

MEDIA DORES

DE SEGUROS



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

FORINVEST 2017

El Seguro, protagonista principal

TALLERES SOBRE LA DEC

*Impartidos en Alicante, Gandía y
Valencia por Jesús Valero*

Y ADEMÁS...

Raúl Casado imparte una conferencia en Alicante

MARZO-ABRIL 2017

En Plus Ultra Seguros
queremos compartir las
risas, los sueños y las
ilusiones de quienes te
rodean, pero sobre todo
queremos compartir seguridad.

La seguridad necesaria para que tú y
los tuyos podáis vivir plenamente
vuestra vida con total tranquilidad.

Plus Ultra Seguros.
Seguridad que se comparte.

#SeguridadCompartida



/SegPlusUltra



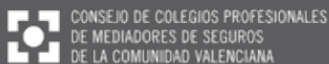
@SegPlusUltra



#SegPlusUltra

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
MARZO-ABRIL 2017

Nº 82



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

22

LEGISLACIÓN

Relevo en la DGSFP

Sentencia sobre los
cuestionarios de Salud

32

ACTIVIDAD COLEGIAL

En los despachos también
cabe la prevención de
riesgos laborales

Caser realiza una jornada
dedicada al ramo de vida en
el Colegio de Valencia

Jornada para agentes
vinculados en el Colegio de
Castellón

Juan Miralles, in memoriam

Ivarstec asesorará
gratuitamente a los
colegiados de Valencia



"La nueva ley de distribución
es una oportunidad para
posicionar a los agentes"

Encuentro con las
compañías patrocinadoras
del colegio de Castellón

Visita del Colegio de
Castellón a los medios de
comunicación de la ciudad

Acuerdo entre AIG y el
Colegio de Alicante

5

EDITORIAL

24

FORMACIÓN



Examen del segundo trimestre
de los cursos formativos de
los colegios profesionales
Valencia retoma los talleres
del plan estratégico de la
mediación



Alicante, Valencia y Gandia
acogen tres talleres prácticos
sobre la DEC

El Colegio de Valencia
explica el sector asegurador a
estudiantes daneses

Jornada sobre el papel del
mediador en la previsión
social y seguridad social en
Alicante

Raúl Casado impartió una
conferencia en el Colegio de
Alicante sobre la nueva ley de
distribución

38

PROFESIONALES, DE CERCA

Javier Sancho (Castellón)
Araceli Valls (Ibi)

6

TEMA DE PORTADA

Foro Internacional del Seguro
en Forinvest 2017



28

ASESORÍA

La nueva Ley de distribución
de seguros Alfredo Barber,
abogado. Beneyto Despacho
Jurídico

40

RUTAS POR LA COMUNITAT VALENCIANA

Tabarca



42

RECOMENDACIONES DIRECTORIO

Ley de Contrato de Seguro

➤ 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

ENCARAR EL FUTURO CON OPTIMISMO

El mayor acontecimiento para el sector asegurador valenciano en el primer trimestre del año y, acaso, de todo el ejercicio es, sin ningún género de dudas, el Foro Internacional del Seguro de Forinvest. La de este año ha sido una edición

muy especial, ya que al décimo aniversario del certamen se han unido no pocas razones para la celebración, como la concesión del Premio a la Mediación a Ignacio Soriano, del que ya hablé en el editorial del anterior número y que ha sido un motivo de gran satisfacción para todo el colectivo, tal como él mismo comprobó durante la ceremonia de entrega.

El Foro Internacional del Seguro de Forinvest, centrados en la futura Ley de Distribución de Seguros y en las oportunidades de la digitalización fue de una intensidad y un interés a la altura de los diez años del certamen. El panel de expertos, los temas elegidos y la conducción de las jornadas contribuyeron al éxito de las mismas. Entre todas las intervenciones me gustó especialmente la del compañero mediador Philippe Marugán, señalando que vivimos en plena cuarta revolución industrial y que la quinta está a la vuelta de la esquina.

Tanto yo como una gran mayoría de los compañeros del sector vemos una oportunidad en el futuro. La adaptación no va a ser fácil, evidentemente, pero tenemos muchas herramientas para culminar nuestra singladura con éxito. Ahí está, por ejemplo, el Plan Estratégico de la Mediación, cuya aplicación se está llevando a cabo de manera ejemplar en los colegios de Valencia y Alicante mediante los diferentes talleres programados.

El debate sobre la futura Ley de Distribución de Seguros dejó sobre la mesa muchas incógnitas que se resolverán con la tramitación definitiva del texto, pero también unas cuantas certezas. Entre ellas, la de un sector completamente unido en señalar una serie de exigencias excesivas y que vienen dadas por las malas artes de los bancos y sus funestas consecuencias posteriores. En una frase, nos hacen pagar justos por pecadores, tal como se oyó durante el debate. No obstante, la lectura positiva es la de la unidad, que ahora tendremos que llevar a la práctica en el periodo de alegaciones al anteproyecto.

Más motivos para la celebración. Quiero felicitar desde este número de Mediadores de Seguros a Elena Jiménez de Andrade, que resultó elegida presidenta del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros el pasado 7 de marzo, y que tan solo un día después estuvo en Valencia para participar en las sesiones del Foro Internacional del Seguro. Un gesto que quiero agradecer públicamente, por cuanto significó su primer acto público en el sector por su elección. Estoy convencida de que su relación con los colegios de la Comunidad Valenciana será tan fluida y de tanta cercanía como ha sido la de José María Campabadal, nuestro presidente durante los últimos ocho años y que ha dejado una huella imborrable en muchos de nosotros. Más reconocimientos, en este caso a Flavia Rodríguez-Ponga, que dimitía de su puesto como Directora General de Seguros y Fondos de Pensiones en marzo. Desde estas líneas le deseo que su nueva etapa laboral en el Consorcio de Compensación de Seguros esté llena de éxitos. Y, en paralelo, hay que darle la bienvenida a su sucesor, Sergio Álvarez, proveniente del CSS. Tal como hemos comprobado estas semanas, las personas cambian, pero el seguro y su fortaleza permanecen gracias a la fuerza del colectivo.

FORINVEST CELEBRA SU EDICIÓN MÁS MASIVA CON UN GRAN PROTAGONISMO DEL SECTOR ASEGURADOR



Forinvest 2017 se saldó con un éxito histórico de expositores y visitantes, en un ambiente de optimismo respecto al futuro económico y con la consolidación definitiva del sector asegurador como pilar fundamental del certamen. Según explicó el conseller d'Hisenda i Model Econòmic y presidente de Forinvest, Vicent Soler, “en esta décima edición hemos tenido un récord de expositores, con 119 firmas, y todo apunta, a falta del balance definitivo, a que vamos a tener también un récord de visitantes superando los 6.400 visitantes registrados el año pasado”.

Forinvest contó con la participación total de unos 240 ponentes en sus distintos foros de debate y una actividad frenética tanto en el pabellón, donde se mostró la oferta comercial, como en las múltiples salas de reuniones y conferencias del Centro de Eventos de FERIA Valencia.

Como previa a la décima edición del certamen, la Noche de las Finanzas reunió en FERIA Valencia a empresarios, políticos, profesionales del mundo de las finanzas, el emprendimiento y el sector asegurador en un acto al que asistieron cerca de 500 personas y que estuvo presidido por el presidente de la Generalitat Valenciana, Ximo Puig, que destacó “el papel de Forinvest en la economía valenciana”. El presidente de les Corts Valencianes, Enric Morera, también estuvo presente en el acto.

El evento contó como ponente de excepción con el reconocido abogado Antonio Garrigues Walker, quien pronunció la ponencia magistral en la primera edición de La Noche de las Finanzas y que volvió a intervenir ante un auditorio repleto, esta vez bajo el título “Un mundo invertido”, con la que Garrigues desglosó las causas que han dado alas a líderes populistas como Trump en

Estados Unidos o Le Pen en Francia y que amenazan a todo el conjunto social y económico.

Durante la gala se entregaron los X Premios Forinvest, que este año han recaído en el propio Garrigues Walker; en Carlos Bertomeu, fundador y presidente de Air Nostrum; y en José María Serra Farré, presidente del Grupo Catalana Occidente, quien aparece en la foto que ilustra esta página acompañado de los presidentes de los colegios profesionales de mediadores de seguros de Castellón, Antonio Fabregat; Valencia, Mónica Herrera, y Alicante, Eusebio Climent.

Forinvest 2017 mostró una amplia zona de exposición comercial con la mejor oferta de entidades financieras, brokers, sociedades de valores, aseguradoras, instituciones sectoriales, universidades, aceleradoras... Un completo catálogo de servicios para la economía valenciana.



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?



EL SECTOR ASEGURADOR ACUSA: “ESTAMOS PAGANDO LOS PLATOS ROTOS DE LOS BANCOS”



El sector asegurador fue unánime en la primera jornada del Foro Internacional del Seguro de Forinvest, y achacó a los desmanes del sector bancario las exigencias que la IDD y el anteproyecto de ley de distribución marcan para el seguro. Un debate de altura para dejar las cosas claras.

El Foro Internacional del Seguro de Forinvest comenzó con un lleno total en la sala asignada en Forinvest, en línea con el éxito de afluencia del resto del certamen.

La periodista Maribel Vilaplana moderó y, sobre todo, condujo un año más, el debate generado por una mesa de grandes nombres del sector asegurador.

Raúl Casado, subdirector general de Seguros y Fondos de Pensiones, realizó una “valoración positiva” del anteproyecto elaborado desde la DGSFP, destacó que “el punto fuerte de la ley es el refuerzo de la información en el ámbito de Vida-Ahorro e inversión”, algo que se aplica para aumentar la protección al consumidor. “El legislador suele ir por detrás del mercado, y ahora más con la innovación tecnológica”, confesó Casado quien, pese a todo, dijo que la “ley trata de ser equitativa”, poniendo el ejemplo de los comparadores, cuyos responsables deberán acogerse a alguna de las figuras reflejadas en la ley.

Luis Vallejo, director general comercial de Plus Ultra se manifestó de similar

forma a Casado, señalando la mayor profesionalización de los distribuidores y la transparencia como principales atributos del anteproyecto.

Por su parte, Ignacio Mariscal, consejero delegado de Reale, destacó como objetivo del texto legal “la protección al consumidor, ya que nos están llegando una serie de requisitos debido a la banca que de otra manera no nos hubieran afectado”. Aún así, la valoración es “positiva para el cliente, mejorando mucho con respecto a la primera versión del anteproyecto, que era más rupturista y traumática”.

Josué Sanz, director general de desarrollo corporativo de Liberty, señaló que “la Ley es un paso adelante, una garantía para los clientes que nos obliga a todos a ser más profesionales, tanto a los mediadores como a las compañías, sobre todo en el diseño de los productos, que deben estar más enfocados en el cliente”. Sanz, en general, valora el texto pero advierte que “una cosa es la norma y otra la realidad, y es en la aplicación donde se marca la diferencia”.

Por parte de Unión Alcoyana su director general, Enrique Jorge Rico señaló que el problema de la Directiva “es que nuestros primos bancarios no lo hicieron del todo bien, y el miedo a que se repitan esas prácticas de nuevo” ha llevado a la redacción de una directiva que define como “de mínimos” y que también centra en la protección del consumidor. Elena Turrión, del consejo de administración de Mutua Levante encontró como ventaja de la nueva ley “que se unifique la legislación para todos los distribuidores, independientemente del canal, así como la competencia profesional” que va a propiciar.

Josep Maria Campabadal, como vicepresidente de Coprapose, puso la nota discordante, ya que en su opinión “hay una excesiva defensa del consumidor”, y acusó a la ley de ser “desproporcionada en las sanciones, ya que como te equivoques vas a la quiebra. El desequilibrio es peligrosísimo”, añadió, un extremo en el que Mariscal acabó por coincidir, apuntando que “es cierto que la protección puede ser excesiva” en el anteproyecto. Aún así, argumentó que “en un entorno de tipos de interés bajos vamos a distribuir productos de capital no garantizado, por lo que el hecho de que los consumidores entiendan el producto va a ser bueno, independientemente de que estemos pagando los platos rotos del sector bancario”.

Requisitos de formación

Las nuevas necesidades de formación también fueron debatidas en esta jornada inaugural del Foro Internacional del Seguro. “¿Hasta dónde se ha de extender y a quién ha de formar?” se preguntó Luis Vallejo, que advirtió del peligro de sobreinformación al cliente, algo en lo que Raúl Casado se mostró de acuerdo, apuntando a la homogeneización de los requisitos formativos para todos los canales. Una vez más, Campabadal fue contundente en este aspecto: “los mediadores tenemos complejo con la formación y no es cierto: somos los que más horas dedicamos y los que menos reclamaciones recibimos, porque la formación que se ofrece es muy potente”. Por ello se mostró convencido de que en la comercialización de productos de inversión “lo vamos a hacer bien con toda seguridad”.

Suscribiendo la afirmación de Campabadal, Ignacio Mariscal alertó que la gran cantidad de requisitos de formación puede hacer que “no haya tiempo de vender; tenemos gran calidad profesional pero quizás estamos invirtiendo demasiadas horas”, algo en lo que también se mostró de acuerdo Vallejo. Mientras, Josué Sanz sentenció que “los buenos profesionales ya están haciendo lo que dice la directiva: identificar las necesidades del cliente e informarles sobre el riesgo. Y por eso las compañías

nos vamos a tener que poner las pilas para facilitar a los mediadores su trabajo”.

Cambios en el régimen sancionador

Maribel Vilaplana inquirió a los miembros de la mesa sobre los cambios que, en su opinión, introducirían en la nueva ley, algo sobre lo que Luis Vallejo señaló la necesidad de matizar el régimen sancionador, además de reclamar que la nueva norma “fuera positiva para el sector”. Ignacio Mariscal demandó, por su parte, “que fuera simple, clara y proporcionada, mientras que Josué Sanz volvió a subrayar como mejorable el aspecto sancionador, “regulándolo con mayor proporcionalidad”.

La eliminación de las ambigüedades y la adaptación del régimen sancionador son los aspectos que, según Enrique Jorge Rico, serían susceptibles de modificación aunque, tal como señaló Elena Turrión, “la valoración general es positiva”. También dos cuestiones puso sobre la mesa José María Campabadal: el equilibrio en derechos y obligaciones de todos los distribuidores y garantizar la libertad de elección del consumidor. Por último, Raúl Casado reconoció que la ley “tiene margen de mejora”, por lo que se comprometió a “escuchar a todas las voces para mejorar un texto que es vivo y que, aunque ya está consensuado, puede mejorar”.

IGNACIO SORIANO, PREMIO A LA MEDIACIÓN 2017

Ignacio Soriano, expresidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, recibió en la jornada inaugural de Forinvest el premio a la Mediación 2017, en un acto en el que participaron los presidentes de los tres colegios de la Comunidad Valenciana, además de Elena Jiménez de Andrade, nueva presidenta del Consejo General.

En su intervención Ignacio Soriano agradeció el premio a todas las personas e instituciones con las que ha colaborado durante sus años de presidencia, y aseguró que “en estos años he trabajado con grandes equipos formados por grandes personas, porque es clave que los buenos profesionales también sean igual en lo personal”. Soriano trasladó un mensaje de optimismo, animando a “convertir las dificultades en oportunidades”.

Soriano recibió el galardón de manos de Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, quien glosó la figura del galardonado destacando los valores que guían su vida profesional, como la constancia, el esfuerzo y la ilusión.





“PUEDE HABER UN COLAPSO POR LA CANTIDAD DE INFORMACIÓN QUE LA NUEVA LEY OBLIGA A FACILITAR AL CONSUMIDOR”

La nueva Ley de Distribución “es una amenaza y una oportunidad, porque nos tenemos que adaptar a los cambios sociales de manera necesaria, y las empresas estamos obligadas a subir a ese tren”. Así empezó su intervención Manel Vila, de la comisión internacional del Consejo General, en un debate conducido por Juan Bataller, catedrático de derecho mercantil de la UPV. Una mesa que trató de responder a una pregunta común, el futuro de agentes y corredores, pero bajo dos prismas diferentes para cada figura jurídica: la dicotomía entre asesores y distribuidores de los corredores y la adaptación a Europa de los agentes, siempre con el condicionante del nuevo texto normativo.

Para Florentino Pastor, presidente de ACS-CV, la nueva Ley “no es una amenaza, aunque la pregunta que debemos hacer es cómo acabará la ley para proteger al consumidor en cualquier circunstancia. Si nos adaptamos a los nuevos conceptos de negocio siempre será una oportunidad”. Para Joan Miquel Vicente, también integrante de la comisión internacional del Consejo General en la anterior junta de gobierno la nueva Ley no es una amenaza, sino una oportunidad, y puso el acento en la necesidad de que “todos tengan las mismas reglas del juego en el ámbito de la defensa del consumidor”. En su opinión “en esto la ley se tendría que haber mejorado más”. Vila apostilló que “lo importante es que no sean más amenazas para unos que para otros. Si estamos en igualdad de condiciones estará bien”.

Vicente Cosín, director general adjunto de FIATC, siguió en la misma línea, aunque “echamos de menos que estén todas las figuras, como los comparadores”. En

este sentido Juan María Pérez, responsable de la asesoría jurídica de Aunna Asociación, subrayó que “hay que regular quién está detrás y qué requisitos ha de cumplir. Todos deberían cumplir los mismos requisitos para tener igualdad de oportunidades”.

El presidente de Aprocese, Maciste Argente, también ve la normativa como una oportunidad, ya que “las nuevas tecnologías están ahí, y no son una opción, sino una necesidad, porque las nuevas generaciones no van a contratar igual que sus padres”. Giuseppe Gamucci, director del área jurídica y compliance de Zurich profundizó en este argumento señalando que “las compañías y la mediación tienen que cambiar el chip”.

¿Estamos en un “Todo vale”?

Juan Bataller inquirió a los ponentes sobre su opinión sobre la evolución del mercado a un modelo más profesional o, si por el contrario, seguirá “valiendo todo”. En este sentido Florentino Pastor señaló que “la amenaza más grande es cómo se va a transponer la ley”, mientras que Maciste Argente criticó el hecho de que “estamos en un ‘todo vale’, con una transposición que es de un liberalismo exacerbado en el que todo vale. O nos espabilamos, o lo vamos a tener francamente difícil”.

Por su parte Manel Vila enfatizó que “los mediadores asumimos los riesgos del cliente, cosa que la banca no hace, y esta regulación viene dada por la mala praxis bancaria, como se demuestra con el régimen sancionador, que pone los pelos de punta”. Pese a todo, quiso ser optimista, ya que “al final vamos a tener una Ley de Distribución”, algo en lo que también se mostró de acuerdo Giuseppe

Gamucci, quien hizo votos por que esta norma “funcione como contrapeso para todos los actores, creando un entorno agradable para todos”. Joan Miquel Vicente se quejó sobre el hecho de que “la Administración no se ha mojado suficientemente a favor de los mediadores profesionales como lo podría haber hecho”.

Otro de los temas propuestos por Juan Bataller fue la preparación del sector para ofrecer al consumidor toda la información extra requerida por el nuevo marco normativo. La respuesta general fue contundente. “No, no estamos preparados”, dijo Gamucci, que argumentó que “el desafío es de sistema, ya que todo tiene que pasar por la tecnología y puede haber un colapso ante tanta información como se tiene que ofrecer al consumidor”. Pérez, por su parte, enmendó la creencia de que el consumidor estará más protegido, porque “hay más dispositivo burocrático y más coste añadido, algo para lo que no estamos preparados ni las compañías ni los mediadores, y desconocemos el coste que tendrá, pero seguro que encarece el producto”.

El debate finalizó con un intercambio de ideas en torno a la retribución del corredor, algo sobre lo que Maciste Argente dijo que “se debería permitir que las partes, entidad y corredor, pudieran llegar a un acuerdo”, mientras que Juan Bataller clausuró esta cuestión y la primera jornada del Foro Internacional del Seguro asegurando que “reducir el problema a la retribución es simplista, porque puede ser que una compañía ofrezca un producto más barato y con mayor retribución al corredor, pero si la gestión del siniestro es un desastre el mediador ofrecerá otro producto”.



MUTUA DE PROPIETARIOS

SEGUROS INMOBILIARIOS DESDE 1835

**Somos especialistas;
Ofrecemos soluciones
para la protección y la
salud de la propiedad
inmobiliaria**

Seguro de Comunidades • Seguro de Hogar • Seguro de Impago de Alquiler • Seguro de Comercio

Infórmate en:

934 873 020 • 918 264 004

CSC@mutuadepropietarios.es

www.mutuadepropietarios.es





“SI NO INTEGRAMOS LOS PROCESOS DE DIGITALIZACIÓN EN NUESTRO ADN NO PODREMOS LLEGAR A LOS NUEVOS CLIENTES”



La digitalización como una oportunidad para la mediación. Una conclusión común a todos los ponentes de la tercera mesa del Foro del Seguro que también fue una llamada de atención

La segunda jornada del Foro Internacional del Seguro abordó los retos a los que se enfrenta la mediación profesional de seguros con la digitalización. Tras presentar a todos los ponentes Maribel Vilaplana dio paso a Philippe Marugán, corredor de seguros y miembro de la junta de gobierno del Colegio de Valencia, que comenzó su intervención anunciando que “la cuarta revolución ha llegado” [ver artículo en la página siguiente]. Según Marugán “nadie es capaz de prever cuánto durará, pero en diez años llegará la quinta. El cambio no viene, sino que ya se ha producido”, argumentando su afirmación en que se ha instaurado un nuevo sistema de comunicación basado en la nube, las redes sociales y la transformación digital, así como un cambio en el modelo productivo gracias al big data, los robots, la realidad aumentada, etc. Marugán también reivindicó en su intervención previa al debate general el valor social de la mediación, “que hace muchos años que se está llevando a cabo, pero que todavía no se ha evidenciado”.

Tras esta previa, David Salinas, presidente del Colegio de Córdoba, tomó la palabra para respaldar las afirmaciones de Marugán: “el cambio ya se ha producido, y la disrupción ha llegado para quedarse, pero esto es una oportunidad que si no nos tomamos como tal se convertirá en una amenaza que nos llevará a situaciones límite”.

Higinio Iglesias, consejero delegado de E2K, narró los cambios que ha observado en su trayectoria profesional, como el cambio de vocabulario para pasar a hablar de pólizas a clientes, y apuntó que “la transformación digital ha producido que ese cliente no solo pida perfección, sino que se le atienda cuando él quiera, cosa que la tecnología permite”.

De nuevo Philippe Marugán intervino para reivindicar el papel de la mediación: “no concibo otro canal que no sea la mediación. Ahora tenemos un reto que es cómo adaptar el ADN del mediador a la digitalización, porque si no integramos esos procesos no podremos llegar a los nuevos clientes”.

Desde el prisma de las entidades aseguradoras Armando Nieto, presidente de Divina Pastora, alabó la capacidad de la mediación de “informar y formar, un papel fundamental para que la gente entienda las pólizas que contienen una cantidad de información muchas veces ininteligible”. Román Mestre, director general de InsuranceLab, llamó a “saber qué queremos hacer con las herramientas tecnológicas, planteándonos cómo trasladar al cliente nuestro valor”.

Para Isidre Mensa, director general de MPM Software, “tenemos que entender que vamos hacia ese modelo de digitalización, atendiendo al cliente pero también educándolo”, algo en lo que se

mostró de acuerdo Higinio Iglesias, que añadió que en este proceso “hay que innovar en producto y en organización, porque a veces innovar es poner sobre la mesa nuevas expectativas, y decirle al cliente lo que necesita, sin esperar a que nos lo diga él, generando así buenas experiencias al consumidor”.

Antonio García, director general de Soft QS, marcó como reto de la mediación y, en concreto, de los corredores de seguros, mejorar la actual ratio de 1,5 pólizas por cliente, “conociendo al cliente y segmentándolo, algo que no se puede hacer tecnológicamente. El corredor debe fidelizar al cliente”.

Ya en el turno de conclusiones Philippe Marugán llamó a “no quedarnos de manos cruzadas ante los cambios, ya que somos una profesión que nos hemos reinventado muchas veces”. Higinio Iglesias conminó a “saber interpretar todo el proceso de cambio para adaptarnos a él”, mientras que Román Mestre siguió apostando por el papel relevante del seguro en la economía. Isidre Mensa ofreció a los corredores la ayuda tecnológica de empresas como la suya para hacer el camino juntos, reclamando “actitud” al colectivo. Armando Nieto, por su parte, evidenció el cambio de paradigma y la necesidad de colaboración entre compañías y mediación para ganar la confianza y fidelidad del cliente, una afirmación que secundó Antonio García.

Por último, David Salinas transmitió un mensaje de optimismo, “una apología de la mediación, porque tenemos un futuro infinito, sin tener miedo al cambio y estando atentos a lo que hay ahí fuera”. Una inmejorable manera de finalizar un debate que avanzó el futuro del sector.



Philippe Marugán de Curtis

Comisión de corredores del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia

¿ES LA DIGITALIZACION UNA ASIGNATURA PENDIENTE DE LA MEDIACIÓN DE SEGUROS?

En que consiste realmente la Transformación Digital de la Mediación, ¿Llegamos a tiempo?, ¿Quién y que hábitos de costumbre demanda el nuevo consumidor?, ¿Como la podemos implementar, con que herramientas contamos?, ¿Qué amenazas y oportunidades surgen a partir de ahora? ...

La cuarta revolución industrial: (4.0 Industry), ha llegado para quedarse y transformar vertiginosamente el mundo, a través de la inter-conectividad de las cosas, sistemas y procesos. The Internet of the Things, va a suponer un cambio en el modelo productivo y un nuevo sistema de comunicación, en definitiva, una nueva manera de relacionarnos.

El pasado 9 de marzo, durante el Foro Internacional del Seguro, (FORINVEST), tuvimos la oportunidad de debatir estas cuestiones, con la intervención de representantes de Aseguradoras, Mediadores y Empresas Tecnológicas, que nos dieron sus distintos puntos de vista.

La **Digitalización** es la transformación de procesos productivos tradicionales basados en información analógica o física, en innovadores sistemas de gestión digital o virtual, además de un cambio interno cultural de las organizaciones para adaptarse al nuevo consumidor, de ahí que la Mediación sin perder de vista que el **Cliente es el centro de la Estrategia** y por lo tanto el **Jefe**, debe continuar presente en la relación entre Aseguradora y Asegurado, mediante una comunicación bidireccional, colaborativa y la integración de sistemas verticales y horizontales de procesos y servicios, que aporten valor a la relación, ya que de lo contrario las nuevas generaciones de **consumidores**, cada vez más **autosuficientes digital-**

mente, prescindirán de nuestra intermediación.

No debemos perder de vista la **omnicanalidad**, que surge de la necesidad de la mediación de adaptarse a un cliente interconectado y habido de información e inmediatez, obteniéndola a través de soportes físicos y hoy en día cada vez más digitales, como: smartphones, tables y pcs.

Las Aseguradoras fueron las primeras del sector, en **planificar la estrategia de digitalización**, dotando sus partidas presupuestarias con importantes recursos para ello, de ahí que ahora la mediación debe abandonar su zona de

“La IV revolución industrial ha llegado para quedarse”

confort y dar un paso al frente, para planificar la suya, ya que de lo contrario no podrá integrarse en este nuevo modelo productivo-comunicativo, quedando a corto plazo fuera del mismo, por la propia evolución del mercado.

Para abordar esta transformación integral, debemos tener en cuenta que la comunicación de la Aseguradora con el Mediador a través del **EIAC** se consolida como la herramienta con mayor consenso y desarrollo, mientras que para implementar la comunicación entre Mediador y Asegurado, existe una amplia oferta de programas y apps en el mercado, bajo la denominación de **Insurtech**, que ofrecen al cliente todo tipo de información, gestión y comunicación.

Fruto de este cambio, surgirán todo tipo

de **amenazas** e incógnitas: ¿Los futuros consumidores serán conocedores de la figura del mediador, si este no se digitaliza?. ¿La digitalización emprendida por las Aseguradoras tendrá o no, en cuenta la figura del mediador?, ¿Deberemos solicitar a las aseguradoras, Protocolos de no agresión digital, para que se pronuncien al respecto? Pero por otro lado, surgen **oportunidades**; como la fortaleza de nuestro canal, mediante, la unión de la mediación profesional, en el desarrollo del protocolo de comunicación EIAC, la difusión en redes sociales y medios de comunicación de la figura del Mediador profesional, diferenciándolo de otros players, que estandarizan pero no personalizan, el desarrollo de nuevas apps capaces de integrar sistemas verticales y horizontales que aporten valores de innovación y diferenciación al cliente final ...

La transformación digital, es una realidad, que debemos entender como **un medio y no como un fin**, y como ya adelantó Charles Darwin en 1858, «No es la más fuerte, ni la más inteligente de las especies, la que sobrevive, sino aquella que mejor se adapta al cambio» y la Mediación profesional, de la que soy un apasionado y entusiasta defensor, no puede permanecer al margen del cambio y debemos trabajar en este sentido **con unidad y firmeza**, adaptándonos al nuevo medio, ganando la preferencia de nuestros clientes, a los que debemos saber transmitirles, que continuamos, omnipresentes en su relación, con nuestra impronta de valor, en la palma de su mano, diferenciando este canal profesional del resto de distribuidores del mercado asegurador y os garantizo que hoy todavía estamos a tiempo de hacerlo, pero como dice la canción: quizás mañana sea tarde.

FELICIDAD, MOTIVACIÓN Y COMPETENCIAS EN EL CIERRE DEL FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO



Dos estrellas mediáticas de muy diferente signo fueron los encargados de clausurar la décima edición de Forinvest 2017, la de más participación de su existencia

El Foro Internacional del Seguro finalizó de la mejor manera posible, con los consejos sobre felicidad, motivación y competencias de Carlos Andreu, máster en Dirección y Administración de Empresas (MBA) por el IESE de la Universidad de Navarra, licenciado en Derecho por la Universidad de Zaragoza y profesor habitual de universidades españolas como la de Navarra, el CEU, la Antonio de Nebrija y de Escuelas de Negocios como IESE-IRCO, Instituto Internacional San Telmo, El Centro de Ibercaja... Es autor del best seller "Del Ataúd a la Cometa" (Ed. Planeta) del que se han publicado ya 9 ediciones. En su intervención del jueves tarde Andreu se marcó como objetivo "expul-

sar la negatividad, echando lejos a los 'zombis' que tenemos alrededor". La felicidad, argumentó, "no está en el cuándo, sino el mientras, disfrutando cada día como si fuera el último. Con grandes dosis de humor el reconocido coach enseñó a los profesionales a "ser feliz en tiempos de prisa", además de dar claves para conocerse a uno mismo conociendo las competencias personales básicas y teniendo, siempre, una mentalidad ganadora. Andreu cifró el éxito en "reír mucho, ganarse el respeto de las personas inteligentes, apreciar las críticas honestas y buscando lo mejor en los demás". Un mensaje con el que se puso el broche de oro a una cita que ya se cuenta entre las principales del sector asegurador español.

Clausura con Josef Ajram

La décima edición de Forinvest concluyó con la ponencia de clausura del conocido trader Josef Ajram, una edición cuyo balance realizó el conseller de Economía y Modelo Productivo y presidente del comité organizador del certamen, Vicent Soler, que señaló que "hemos consolidado definitivamente la feria para el mercado financiero español y el reto es abrirnos al mundo financiero europeo, comenzando por los grandes actores y referentes en el ámbito monetario y financiero, como son el Banco Central Europeo o el Banco Europeo de Inversiones". El conseller también añadió que "es una meta necesaria para los próximos años para los que constatamos con mucha alegría que el evento a nivel español está más que consolidado".

Por su parte Josef Ajram, ante un público que abarrotó el Auditorio 1 de Feria Valencia, intentó mediante su conferencia "¿Dónde está el límite?" transmitir las cualidades que debe tener un trader para conseguir el éxito en la bolsa y combinar su vida profesional con su vida personal.

Josef Ajram piensa que todo el mundo debería tener objetivos constantemente y de esta manera poder decir que "jamás encontraremos el límite". En su opinión hay que agotar todos los recursos para hacer realidad los sueños antes de decir que no podemos lograrlo. El conformismo es una trampa en la que no hay que caer. Su filosofía no es ganar sino sentir que he dado el cien por cien de sus posibilidades.

Josef Ajram piensa que todo el mundo debería tener objetivos constantemente y de esta manera poder decir que "jamás encontraremos el límite". En su opinión hay que agotar todos los recursos para hacer realidad los sueños antes de decir que no podemos lograrlo. El conformismo es una trampa en la que no hay que caer. Su filosofía no es ganar sino sentir que he dado el cien por cien de sus posibilidades.

Algunas de las pautas que Josef Ajram recomendó en su conferencia fueron la especialización, saber perder (y parar cuando sea necesario), eficiencia, confianza, análisis y, sobre todo, saber liderar un equipo, algo sobre lo que Ajram extrajo -y todavía lo hace- un gran aprendizaje de la práctica del deporte, disciplina en la que también ha destacado realizando triatlones e, incluso, completando un Ultraman, una prueba que se cuenta entre las más duras del mundo.



Tu salud empieza con la **prevención**

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

91 781 22 23

www.asefasalud.es

asefa
salud



ACS-CV



Allianz



Asefa



Axa



Caser



Cesce



Coinbroker



Divina Pastora



E2K



EBroker



◀
Espanor



Fiatc
▶



◀
Generali



**Grupo
Aseguranza**
▶



◀
ActiveXsoft



**Innovación
Aseguradora**
▶



◀
Ivarstec



Liberty
▶



◀
Mapfre



**MM
Globalis**
▶



◀
**Mutua
Levante**



Plus Ultra
➔



◀
**Preventiva
Seguros**



**Previsora
General**
➔



◀
Reale



**Catalana
Occidente**
➔



◀
Soft QS



**Unión
Alcoyana**
➔



◀
Zurich

UNIÓN ALCOYANA RENUEVA SU CONVENIO CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN



En el incomparable marco de Forinvest, Antonio Fabregat, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y Enrique Jorge Rico, director general de Unión Alcoyana Seguros, en el año que celebran sus respectivos aniversarios (140 para la compañía y 50 para el Colegio), firmaron la renovación del convenio de colaboración entre ambas entidades. El acuerdo continúa teniendo por objeto favorecer la organización conjunta de iniciativas, que fomenten el desarrollo profesional del mediador.

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

MUTUA DE PROPIETARIOS RENUEVA SU COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE VALENCIA

Mutua de Propietarios ha aprovechado la edición de Forinvest 2017 para renovar su convenio de colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Dicho protocolo fue rubricado en el stand del Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, en Forinvest. Firmaron el documento Mónica Herrera, presidenta del Colegio

de Valencia, y César Crespo, subdirector general de negocio de Mutua de Propietarios. Al acto asistió José Joaquín Sánchez, delegado de zona de Levante de Mutua de Propietarios.

La actual renovación permitirá a la entidad mutualista catalana seguir utilizando las instalaciones del Colegio de Valencia para sus acciones formativas por séptimo año consecutivo.



UNIÓN ALCOYANA PREMIA EL TRABAJO DEL COLEGIO DE ALICANTE EN FORINVEST

Eusebio Climent presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante ha recogido de manos del director General de la Unión Alcoyana Enrique Jorge Rico, el galardón que premia el trabajo que día a día se realiza en el colegio al servicio de todos y cada uno de los colegiados. Eusebio Climent ha destacado la importancia de trabajar con dedicación y entrega con un equipo que día a día busca lo mejor para los colegiados.

“Es un orgullo y un honor para todos los Colegiados de Alicante que Unión Alcoyana reconozca el trabajo que hacemos día a día. Para nosotros este galardón significa una motivación extra para continuar ofreciendo los mejores servicios posibles a nuestros colegiados”



UNIÓN ALCOYANA SEGUIRÁ COLABORANDO CON EL COLEGIO DE VALENCIA



Unión Alcoyana Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia mantendrán un año más la relación que les une gracias a la renovación de su convenio de colaboración, que permitirá a la aseguradora emplear las instalaciones colegiales para presentaciones de productos y acciones formativas sobre sus nuevos productos. Enrique Jorge Rico, director general de la entidad, y Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, firmaron el documento de renovación en el stand de Unión Alcoyana en Forinvest. El director general de Unión Alcoyana hizo entrega a Herrera de una placa conmemorativa por los 140 años de historia de la entidad, que se celebran durante el presente ejercicio.

PLUS ULTRA Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN SEGUIRÁN COLABORANDO EN 2017



Plus Ultra Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón firmaron renovación de su acuerdo de colaboración. El nuevo convenio, que tiene como objetivo fomentar el desarrollo comercial de los mediadores de la provincia, es el reflejo de la buena relación comercial e institucional que mantienen estas entidades desde hace años.

La formalización de este acuerdo posibilita que la compañía y el Colegio de Castellón se apoyen mutuamente para buscar estrategias dirigidas a los profesionales del sector en materia de asesoramiento y formación.

La firma del protocolo fue llevada a cabo por el presidente del Colegio, Antonio Fabregat, y por el director territorial Levante Sur Corredores de Plus Ultra Seguros, Julio Pérez. Durante el acto, los señores Fabregat y Pérez mostraron su satisfacción por el acuerdo alcanzado, que, según manifestaron, supondrá un impulso para el sector de la mediación en la provincia.

ELENA JIMÉNEZ DE ANDRADE COMO PRESIDENTA EN

Elena Jiménez de Andrade es, desde el pasado 7 de marzo, la nueva presidenta del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, en sustitución de José María Campabadal. La candidatura de Jiménez de Andrade, denominada "Nuestro mejor Consejo", obtuvo el 56% de los votos emitidos.

Cabe destacar que el primer acto público de Jiménez de Andrade como presidenta fue su asistencia al Foro Internacional del Seguro de Forinvest 2017, asistiendo a la concesión de la medalla al mérito colegial a Ignacio Soriano, expresidente del Colegio de Valencia y del consejo autonómico.

El 7 de marzo, tras el escrutinio y el nombramiento de los cargos electos por parte del presidente de la Mesa Electoral, se llevó a cabo en sesión plenaria en la sede del Consejo General el acto de toma de posesión de los nuevos cargos que regirán el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros durante la próxima legislatura.

EL COLEGIO DE VALENCIA RENUEVA EL PROTOCOLO CON LAGUN ARO



RADE SE ESTRENA FORINVEST 2017



Durante la última edición de Forinvest, celebrada en Feria Valencia el pasado mes de marzo, el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia renovó el protocolo de Lagun Aro, mediante el que la entidad podrá realizar diferentes acciones formativas tanto para su red de mediadores como para todos los colegiados.

Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, firmó el documento en representación de la institución colegial valenciana, mientras que por la entidad vasca lo hizo Fernando Urquiza, director del canal de mediación, ante la presencia de Lauren Arauco, director zona mediterráneo de Lagun Aro. La firma tuvo lugar en el stand del Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana en Forinvest.

RENOVACIÓN DEL ACUERDO ENTRE MUTUA LEVANTE Y EL COLEGIO DE CASTELLON

El pasado día 9 de Marzo, con ocasión de la participación de la compañía en Forinvest, el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y Mutua Levante han renovado su acuerdo de colaboración.

El acto tuvo lugar en el stand de la compañía, y estuvieron presentes el director comercial de la entidad, Jorge Tomás, el director de la sucursal de Castellón, Jesús Redón



y el presidente del Colegio, Antonio Fabregat.

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

EL COLEGIO DE VALENCIA SIGUE APOSTANDO POR LA REDES SOCIALES

Taller Digital.com seguirá gestionando los perfiles institucionales en Facebook, Twitter, Youtube, LinkedIn y Google+ del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, de acuerdo a la renovación del contrato de servicios para la creación y publicación de contenidos, atención al usuario y organización y gestión de concursos según necesidades de la institución colegial valenciana. Además, en el actual documento se acuerda la cobertura de los diversos actos organizados por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia para su difusión en los diferentes perfiles corporativos.

La firma del nuevo contrato tuvo lugar durante la celebración de Forinvest 2017, participando Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, y Adolfo Ventura, director de proyectos en Taller Digital.

Con la presente renovación de contrato el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia seguirá apostando en el ejercicio 2017 por su presencia en las redes sociales.



SERGIO ÁLVAREZ SUSTITUYE A FLAVIA RODRÍGUEZ-PONGA COMO DIRECTOR GENERAL DE SEGUROS



El Consejo de Ministros del pasado 24 de febrero de 2017 aprobó el real decreto por el que se nombró a Sergio Álvarez Camiña como nuevo director general de Seguros y Fondos de Pensiones, en sustitución de Flavia Rodríguez-Ponga, que anunció su dimisión apenas un día antes tras permanecer en el cargo desde diciembre de 2011. Nacido el 24 de julio de 1961 en Ourense, Álvarez es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y pertenece a los Cuerpos Superior de Inspectores de Seguros del Estado y Superior de Inspectores de Hacienda del Estado, y del Cuerpo

Técnico de Auditoria y Contabilidad. En la Subdirección General de Inspección de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones fue, sucesivamente, inspector, inspector adjunto, jefe de Unidad e inspector jefe de Unidad. En 2001 fue nombrado subdirector general de Seguros y Política Legislativa de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Desde el 2011 era director general del Consorcio de Compensación de Seguros. Un mes después se hizo público que Flavia Rodríguez-Ponga asumía la dirección general del Consorcio de Compensación de Seguros.

IMPORTANTE SENTENCIA SOBRE LOS CUESTIONARIOS DE SALUD DE LAS PÓLIZAS DE SEGURO DE VIDA E INVALIDEZ ABSOLUTA

La Sala de lo Civil del Tribunal Supremo ha dictado con fecha 5 de abril de este año 2017, Sentencia en la que estimando íntegramente el recurso de interés casacional interpuesto y dirigido por el abogado socio titular de este despacho HERNANDEZ & ANDREU ABOGADOS sienta doctrina en relación con los cuestionarios de salud de las pólizas de seguro de vida e invalidez absoluta y permanente que las aseguradoras presentan a la firma de los tomadores-asegurados.

En dicha Sentencia, de extraordinaria importancia para el sector asegurador y en donde la recurrida era la aseguradora RURAL VIDA S.A., se establecen los siguientes criterios:

a) La declaración de salud aunque pueda ser formalmente válida como cuestionario puede no serlo materialmente, si en su contenido no se pudieran apreciar antecedentes aquella concreta dolencia que luego fuera la que provocase el siniestro de su fallecimiento o absoluta y permanente invalidez.

b) Ha de ser la aseguradora la que soporte la imprecisión del cuestionario –declaración de salud- y la consecuen-

cia de que por tal imprecisión no llegara a conocer el estado de salud de la asegurada en el momento de suscribir la póliza, sin que pueda apreciarse el incumplimiento doloso por el tomador del seguro del deber de declaración del riesgo que permita liberar a la aseguradora del pago de la prestación reclamada con base en los arts. 10 y 89 LCS.

c) Estando ante un seguro de vida con cobertura de invalidez vinculado a un préstamo hipotecario, máxime cuando se concierta con una aseguradora del mismo grupo que la entidad bancaria designada como primera beneficiaria, es indudable que al producirse el siniestro objeto de la cobertura - reconocimiento de la invalidez -, y ante la inactividad de la entidad prestamista beneficiaria, la asegurada/tomadora, tiene legitimación activa para interesar el cumplimiento del seguro de vida en vigor y por tanto para reclamar a su aseguradora el cumplimiento de sus obligaciones contractuales, entre ellas, y como principal, el pago de la suma asegurada, sin perjuicio de respetar los derechos de la entidad prestamista beneficiaria.



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

EXAMEN DEL SEGUNDO TRIMESTRE DE LOS CURSOS FORMATIVOS DE LOS COLEGIOS PROFESIONALES



Los alumnos del Curso Superior de Seguros Grupo A y del Curso de Formación grupo B organizados por los colegios profesional de mediadores de seguros de Alicante, Castellón y Valencia se examinaron el pasado 29 de marzo de las materias abordadas durante el segundo trimestre con unos resultados académicos satisfactorios.

En el Colegio de Castellón califican la segunda etapa del Curso Formativo Grupo A, como “un trimestre muy difícil porque habitualmente conjuga una duración más corta de horas lectivas, con la dificultad de temas técnicos de mucha importancia para el desarrollo profesional con otros de contenido legislativo y de cultura empresarial necesarios para ese futuro inmediato del mediador”. Además, el claustro de profesores destaca que los alumnos han realizado el correspondiente examen trimestral, que todos han superado con la calificación de apto, “y esta circunstancia pone de manifiesto el gran interés y el enorme esfuerzo de preparación que han hecho, con la ayuda del material de apoyo y las tutorías y consultas a través del cuadro de profesores”. Así pues, “nos felicitamos todos porque así se renuevan los ánimos para afrontar el tercer trimestre que es el último periodo lectivo”, finalizan desde el Colegio de Castellón.

Desde Valencia Eva Bayarri, secretaria del Colegio e integrante del claustro de profesores del Curso, valora desde su experiencia personal el esfuerzo de los alumnos: “en mi opinión es un grupo que tiene muchas ganas de aprender y de obtener el título y eso se traslada a las clases ya que asisten todos, preguntan y realizan los ejercicios, por lo que realmente ha sido un verdadero placer para mí impartir clases durante estas semanas”.

Según Bayarri “en algunos casos se ha introducido materia nueva que pro-

yecta una nueva metodología de trabajo (importancia de la calidad, de la postventa, de la atención al cliente, del trato personalizado, de las nuevas tecnologías, capacidad comercial, social media, etc.) Conceptos que van a marcar (y marcan) nuestra manera de entender los seguros”.

Bayarri, como profesora de contabilidad, subraya que “la educación financiera es una habilidad que puede ser adquirida. El futuro mediador no tiene que ser un especialista en contabilidad, pero necesita ser capaz de entender cual es la verdadera situación de sus finanzas, hay que destinar un tiempo para ver en perspectiva la situación financiera del negocio, ya que el hecho de que vaya muy bien la comercialización no significa necesariamente que vaya a obtener beneficios. La mayoría de los empresarios confían en los profesionales de la contabilidad para manejar la parte financiera de la empresa. No está mal delegar esta tarea, de hecho, lo aconsejo. Sin embargo, ya que el mediador es responsable de su propio negocio, debe saber interpretar sus estados financieros y si su empresa genera ganancias o si solo hace lo suficiente para no estar en pérdidas”. Y, desde el Colegio de Alicante, Rafael Sempere, director del curso, valora el extenso cambio que exige la formación de los profesionales reglada, debido al cual “se ha buscado adaptar los temas anteriores corrigiendo en unos casos y añadiendo en otros, aspectos para una mejor comprensión de las diferentes materias, pero ello, a nuestro juicio solo se ha conseguido en parte y que en sucesivas ediciones del manual tendrá que volver a ser modificado, según las propuestas que nuestro cuadro de profesores está viendo en su docencia”.

El director de Curso en Alicante señala también que “no hay que olvidar la herramienta de trabajo que representa la plataforma web, donde el alumnado debe resolver test, ejercicios, etc., que en la nueva composición adolece en

ocasiones de claridad o dificultando su comprensión para la resolución de los problemas que se plantean”.

En cuanto a las materias estudiadas en el segundo trimestre han sido, en un primer apartado y englobadas en la que aparentemente no sería necesarias, pero sin embargo muy necesarias: el conocimiento de las diferentes formas societarias en las que un mediador pueda ejercer como empresario; la no menos importante contabilidad adaptada a la mediación y si es necesaria para la persona física lo es más para las Corredurías o Agencias; sobre las fiscalidad que va a afectar al mediador y que le permitirá cumplir con sus obligaciones debidamente; como no el conocimiento de cómo tiene que comportarse como empresa, su planificación comercial y estratégica, el ejercicio de su marketing unido a la digitalización de la empresa. En materias técnicas y unidas a la mediación, tendríamos: el estudio del Seguro de Responsabilidad Civil, tan de boga hoy en día; Seguros de Ingeniería; Seguro de Pérdida de Beneficios; el de Transportes; Agro seguros y los Seguros de Crédito y de Caución.

Cerrando este bloque, el estudio de la LOSSEAR, fundamental para saber donde se encuentran situadas las obligaciones y derechos de las Entidades de

Seguros en la sociedad civil. Preguntado por la valoración del claustro sobre el nivel académico de los alumnos de este año Sempere entiende que “respecto a las valoraciones de los profesores, están las positivas que las hay en este, como se viene señalando, nuevo curso, como negativas, que evidentemente habrán de tenerse en cuenta”.

El equipo de enseñanza del Colegio de Alicante, según Sempere, “ofrece puntos que coinciden en cuanto a que la actual promoción de alumnos mantiene un comportamiento de máximo interés a pesar de que una mayoría tienen que hacer compatible la asistencia a la clases con sus horarios laborales, esto sin contar que muchos tienen que desplazarse desde otras localidades de la provincia”. También señala que la suma de los factores del tiempo de que disponen y la densidad de los temas presentan para ellos un freno para profundizar en sus explicaciones.

Hay excepciones en algunos temarios en los que sus profesores han observado un mayor entusiasmo y ganas de aprender por parte del alumnado, lo que denota el cambio tecnológico y de metodología que está atravesando la mediación de seguros. Opiniones como que en los ramos técnicos la reacción del alumnado viene

“La actual promoción mantiene un comportamiento de máximo interés”

siendo muy positiva, teniendo en cuenta la complejidad y dificultad de estos ramo en el sector asegurador. Se resalta el meritorio esfuerzo efectuado por la organización del curso para la actualización y perfeccionamiento de los temarios, adaptándolos a los cambios legislativos y haciéndolos más atractivos y accesibles a los alumnos.

En otros casos manifiestan que en materias que hace años se disponían de mayor número de horas al pasar a ser semipresencial el curso, se obliga, no con cierta dificultad a que el alumno estudie fuera del aula y con frecuencia, a causa del factor tiempo, carga de trabajo y familia, poco a poco se quede a la cola del grupo, haciendo la labor del profesor.

VALENCIA RETOMA LOS TALLERES DEL PLAN ESTRATÉGICO DE LA MEDIACIÓN

Los talleres prácticos del Plan Estratégico de la Mediación volvieron al Colegio de Valencia con una programación de cuatro encuentros durante el primer semestre. En la primera sesión, celebrada en marzo, se abordó 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.

El taller fue coordinado de nuevo por Román Mestre. Esta primera sesión se llevó a cabo bajo la premisa de entender el plan estratégico 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. La

dirección debe ser capaz de diseñar. Por otra parte la definición de las necesidades de aseguramiento del segmento objetivo mediante la valoración del número de pólizas de los clientes y la realización de acciones específicas de venta cruzada fueron los temas principales tratados en la tercera sesión celebrada el 11 de abril. Dentro de cada plan se estudió la manera de analizar la ratio de pólizas por cliente, además de saber qué información de cliente es relevante para poder realizar estas acciones teniendo en cuenta sus necesidades. La segunda parte del taller se centró en repasar la realización de campañas concretas por productos. Mestre destacó el hecho de que en esta sesión del PEM se incorporó un agente exclusivo. Para Mestre “es interesante ver



cómo pese a contar con muchas ayudas y programas específicos de sus compañías, los agentes se siguen apuntando a estas sesiones, porque muchos de los problemas de agentes y corredores son los mismos”.

ALICANTE, VALENCIA Y GANDIA ACOGEN TRES TALLERES PRÁCTICOS SOBRE LA DEC



Los colegios de Alicante y Valencia organizaron durante el mes de abril tres talleres prácticos sobre la presentación de la Declaración Estadístico Contable (DEC) en Alicante, Valencia y, por primera vez, en Gandia, una actividad que acercó a los colegiados de las comarcas centrales los consejos para presentar esta documentación a la Unidad de Mediación

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante volvió a contar con Jesús Valero, Jefe de la Unidad de Mediación de Seguros Privados de la Dirección General de Economía de la Generalitat Valenciana para realizar una jornada formativa sobre la Declaración Estadístico Contable (DEC).

En la jornada se despejaron dudas y se facilitó el trabajo de todos los presentes para la presentación de la DEC. Durante la exposición de Valero, se abordaron casos prácticos para cada uno de los cuatro modelos (agente vinculados persona física y jurídica; y corredores persona física y jurídica). Se fue repasando casilla por casilla qué información hay que incluir con las particularidades que cada una conlleva. La jornada fue muy amena y participativa por todos los asistentes. Acudieron a la convocatoria del Colegio, más de un tercio de los mediadores inscritos en la provincia de Alicante.

Todos los agentes vinculados y corredores están obligados a presentarla antes del 2 de mayo. Ahora además todos los mediadores tienen que hacer la entrega de forma telemática, independientemente del organismo en el que estén inscrito. Aquellos que ya lo están en la DGSFP ya lo venían haciendo, y desde hace pocos años, también lo hacen los mediadores con inscripción en la Comunidad Valenciana.

Tal y como se volvió a recordar, el Colegio de Alicante no sólo es pionero en la

Comunidad Valenciana, sino que además es el único, que emite las firmas electrónicas de la Agencia de Tecnología y Certificación Electrónica (ACCV).

Valencia y Gandia

Por otra parte, el Colegio de Valencia acogió el pasado 6 de abril este taller, también impartido por Jesús Valero. La jornada, que suscitó el interés de numerosos mediadores valencianos, tuvo un marcado carácter práctico, gracias a las detalladas explicaciones que Valero ofreció basándose en la hoja de cálculo establecida para presentar la DEC por parte de la Unidad de Mediación. Además de ofrecer consejos prácticos para agilizar el trámite, resolvió las preguntas de los profesionales y subrayó aspectos relevantes, como la adaptación automática del formulario a cada una de las figuras jurídicas.

También insistió Valero en la necesidad de tener habilitada la firma digital para poder realizar la presentación, y resolvió interrogantes como la imposibilidad de plasmar las cifras de las agencias de suscripción, “ya que no son más que apoderados de entidades que son las que tienen que reflejarse”.

Por último, el pasado 10 de abril en el Aula de Formación de la organización empresarial Fomento AIC de Gandia tuvo lugar un nuevo taller sobre la DEC, organizado por el Colegio de Valencia e impartido por Jesús Valero, dirigido a todos los colegiados de la Safor.

EL COLEGIO DE VALENCIA EXPLICA EL SECTOR ASEGURADOR A ESTUDIANTES DANESES



El pasado 5 de abril el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia acogió la visita de un grupo de estudiantes de finanzas de la Universidad de Lillebaelt, con la que el centro de Catarroja Florida Universitària mantiene un acuerdo de colaboración. Alejandro Fuster, de la comisión de Formación, fue el encargado de presentar una visión general del sector y de responder todas las dudas planteadas por los estudiantes, sobre las cuales comenta sus impresiones en esta entrevista.

¿Qué información se le ha transmitido al alumnado danés?

Al alumnado danés se le ha transmitido una visión global del sector asegurador Español. Leyes y regulación que afecta al mismo, cifras de la industria del seguro como primas, porcentaje que representa del producto interior bruto, número de mediadores que hay en España y sus modalidades, cuanto destina cada español de media en seguros al año y que número de pólizas son distribuidas a través de mediadores de seguros. A su vez se les ha transmitido las principales funciones del mediador, así como el role que juega en esta industria aseguradora y que tareas realiza el colegio de mediadores de Valencia para sus colegiados. Por último, también se le ha explicado otras instituciones del sector como UNESPA, Consorcio de Compensación de Seguros e ICEA.

¿Qué es lo que más les ha llamado la atención de las explicaciones recibidas?

Me ha dado la sensación que lo que más les ha sorprendido ha sido la labor que hace el Consorcio de Compensación de Seguros, ya que es una figura que solo tenemos en España.

¿Qué valoración realiza el Colegio de Valencia de esta visita?

Consideramos que es buena oportunidad para el Colegio de Mediadores de Valencia poderles explicar a estos alumnos extranjeros como es el sector asegurador en España y que funciones y tareas desempeña el colegio en favor de la mediación profesional y sus colegiados.



JORNADA SOBRE EL PAPEL DEL MEDIADOR EN LA PREVISIÓN SOCIAL Y SEGURIDAD SOCIAL EN ALICANTE

El pasado día 7 de marzo, Javier Marcos Gómez, Actuario, Licenciado de grado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Especialidad actuarial (1986). Miembro titular del Instituto de Actuarios Españoles (núm. 1.034). Máster in Business Administration (MBA) por el Instituto de Empresa y socio director de ARM asociados, consultoría actuarial, impartió la Jornada sobre Previsión Social y Seguridad Social en las instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, la Jornada contó con la presencia y participación activa de 40 colegiados, que salieron muy satisfechos de los temas tratados.

En la Jornada se abordaron temas de candente actualidad como la pensión de jubilación, así como la forma de calcularla. También se trataron otros productos de seguros de previsión complementaria y planes de pensiones: PP, PPSE, PPA, PIAS, SIALP...

Tenemos que tener en cuenta que las prestaciones de la Seguridad Social y en concreto la pensión de jubilación presenta un futuro poco prometedor, sus importes se van reduciendo con los años, y su cálculo se va haciendo cada vez más complejo, pero a la vez, los productos de previsión social van adquiriendo más importancia.

La Jornada la presentó, la Responsable del Área de Comunicación del Colegio, Araceli Calvo, junto con el Gerente del Colegio, Pablo García.



RAÚL CASADO IMPARTIÓ UNA CONFERENCIA EN EL COLEGIO DE ALICANTE SOBRE LA NUEVA LEY DE DISTRIBUCIÓN



El nuevo subdirector general de Seguros y Fondos de Pensiones, Raúl Casado, ofreció una charla en Alicante sobre las novedades legislativas en torno a la distribución de seguros en lo que fue su primera visita oficial a un colegio profesional en toda España

El Colegio Profesional de Mediadores de Alicante ha sido el primero en toda España en recibir la visita de D. Raúl Casado, subdirector General de Ordenación y Mediación de la DGSFP para compartir los trabajos que el Gobierno está realizando en la Nueva Directiva que debe regular nuestro sector en los próximos años.

La jornada celebrada en el Business World Alicante fue un rotundo éxito con un lleno hasta la bandera. Los colegiados alicantinos pudieron debatir, preguntar y recibir respuestas sobre este importante documento que será la Nueva Directiva de Distribución, que en principio entraría en vigor en enero de 2018 siempre que no surjan problemas en la tramitación parlamentaria.

Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante inauguró la jornada destacando la importancia que tiene para los colegiados participar en el proceso de elaboración de esta importante Directiva ya que “los profesionales de este sector somos los que conocemos los problemas del día a día y protegemos los intereses de nuestros clientes, y es fundamental que tengamos voz en las normas que nos van a regular”.

El borrador de la Directiva

Raúl Casado destacó que la nueva Directiva de Distribución protegerá más al consumidor ya que refuerza la información que hay que proporcionar buscando siempre la transparencia y la profesionalidad. Según dijo, “estamos ante un momento crucial para el sector en el que la nueva Directiva puede suponer un antes y un después a la hora de proteger también el trabajo de los profesionales y poniendo impedimentos a

quienes utilizan el sector con prácticas abusivas contrarias a la esencia que significa el mundo de los seguros; profesionales y clientes”.

En este sentido, la aplicación de la IDD, según Casado, tendrá más exigencia en la formación lo que ayudará a compañías y mediadores a ser más profesionales. No en vano por primera vez se regula a todos los distribuidores con los mismos derechos y obligaciones. Sin embargo este punto planteó muchas dudas entre los asistentes y se reclamó más contundencia con la Bancaseguros ya que se apuntó que los mediadores profesionales y la bancaseguros no pueden ponerse nunca al mismo nivel.

El borrador plantea sanciones importantes para las malas prácticas sin embargo se le alertó a Raúl Casado de que no se puede equiparar una sanción a un banco con una sanción a una pequeña y mediana empresa, que deben establecerse criterios diferenciadores entre un error y una práctica continuada.

Casado reclamó más denuncias para poder actuar contra las malas prácticas ya que sólo a través de estas denuncias se puede ser más contundente y dar mejores respuestas a este grave problema.

El tiempo se quedó corto ya que fue un encuentro intenso que planteó muchas preguntas y sugerencias entre los colegiados allí presentes. El producto PRIP y NO PRIP, la publicidad, las notas informativas previas, las cuentas separadas, el cambio de mediador, la custodia de información, la vinculación de seguros... muchas preguntas y muchas respuestas en una jornada que podemos calificar de éxito.

SeguroHogar

Protegemos el lugar
donde nacen tus recuerdos



FLEXIBLE



PERSONALIZABLE



NUEVAS
COBERTURAS



LA NUEVA LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS

Alfredo Barber

Abogado. Beneyto Despacho Jurídico



Hasta dos borradores han circulado en este 2017 del anteproyecto de Ley de Distribución de Seguros que transpone la Directiva europea de la materia. En este artículo se analizan los principales argumentos de esta norma, especialmente para agentes y corredores

Un ejemplo más de la constante búsqueda de la protección del consumidor lo encontramos en la **Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre la distribución de seguros** (conocida como IDD), cuya entrada en vigor se produjo el pasado 23 de febrero de 2016.

Es importante saber que esta norma comunitaria deberá ser integrada en los Estados Miembros de la UE “a más tardar el 23 de febrero de 2018” (según reza su art. 42 “Transposición al Derecho nacional”) y que, mediante la promulgación de la nueva Ley de Distribución de Seguros en nuestro ordenamiento jurídico, quedará derogada la vigente Ley 26/2006 de mediación de seguros.

Por tanto, ya no sólo el mundo bancario (con la *Directiva 2014/17/UE*, cuya finalidad es acabar con los excesos hipotecarios, o incluso la *Directiva 2014/92/UE*, con la que se persigue una mayor transparencia y comparabilidad de las comisiones aplicadas a los consumidores en las cuentas de pago) sino también el ámbito del seguro, inevitablemente va a ver afectado su actividad, exigiéndose **una mayor formación de los profesionales del sector y mayor información de cara al consumidor**.

Tras analizar el último borrador del anteproyecto de la Ley de distribución de Seguros facilitado por la DGSFP (itengan en cuenta que ya van dos borradores en lo que va de año 2017!), diversas son las novedades de entre las que hemos querido destacar a grandes rasgos, para el interés de su

profesión, las siguientes:

Cabe empezar resaltando que, pese a tratarse de un documento no definitivo, ostenta de gran importancia por cuanto marcará en gran medida el devenir del texto final de la norma.

Siguiendo las pautas establecidas por la Directiva, la nueva Ley amplía el **ámbito de aplicación a todos los canales de distribución de seguros**; abarcando tanto a los mediadores de seguros (incluidos los operadores de banca-seguros) y a las compañías aseguradoras, como a los demás participantes en el sector que distribuyen productos de seguros con carácter auxiliar. En este sentido resulta relevante la introducción de **nuevos actores en la distribución de seguros**, como la figura del “mediador de seguros complementarios” (agencias de viajes o empresas de alquiler de automóviles) y la inclusión de los comúnmente conocidos como “comparadores de seguros”. La nueva Ley de distribución de seguros regula dos clases de mediadores de seguros claramente diferenciados: los agentes de seguros, como intermediarios dependientes de las compañías, y los corredores de seguros. Sobre el colaborador externo, indicar que se mantiene esta figura en los mismos términos, bajo la dirección y responsabilidad del mediador, y siempre que el colaborador realice actividades propias del ámbito del seguro.

Si bien la actual Ley de mediación introdujo la figura del agente vinculado como una nueva forma de mediación, en la futura Ley de distribución desa-



parece este término denominándose únicamente **agentes de seguros**. Las figuras de agente exclusivo y agente vinculado parecen refundirse en un único régimen de incompatibilidades y de Responsabilidad Civil Profesional, en el que la compañía responderá de su actuación (salvo que la empresa cubra toda responsabilidad será aconsejable tener un seguro de para los casos de negligencia).

Así mismo se establece la posibilidad de que el agente de seguros contrate en exclusiva con la entidad aseguradora o pueda operar para varias, denominándose respectivamente agente de seguros en régimen de exclusividad o de no exclusividad.

Sobre los **corredores de seguros** la nueva Ley parece respetar el régimen previsto en la Ley 26/2006, resaltando su independencia respecto de las compañías, por la necesidad de prestar al cliente un asesoramiento objetivo y personal sobre los productos disponibles en el mercado.

Como les adelantábamos, una de las principales novedades la encontramos en una **mayor exhaustividad en la información proporcionada por parte de los distribuidores de seguros** los cuales, antes de la celebración del contrato de seguro, deberán facilitar al cliente información del propio distribuidor y del producto distribuido.

Consecuencia de lo anterior, el abanico de requisitos en cuanto a información se amplía para todos los mediadores de seguros sin excepción. No solo deberán informar al consumidor sobre su situa-

ción profesional (identidad, condición de mediador, registro y medios para comprobarlo, los procedimientos de queja y reclamaciones, si representa al cliente o actúa en nombre y por cuenta de la compañía, etc.) sino también sobre la naturaleza de la remuneración que perciben. Dicha información deberá proporcionarse de forma clara y precisa, atendiendo al perfil del consumidor y a la complejidad del producto, de modo que el cliente la comprenda y pueda tomar una decisión debidamente fundada.

Con respecto a los **contratos de seguro distintos del seguro de vida**, previamente se entregará un documento normalizado de información previa, en papel o en otro soporte duradero, cuyo contenido sea elaborado de la forma más comprensible para el cliente.

Particularmente, en los **contratos de seguros con componente de inversión**, se extreman los requisitos de información a suministrar al cliente. Se busca evitar o prevenir los conflictos de intereses que puedan surgir entre el mediador y la compañía, debiendo adoptar para ello medidas organizativas eficaces en defensa de los intereses del propio cliente.

Independientemente del distribuidor que los comercialice, se ofrecerá a los clientes de estos productos de inversión: orientaciones y advertencias sobre los riesgos conexos a dichos productos; información sobre costes y gastos asociados, revisiones periódicas y, en su caso, un análisis de idoneidad, garantizando de esta forma la adecuación del

producto al cliente. Además, si el distribuidor de seguros considera que el producto no es adecuado para el cliente, deberán advertirle de tal circunstancia. Con ello se pretende evitar los problemas que últimamente ha causado el sector bancario, garantizando así que las personas que adquieran **seguros de Vida ahorro** cumplen el perfil para el tipo de producto que se les ofrece y queden perfecta y totalmente informadas sobre las condiciones contratadas. Por otro lado cabe destacar el **endurecimiento del régimen sancionador**, fijándose unas sanciones económicas más elevadas, en atención a unos criterios de graduación.

Finalmente, siguiendo las directrices que marca la directiva europea, el citado borrador anexa una serie de requisitos mínimos de conocimiento profesional que evidencian un **alto nivel de formación**, en consonancia con la clase de distribuidor de seguro, el producto ofrecido y la complejidad de sus actividades. En este sentido les adelantamos la elaboración de un reglamento que desarrollará la nueva Ley.

En definitiva, entendiendo que la modificación legislativa en este mercado tiene como máxima prioridad el cuidado y protección del cliente (a través de principios como la honestidad, equidad y una mayor profesionalidad de los diferentes distribuidores), sumado a que cualquier persona (física o jurídica y de la profesión que sea) puede encontrarse en la condición de cliente o consumidor en este sector, indudablemente será un cambio favorable para todos.

EN LOS DESPACHOS TAMBIÉN CABE LA PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES



Quizás se pudiera pensar que el desempeño de las tareas propias de un mediador de seguros están carentes de todo riesgo laboral, al ser un trabajo que se desarrolla, en gran medida, en un despacho. Sin embargo, los accidentes ocurren y, pese a que no suelen ser graves, se deben establecer todas las precauciones posibles para tratar de evitarlos. De hecho, la introducción de nuevas tecnologías y la generalización del

uso de ordenadores y otros dispositivos durante largos periodos provocan una serie de riesgos y patologías que, con una adecuada política de protección de riesgos laborales (PRL) se pueden evitar, ya sea por la exposición a las pantallas, la ergonomía o el manipulado de material de oficina.

Todos los colegios profesionales de mediadores de seguros cuentan con planes de protección de riesgos laborales para sus empleados. Pero, además, algunos de ellos extienden este servicio a sus colegiados mediante acuerdos de colaboración con consultorías del sector, con el objetivo de facilitar el establecimiento de este tipo de planes en los despachos de los colegiados, tanto para sí mismos como para sus empleados. Así el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante mantiene un acuerdo de colaboración con la consultoría especializada en seguridad y salud laboral **Prevenzis**, que cuenta con oficinas tanto en la capital como en Villena.

Mediante este acuerdo la consultoría presta sus servicios con un precio especial a todos aquellos mediadores cuyos centros de trabajo incluyan entre uno cinco trabajadores. Las actividades que desarrolla Prevenzis para los despachos de mediación alicantinos se centran en el establecimiento de la programación anual del Servicio de Prevención de la política de la empresa y de la organiza-

El Colegio de Alicante mantiene un acuerdo con Prevenzis para fomentar la prevención de riesgos entre sus colegiados

ción en materia de prevención de riesgos laborales. También realiza, revisa y actualiza la Evaluación de Riesgos Laborales (ERL), y diseña y elabora el Plan de Prevención colaborando en el seguimiento del mismo.

Otro de los servicios facilitados por Prevenzis es el análisis de las posibles situaciones de emergencia y las medidas necesarias a adoptar en materia de primeros auxilios, lucha contra incendios y evaluación de los trabajadores.

La información a los trabajadores sobre los riesgos para la seguridad y salud en el trabajo, sobre las medidas y actividades de protección, prevención y sobre las medidas de emergencia es otro de los servicios ofertados.

Además de estos servicios Prevenzis también diseña el sistema necesario para realizar el registro y mantenimiento de la documentación que puede ser solicitada por cualquier administración, en materia de Seguridad y Salud, presta asesoramiento frente a las inspecciones de la Administración competente y sobre el análisis, investigación y registro de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.

En breve el Colegio de Valencia cerrará un acuerdo similar dirigido a los colegiados y del que se informará próximamente.

CASER REALIZA DOS JORNADAS DEDICADA AL RAMO DE VIDA Y CONSTRUCCIÓN EN EL COLEGIO DE VALENCIA

Caser Seguros celebró el pasado 2 de marzo en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia un encuentro con las agencias exclusivas de su dirección territorial Este, con el objetivo de mejorar las técnicas de venta de productos de Vida. Esta no fue la única acción formativa de la aseguradora durante el mes de marzo, ya que a finales de mes llevó a cabo otra jornada centrada en el ramo de la construcción.

Impartida por el consultor Óscar de la Mata la jornada “Desarrolla: comercialización y asesoramiento en Vida” ofreció a los agentes reunidos en Valencia un completo catálogo de técnicas de venta y prospección de futuros clientes en el ramo de Vida. Además se trató el desarrollo de entrevistas con los potenciales cliente tanto en Vida Riesgo como en Vida Ahorro, así como las objeciones que éstos pudieran plantear durante la presentación de la oferta y el cierre del acuerdo. La jornada, que se desarrolló en sesiones de mañana y tarde, finalizó con una enu-

meración de las diferentes acciones postventa que los agentes pueden llevar a cabo una vez fidelizado el cliente. Juan José Hernández, director de agentes de la dirección territorial este de CASER, calificó como la jornada como “muy positiva para todos los agentes asistentes, ya que han podido ampliar sus conocimientos para la venta de productos de vida con un mejor asesoramiento para sus clientes”. La mediación profesional es para Caser “un canal primordial dentro de nuestro Plan Estratégico y en el que estamos invirtiendo decididamente desde hace ya muchos años”, según comentó Hernández.

Por lo que respecta a las relaciones con el Colegio Hernández valoró que “el Colegio nos aporta un nexo de unión con nuestra red de agentes y fomenta la profesionalidad de todos los actores de la mediación”, una red que confían en “seguir ampliando dotándola de una mayor capilaridad y especializando a un grupo de agentes en productos de Salud y del negocio de Vida”.



JORNADA PARA AGENTES VINCULADOS EN EL COLEGIO DE CASTELLÓN

Los Agentes Vinculados de Castellón, colegiados o no, se reunieron en las instalaciones colegiales con el Jefe de la Unidad de Mediación de la Consejería de Economía D. Jesús Valero, para comentar el tratamiento que recibe esta modalidad de mediación en la nueva directiva de distribución de seguros.

En la reunión estuvieron presentes el presidente del Colegio Antonio Fabregat y el director del curso superior Carlos Soria.

La reunión fue todo un éxito ya que asistieron la practica totalidad de los agentes vinculados de la provincia que participaron sin excepción en un coloquio en el que plantearon todas sus dudas.





JUAN MIRALLES, IN MEMORIAM

El pasado día 4 de febrero falleció nuestro compañero del colegio de Castellón Juan Miralles Arnau.

Juan Miralles nació en Vistabella del Mestrat hace 56 años y desde muy joven estaba vinculado con el sector asegurador. Comenzó como tramitador de siniestros de lo que entonces se denominaba “Agencia de seguros Prades”. Sus inicios estaban ligados a la

compañía L’Abeille que posteriormente se fusionó con Axa.

Durante cuarenta años ejerció como Agente de seguros y desde 1997 estuvo colegiado en el Colegio de Castellón como responsable de la sociedad Prades & Miralles Asociados S.L.

En el número 74 de Mediadores de Seguros, de noviembre-diciembre de 2015, Juan declaraba que “somos

muchos los que nos dedicamos a la mediación de seguros y necesitamos que nuestros legisladores nos oigan, ser parte de la sociedad de manera mas visible y notoria, y para ello la unión de todos los profesionales de la mediación se hace necesaria. El Colegio es la herramienta que debe dar apoyo y sujeción a todas las demandas de la profesión”. Que así sea

IVARSTEC ASESORARÁ GRATUITAMENTE A LOS COLEGIADOS DE VALENCIA



El pasado 29 de marzo el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia firmó con la consultora Ivarstec un convenio de colaboración de asesoramiento totalmente gratuito a sus colegiados en materia de protección de datos. El acuerdo firmado por Mónica Herrera, presidenta del Colegio, y José Javier Ivars, director de Ivarstec, ante Javier Franch, abogado colaborador de la consultora, permitirá a los colegiados acceder a un completo servicio de asesoramiento, consultoría y formación en materia de protección de datos. Según el director de Ivarstec, el acuerdo presta especial atención a la Ley de Protección de Datos y a la nueva normativa europea que entrará en vigor en 2018, para que todos los mediadores puedan cumplir plenamente dicha normativa.

El convenio firmado protocoliza la dilatada colaboración de Ivarstec con el Colegio de Valencia mediante la organización de actividades formativas y asistencia a actos colegiales. Como primera acción del convenio, en los próximos meses se organizará una jornada para corredores, tras la realizada para agentes, y se iniciará la publicación de artículos sobre la materia en la revista del consejo autonómico, Mediadores de Seguros.



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.



ÚNICOS
140 Años

www.unionalcoyana.com



ENCUENTRO DE AGENTES EN EL COLEGIO DE VALENCIA

“LA NUEVA LEY DE DISTRIBUCIÓN ES UNA OPORTUNIDAD PARA POSICIONAR A LOS AGENTES”



Más de medio centenar de Agentes de Seguros Profesionales, participaron el pasado 30 de marzo en el encuentro sectorial convocado por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, en el que se abordaron tanto cuestiones técnicas de interés y actualidad para el colectivo, como la presentación de nuevos servicios colegiales.

Presentado por Ángel Gómez, miembro de la comisión de agentes del Colegio de Valencia, Sergio Villar, CEO de Risk Consulting, explicó a los agentes asistentes los servicios que ofrece su empresa incluidos en el convenio recientemente suscrito con el Colegio, que pueden ser prestados tanto de manera presencial como telemáticamente. Según Villar, “buscamos ofrecer un valor añadido al concepto de consultoría técnica de riesgos y siniestros, actuando como partners de nuestros clientes y conociendo su idiosincrasia y necesidades”.

Ignacio Beneyto, titular del despacho Beneyto Abogados, Asesoría Jurídica del Colegio, abordó en su intervención

el derecho de sucesiones y contingencias del agente, respecto a los contratos de Agencia establecidos con las Aseguradoras, asunto sobre el que dijo que “los contratos firmados por los agentes con las entidades no contemplan con claridad los derechos económicos del Agente en estos supuestos”, debido a que “la legislación pone al agente en posición de desventaja con respecto a las compañías”. Beneyto también habló sobre los problemas derivados de la duración y extinción del contrato, y la transformación en otras figuras de la mediación, aconsejando en todo caso, “asesoramiento y unidad” al colectivo. Aportó también su opinión respecto al Borrador de la nueva ley de distribución indicando “que aún está en estudio por todas las partes; Legislador y diferentes colectivos de interés y es pronto para sacar conclusiones respecto a su redacción final, si bien “es una oportunidad de oro para presionar al gobierno y a los grupos políticos para posicionar en un nivel de igualdad a los agentes de Seguros Profesionales frente a las Aseguradoras respecto a la relación contractual con las mismas”.

A este respecto Ángel Gómez indicó que el Consejo, como miembro de la Junta Consultiva de Seguros ya ha mantenido una primera reunión con la DGSFP. Además la nueva Legislación en Distribución de Seguros será un aspecto prioritario para la nueva Comisión de Agentes del Consejo General.

Para finalizar su intervención detalló los servicios incluidos en el protocolo con el Colegio de los cuales pueden beneficiarse todos los Agentes Colegiados.

José J. Ivars, CEO de Ivarstec puso de relieve las obligaciones del agente en materia de Protección de datos quien insistió en que, pese a que son las compañías las titulares de los ficheros, los agentes tienen la responsabilidad de su gestión y, por tanto, “se debe cumplir a rajatabla lo que dice la LPD”, aplicando las mismas medidas de seguridad que el propietario de los datos. Como novedad informó de la ventaja que supone para el Agente Colegiado, el acuerdo con el colegio en materia de Protección

de Datos, ya que la institución asume el coste del informe inicial.

Tras estas exposiciones técnicas, se repasó y recordó a los asistentes los actuales servicios y convenios a los que pueden acceder los Agentes de Seguros colegiados y se presentaron importantes novedades en esta materia. Además de la Asesoría Jurídica y de la Protección de datos que se trataron en la jornada, Alejandro Fuster, de la Comisión de Formación, adelantó algunos de los Cursos de formación programados para 2017. Se trató también sobre la necesidad de Contratación de la póliza de RC Profesional del Agente, exclusiva para Agentes colegiados. Respecto a las novedades presentadas, César Barrón, presentó el convenio recientemente firmado por el Colegio en materia de Compliance Penal dirigido a Mediadores Societarios, para prevenir los Riesgos de éstos en Materia Penal, dada la actual Legislación Vigente. Barrón también anunció una importante novedad respecto a los servicios a los que pueden acceder los colegiados a través de la empresa Evi-certia, para implementar las comunicaciones certificadas a través de correo electrónico, que permite dejar rastro digital de todas las comunicaciones del mediador de seguros.

Tras finalizar las diferentes intervenciones establecidas en el orden del día de la reunión se abrió un turno de ruegos y preguntas donde los asistentes plantearon diferentes cuestiones respecto a los temas tratados en la Jornada.

Por último, Iciar Cuesta, Miembro de la comisión de agentes, junto con el colegiado Javier Seguí, pusieron en valor los servicios y beneficios que el colegio presta, y lo que éstos pueden aportar al desarrollo y éxito Profesional del Agente de Seguros, haciendo un llamamiento a la “necesidad de Colegiación de todos los Profesionales de nuestro Sector”. Además trataron el funcionamiento del Observatorio de Agentes, compuesto por Agentes de las compañías más representativas del Sector y anunció el establecimiento de un buzón de sugerencias, que aporte ideas y contenido, especialmente en materia de Formación.



ENCUENTRO CON LAS COMPAÑÍAS PATROCINADORAS DEL COLEGIO DE CASTELLÓN

Un año más el Colegio de Mediadores de Castellón ha organizado una reunión con los representantes de las compañías patrocinadoras. La reunión tuvo lugar en los salones del Casino Antiguo y a su finalización los asistentes celebraron una comida de trabajo. Asistieron los representantes de Adeslas Lidón Pérez y José Luis Heredia, Allianz Raimundo Badenes, Cristalbox Mari Luz Pérez, Fiatc Francisco Pagan, Liberty Francisco Fons y José Ramón Arce, Mutua Levante Jesús Redón, Plus Ultra Mónica Gimeno, Reale Pilar Monros, Sanitas Ignacio Ortiz, Unión Alcoyana José Miguel Cava y Zúrich José Manuel Puig y Salvador Tortolá y por parte del Colegio asistieron el Presidente Antonio Fabregat, Vicepresidente Jesús Redón, Secretario Fernando Solsona y las vocales del comité organizador del 50 aniversario Inmaculada Fabregat y Cristina Carmona.

Antonio Fabregat agradeció la asistencia a los presentes y valora su colaboración con el Colegio gracias al cual puede desarrollarse una completa actividad formativa. Por su parte cada uno de los asistentes intervinieron también para transmitir su percepción y la de su compañía de los resultados de esta colaboración. Todos mostraron su interés en colaborar para atraer a los profesionales al colegio.

Las vocales encargadas de la organización del cincuenta aniversario del colegio, expusieron los proyectos que se están preparando para la celebración, ofreciendo e invitando a las compañías colaboradoras a que participen en la proporción que puedan.

Por último concluyeron con la voluntad de colaboración de compañías y mediación para dar a conocer como se merece la imagen profesional de nuestro canal.

VISITA DEL COLEGIO DE CASTELLÓN A LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN DE LA CIUDAD



Un año más la semana de las fiestas de la Magdalena, que se celebraron entre el 18 y el 26 de marzo, supuso una oportunidad de encuentro entre el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y los diferentes medios de comunicación de la ciudad, que anualmente cursan invitación al Colegio para que visiten los respectivos stands en los que reciben a los representantes de todos los sectores de la sociedad castellanense.

En la fotografía, los mediadores castellanenses posan con representantes del diario El Mundo-El Día de Castellón y el equipo de baloncesto de la ciudad.



ACUERDO ENTRE AIG Y EL COLEGIO DE ALICANTE

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y AIG Iberia firmaron recientemente un protocolo de colaboración para el presente ejercicio. Uno de los puntos protagonistas del acuerdo es que los colegiados de Alicante podrán contratar también durante este año y en condiciones ventajosas con respecto a los no colegiados, la póliza de seguro de Responsabilidad Civil Profesional de Corredores y Agentes Vinculados que ofrece esta entidad aseguradora.

Javier Sancho
Castellón

“ACERTÉ CUANDO TOMÉ LA DECISIÓN DE DEDICARME AL SECTOR ASEGURADOR”



El colegiado castellonense Javier Sancho nos aporta un punto de vista diferente sobre el trabajo del mediador de seguros, ya que en su caso vuelca sus esfuerzos en un sector en concreto, a través del Colegio de Médicos

Su actividad es diferente de la de otros mediadores, por cuanto ASECOL desarrolla su actividad bajo el paraguas del Colegio de Médicos de Castellón. ¿Qué supone estar vinculado a esta institución?

El Colegio no es nuestro paraguas, es el accionista mayoritario de la Correduría. La diferencia de ASECOL mas que en quien sea su dueño, esta en la especialización, hay Corredores especialistas en flotas, transportes, etc, y nosotros lo hemos hecho en la sanidad. Esto hace que un porcentaje muy alto de nuestros asegurados sean médicos, elevando el nivel de exigencia al máximo, ya que no solo son clientes, también son dueños por la participación que tiene el Colegio en ASECOL. Por otra parte, el acceso es más fácil ya que se están asegurando en “SU” propia Correduría.

¿Cuándo y en qué circunstancias se constituye ASECOL?

A final del 1998 en un principio como agentes, hasta tener la autorización de Correduría a primeros de 1999.

¿Cuáles son los productos que ofrece a los facultativos de Castellón?

Los productos abarcan todo el espectro asegurador, aunque la responsabilidad civil profesional, los seguros personales y patrimoniales y los de ahorro inversión son los mas comunes. Nuestra filosofía no es la de colocar productos, tratamos de hacer trajes a medida, el prêt-à porter ya lo hace la banca.

¿Hay mayor cultura aseguradora entre el colectivo profesional de los médicos que en otros ámbitos?

No, en ese aspecto son como cualquier otro colectivo profesional, la necesidad se la tenemos que hacer ver nosotros con nuestra labor de asesoramiento. Solo en el caso de la responsabilidad civil profesional sienten una mayor inquietud y preocupación, probablemente debido a las desorbitadas condenas que salen continuamente en prensa.

¿Desde cuándo está vinculado al sector?

Comencé muy joven en 1988. Mis estudios y trabajo estaban en otro sector totalmente distinto. Fue una decisión difícil, dejé un buen trabajo y sueldo, a mi familia y una novia, para poner mas de 1.000 kilómetros de distancia e irme a Barcelona a trabajar en una de las Corredurías mas importantes por

aquel entonces, UBK, ahora desaparecida. Una vez pasado el periodo de formación inicial, me enviaron a Mallorca donde comencé a trabajar y ganar experiencia hasta que me ofrecieron abrir la delegación de Castellón y, más adelante, la de Valencia. Luego ya llegó la etapa en ASECOL. Echando la vista atrás a estos casi 29 años creo que el balance es positivo y acerté cuando tomé la decisión de dedicarme a esto.

En su caso observa la vida de los colegios profesionales desde un doble punto de vista. ¿Cuáles son las principales diferencias, teniendo en cuenta la colegiación obligatoria de los médicos?

El de Mediadores, lo veo más directamente al ser miembro de la junta directiva. El de médicos, más como un espectador de primera fila al tener el despacho dentro del mismo. Las líneas de trabajo son similares, defensa de la profesión, la deontológica profesional, formación continua, creación de servicios de calidad y valor añadido para los colegiados etc. La obligatoriedad de estar colegiado sí es una diferencia fundamental, ya que hace que la OMC tenga una representación del 100% frente a los legisladores. Nuestro Consejo General, sin la colegiación obligatoria y con la dispersión en las distintas asociaciones lamentablemente no tiene la misma representatividad. La unión hace la fuerza, se tendría que colegiar todo el mundo con independencia de luego pertenecer o no a una asociación.

Araceli Valls

Ibi

“CONSIDERO EL CANAL DE LA MEDIACIÓN EL MÁS PROFESIONAL Y FIABLE”



¿Qué supuso para usted crecer en una familia tan vinculada al sector como la suya?

La Agencia la fundó mi abuelo Salvador Valls Roque bajo la compañía Hispania en el año 1959, mi Padre Salvador que ya trabajaba en el sector, asumió la gerencia en el año 86 y, desde el año 2015 he asumido totalmente la responsabilidad, con el propósito, de reinventar la Agencia y regenerar nuestra cartera con la suerte de partir de un trabajo sólido y bien hecho.

Desde mi niñez recuerdo la dedicación absoluta de mi padre y abuelo, siempre trabajando con una elegancia y profesionalidad por la que siempre les he admirado. En casa en mayor o menor medida todos conocemos el mundo del seguro, y hemos vivido los cambios que ha sufrido el sector. Ya no es suficiente con asesorar y cuidar al cliente para mantenerlo, ahora lidiamos con la inmensa oferta, y más que nunca tenemos que resarcir el trabajo de nuestro asesoramiento y no dejar que únicamente el “precio” gane la prioridad en el seguro.

¿Cuándo tomó la decisión de trabajar en el seguro? ¿Qué ventajas laborales considera que tiene esta actividad?

Empecé a trabajar en el sector hace 11 años, en principio me incorpore para ayudar a adaptar la Agencia a las nuevas tecnologías y como algo temporal, pero fue mi Padre quien me animó a formarme y trabajar en el sector que además presentaba una importante oportunidad laboral, al que me adapte enseguida y gracias a ello he tenido la suerte de adquirir los conocimientos de mi padre, su forma de trabajo y su “don de gente”.

Aunque el sector ha experimentado muchos cambios en los últimos años, estoy convencida que el Mediador profesional tiene futuro. En comparación a otros canales de distribución que en los últimos años han intentado simplificar muchos de los ramos como el automóvil, el hogar, la protección personal o la del negocio, considero el canal de la mediación el más profesional y fiable. Nuestra labor es dar a conocer al cliente que no puede verse reducida su protección a la simple elección de un presupuesto por precio o a la firma sin conocimiento de un producto que supone la estabilidad financiera propia o familiar, ya que una vez se produzca el siniestro o la contingencia ya no hay marcha atrás, el cliente puede encontrarse desamparado, con la sensación de que los seguros no le han servido de nada. Nuestro asesoramiento no solo nos proporciona un lugar preferente en la contratación sino un apoyo para nuestros clientes dignificando nuestra actividad y posicionando la mediación como mejor canal de distribución.

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

El trato con los clientes con los que estrechas una gran relación, la satisfacción de que cuenten contigo en todas las etapas de su vida. Ser tu propio jefe también tiene sus ventajas, fijar tus propios objetivos, crecer como profesional, cada día puede ser diferente según el reto que te propongas. Cuando obtienes resultados la satisfacción personal es extraordinaria.

Corredor o agente. ¿Lo tuvo claro desde el primer momento? ¿Cuáles son las ventajas/inconvenientes de ejercer como agente exclusivo?

Trabajar como Agente exclusivo ha sido positivo. Tengo la suerte de contar con el respaldo de una gran compañía y con una red de personas que siempre me ha respaldado, que me ha formado para consolidarme como profesional que soy hoy, que nos han apoyado en todos los cambios de generación de la Agencia con la que tengo la oportunidad de seguir creciendo.

Es cierto que tienes que amoldarte a su política de contratación, a su forma de negocio y que tienes que defender sus tarifas pero actualmente puedo decir que somos competitivos.

Hace apenas dos años cursó su alta en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y desde el pasado año está en la junta de gobierno? ¿Por qué dio este paso?

Cursé el alta en el Colegio cuando pase de colaborador a asumir la figura de Agente Exclusivo recogiendo el testigo de mi padre, también colegiado hasta poco antes de su jubilación.

El Colegio desde el primer momento me guió en el cambio que experimento mi vida profesional, con la honorabilidad que posteriormente me supuso que quisieran contar conmigo para formar parte de la nueva junta de gobierno, todo un reto y que me plantee como una oportunidad para mejorar y sobre todo en colaborar en defensa de la Mediación.

¿Qué supone para usted trabajar por la Mediación desde la Junta de Gobierno?

Personalmente es muy gratificante poder aportar mi granito de arena a la labor del Colegio, y es un placer trabajar con el gran equipo que forma el colegio de Alicante.



Tabarca

UN DESTINO ÚNICO

FICHA:

Localidad: Tabarca (Alicante)

Comarca: l'Alacantí

Distancia: 22 km desde el puerto de Alicante. 8 km. desde el de Santa Pola

Como llegar: Hay líneas regulares que enlazan con los puertos del litoral de la provincia

Qué visitar: Iglesia de San Pedro y San Pablo, Casa del Gobernador, Cova del Llop Marí

Como escapada de fin de semana proponemos una visita a la isla de Tabarca, un destino para disfrutar de la playa, el sol y los deportes náuticos en un islote cargado de historia, que no deja indiferente. Un destino único del litoral valenciano.

Con una superficie total de 30 hectáreas la isla carece de elevaciones montañosas, lo que de antiguo le ha valido la denominación de la Isla Plana, calificativo que ya utilizaron los griegos –Planesia- y los romanos –Planaria-, aunque el nombre de Tabarca proviene del árabe Thabraca.

Las primeras casas se construyeron en 1770 y el complejo arquitectónico se completó con murallas, baterías, baluartes, caballerizas, una iglesia, la casa del gobernador, y un lavadero, una cisterna y hornos destinados a la elaboración de pan, de cal y yeso para uso doméstico.

La isla tuvo una importancia estratégico militar durante el siglo XVIII, pero estos intereses cambiaron en el siglo XIX. La guarnición militar abandonó Tabarca en 1850 y el interés por el islote no se recuperó hasta mediados del siglo XX,

ya como destino turístico. La totalidad de la isla está declarada Conjunto Histórico-Artístico. Un paseo por ella nos permitirá contemplar la muralla de sillería con sus tres puertas (Sant Rafel, Sant Gabriel y Sant Miquel). El faro actual data de 1854.

La Iglesia, dedicada a San Pedro y San Pablo es uno de los principales edificios. De nave única, cuenta con dos puertas y pórtico de inspiración barroca. En un edificio adyacente se encontraba la casa abadía y la escuela. Muy próxima a la Iglesia se encuentra la Casa del Gobernador, una edificación de dos plantas y cubierta a cuatro aguas. En la actualidad está totalmente restaurada y alberga un hotel. En el edificio de la Almadra se encuentra el museo de Nueva Tabarca.

Tampoco debemos dejar de visitar la Cova del Llop Marí, en la vertiente meridional de la isla, bajo las murallas. Podemos acceder con embaraciones de poco calado. Según una leyenda, esta cueva fue refugio de un monstruo marino de piel viscosa y grandes dientes, una auténtico Leviatán que perseguía por la noche a los habitantes.

#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:

**200**
AÑOS

asisa.es 901 10 10 10

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

asisa 

REEDICIÓN DE “LEY DE CONTRATO DE SEGURO”

FICHA:

Título: “Ley de Contrato de Seguro”

Autores: Fernando Sánchez (dir.), Alberto Tapia, Javier Torado. José Carlos Fernández, Víctor Fuentes

Edita: Aranzadi

Año: 2017

2.914 páginas

Precio: 190 euros

ISBN: 978-84-9903-679-3

Aranzadi ha editado la tercera edición del libro Ley de Contrato de Seguro. Jurisprudencia comentada, coordinado por José A. Badillo Arias, delegado territorial del Consorcio de Compensación de Seguros de Madrid. El propósito de esta obra sigue siendo el de acercar la disciplina a los profesionales del Derecho que tienen relación con el mundo del seguro, dándoles una visión práctica y ordenada de la materia. De este modo, la obra contiene un estudio doctrinal de cada uno de los artículos de la Ley de Contrato de Seguro, centrándose en el análisis, no tanto de las consideraciones de la doctrina científica, como de la jurisprudencia,

y dentro de ésta, principalmente, de la emanada de la Sala Primera de nuestro Tribunal Supremo.

Desde la segunda edición de la obra, a finales de 2011, ha habido algunos cambios en la Ley que merecen ser analizados y de ahí que en esta nueva ocasión se hayan recogidos en este libro, junto con la más reciente doctrina jurisprudencial. Estos cambios han venido de la mano de la reciente Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras, y de su Reglamento de desarrollo, aprobado por Real Decreto 1060/2015, de 20 de noviembre.



DIRECTORIO



SEGUIMOS AVANZANDO JUNTOS

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

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

www.musepan.com 902 903 950



OF. CENTRALES VALENCIA

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

ALICANTE

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



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

la **UNIÓN** hace la fuerza



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

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

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

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