiares siempre se acaba hablando de seguros y siempre hay alguna anécdota que contar, ya que son muchos años trabajando en el sector y hemos visto muchas cosas. Mi padre ahora tiene 82 años pero tiene una memoria excelente y cuando el tema sale en casa se nota que su trabajo ha sido muy gratificante y satisfactorio para él y me lo ha sabido transmitir.

¿Hay relevo en la familia para asegurar la continuidad en el sector?

No puedo decir que no, tengo una hija que todavía está cursando educación secundaria, de momento ella tiene otras aspiraciones, pero tal como me pasó a mí ella también ha vivido el mundo del seguro desde pequeña, cuando tenía cuatro años y paseábamos por la calle o íbamos de compras los clientes cuando me veían me comentaban algo sobre seguros y mi hija me preguntaba: ¿Mamá porque toda el mundo te cuenta sus problemas? ¿tu se los soluciones? De eso se trata mi trabajo. Le contestaba. Viene bastante a la oficina a hacerme visitas y ya conoce a varios clientes, por lo que sí que es posible que haya relevo en la familia.

Antes de montar su propia sociedad de correduría ¿pasó por otros ámbitos del sector?

Empecé haciendo trabajo administrativo en la agencia de mi padre y allí es donde aprendí de verdad lo que era la mediación y lo que significaba, y en el año 1987 decidí apuntarme al curso Superior de Mediadores de Seguros que impartía el Colegio de Alicante y dos años más tarde de acabar el curso ya tenía mi propia correduría.

¿Valoran sus clientes la labor de asesoramiento que les presta?

Al ser corredor de seguros y trabajar con varias compañías sí que veo que hay algunos clientes que solo buscan precio, que han buscado por Internet, comparadores de seguros, líneas directas, y que buscan donde les pueden hacer el mejor precio, hay algunos que solo buscan

eso, pero cuando llegan a la oficina y les asesoras sí que parece ser que cada vez lo valoran más. Pero después están los clientes con riesgos técnicos que sí que necesitan nuestro asesoramiento y lo valoran y los clientes fidealizados que son realmente los que más valoran el asesoramiento y la profesionalidad y depositan su confianza en el mediador y eso es muy gratificante.

¿Por qué tomó la decisión, hace 25 años, de unirse al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante?

Lo tenía muy claro, creo que la labor de los colegios es muy importante, y es sello de calidad, garantía y profesionalidad, aparte tiene amplia gama de servicios, tanto de formación continua como de asesoramiento jurídico, departamentos de atención a clientes, te mantienen informado sobre últimas noticias y novedades y muchas más. En mi opinión todo profesional de la mediación debía de estar colegiado.

¿Qué balance realiza de todos estos años de colegiación?

He visto la evolución que ha hecho el colegio durante estos años adaptándose a los tiempos que vivimos, siendo más cercanos al mediador y defendiendo mucho mejor la profesión y sus intereses, representando al colectivo de la mediación y que con pequeños gestos (placas conmemorativas, distintivos) han sabido hacernos trasladar a los clientes el significado y la importancia de estar colegiados.



Felipe García del Real
Valencia

“ME SIENTO FELIZ CON LA SENSACIÓN DE ESTAR AYUDANDO A LA GENTE”

¿Con qué antecedentes familiares cuenta en el sector?

Procedo de una familia de varias generaciones vinculada al mundo del Seguro. Mi abuelo, Felipe García del Real Bartual, era, allá por los años 40, Director de la Sucursal en Valencia de La Previsión Española. Mi padre, Felipe García del Real Castells, se dedicó desde su juventud en cuerpo y alma al Seguro, llegando a ser Presidente del Colegio de Agentes de Seguros de Valencia durante cerca de 10 años, en la década de los 70, y yo, tercera generación, me incorporé a trabajar con mi padre al terminar mis estudios de Derecho, en el año 1979.

¿Qué supuso para usted que su padre asumiera la responsabilidad de presidir el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia?

El hecho de que mi padre fuera Presidente del Colegio es para mí un honor y un orgullo, sobre todo conociendo el momento decisivo en que, tanto él como los miembros de las Juntas que le acompañaron, magníficos profesionales y personalidades del mundo del Seguro valenciano, tuvieron que realizar su actividad. Consiguieron darle unidad y coherencia a un colectivo de profesionales hasta entonces bastante “desperdigado” y ensalzar la dignidad de una profesión como la nuestra. De aquellos mandatos quedaron legados, como las actuales Oficinas del Colegio en Micer Mascó y tradiciones como las entrañables visitas al Cotelengo que hoy, más de 40 años después, se siguen realizando en la Festividad de la Patrona. Del mismo modo, este hecho me ha otorgado la responsabilidad de, teniendo el mismo nombre, preservar

la personalidad y profesionalidad de la que hizo gala mi padre en esta Profesión durante tantos años.

Antes de establecerse como agente exclusivo trabajó en otros ámbitos del sector?

En mis inicios trabajé como Agente Afecto, pasando luego a contrato de Co-Agencia, luego como Corredor durante seis años y, finalmente, desde 1995, como lo que hoy en día se denomina Agente Exclusivo. Todo ello debido a los distintos cambios habidos en el Sector por compras, fusiones, absorciones, etc..., pero siempre trabajando mayoritariamente para la misma “madre”, y siempre como Empresario en la Mediación de Seguros.

¿Qué ventajas profesionales le aporta el hecho de ser Agente Exclusivo?

El trabajar en exclusiva para un único proveedor simplifica muchos aspectos operativos, administrativa y funcionalmente. Hoy en día, si no tienes una determinada dimensión, trabajar para distintas Compañías resulta bastante complicado y aporta más desventajas que ventajas.

Trabajar como Agente Exclusivo, obviamente, tiene algunos inconvenientes y puede suponer que en algún momento tengas que renunciar a determinados riesgos que no cuadran con tu Partner, pero, como en el matrimonio, si tienes una “buena pareja” que te valora, apoya, acompaña siempre, y además hay “amor”, la relación puede ser muy satisfactoria “ad eternum”.

¿Qué es lo que más valora de su trabajo diario?

A nivel profesional valoro mucho que la gente con la que comparto mi trabajo

diario sea resolutiva, competente, con una actitud proactiva y comprometida. Valoro la honestidad, la fidelidad y, sobre todo la confianza que depositan en mi persona y mi equipo nuestros clientes. Es para mí una satisfacción que, cada vez que tienen cualquier necesidad en materia de Seguros, cuenten con nosotros. Al mismo tiempo esto conlleva la responsabilidad de darles la respuesta adecuada en cada momento, con asesoramiento y servicio, algo vocacional en esta, nuestra profesión, y que nos distingue claramente de otros canales de distribución. Me siento feliz con la sensación de estar ayudando a la gente en la resolución de sus necesidades, inquietudes y problemas de Seguros.

Su colegiación data de 1981. Tras estos 36 años, ¿cómo ha cambiado el Colegio?

Desde el año 81 ha habido enormes cambios en la sociedad, la comunicación, la tecnología (con esa 4ª revolución industrial a la que nos enfrentamos) y, en definitiva, la manera en que realizamos nuestro trabajo. Han aparecido nuevos actores y formas de trabajar en el mercado que han llevado a que el Colegio tenga que enfrentarse a nuevos retos, en aquella época inimaginables.

Pienso que el Colegio se ha ido adaptando a los nuevos tiempos y no le quedará más remedio que seguir haciéndolo para seguir cumpliendo en el apoyo al grupo de profesionales a quien representa.

Veo que se ha avanzado mucho en temas de formación e información y tiene mucha mayor visibilidad de la que tenía entonces.



Benicarló

GASTRONOMÍA Y LITERATURA



La ciudad de Benicarló tiene una merecida fama en el ámbito de la gastronomía, ya que su nombre acompaña en todo el mundo al de sus muy reconocidas alcachofas. Sin embargo, no es el único aliciente que podemos encontrar en esta población de la comarca del Baix Maestrat, ya que cuenta con no pocos atractivos patrimoniales, paisajísticos, de ocio y, desde el año pasado, también literarios, con la convocatoria de los premios literarios Ciutat de Benicarló, que pasa por ser una de las mejor dotadas del panorama valenciano.

Comencemos, sin embargo, haciendo un poco de historia. El poblamiento más antiguo conocido en Benicarló es el Poblado Ibérico del Puig, con vesti-

gios de la edad de Bronce o inicios del Hierro Antiguo, hacia el siglo VIII AC. Su excelente estado de conservación, características urbanísticas y robustez de sus construcciones, lo convierten en uno de los más relevantes de la Comunidad Valenciana. No obstante, el origen de la actual Benicarló fue una pequeña alquería árabe denominada “Benigazló” o “Benigazlúm”. En 1359 “Benicastló” logrará emanciparse territorial y jurisdiccionalmente de Peñíscola, quedando su término municipal perfectamente delimitado. Con la reconquista, «Benicastló» adquirirá la estructura típica medieval con foso y murallas (destruidas en 1707). Todavía hoy puede apreciarse el trazado de las primitivas calles en el casco antiguo.



El Convento de Sant Francesc, del siglo XVI, conserva su estructura original de una sola nave sin capillas laterales. Actualmente, tras la última restauración, se está adecuando para ser sede del Museu de la Ciutat.

La Ermita de Sant Gregori data del siglo XVI y cuenta con detalles del gótico tardío, con un amplio pórtico formado por cinco arcos de piedra labrada y en su interior se encuentra una talla del santo en madera policromada del siglo XVI.

En el casco antiguo se hallan los edificios civiles más representativos de la ciudad, como la modernista Casa Bosch, o la Casa de la Baronesa, actual sede del Ayuntamiento, de estilo renacentista. Tampoco podemos olvidar la casa del Marqués de Benicarló, de portada adintelada y escudo heráldico, con gran escalera doble y unos magníficos azulejos alcorinos en su cocina.

En la calle Major se encuentra el edificio que albergaba la antigua prisión de Benicarló, hoy dedicado a exposiciones y a Museo Arqueológico Municipal.

La Iglesia de San Bartolomé data del siglo XVIII y cuenta con una sola nave, con crucero y capillas entre los contrafuertes, y sobre crucero se alza una gran cúpula sin tambor ni linterna. La fachada es Barroca con columnas salomónicas exentas y la torre es octogonal y exenta.

Ya en la zona del puerto pesquero y

deportivo se alza la capilla del Crist del Mar, reconstruida en el siglo XX pero datada en el XVI.

No nos alejamos de la franja costera para llegar a nuestro siguiente destino: las playas. De norte a sur la primera playa del litoral benicarlando es la “Mar Xica”, de cantos rodados y un kilómetro de longitud. En dirección sur y siguiendo el Passeig Marítim, se halla, junto al Puerto Pesquero, la playa del “Morrongo”. una cala de arena fina poseedora de una Bandera Azul. Por último, hacia el sur, hallamos la playa de “La Caracola” o “Gurugú”, de cantos rodados y arena y muy tranquila.

En cuanto a la gastronomía, está íntimamente ligada a los productos del mar. Así, las caixetes, navajas, rapas, salmonetes, lubinas, lluç, bogavantes, langostas, cigalas y los langostinos no faltan en una buena mesa benicarlanda. Pero si por algo se conoce a Benicarló es por el producto estrella de su huerta, las alcachofas con denominación de origen específica que reconoce su gran calidad. A ellas debemos unir tomates, pimientos, patatas, judías, lechugas, naranjas, limones...

También nos podemos deleitar con el suquet de peix, olla barretjada, paella de marisco, paella, arroz negro, arroz a banda, frituras de pescado... Junto a su reconocida repostería, un placer para los sentidos.

FICHA:

Localidad: Benicarló

Comarca: El Baix Maestrat

Distancia: Valencia, 142 km.
Alicante, 315 km. Castellón, 71 km.

Como llegar: N-340 y AP-7, salida Benicarló-Peníscola-Torreblanca.

Qué visitar: Poblado ibérico de El Puig, Convent de Sant Francesc, Ermita de Sant Gregori, Església de Sant Bartolomé, Casa Bosch, playas.

“GASTRONOMÍA SALUDABLE: DIABETES”

FICHA:

Título: “Gastronomía saludable: diabetes”

Autor: VVAA

Edita: Lunweg Ediciones

Año: 2017

80 páginas

Precio: 7,42 euros

ISBN: 9788416489534

ASISA ha reunido en un libro 14 menús elaborados por otros tantos cocineros españoles a partir de alimentos compatibles con la prevención de la diabetes y adecuados para las personas que padecen esta enfermedad. El libro, titulado “Gastronomía Saludable. Diabetes”, editado junto a la Real Academia de Gastronomía y en el que han colaborado la Fundación Española de la Nutrición y la Sociedad Española de Diabetes, fue presentado por ASISA en Madrid fusión 2017, uno de los congresos gastronómicos de referencia tanto en España como a nivel internacional.

Esta obra se enmarca en la colección impulsada por ASISA “Gastronomía Saluda-

ble” y que se une a “Gastronomía saludable cardiovascular”, que abrió la colección. El objetivo esencial es difundir la idea de que disfrutar comiendo es perfectamente compatible con cuidar la salud, incluso en aquellos casos en los que alguien sufre o ha sufrido una enfermedad vinculada directamente con la alimentación.

“Gastronomía Saludable. Diabetes”, editado por la editorial Lunweg, incluye menús de Juan Mari y Elena Arzak, Ricard Camarena, Ramón Freixa, Pedro Larumbe, Juanjo López Bedmar, Nacho Manzano, Francis Paniego, Toño Pérez, Fina Puigdevall, Joan Roca, Paco Roncero, Mario Sandoval, Pepe Solla y Óscar Velasco.



DIRECTORIO

ANÚNCIESE EN

MEDIA DORES

Francia Número Siete
Tel. 608 34 42 29
jimenez@nsiete.com

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@simSval.com
<http://www.simSval.com>

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



140 AÑOS ASEGURANDO TUS SUEÑOS

Desde 1877 nuestro objetivo es garantizar tu tranquilidad cuando tus sueños se hacen realidad. Avanzamos con paso firme y apostamos por una forma diferente de ofrecer seguros, manteniendo como bandera los valores que nos hacen ser únicos: cercanía, respeto a las personas, transparencia, vocación por el buen hacer, dinamismo y solidez.

Somos únicos por ti.



EN CASER, QUEREMOS COMUNICARNOS CONTIGO.

ES EL MOMENTO DE EMPRENDER Y SOMOS TU MEJOR OPCIÓN.

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**.

✓ **¿ACEPTAS?**



75
Aniversario