

MEDIA DORES

DE SEGUROS



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

Elena Jiménez de Andrade

Presidenta del Consejo General

Especial Salud

El ramo que más crece

Y ADEMÁS...

*Finalización del periodo lectivo del
Curso Superior de Seguros*

MAYO-JUNIO 2017

Nº83



**LO MÁS IMPORTANTE
ES SABER
LO QUE ES
IMPORTANTE**

Adeslas

Nº 1 en Seguros de Salud

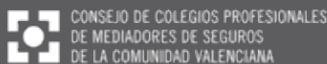
**TE DEVOLVEMOS
POR ASEGURADO***

**hasta
15% con
DENTAL
X2**

*Promoción válida para nuevas contrataciones realizadas entre el 1-6-2017 y el 31-7-2017. Consulta las bases de esta campaña en www.adeslas.es
SegurCaixa Adeslas, S.A. de Seguros y Reaseguros, con domicilio social en Juan Guiti, 20/26, 08014, Barcelona (España). CIF: A28011864. Inscrita en el RM de Barcelona, tomo 20481, folio 130, hoja B-6492.

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
MAYO-JUNIO 2017

Nº 83



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
Presidente
Antonio Fabregat Fabregat

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 COLEGALES

16

LEGISLACIÓN

Anteproyecto de la Ley de
Distribución de Seguros
Reglamento de prevención
de incendios

26

ACTIVIDAD COLEGIAL

Asambleas generales
ordinarias
La directiva de mediación, a
debate en Castellón
El Colegio de Alicante apoya
a los mediadores en la
entrega de la DEC
Julio Pérez dir. terr. Levante
sur corredores de Plus Ultra
Plus Ultra y el Colegio
de Alicante estrechan su
colaboración
Preventiva potenciará la
colegiación de sus agentes
en Alicante
Vicente Guarch, director
general territorial de Mapfre
Liberty renueva su
colaboración con Castellón
Alberto García, DG regional
Segurcaixa Adeslas
Encuentro organizado por
Cepyme
España SA visita el Colegio
de Valencia
Protocolo entre Fiatc y el
Colegio de Castellón
El colegio de Alicante en la
asamblea general de UPA
Protocolo entre Fiatc y el
Colegio de Valencia
Antonio Fabregat toma el
relevo en el Consejo

5

EDITORIAL

18

FORMACIÓN

Satisfacción tras el final del
periodo lectivo del curso
superior de seguros en la CV
El marketing online es
protagonista en las acciones
formativas del Colegio de
Valencia
Finalizan las sesiones del plan
estratégico de la mediación
en el Colegio de Valencia
Jornadas de inteligencia
emocional en Alicante
La Asociación de
Profesionales de la Sanidad
Privada de la CV ofrece una
charla en Valencia

37

NOTICIAS DEL SECTOR

8.600 personas transforman
su patrimonio en rentas
vitalicias
El número de vehículos
asegurados crece un 2,47% a
cierre de mayo

38

PROFESIONALES, DE CERCA

Fernando Montero de
Espinosa (Castellón de la
Plana)
Maciste Argente (Valencia)

6

TEMA DE PORTADA

Entrevista a Elena Jiménez
de Andrade, presidenta del
Consejo General

Especial Salud

24

ASESORÍA

La retribución en especie
a los trabajadores de los
seguros de salud, por Juan
Manuel Gracia Tonda (Mompó
Despacho Jurídico)

35

ENTIDADES ASEGURADORAS

Caser presenta su nueva
gama "universo financiero" en
Valencia
Fundación Asisa patrocina
una exposición en Alicante
Entrevista José Luis Marín
y Marta Campos (Mutua de
Propietarios)

40

RUTAS POR LA COMUNITAT VALENCIANA

Ademuz (el Rincón de
Ademuz)

42

RECOMENDACIONES DIRECTORIO

Legislación básica de
seguros y planes y fondos de
pensiones

➤ 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



ANTONIO FABREGAT

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

COLEGIOS CON UNA SALUD ENVIDIABLE

Durante el segundo trimestre del año se han llevado a cabo las respectivas asambleas generales ordinarias de los colegios de Alicante, Castellón y Valencia con muchas características comunes. En primer lugar, la unanimidad con la que se ha aprobado

tanto las cuentas del año 2016 como los presupuestos de 2017. Este hecho es una muestra evidente de que las cosas se están haciendo bien, con responsabilidad y con el objetivo de tener unos colegios saneados económicamente para que puedan cumplir con eficiencia la tarea que tienen encomendada, que no es otra que la defensa del mediador profesional de seguros y su mejora continua a través de la formación. Desde esta líneas quisiera transmitir mis felicitaciones a los tres responsables de finanzas de Alicante, Antonio Serna, de Castellón, Juan Forner, y de Valencia, Francisco Martínez, por su ejemplar trabajo, que ha sido refrendado por los compañeros asistentes a las asambleas. Una felicitación que quiero hacer extensiva a las tres juntas de gobierno, sin cuya entrega y dedicación sería imposible llevar a cabo nuestro mandato de manera adecuada.

Otra de las cuestiones comunes que pudimos presenciar en los tres casos fue la relativa a las propuestas de futuro. Si en Castellón se ha marcado como objetivo prioritario el aumento del número de colegiados, en Alicante se presentó la nueva página web, más accesible e intuitiva, que a buen seguro se convertirá en una herramienta de gran utilidad para todos los compañeros de la provincia. Mientras, en Valencia se anunció la intención de crear un observatorio de corredores que tome el

pulso de la actualidad del colectivo de una manera constante, evaluando sus necesidades e inquietudes, de la misma manera que ya se está haciendo en el caso de los agentes desde hace algo más de un año, a lo que habrá que añadir otro sobre digitalización, que supone un reto capital para la profesión, tal como se ha recogido en las diferentes actividades formativas desarrolladas en los últimos meses.

Si de retos hablamos no podemos olvidar el que se nos plantea con la nueva Ley de Distribución de Seguros. En mayo finalizó la audiencia pública del borrador, pero desde los diferentes estamentos de la mediación seguiremos trabajando para que el texto final sea justo para todos mediante una regulación efectiva de todos y cada uno de los actores que están implicados en la comercialización de productos aseguradores.

Todas estas cuestiones también están recogidas en la entrevista realizada en este número de **MEDIADORES DE SEGUROS** con la presidenta del Consejo General, Elena Jiménez de Andrade, de la que el texto destaca una frase con la que todos estamos de acuerdo: sin una adecuada formación no es posible crecer. Según apunta, para ejercer nuestra profesión necesitamos estar muy formados si queremos dar el correcto asesoramiento al cliente. Y ese, pues, debe ser el objetivo prioritario de la labor de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros para afrontar con garantías de éxito los importantes retos a los que nos enfrentamos. Esto también lo saben los colegiados cuyas entrevistas aparecen en este número, Fernando Montero de Espinosa, de Castellón de la Plana, y Maciste Argente, de Valencia, al que el Colegio de Valencia ha concedido el premio l'Estimat por su defensa del sector. Un ejemplo en el que todos nos vemos reflejados y que debe ser la guía de cualquier persona que anhele la mejora de los mediadores de seguros.

“TENEMOS QUE DINAMIZAR LA ACTIVIDAD COLEGIAL, ACERCANDO EL CONSEJO A LOS COLEGIOS”



El pasado mes de marzo la candidatura encabezada por Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio de Madrid, venció en las elecciones al Consejo General. Cuando ha transcurrido tan solo tres meses realiza en esta entrevista un primer balance de estos primeros pasos en la gestión diaria del máximo órgano de representación de los mediadores.

Transcurridos apenas tres meses desde su elección, ¿puede hacer un balance de los primeros días al frente del Consejo?

Llevamos tres meses trabajando muy intensamente en la reestructuración interna del Consejo General. El balance actualmente es muy positivo por la cantidad de trabajo que desde las diferentes áreas se está abordando de manera conjunta. Los frutos de este trabajo no se verán de forma inminente pero ciertamente está siendo muy satisfactorio para todos.

Se trata de la primera mujer que accede a la presidencia del Consejo. ¿Es un motivo de orgullo para usted? Personalmente me parece que es un motivo de orgullo por lo que representa



Elena Jiménez de Andrade
Presidenta del Consejo General de los
Colegios de Mediadores de Seguros

y es que las Instituciones se renuevan y se adaptan a una realidad donde afortunadamente las mujeres cobran mayor protagonismo. Hoy, uno de cada siete directivos en el sector asegurador es mujer, por tanto podemos decir que todavía queda mucho recorrido en este sentido.

¿A qué cree que fue debido el respaldo de los diferentes colegios?

Fundamentalmente a la necesidad de cambio. Necesitábamos renovar nuestra Institución y nosotros representamos el cambio, la ilusión y un proyecto común de futuro para el Consejo. Como decía

nuestro eslogan “Nuestro Mejor Consejo”.

¿Cuáles son los puntos claves de su programa de gobierno?

El eje central del programa se basa en unos valores para nosotros incuestionables como son entre otros la transparencia, la eficiencia, la cercanía o la innovación. Los cuatro bloques que configuran nuestro programa van en primer lugar por adaptar la estructura funcional del Consejo a la realidad actual, gestionando sus recursos de forma eficiente, por otro lado la consolidación del CECAS como centro de formación,

“Sin una adecuada formación no es posible crecer. Para ejercer nuestra profesión necesitamos estar muy formados si queremos dar el correcto asesoramiento al cliente”



investigación y desarrollo de la excelencia en materia formativa. En materia de Servicios, acercando el Consejo a Colegios y Colegiados con la creación de un sistema centralizado de servicios para todos y por último potenciando la más alta representación institucional de nuestra profesión proyectando nuestro compromiso con todos los actores del sector.

¿Cuál es el mayor reto al que se enfrenta el Consejo?

Pienso que no podemos resumirlo solo en uno. Son muchos y variados. Hoy por hoy diría tenemos que dinamizar la actividad colegial, acercando el Consejo

a los Colegios y colegiados adaptando un nuevo modelo de gestión de forma eficiente y transparente.

Y en cuanto a la mediación, ¿cuáles son esos retos?

El más inminente sin duda es adaptar nuestra realidad al nuevo marco jurídico que tomará efecto el próximo año con la entrada en vigor de la Ley de Distribución de Seguros.

Desde este punto de vista, ¿está siendo efectivo el Plan Estratégico de la Mediación?

En mi opinión sí lo está siendo. El plan estratégico de la Mediación ha marcado un hito en nuestra actividad y sin duda está siendo muy efectivo en aquellos mediadores que han optado por implantarlo en sus negocios.

Uno de los asuntos de máxima actualidad para el sector es la futura ley de distribución. ¿Detecta voluntad por todas las partes de llegar a un acuerdo para obtener un texto legal adecuado para el sector?

El último borrador del anteproyecto nos ha llegado hace unos días. Afirmar que hay voluntad por todas las partes de llegar a un acuerdo sería prematuro decirlo en estos momentos. De cualquier modo si he detectado que al menos en la mediación hay voluntad de llegar a un acuerdo de consenso y adecuado para el sector.

¿Cómo debería ser esta nueva ley desde el punto de vista del mediador?

Una ley donde se respeten las mismas reglas de juego para todos. Igualdad de oportunidades y equilibrio sectorial sería lo deseable.

¿Está el papel del seguro como sector económico infravalorado por la sociedad?

Más que infravalorado yo diría que es un sector que no ha dado ningún problema a la economía española es más

yo creo que se le ha “ignorado”. Sin embargo aun no hemos sabido transmitir suficientemente la fortaleza del sector y la importancia del seguro en nuestra sociedad y estado de bienestar. Por lo tanto, tenemos aun mucho trabajo por delante.

Hablemos del proyecto EIAC. ¿Su implementación está siendo satisfactoria?

El proyecto EIAC es una realidad en marcha. Afortunadamente en los últimos meses se ha avanzado mucho y es un logro que sin duda se debe al trabajo y esfuerzo que han desarrollado conjuntamente entidades, empresas tecnológicas, el Consejo y las principales asociaciones del sector.

En cuanto a la formación, ¿qué papel debe jugar el CECAS en esta nueva etapa?

Sin una adecuada formación no es posible crecer. Para ejercer nuestra profesión necesitamos estar muy formados si queremos dar el correcto asesoramiento al cliente, por tanto el CECAS como centro de estudios del Consejo general de Colegios es un pilar importantísimo en toda nuestra actividad y así lo estamos abordando.

Son numerosas las asociaciones profesionales de mediadores. ¿Su papel puede ser complementario al de los colegios profesionales?

Son numerosas y variadas. Sin duda nuestro sector presenta un nivel asociativo muy elevado. Las asociaciones se entienden complementarias a los Colegios pues sus fines son muy distintos. Los Colegios son corporaciones de derecho público que representan, tutelan y defienden los intereses de los profesionales, prestan servicios e imparten formación. Las asociaciones tienen en su mayoría fines de carácter mercantil. Son en mi opinión complementarias y no excluyentes. De hecho, la mayoría de los miembros que forman parte de las asociaciones están colegiados.

PERFIL

UNA PROFESIONAL DE AMPLIA TRAYECTORIA EN LA MEDIACIÓN DE SEGUROS



Elena Jiménez de Andrade inició su actividad profesional en 1992, y dirige su propia correduría desde hace más de 25 años

Nacida en Madrid en 1968, es Licenciada en Derecho por la Universidad San Pablo CEU (Madrid), Máster PDG (Programa de Dirección General) de la escuela de negocios IESE (Universidad de Navarra) y es Mediador de Seguros Titulado desde el año 1992. Inició su actividad profesional en el sector asegurador como corredor de seguros en el año 1992 dirigiendo su propia correduría desde hace 25 años.

En el año 2009 es nombrada vocal de corredores en el Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid, cargo que desempeñó poniendo en marcha diferentes proyectos dirigidos a dinamizar la vida colegial, la formación del Colectivo y el área de comunicación digital y web del Colegio.

En el año 2013 accede a unas elecciones y es elegida por el colectivo de mediadores de seguros madrileños Presidenta del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid, cargo que desempeña promoviendo diferentes actividades vinculadas fundamentalmente al área formativa del colectivo, coordinando igualmente acciones dirigidas a fomen-

tar los servicios y acuerdos colegiales, estrechando las relaciones institucionales con las principales aseguradoras y entidades del sector.

En el año 2014, el Colegio de Madrid recibe junto con el Consejo General el Premio Madrid a la “ iniciativa empresarial” y en el año 2015 el Colegio de Madrid presenta los mejores resultados de los últimos 25 años con un considerable aumento en número de colegiados y servicios colegiales.

En el año 2014 impulsa e inaugura el Foro permanente de la mediación MADRID SEGURO. Un espacio de encuentro entre todos los profesionales del sector que durante las dos ediciones celebradas hasta la fecha se ha destacado como un evento de elevado prestigio y referencia sectorial avalado también por el gran número participantes. Se trata además entre otras referencias, del primer evento que en el ámbito asegurador obtiene la Presidencia de honor de SM el Rey Felipe VI así como el apoyo de las principales y más importantes Instituciones, compañías y entidades del sector.

En el año 2016 ha sido de nuevo reelegida Presidenta del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid.

Ha sido la coordinadora general de la mesa parlamentaria del seguro; una iniciativa del CNS del Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros que mantiene el contacto directo y fluido con los diferentes grupos parlamentarios del Congreso de los Diputados, con el fin de trasladar a la sociedad los intereses de la mediación de seguros. Recientemente ha sido nombrada miembro de la Comisión económica del Consejo General.

Forma parte del Claustro de Profesores del Colegio de Madrid impartiendo clases presenciales a los alumnos que acceden al curso Grupo A. Colabora activamente de forma habitual con las diferentes entidades e Instituciones del sector así como con todos los medios de la sociedad civil española. Escribe de forma regular artículos y referencias de interés común en el ámbito del seguro y la mediación de seguros. Asiste como ponente en diferentes eventos que se organizan en los espacios del ámbito asegurador. Habla correctamente inglés y posee un elevado espíritu de servicio aportando gran capacidad integradora liderando equipos de trabajo. Amante de las nuevas tecnologías, se considera activa y en continuo aprendizaje.

**Viajar y disfrutar
será coser y cantar**



ARAG
Viajeros Plus

Consulta a tu mediador.
Para más información: 901 25 25 25
www.ARAG.es



SALUD

IMPARABLE CRECIMIENTO



Salud es uno de los ramos que más impulsan el crecimiento del sector asegurador, tal como revelan las cifras del global del ejercicio 2016 como del primer trimestre del presente año.

El ramo de salud sigue fiel a la tendencia de los últimos años y consolida su posición como valor al alza en el sector. Las cifras así lo indican, como lo demuestra el hecho de que todas las líneas de negocio del seguro de No Vida han crecido en el primer trimestre del año. Una circunstancia que se debe, entre otras cuestiones, por la fuerte subida que ha experimentado el ramo Salud, que ha liderado este crecimiento hasta marzo, tal y como publica la Asociación Empresarial del Seguro (Unespa).

En concreto, Salud ha ganado un 4,48

por ciento más de primas respecto al primer trimestre de 2016, pasando de 2.026 millones de euros a 2.117 millones de euros en un año (o lo que es lo mismo, 91 millones de euros más). Este ritmo de crecimiento es prácticamente el doble de lo que consiguió el año anterior, cuando su subida fue del 2,35 por ciento.

Dentro del seguro de Salud, Asistencia Sanitaria es la modalidad que más incrementa su peso en el primer trimestre del año. Y lo hace un 5,06 por ciento, hasta congregarse una cuota de mercado del 94,1 por ciento. De lejos le sigue Reembolso, con una subida del 0,67 por ciento (98,04 por ciento de cuota de mercado); y Subsidio, con 0,10 por ciento (95,61 por ciento de cuota de mercado).

Estos resultados consolidan lo visto durante todo el pasado ejercicio. Los seguros sanitarios aumentaron su facturación en un 5,07%, hasta los 7.734 millones. A lo largo del año también se conoció el dato de que se había superado la cifra de los 11 millones de asegurados, por lo que buena parte de esta evolución es imputable “al crecimiento del negocio que, una vez más, prueba que el seguro de salud ofrece cosas que los consumidores quieren comprar”, tal como remarcó Pilar González de Frutos

en la jornada la jornada Perspectivas del seguro y la economía para 2017, organizada por ICEA.

Aunque la evolución del seguro de salud viene siendo muy regular contemplada en una serie histórica, el año 2016 ha sido especialmente importante para el ramo, por lo que supone de corrección clara de la senda de debilitamiento de la evolución porcentual que se había experimentado con la crisis económica y el consiguiente deterioro de la renta de los hogares.

Los productos de salud también guardan estrecha relación con otros ramos, con lo que se explica parte de su crecimiento. Es el caso del seguro de asistencia en viaje ya que, no en vano, siete de cada 10 peticiones de ayuda al seguro durante un viaje se deben a problemas de salud, ya sea por enfermedad o debido a un accidente, según revela el informe El seguro de asistencia en viaje 2016 elaborado por Estamos Seguros. La salud es el principal motivo por el que un viajero solicita auxilio al seguro. La mitad de las personas que dieron un parte lo hicieron por enfermarse durante su estancia. A estas se suma el 19%, que se lesionó a raíz de un accidente. El siguiente motivo que genera más peticiones de apoyo es ser víctima de un robo o el extravío de objetos personales.

SEGURCAIXA ADESLAS LIDERA EL SEGURO DE SALUD EN LA COMUNIDAD VALENCIANA CON UN 33% DE CUOTA DE MERCADO

SegurCaixa Adeslas, compañía líder en seguros de salud del grupo Mutua Madrileña y participada por Caixa-Bank, tiene en la Comunidad Valenciana uno de sus territorios más relevantes. El pasado año, la aseguradora obtuvo unos ingresos por primas de salud en la Comunidad Autónoma de 172 millones de euros, con una cuota del mercado en asistencia sanitaria del 33%.

Las claves del liderazgo de la compañía se asientan en la fortaleza de unas redes comerciales que giran en torno a sus valores corporativos: calidad, confianza, cercanía y dinamismo. Adeslas, la marca en seguros de salud de la sociedad, es la primera operadora del mercado en este ramo. Ofrece sus servicios a todo tipo de clientes, desde particulares y pymes a grandes empresas y mutualidades de funcionarios.

Más de 450 profesionales prestan asesoramiento comercial a sus 368.000 asegurados de salud en la Comunidad Valenciana, repartidos entre 245.000 de Asistencia Sanitaria y 123.000 de Dental. La red asistencial en el territorio está integrada por 3.630 facultativos y 17 centros asistenciales concertados. Dispone además de dos Centros Médicos Adeslas, en Alicante y Castellón, donde realiza consultas e intervenciones ambulatorias con una completa oferta de prestaciones y los más avanzados métodos de diagnóstico. También lidera el segmento de la asistencia bucodental, con 10 centros Adeslas Dental.

El Centro Médico Castellón, inaugurado hace dos años, cuenta con más de 50 profesionales de 23 especialidades y la más moderna tecnología, como el primer mamógrafo con tomosíntesis que se instaló en la provincia. El centro realizó en 2016 más de 75.000 actos asistenciales. En el Centro Médico Alicante trabajan 60 profesionales de 25 especialidades. Los actos clínicos realizados el año pasado superaron los 102.000. Actualmente está reformándose para ofrecer la mejor y más puntera prestación sanitaria a los asegurados de Adeslas.

Para SegurCaixa Adeslas, el desarrollo del canal de Mediación es fundamental en su estrategia de crecimiento, puesto

La compañía cuenta con dos centros médicos propios, 17 concertados, 10 clínicas dentales y una red de 3.630 profesionales en la región

que le ofrece la posibilidad de disponer de una red profesional y especializada para estar más cerca de las necesidades de los clientes. Prueba de ello es que ha renovado recientemente el protocolo de colaboración que mantiene con el Colegio de Mediadores de Valencia.

Líder en crecimiento rentable

SegurCaixa Adeslas es la compañía de seguros No Vida con mayor crecimiento rentable del mercado. Sus ingresos por primas fueron de 3.289 millones de euros en 2016 y el beneficio neto alcanzó los 172 millones. Cuenta con una cartera de clientes superior a los 6 millones de personas para el conjunto de ramos en los que opera. Recientemente ha recibido el premio "Best Insurance Company in Spain" de la publicación internacional Global Banking & Finance.

La mayor fortaleza de SegurCaixa Adeslas son los seguros de salud, ramo en el que es líder destacado. En 2016, alcanzó un volumen de ingresos por primas de 2.205 millones de euros en salud, lo que le permitió mejorar su cuota en 0,5 puntos porcentuales, hasta situarse en el 28,5% del mercado. En este segmento, el número de asegurados supera los 3,6 millones. El año pasado, la compañía atendió más de 25 millones de consultas, realizó 582.000 pruebas diagnósticas y asistió a 26.300 partos, por citar algunas cifras que reflejan el volumen de actividad.



“ASISA ES LA SEGUNDA OPERADORA DE SALUD EN EL MERCADO DE LA COMUNIDAD VALENCIANA”



Rafael Pastor Vidal
Director Territorial Este de ASISA



El Director Territorial Este de ASISA, Rafael Pastor, realiza en esta entrevista un análisis de la posición de la entidad en el mercado de la Comunidad Valenciana

¿Cuál es el posicionamiento de ASISA en el mercado valenciano?

ASISA es la segunda aseguradora de salud en la Comunidad Valenciana, con un volumen de primas que supera los 130 millones de euros y que representa casi un 28% del total del mercado. Además, somos líderes muy destacados en Alicante. Por lo tanto, nuestra presencia en la Comunidad Valenciana es muy importante y se está consolidando en los últimos años, en los que hemos crecido por encima de nuestros competidores.

¿Qué objetivos de crecimiento se marcan en la Comunidad Valenciana?

Nuestro objetivo es seguir creciendo en Salud y Dental por encima de nuestros competidores. Para ello, estamos reforzando nuestra red comercial, hemos incorporado más profesionales especialistas en el canal corredores, hemos aumentado el número de oficinas comerciales para dar soporte a nuestros mediadores y asegurados y hemos desarrollado una serie de herramientas de gestión que nos permiten ser más eficientes. Otro de nuestros objetivos es avanzar en los nuevos ramos en los que estamos empezando a operar, especialmente en Vida y Decesos. Esto es clave para ganar rentabilidad en un entorno muy complejo.

En esta planificación, ¿qué lugar ocupan los Mediadores de Seguros como

canal de comercialización?

La Mediación tiene cada vez más peso como canal de comercialización de los productos de ASISA. Dentro de nuestra estructura multicanal, apostamos decididamente por el Canal de Mediación como principal vía de negocio porque consideramos que los mediadores tienen y deben seguir teniendo un papel protagonista y predominante en el sector asegurador. La figura del mediador es básica por la profesionalidad y calidad en el servicio ante el cliente. En este sentido, el mediador es, sin duda, el mejor prescriptor de la compañía y de los productos adecuados a sus clientes. Por eso, los acuerdos con corredores son estratégicos para nuestro crecimiento. Por otro lado, en los últimos años nuestra red de agentes exclusivos y vinculados ha tenido un importante desarrollo. Ahora, el objetivo es fidelizar y estabilizar nuestro equipo actual con el desarrollo de planes de carrera específicos para este canal.

¿Qué novedades han introducido en los últimos meses?

ASISA cuenta con una cartera de productos muy amplia, que se adapta a las necesidades particulares de cada cliente, individual o colectivo, tanto en coberturas como en formas de pago, etc. En los últimos meses hemos seguido ampliando nuestro cuadro médico y mejorando las coberturas,

incluyendo el acceso a nuevas técnicas de diagnóstico y tratamiento.

¿Cuál es el futuro del ramo?

Los seguros de salud son un producto muy valorado por quienes los tienen contratados: por un precio muy ajustado, permiten acceso a una sanidad privada de alta calidad, con tiempos de espera muy cortos y en centros médicos y hospitalarios dotados con la tecnología más avanzada. Por todo ello, el seguro de salud seguirá creciendo, más a medida que se consolide la recuperación económica. Nuestro reto ahora es mantener la calidad de las prestaciones y avanzar en los procesos de digitalización para que todos los trámites sean más rápidos y sencillos y desarrollar productos cada vez más personalizados y adaptados a cada asegurado.

¿Cuál es la red de centros hospitalarios con los que cuenta ASISA?

Los asegurados de ASISA tienen acceso a un cuadro médico formado por casi 3.000 profesionales médicos y que incluye los principales centros médicos y hospitalarios en la Comunidad Valenciana. Además, nuestros asegurados pueden acceder a los 15 hospitales del Grupo HLA, dos de ellos en Alicante (Vistahermosa y San Carlos, este último en Dénia), que están dotados de la última tecnología y realizan las técnicas más avanzadas e innovadoras en sus unidades especializadas.

#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 



Sanitas ha elaborado un informe en el que se detalla cómo afecta nuestro ritmo de vida al cuidado de la salud que revela que el 61% de los españoles no han acudido a la consulta médica por falta de tiempo. Para evitar esto presenta BLUA

SANITAS PRESENTA “BLUA”

LA ERA DE LA SALUD DIGITAL

La falta de tiempo es hoy en día una de las mayores preocupaciones de una sociedad hiperconectada, que trabaja 24 horas al día y que necesita productos y servicios basados en la inmediatez. Esta falta de tiempo choca frontalmente con las principales prioridades de los españoles, como son la familia, la salud o los amigos.

En esta línea, Sanitas ha elaborado un informe en el que se detalla cómo afecta nuestro ritmo de vida al cuidado de la salud y de la de los nuestros. Según los resultados, un 61% de las personas entrevistadas no ha acudido a una consulta con el médico por falta de tiempo en alguna ocasión, o en algún momento ha tenido que posponerlo indefinidamente por no poder compaginarlo con su horario laboral. Otros datos destacados del informe indican que un 44,9% de los encuestados ha dejado de realizarse analíticas por falta de tiempo. Un 43,5% ha abandonado algún tratamiento prescrito por el médico por el mismo motivo, mientras que un 42,7% ha dejado en alguna ocasión de comprar medicamentos por este motivo. Mientras que siete de cada diez encuestados han abandonado el cuidado de su alimentación y de la de los suyos por falta de tiempo.

Inspirados por la tecnología y las ganas de darle la vuelta a la situación, Sanitas ofrece una solución. Y es que gestiones que hace unos años suponían horas, ahora pueden solucionarse en escasos minutos mediante la transformación digital gracias a Blua. Se trata de un producto que soluciona los problemas de la gestión del tiempo para que las personas no descuiden el cuidado de su salud.

Blua es un seguro de salud digital que ofrece a nuestros clientes la posibilidad de gestionar su salud y la de su familia en todo momento desde el móvil sin necesidad de desplazamientos. El exclusivo servicio de videoconsulta está disponible en 12 especialidades distintas y en urgencias 24 horas, a las que se podrá acceder sin necesidad de cita

previa. Además, Blua cuenta con servicios a domicilio: es posible solicitar analíticas en casa o solicitar el envío de los medicamentos a domicilio desde la farmacia recetados por el médico durante una videoconsulta. Blua está disponible tanto para nuevos clientes como para actuales clientes de Sanitas que podrán acceder a las coberturas digitales a través de un complemento digital, de contratación opcional.

Actividad física y bienestar emocional, elementos fundamentales para una vida sana

La falta de tiempo supone también un problema a la hora de establecer hábitos de vida saludables. Según el informe de Sanitas, uno de cada seis encuestados no realiza actividades deportivas con frecuencia. Blua pone a disposición de nuestros clientes una serie de programas de prevención especializados en diferentes materias como nutrición, psicología y deporte, todos ellos prestados a través de videoconsulta.

El programa entrenador personal da acceso a consejos y a la elaboración de planes de ejercicio personalizados.

Con el programa de nutrición, un nutricionista se encargará de fomentar hábitos de nutrición saludables y adaptados a las necesidades de cada cliente.

Blua también responde a las necesidades del bienestar emocional, con acceso al programa de psicología orientado a mantener el bienestar mental.

En caso de ser diagnosticados con una enfermedad grave, Blua pone a nuestro servicio la posibilidad de concretar una segunda opinión médica por parte de los mejores especialistas en cada campo, gracias a los acuerdos que Sanitas mantiene con destacados profesionales tanto en España como en el extranjero.

Habiendo entrado en la era de la salud digital, los caminos que se abren son esperanzadores. Gracias a Blua y su naturaleza digital, el obstáculo de la falta de tiempo no es ya una excusa para cuidar de la salud.

- Hola mundo - Hola **blua**

Hola, video consulta médica.

Hola, farmacia en casa.

Hola al entrenador personal o al nutricionista,
en cualquier momento y en cualquier lugar.

Le decimos hola a una nueva forma
de cuidar de tus clientes.

Hemos imaginado Blua de Sanitas.

Un nuevo seguro de salud

**con todo lo que tus clientes necesitan,
también en su móvil.**

**También disponible para tus clientes
como complemento opcional.**

mediadores@sanitas.es
sanitas.es



PUBLICADO EL BORRADOR DE LA LEY DE DISTRIBUCIÓN TRAS EL PERIODO DE AUDIENCIA PÚBLICA



La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) publicó el pasado 12 de mayo en su página web el texto con el borrador de anteproyecto de la ley de distribución de seguros y reaseguros privados, tras el pertinente periodo de audiencia pública. Entre las novedades que más trascendencia están teniendo está la cancelación a instancias de la DGSFP de la inscripción de mediadores en el registro administrativo cuando concurren determinadas causas, según explicó Raúl Casado, subdirector general de Ordenación y Mediación de Seguros, durante su intervención en el XVII Foro de Gestión de Corredurías organizado por Adeco. Estas causas, según aclaró, se pueden dar cuando se aprecie durante dos ejercicios consecutivos que el corredor intermedia un volumen de primas inferior a 100.000 euros al año, o cuando los corredores no hayan iniciado su actividad en el plazo de un año desde su inscripción o dejen de ejercerla durante un periodo superior a un año.

La tramitación parlamentaria de la nueva Ley de Distribución comienza ahora, y debe finalizar antes del 23 de febrero de 2018, límite de transposición de la IDD.

📄 La descarga del borrador del anteproyecto está disponible en el siguiente enlace de la web de la DGSFP: <https://goo.gl/eMJ4Vh>

EL BOE PUBLICA EL REGLAMENTO DE INSTALACIONES DE PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS

El BOE del 12 de junio publicó el nuevo Reglamento de instalaciones de protección contra incendios, RIPCI, como Real Decreto Nº 513/2017, con entrada en vigor a los 6 meses de su publicación, el 12 de diciembre de 2017).

El nuevo RIPCI se estructura en dos partes. La primera comprende el reglamento propiamente dicho y la segunda, los tres anexos que contienen las disposiciones técnicas. El primer anexo establece las exigencias relativas al diseño e instalación de los equipos y sistemas de protección contra incendios, el segundo el mantenimiento mínimo de los mismos y el tercero los medios humanos mínimos con que han de contar las empresas instaladoras y mantenedoras.

El Reglamento se estructura por capítulos. A modo de resumen de esta primera parte, las principales novedades son:

- Se cita a las empresas instaladoras y mantenedoras en el objeto y ámbito de actuación del reglamento.
- Se adapta al reglamento de productos de la construcción y la exigencia del marcado CE para aquellos productos que disponen de norma armonizada.
- Se exige la contratación de personal adecuado a su nivel de actividad.
- Se debe disponer de un certificado de calidad del sistema de gestión.
- Se establece que los proyectos han de cumplir con los requisitos de la norma UNE 157001.
- Se contemplan las inspecciones reglamentarias a las que se han de someter las instalaciones.

La segunda parte comienza con el Anexo I Características e instalación de los equipos y sistemas de protec-



ción contra incendios. En cuya sección Primera denominada Protección activa contra incendios se recogen los 15 sistemas establecidos. Las principales novedades son la incorporación de nuevos sistemas:

- Sistemas fijos de extinción por aerosoles condensados.
- Sistemas para control de humo y calor.
- Mantas ignífugas.
- Alumbrado de emergencia.
- Señalización luminiscente.

Además, se establecen condiciones de diseño e instalación de hidrantes y BIEs, se contemplan los extintores móviles y se actualiza el listado de normas UNE.

El Anexo II contempla el mantenimiento mínimo a realizar a las instalaciones. Habría que destacar la inclusión de la serie de normas UNE 23580 como guías para la realización de las actas de mantenimiento. Se han tenido en cuenta normas UNE para las tareas de mantenimiento, como por ejemplo la UNE 23007-14, la UNE 23120, la UNE EN 671-3, la UNE EN 12845. Finalmente destacar que el ministerio ha fijado una vida útil máxima para algunos dispositivos como los detectores, las mangueras de las BIEs y las señales fotoluminiscentes.

Finalmente y como novedad en este reglamento, en el Anexo III se establecen los medios humanos mínimos de las empresas instaladoras y mantenedoras y al cualificación de los mismos, tanto para el técnico competente como para el operario cualificado, este último debe estar cualificado para cada uno de los sistemas que vaya a instalar o mantener.

📄 Texto completo: <http://www.boe.es/boe/dias/2017/06/12/pdfs/BOE-A-2017-6606.pdf>



unión
embarcaciones



140
1877/2017

CON NOSOTROS, NAVEGA SEGURO



PREGUNTA A TU MEDIADOR e infórmate
de todas las ventajas del seguro embarcaciones

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



SATISFACCIÓN TRAS EL FINAL DEL PERIODO LECTIVO DEL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS EN LA CV

Tras un año cargado de conocimientos, los colegios de Alicante, Castellón y Valencia han dado por finalizado el periodo lectivo, tras el cual los alumnos se enfrentan a las pruebas definitivas para evaluar su idoneidad para lograr el título acreditativo, en cualquiera de los niveles ofertados. El pasado 14 de junio los tres colegios acogieron, junto a los del resto de España, el último examen del año, durante el que el alumnado tuvo la oportunidad de demostrar su idoneidad para obtener el título acreditativo y acceder, así, al mercado laboral del sector asegurador.

La satisfacción es la tónica dominante entre los equipos docentes de los tres colegios en cuanto al nivel alcanzado por los alumnos, así como por la participación y el interés mostrado por las materias, tal como subrayó Eva Bayarri, secretario del Colegio de Valencia y responsable de la asignatura de Contabilidad en Valencia. Además cabe destacar que este año se ha dado el mayor número de alumnos de la historia del Curso Superior de Seguros en Valencia.

Manuel Enrique Sansalvador, profesor del Curso Superior de Seguros del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, reflexiona que “el sector asegurador, es uno de los pilares donde se asienta el sistema financiero español. Dado la importancia de mediadores de seguros de cara a aproximar la oferta de las aseguradoras, a la demanda, es necesario que los profesionales cuenten con una adecuada formación. El contratar un seguro directamente con las compañías es posible e incluso hacerlo online cada vez es más frecuente. Pero obrando así el asegurado estaría renunciando a contar con el asesoramiento de un profesional cualificado que seleccionará entre el amplio abanico de productos

y alternativas existentes la que mejor se ajustara a sus necesidades. A este respecto, quiero destacar la importancia del Curso Superior de Seguros de cara a formar a mediadores capaces de desempeñar eficientemente esta labor. Cuando se me planteó que diera mi visión de cómo ha sido el curso, en su conjunto, desde mi experiencia y considerando la nueva estructura, lo primero que me ha venido a la cabeza es que cada vez ponen las cosas más difíciles. Para impartir prácticamente la misma materia que antes, los profesores disponemos de menos horas de clase. Se podría argumentar que el curso es semipresencial por lo que el alumno debe preparar una parte sustancial de la materia en su casa, sirviendo las clases presenciales para ciertos temas complicados y para una especie de tutorías colectivas. Pero ¿es esto realmente así?. Mi experiencia es que no. El alumno no dedica al estudio el tiempo que exige la semipresencialidad. No siempre repasa lo visto en clase, y por mucha plataforma web que exista, menos aún se mira por su cuenta materias no explicadas.. Al menos la asistencia a clase, les obliga a enfrentarse con la materia y facilita su comprensión. Al final lo que tenemos es un curso semipresencial al que acude un alumno con, en muchos casos, la intención real de recibir una formación.

Pese a todo, gracias a la calidad humana y sacrificio del alumnado, con comportamiento ejemplar en clase, a la cualificación, profesionalidad y esfuerzo del profesorado, a la cercanía y capacidad de gestión de los responsables, el Curso que se imparte en el Colegio de Alicante en esta promoción, al igual que ha hecho siempre, formara a buenos profesionales que afrontaran los retos y desafíos que el sector de la mediación plantea”.

Éxito rotundo en Castellón

En el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón también se comparte la sensación del trabajo bien hecho. Según destaca su equipo docente, “hemos acabado el tercer trimestre del Curso Formativo Grupo A 2016-2017 con el éxito rotundo de todos los alumnos tras superar el enorme esfuerzo que han supuesto los nuevos temarios y las materias más complejas desde el punto de vista legislativo, lo que nos alegra por ser la expresión de un buen hacer en materia docente por parte del cuadro de profesores”.

Además, añaden que “todos los profesores nos hemos sentido muy cercanos a ellos y eso ha favorecido el nivel de conocimiento de las materias que se han impartido en el Curso, y también la necesaria conexión que mantenemos con ellos para tutorizar las tesinas que deben presentar para la obtención del oportuno Certificado”.

Un punto álgido de de esa función lo ha constituido la presencia en las aulas del curso de María Belén Pose, abogada y directora de la asesoría jurídica

de la aseguradora ARAG, para impartir una lección magistral sobre las materias de su especialidad, los seguros de defensa jurídica y de asistencia en viaje, que resultó ser muy participativa por parte de los alumnos en estos seguros que como ella citaba eran los grandes desconocidos en el mercado. También la intervención de Salvador Cabello técnico especialista en protección de datos mantuvo un gran interés por parte de los alumnos por tratarse de una legislación enormemente desconocida por la mayoría de los ciudadanos, pero que desde la Unión Europea transmite normas muy rigurosas de obligado cumplimiento para los profesionales de la distribución de seguros.

El equipo docente hace un llamamiento “a los posibles candidatos del Curso próximo para que se pongan en contacto cuanto antes con el Colegio, con el fin de poder formar un grupo de alumnos que nos permita continuar el trabajo de enseñanza en materia de seguros y productos financieros que desde la Junta Directiva impulsamos como nuestra acción más importante”.

Los alumnos que han participado en los diferentes cursos de formación en seguros convocados por los colegios de Alicante, Castellón y Valencia han finalizado su periodo lectivo con un balance muy positivo por parte de los respectivos equipos docentes del curso



asefa seguros
Una empresa del Grupo Asegurador SMA

La confianza del especialista

**DECENAL DE DAÑOS
TODO RIESGO CONSTRUCCIÓN
AVERÍA DE MAQUINARIA
RESPONSABILIDAD CIVIL
REHABILITACIÓN TRIENAL
RC PRODUCTO PLUS**

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

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

EL MARKETING ONLINE ES PROTAGONISTA EN LAS ACCIONES FORMATIVAS DEL COLEGIO DE VALENCIA



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha llevado a cabo durante el segundo trimestre del año una serie de talleres prácticos que han puesto el acento en los diferentes aspectos del marketing digital y en los beneficios que ello supone para la construcción de una marca personal para los profesionales y para sus despachos.

Facebook, LinkedIn y la creación de un plan de contenidos fueron las temáticas que se abordaron en los tres talleres realizados, impartidos por Adolfo Ventura, CEO y Social Media Strategist de Taller Digital. En el primero de los talleres, impartido el pasado 27 de abril, se ofreció una serie de conocimientos básicos sobre Facebook para, a continuación, centrarse en el uso de esta red social para mejorar la reputación empresarial, conociendo la creación, configuración y puesta en marcha de una página en Facebook y su gestión de contenido. Además, Ventura también ofreció herramientas para medir la repercusión de cada una de las acciones en Facebook, e introdujo a los mediadores en interesantes herramientas de la red, como Facebook Live, los concursos y sorteos o la forma de realizar estadísticas y medición de resultados.

LinkedIn es la mayor red social profesional del mundo, y un aliado para la proyección profesional del mediador de seguros. Así se vio en el segundo de los talleres, que se celebró el 16 de mayo. En esta acción formativa Ventura explicitó las principales normas de cara a optimizar la presencia personal en la red, tanto la manera de presentar el perfil y sus contenidos como por lo que respecta a las conversaciones generadas en los grupos, publicando su opinión experta para darse a conocer y mejorar su marca personal. Tal como remarcó el CEO de Taller Digital, “LinkedIn es mucho más que un currículum vitae online, y tan solo hace falta entrar y probar todas sus utilidades para sacarle el máximo partido”.

También en el mes de mayo, concretamente el día 30, se llevó a cabo el taller destinado a que los profesionales aprendieran a elaborar su propio plan de contenidos, algo que según Ventura es “fundamental, ya que como en todas

Facebook, LinkedIn y la creación de un plan de contenidos fueron las temáticas que se abordaron en los tres talleres impartidos por Adolfo Ventura

las actividades empresariales o de promoción, es básico reflexionar bien sobre qué queremos contar, a quién y cómo. El paso siguiente es coordinar todos esos elementos en un Plan de Social Media que podamos seguir y cuantificar su resultado”.

Estos talleres formativos han facilitado la adaptación a los nuevos tipos de marketing, aunque como señala Ventura, queda mucho camino por recorrer en cuanto a su desarrollo: “salvo las grandes compañías con equipos específicos, en el mundo del seguro muchos Mediadores aún tienen sin funcionar los botones que enlazan a las redes sociales desde sus páginas web, y si las usan es casi más a nivel personal que proactivamente a nivel profesional. Puede aprenderse cómo aprovechar esa gran vía comercial y los mediadores que han asistido a estos Talleres ya empiezan a hacerlo. Desde luego los primeros que lo hagan serán los primeros en obtener sus enormes ventajas. También está el reto del tiempo disponible, a menudo los Mediadores sí desean comenzar en redes sociales pero la actividad del día a día se lo impide”.

En general, el balance de los tres talleres ha sido “muy positivo, ya que ha habido gran interés, por lo que nos anima a desarrollar mejores contenidos para futuras ediciones. Es un desafío poder colaborar en que se conozcan y exploren las redes sociales como canales comerciales”.

FINALIZAN LAS SESIONES PRÁCTICAS DEL PLAN ESTRATÉGICO DE LA MEDIACIÓN EN EL COLEGIO DE VALENCIA



La focalización en segmentos específicos de cliente identificando nichos de segmentos de mayor valor fue el tema central del taller del Plan Estratégico de la Mediación (PEM) desarrollado en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia el pasado 9 de mayo, y correspondiente a la Iniciativa Estratégica IE08 y el Plan de Acción PA18.

Román Mestre, responsable de los talleres, comentó para Mediadores de Seguros que esta sesión recordó “la diferencia entre segmentos y nichos de mercados remarcando las características fundamentales de estos últimos. Una vez definido toca medir el atractivo del nicho de mercado desde el punto de vista económico y de la preparación, experiencia y formación del mediador. Esta segunda parte está planteada para que el mediador haga una auto reflexión sobre su capacidad para atender el nicho. Para ello se definen una serie de preguntas que ayudarán en este análisis interno tan importante.”

Tras esta introducción se trabajó sobre la medición del potencial del nicho, haciendo especial hincapié en el análisis de la necesidad detectada, la atención por parte de otros competidores de la misma, el perfil demográfico de los clientes y su volatilidad. Finalmente, llegó el turno para estudiar la capacidad técnica para poder atender las necesidades del nicho de mercado. Será necesario negociar con

Los profesionales que han participado en las sesiones del PEM de Valencia han sido “tremendamente participativos”

las compañías para buscar una solución que dé una respuesta desde el punto de vista técnico-asegurador. Según Mestre el grupo de profesionales con los que ha trabajado los diferentes planes de acción del PEM es “tremendamente participativo. Es muy generoso en sus opiniones y consejos a los demás compañeros. Cada sesión empieza con repaso de lo anterior y siempre se explican ideas, prácticas, iniciativas, etc. llevadas a cabo durante la semana”.

Con la sesión celebrada en mayo finaliza la serie de sesiones del Plan Estratégico de la Mediación en el Colegio de Valencia, con un alto grado de satisfacción por parte de los mediadores que han participado desde el inicio de esta acción formativa como de los que se han incorporado posteriormente, atraídos por la posibilidad de conocer y aplicar una herramienta clave para el éxito del sector.

JORNADAS I Y II DE INTELIGENCIA EMOCIONAL EN ALICANTE



Los días 20 y 26 de abril el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, celebró las Jornadas de Inteligencia Emocional, que las impartió la ponente Eva de la Caba, coach y formadora de alto impacto especializada en potenciar el desarrollo profesional y personal de emprendedores y equipo, experta en desarrollar habilidades personales. La Inteligencia Emocional es la capacidad que tiene una persona de manejar, entender, seleccionar y trabajar sus emociones y las de los demás con eficiencia y generando resultados positivos.

Es decir, gestionar bien las emociones, las nuestras pero también las de los demás.

¿Podemos mejorar nuestra capacidad profesional y nuestros resultados? Por supuesto. ¿Existen técnicas para gestionar las emociones? Sí.

Desde el Colegio Profesional de mediadores de Seguros de Alicante hemos puesto en marcha sendas jornadas de inteligencia emocional para profesionales del sector pero también para todas aquellas personas que creen que la vida es un reto y que siempre se puede mejorar.

Los asistentes a ambas jornadas, han destacado el aprendizaje entre otras muchas cosas de la autorregulación nuestra, para mayor gestión del cliente, mediante técnicas de disociación de situaciones laborales. Recapacitar y tomar conciencia de la situación del cliente para entenderle mejor y comprender lo que le ocurre al cliente para dar mejor servicio.

LA ASOCIACIÓN DE PROFESIONALES DE LA SANIDAD PRIVADA DE LA CV OFRECE UNA CHARLA EN VALENCIA



El pasado jueves el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia organizó la jornada “Como apoyar a un accidentado de tráfico, desde el punto de vista sanitario”, cuyo objetivo principal fue difundir entre los mediadores de seguros y profesionales del sector el procedimiento que se ha de seguir para una correcta atención a un accidentado de tráfico tras el siniestro.

Alejandro Fuster, de la comisión de Formación del Colegio, presentó la jornada, impartida por la Asociación de profesionales de la sanidad privada de la Comunidad Valenciana (ASAPCV). Antonio Fernández, secretario y letrado de la asociación y Francisco Mas, doctor en daño corporal y miembro de la junta directiva de ASAPCV, fueron los ponentes de esta jornada, con los que Mediadores de Seguros mantuvo una entrevista.

¿Cuál es la importancia de la sanidad privada en la atención a accidentados de tráfico?

La importancia de la sanidad privada en el proceso de atención a los accidentados de tráfico es máxima, no sólo por ser la indicada para efectuar el seguimiento y rehabilitación de los lesionados, sino por la red asistencial que representan sus centros, cubriendo un

amplio sector de la geografía, lo cual proporciona no sólo una atención cercana, sino también de calidad al lesionado de tráfico, siendo estos centros especializados en el tratamiento y gestión tanto de los pacientes como de los procesos.

¿Cómo valoran el papel de los mediadores de seguros en este ámbito?

El papel de los mediadores es fundamental para una buena agilidad en la atención a un accidentado, así como una buena asistencia a su cliente, creemos que es importantísimo la comunicación entre el centro médico y el mediador para dar una buena información ante un accidente de tráfico, ya que la mayoría son como se comentó en la jornada, latigazos cervicales, y si se tratan rápidamente, se reducen las secuelas, y la recuperación del accidentado es mayor.

También pensamos que, si el mediador está bien informado sobre el tratamiento sanitario, así como los pasos a seguir esto repercutirá en la calidad de servicio a su cliente.

¿Qué importancia tiene la evaluación en clínica del accidentado y de su posterior seguimiento?

Es muy importante hacer una evalua-

ción clínica del lesionado de forma correcta, utilizando para ello todas las herramientas de las que disponemos y las pruebas complementarias necesarias, así como lo más precozmente posible, esto nos permitirá alcanzar la curación o estabilización de las lesiones en menos tiempo posible y además minimizaremos las secuelas que se puedan derivar de las lesiones sufridas. Igualmente no solo es importante hacer una correcta valoración inicial, sino que también lo es hacer un adecuado y estrecho seguimiento del lesionado, tanto para adaptar la actitud terapéutica en función de las necesidades que vayan surgiendo en cada momento, como para evitar demoras innecesarias en la aplicación de los tratamientos. Todo esto es muy importante tanto del punto de vista médico asistencial, ya que nos permitirá dar la mayor calidad posible en la atención al paciente, como desde el punto de vista asegurador, ya que si hacemos una correcta evaluación clínica del lesionado y un adecuado seguimiento, se reducirá de forma importante todos los conceptos indemnizables que se contemplan en la ley 35/2015 y que son fundamentalmente la incapacidad temporal y las secuelas que puedan derivarse del accidente.



SEGUIMOS AVANZANDO JUNTOS

**50 AÑOS ASEGURANDO AUTOMÓVILES Y
ACCIDENTES INDIVIDUALES**

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

www.musepan.com 902 903 950

OF. CENTRALES VALENCIA

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

ALICANTE

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





LA RETRIBUCION EN ESPECIE A LOS TRABAJADORES DE LOS SEGUROS DE SALUD

Juan Manuel Gracia Tonda

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



El Tribunal Supremo ha venido considerando que constituye una retribución en especie la prima que la empresa abona mensualmente en concepto de seguro de salud y accidentes para sus trabajadores. En este artículo Juan Manuel Gracia expone todo el corpus legal que afecta a la cuestión.

Los complementos salariales en especie son remuneraciones tales como la utilización, consumo u obtención, para fines particulares, de bienes, derechos o servicios de forma gratuita o por precio inferior al normal de mercado, aun cuando no supongan un gasto real para quien las conceda.

Es decir, son percepciones percibidas en bienes distintos al dinero: alojamiento, manutención, vivienda, etc. Este salario en especie no puede superar el treinta por ciento de las percepciones salariales del trabajador, ni dar lugar a la minoración de la cuantía íntegra en dinero del salario mínimo interprofesional.

Generalmente las empresas han venido utilizando el seguro de salud a los efectos de complementar el salario del trabajador y buscar beneficios como el aumento de su satisfacción como empleado, siendo el mismo uno de los elementos típicos que las empresas plantean a los trabajadores como ventaja adicional al salario. Dicha ventaja se da generalmente por la vía del pago en especie, si bien a veces se ofrece a través del sistema de compensación flexible de la empresa mediante el ofrecimiento al trabajador de la posibilidad de contratar un seguro de salud con cargo a su salario bruto por el cual obtendría una serie de beneficios fiscales.

Cuando la empresa abona un seguro de vida o salud a beneficio de un trabajador, lo hace como contraprestación a la relación laboral existente entre ambas partes, de modo que su disfrute

está sujeto a que se mantenga durante la relación laboral. Hablamos de un salario en especie, en cuanto a que el abono no se realiza dando dinero al empleado, sino haciendo el ingreso a la entidad aseguradora, para que éste disfrute de sus beneficios. Respecto a su carácter salarial debemos reseñar el art. 26.1 del Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores al establecer que *“se considerará salario la totalidad de las percepciones económicas de los trabajadores, en dinero o en especie, por la prestación profesional de los servicios laborales por cuenta ajena, ya retribuyan el trabajo efectivo, cualquiera que sea la forma de remuneración, o los periodos de descanso computables como de trabajo”*, y en base a dicho precepto el Tribunal Supremo ha venido considerando que constituye una retribución en especie la prima que la empresa abona mensualmente en concepto de seguro de salud o vida para sus trabajadores, con independencia de que el mismo se hubiera establecido de forma individual o por un compromiso de carácter colectivo, debiéndose considerar como salario todas aquellas percepciones económicas de los trabajadores, ya sean en dinero o en especie, que estén ligadas a su prestación de servicios por cuenta ajena.

Esta consideración de las primas de seguros como salario fue de alguna forma respaldada con la reforma operada en diciembre de 2013 en la normativa sobre cotización a la Seguridad



Social, mediante el Real Decreto Ley 16/2013, por la cual se debían comenzar a incluir en la base de cotización los importes abonados por las empresas por estos conceptos. En consecuencia al ser una retribución del trabajador, las mismas están sujetas a cotización, la razón es que se trata de una retribución en especie, que no está excluida expresamente entre los conceptos recogidos en el art. 109 LGSS, y por lo tanto, hay que entender que dicho importe está sujeto a cotización. Por la misma razón no solo está la prima sujeta a cotización sino que además está sujeta íntegramente, puesto que la nueva regulación no establece límites.

No obstante señalar que la indemnización o remuneraciones que obtenga como consecuencia de su contratación no tendrán la consideración de salario según establece el art. 26.2 del Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores al señalar que *“no tendrán la consideración de salario las cantidades percibidas por el trabajador en concepto de indemnizaciones o suplidos por los gastos realizados como consecuencia de su actividad laboral, las prestaciones e indemnizaciones de la Seguridad Social y las indemnizaciones correspondientes a traslados, suspensiones o despidos”*.

Para finalizar, tal y como se ha indicado al comienzo, el seguro de salud como pago en especie para el trabajador tiene la particularidad de que disfruta de exenciones fiscales. Concretamente, las recogidas en el artículo 42

de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio, al establecer que *“constituyen rentas en especie la utilización, consumo u obtención, para fines particulares, de bienes, derechos o servicios de forma gratuita o por precio inferior al normal de mercado, aun cuando no supongan un gasto real para quien las conceda”*, indicando al respecto en su apartado 3.c del citado artículo que estarán exentos los rendimientos del trabajo en especie que perciban los empleados por las primas o cuotas satisfechas a entidades aseguradoras para la cobertura de enfermedad, cuando se cumplan los siguientes requisitos y límites:

1º. Que la cobertura de enfermedad alcance al propio trabajador, pudiendo también alcanzar a su cónyuge y descendientes.

2º. Que las primas o cuotas satisfechas no excedan de 500 euros anuales por cada una de las personas señaladas en el párrafo anterior. El exceso sobre dicha cuantía considerada como salario en especie carecerá de exención tributaria.

Por tanto, el seguro de salud pagado por la empresa se considera retribución en especie, pero el pago está exento de tributar hasta 500 euros anuales por cada miembro de la familia cubiertos. Todo lo que sume por encima de dicha cantidad por cada persona, sí tributará como retribución en especie.

“Las empresas han venido utilizando el seguro de salud a los efectos de complementar el salario del trabajador”

“Si la empresa abona un seguro de vida o salud a beneficio de un trabajador, lo hace como contraprestación a la relación laboral existente entre ambas partes”



UNANIMIDAD EN LAS ASAMBLEAS GENERALES ORDINARIAS DE LOS COLEGIOS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA



La unanimidad ha sido la nota predominante en las asambleas generales ordinarias celebradas en los colegios profesionales de Mediadores de Seguros de Alicante, Castellón y Valencia. En los tres casos las cuentas de 2016 fueron refrendadas, así como los presupuestos previstos para el presente ejercicio.

El pasado mes de mayo el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante celebró su Asamblea General Ordinaria, en la que se aprobaron los presupuestos generales del 2017 por unanimidad, así como las cuentas de 2016. De esta manera los colegiados rubricaron la gestión de la Junta Directiva y la impecable labor realizada por el tesorero, Antonio Serna. Entre las medidas más relevantes aprobadas por la asamblea está la congelación de las cuotas colegiales por quinto año consecutivo. La acción y gestión de la junta fue valorado muy positivamente por el presidente del Colegio de Alicante, Eusebio Climent, “una gestión basada en la transparencia y la información que nos permite congelar las cuotas por quinto año consecutivo evitando subidas para los colegiados, creemos que estamos en el camino correcto y que debemos seguir creciendo. Estamos ante unos presupuestos acertados para las necesidades de nuestro colegiados que nos van a permitir seguir creciendo”. Cabe mencionar, al ser un importante cambio en el funcionamiento del Colegio y por la intención de

ofrecer mejores servicios a nuestros colegiados, el trabajo realizado por la comisión de Comunicación en la que su responsable Araceli Calvo presentó la nueva Web del Colegio www.mediaseguros.es. Una web sencilla, intuitiva y acorde con los tiempos actuales.

El vicepresidente y responsable de Formación Mariano Hernanz y el secretario Felipe Garrido, así como las demás comisiones, como Ordenación de Mercado, Plácido Molina; Corredores, Luis Carlos Mena; Agentes, Salvador Galán; Convenios, Araceli Valls; y Jornadas Técnicas, Esther Ponsoda quién delegó su intervención a Mariano Hernanz, expusieron los trabajos realizados durante el año, así como los proyectos para el 2017.

Tras la finalización de la Asamblea se sirvió un vino de honor para celebrar con los colegiados asistentes los buenos resultados obtenidos.

Toda la Junta de Gobierno quiere agradecer a todos los asistentes su presencia, así como resaltar la acogida que este año ha tenido el acto con un ambiente dinámico, participativo y acogedor.



Valencia creará un observatorio de corredores

Por otra parte, la asamblea general del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, celebrada el pasado 20 de abril y conducida por Eva Bayarri, secretario del Colegio, el tesorero del Colegio, Francisco Martínez, presentó las cuentas previstas para 2017. Éstas se caracterizan por el equilibrio y el aumento de partidas como la destinada a servicios profesionales para hacer frente a una campaña de colegiación y a la cobertura de los servicios de protección de datos, que se prestarán gratuitamente a los colegiados. En cuanto a las cuotas colegiales, se informó de la congelación de las mismas para 2017. El asesor fiscal del Colegio, Juan José Alegre, presentó las cuentas de 2016 destacando que el Colegio “tiene una situación patrimonial envidiable”.

Mónica Herrera, presidenta del Colegio, desgranó su actividad de representación y avanzó que la celebración de la patrona del seguro de Valencia, el próximo 22 de junio, incluirá un acto de conmemoración del 50 aniversario de la creación del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Destacó además el “positivo resultado” económico del Colegio, así como la cantidad de protocolos firmados en 2016 con hasta 24 entidades aseguradoras.



Icíar Cuesta, como portavoz de la comisión de Agentes, informó sobre la elaboración de un censo “real y verificado” de agentes exclusivos, sobre los que se realizará una campaña de colegiación dirigida al colectivo. También se informó sobre los resultados positivos de los encuentros de agentes realizados, y se marcó como objetivo aumentar la colegiación del mencionado colectivo profesional y su puesta en valor.

En nombre de la comisión de Corredores, el vicepresidente Jorge Benítez realizó el balance del ejercicio anterior y avanzó los objetivos para 2017. Además hizo pública la intención de la junta de crear el primer observatorio de corredores, así como de elaborar un estudio sobre las obligaciones legales del colectivo. También se iniciará en 2017 el desarrollo de observatorios periódicos sobre digitalización y sobre el sello de calidad de la mediación.

Por otra parte, los colegiados realizaron un total de 383 consultas al gabinete jurídico del Colegio, prestado por Beneyto Abogados, según informó Manuel Hurtado en nombre de la comisión Técnica y de Mercado. También aportó cifras muy positivas la comisión de Formación de la mano de Alejandro Fuster, ya que fueron 506 los alumnos que participaron en los 21 cursos realizados.

OBJETIVO: AUMENTAR EL NÚMERO DE COLEGIADOS

Por otra parte el 30 de marzo el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón ha celebrado la Asamblea General Ordinaria. En ella se aprobaron tanto el acta anterior como las cuentas del año 2016 y el presupuesto para 2017. Especial atención supuso la información sobre la celebración del cincuenta aniversario y el informe del presidente y Memoria de Actividades. La participación y dedicación de la Junta ha contribuido en opinión del presidente Antonio Fabregat al éxito de los eventos, celebraciones y acciones formativas que han tenido lugar en el transcurso del año. El vicepresidente y responsable de formación analiza las acciones formativas realizadas de las que el curso superior es la más destacada, apostando también por los cursos y conferencias de máxima calidad.

Durante la asamblea se hizo de nuevo hincapié en acercar el colegio a todos los profesionales de la provincia, siendo objetivo este año incrementar el número de colegiados.



El día 26 de abril se celebró en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón una conferencia sobre la nueva Directiva de Mediación 2014/17 UE del Parlamento Europeo, impartida por Joan Miquel Vicente, responsable del Área Internacional del Consejo y representante en BIPAR y COPAPROSE en los últimos 20 años. Antonio Fabregat, presidente del Colegio dio la bienvenida a los asistentes y presenta al ponente para desarrollar este importante asunto que regulará la profesión durante al menos los próximos diez años. El presidente del Colegio repasó el currículum del ponente, que es una máxima autoridad en el tema.

A CARGO DE JOAN MIQUEL VICENTE

CONFERENCIA SOBRE LA NUEVA DIRECTIVA DE MEDIACION EN CASTELLÓN

Joan Miquel Vicente comenzó indicando que la directiva se publica en enero de 2016 para incidir en los derechos del consumidor y regular las relaciones transfronterizas de los mediadores entre otros objetivos, cumpliendo el plazo para ser ratificada en febrero de 2018. Además comentó que en España hay registrados 94.000 mediadores, más que en cualquier país de la UE, pero 70.000 emiten menos de 10 pólizas al año y solo el 13% superan los 300.000 € de volumen de negocio. Francia e Italia, países de tradición agencial suman 5'2 veces el mercado español, pero tienen menos corredores. En los países nórdicos los corredores no cobran comisiones, hizo notar el responsable del área internacional de Consejo, añadiendo que la directiva marca que hay que regular los canales y la demarcación, con lo que parece lógico que deberíamos trabajar con las mismas normas. En su opinión "parece ser que la Ley en España, se propone ceñirnos a la directiva pero siguiendo una política de mínimos y no regula las otras formas de distribución, que por

lógica deberían de reglamentarse para aclarar o corregir si procede".

Otro dato aportado por Vicente fue que "históricamente en España la mediación estaba compuesta por agentes, agentes representantes y agentes libres y a partir de 1985 se equipara la figura del agente libre a corredor".

Hizo notar que en la primera redacción de la directiva en España se ha sustituido el nombre de Mediadores por Distribuidores y los agentes vinculados pasan a denominarse agentes no exclusivos, pero no cambia nada más. La figura del agente en Europa tiene diversas formulas de derecho de colaboración, incluso en Italia el agente tiene libertad total de colaboración y no por ello las compañías han perdido agentes, han mejorado su oferta para fidelizarlos. En España en cambio el consentimiento necesario de las compañías para cualquier colaboración, supera a la Ley e impide el ejercicio profesional al que su formación le da derecho. En cuanto a los corredores Vicente consideró que "no parece que vaya a variar respecto a la Ley de 2006".

EL COLEGIO DE ALICANTE DA SOPORTE A LOS CORREDORES Y AGENTES VINCULADOS EN LA ENTREGA DE LA DEC



El pasado 30 de abril todos los corredores y agentes vinculados debían presentar sus correspondientes Declaraciones Estadístico Contable (DEC) a la Unidad de Mediación de Seguros Privados de la Consellería de Economía de la Comunidad Valenciana o a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Si bien, el plazo se extendió al 2 de mayo.

Como ya se hiciera el año pasado, el Colegio de Alicante ha redoblado esfuerzos en su labor de asesoramiento en la entrega de la DEC por parte de los mediadores a los respectivos organismos en los que figuran inscritos. La mayoría de las consultas fueron por parte de los inscritos en la DGE de la Comunidad Valenciana, porque muchos de ellos no se han acostumbrado todavía a la presentación telemática con firma digital. Cabe recordar que el Colegio alicantino, es pionero en la emisión de los certificados digitales y lo hace desde 2006.

No obstante la ayuda del Colegio no se limita únicamente a la emisión de los certificados. Todos los que han necesitado ayuda para instalar la firma digital, han sido atendidos gracias a los programas de escritorio remoto y de envío de documentación demasiado grande para enviarla por correo electrónico.

Julio Pérez

Director territorial Levante Sur Corredores de Plus Ultra

“PLUS ULTRA SEGUIRÁ ESTANDO AL LADO DE LOS MEDIADORES”



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

Plus Ultra Seguros siempre ha mantenido una estrecha colaboración con el Colegio de Mediadores de Valencia, tanto a nivel institucional como a nivel profesional. En este sentido, nos sentimos muy satisfechos de poder colaborar en las acciones que desde el Colegio se llevan a cabo y que fomentan el desarrollo del sector y del negocio en la provincia. Por otro lado, el Colegio de Valencia realiza una labor fundamental profesionalizando la figura del mediador, y la Compañía no duda en volcarse por completo para colaborar con este cometido.

¿Qué significa la mediación profesional para su compañía?

En Plus Ultra Seguros estamos convencidos de que el vehículo idóneo para la distribución de nuestros productos es la mediación. A través del mediador y de su labor de asesoramiento se consigue atención personalizada, confianza y proximidad hacia los clientes. Además, los mediadores son los que conocen de cerca las situaciones específicas de cada región, de cada cliente, de forma que puedan adaptar la oferta en función de necesidades concretas.

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

En líneas generales, Plus Ultra Seguros seguirá estando al lado de los mediadores apoyándoles en su labor diaria y ofreciendo la máxima calidad en productos y servicios para que el mediador

pueda ofrecer un producto completo con altos estándares de calidad. Por otro lado, el mercado exige cada vez mayor preparación y personal competente, y, siguiendo esta línea, Plus Ultra Seguros está siempre a la vanguardia de todos los avances tecnológicos para adaptarlos a los mediadores, y ofreciendo un amplio programa de formación.

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

Como entidad colaboradora del Colegio de Mediadores, tenemos previsto en los próximos meses seguir apostando por las jornadas de formación en las instalaciones del colegio. Son jornadas, que en anteriores ocasiones, han tenido una excelente acogida por parte de los colegiados y una muy buena valoración.

PLUS ULTRA Y EL COLEGIO DE ALICANTE ESTRECHAN SU COLABORACIÓN

Plus Ultra Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante han sellado un acuerdo de colaboración a través del cual potenciarán su relación institucional.

Este acuerdo consolida el espacio de cooperación entre ambas entidades y facilita el desarrollo de la actividad de los mediadores pertenecientes al Colegio. Con esta firma, Plus Ultra Seguros reitera su apoyo a la labor que realiza el Colegio Profesional de Mediadores de seguros de Alicante.

En la firma del protocolo participaron el presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Alicante, Eusebio Climent, y el director de la sucursal de Plus Ultra Seguros en Alicante, Javier Carratalá. Ambos se mostraron optimistas y satisfechos ante la reciente renovación del convenio de colaboración que refleja la voluntad de conseguir objetivos comunes.





PREVENTIVA SEGUROS POTENCIARÁ LA COLEGIACIÓN DE SUS AGENTES EN ALICANTE

Preventiva Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante firmaron un protocolo de colaboración por el que la aseguradora apoyará y fomentará las actividades que contribuyan al desarrollo de los mediadores colegiados. Además se colegiará a sus agentes exclusivos.

Eusebio Climent, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante; y José María Martín, director comercial y de desarrollo estratégico, fueron los encargados de la firma.

La aseguradora tendrá presencia en todos los actos organizados por la institución alicantina y fomentará la colegiación entre sus agentes exclusivos. El Colegio se compromete a ofrecer y poner a disposición de Preventiva Seguros, salas de reuniones o servicios propios para la celebración de jornadas o presentaciones dirigidas a mediadores.

En la firma del acuerdo, que cuenta con un periodo de vigencia anual, estuvieron presentes, por parte del Colegio, el presidente, Eusebio Climent y el vicepresidente, Mariano Hernanz, y por parte de Preventiva Seguros, José María Martín, director comercial y de estrategia; Francisco Jesús García, director Alicante y Murcia, y Jesús Juárez, inspector de la sucursal de Alicante.

Vicente Guarch

Director general territorial de MAPFRE

“LA MEDIACIÓN ES UNO DE LOS ACTIVOS MÁS IMPORTANTES DE MAPFRE”



¿Qué valoración hace MAPFRE de la firma del protocolo con el Colegio de Valencia?

Desde hace más de 8 años, y año tras año, MAPFRE ha venido rubricando este acuerdo de colaboración con el Colegio de Mediadores y lo hacemos para trasladar “formalmente” algo que para nosotros es fundamental: nuestro compromiso con la mediación y nuestro total apoyo para desarrollar conjuntamente todas las iniciativas que favorezcan el desarrollo y profesionalización de los mediadores.

¿Tienen previsto realizar alguna actividad en el Colegio en los próximos meses?

Estamos abiertos a participar en todo tipo de jornadas dirigidas a los profesionales de la mediación: presentación de productos, actividades formativas, así como en aquellas referentes a temas normativos importantes para el sector. Nuestra voluntad es la de aportar y siempre estaremos donde podamos sumar.

En todo caso, y al margen de actos concretos, queremos ser un aliado del Colegio y del colectivo de profesionales que representan, y pongo un ejemplo: el Foro Internacional del Seguro en Forinvest. Creemos que es un evento importante para el sector asegurador nacional, y valenciano en particular, y hemos querido nuevamente estar ahí, apoyando lo nuestro.

¿Qué importancia tiene para la entidad su red de mediadores?

Sin duda, la Red de Mediadores de MAPFRE es uno de los activos más importante de la compañía y trabajamos continuamente para poder ofrecerles los mejores medios para desarrollar su trabajo.

Estamos inmersos en un mercado cambiante, en plena evolución, y debemos esforzarnos al máximo para ir alineados con él. Tecnología y Formación son líneas de trabajo que consideramos prioritarias con el objetivo de que nuestros mediadores estén preparados y dispongan de las mejores herramientas comerciales.

¿Cuál es la posición actual de MAPFRE en el mercado de la Comunidad Valenciana?

Al cierre de 2016, MAPFRE alcanzaba un volumen de primas superior a los 554 millones de euros en la Comunidad Valenciana, con más de 718.000 clientes, a los que atendemos desde las 348 oficinas que tenemos implantadas en nuestro territorio. Junto a nuestra vocación de servicio a los clientes, inherente a nuestro ADN empresarial, en MAPFRE tenemos una clara vocación de liderazgo y en esa dirección trabajamos.

LIBERTY RENUEVA EL ACUERDO DE COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN



Liberty Seguros y el Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón han renovado el acuerdo de colaboración por el que la entidad aseguradora apuesta un año más por la mediación profesional, así como por el patrocinio para apoyar y fomentar las actividades que favorezcan el desarrollo y la formación de los mediadores colegiados.

La aseguradora anunció la celebración de jornadas formativas que se concretarán en próximas fechas en combinación con el equipo de formación del Colegio. Asimismo participará en los actos organizados por la institución castellonense y especialmente en la próxima celebración del cincuenta aniversario. Ambas entidades convinieron intentar celebrar próximas renovaciones de este convenio en el marco de Forinvest.

La firma del acuerdo corrió a cargo de Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón y Francisco Fons, director territorial de Levante del Grupo Liberty Seguros, también han estado presentes el vicepresidente, Jesús Redón y el secretario Fernando Solsona.

Ambas partes convinieron en intentar celebrar los actos de firma de las nuevas renovaciones en el marco de Forinvest

Francisco Fons informó del nombramiento del nuevo Consejero Delegado de su entidad así como de la filosofía de Liberty que sigue apostando por la mediación como la figura profesional más relevante del sector.

Por su parte, Antonio Fabregat explicó los preparativos de la organización del cincuenta aniversario y agradeció la importancia de este acuerdo ya que Liberty “es una compañía que tradicionalmente ha colaborado con el Colegio, así como con otros muchos a lo largo de toda nuestra geografía, y supone un apoyo tanto para la institución como para todos sus colegiados”.

Alberto García

Director Gral. regional SegurCaixa Adeslas

“EL DESARROLLO DEL CANAL DE MEDIACIÓN ES FUNDAMENTAL PARA SEGURCAIXA ADESLAS”



Tras la renovación del protocolo de colaboración el pasado mes de mayo, ¿cómo califica las relaciones de su entidad con el Colegio de Valencia?

SegurCaixa Adeslas mantiene unas relaciones excelentes con el Colegio, que no han hecho sino aumentar y mejorar desde la firma el año pasado del primer protocolo de colaboración entre las dos entidades. El acuerdo se ha materializado en diversas sesiones informativas con los profesionales y de colaboración en varios eventos.

¿Qué significa la mediación profesional para su compañía?

Para SegurCaixa Adeslas el desarrollo del canal de Mediación es fundamental en su estrategia de crecimiento. Contar con una red profesional y especializada es clave para poner al cliente en el centro del negocio.

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

El objetivo de la compañía es seguir creciendo dentro de la Mediación Profesional, reforzando la relación y el peso de estos mediadores en la cartera. La estrategia de la compañía es multicanal, y la vocación de la misma es tener un papel importante en todos los canales.

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

SegurCaixa Adeslas, en colaboración con el Colegio, va a desarrollar una jornada específica para dar a conocer el ramo de Salud y sus particularidades, en la que el objetivo será mostrar al mediador profesional las oportunidades que puede encontrar en la distribución de este tipo de seguros a sus clientes, ya sean particulares o empresas.

ENCUENTRO ORGANIZADO POR CEPYME SOBRE EL “ETERNO DEBATE” ENTRE ALICANTE Y ELCHE



El presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y miembro de CEPYME, Eusebio Clement ha participado en el encuentro convocado por el Presidente de la Confederación empresarial de la pequeña y mediana empresa, Cristóbal Navarro que han mantenido con los alcaldes de Alicante y Elche, Gabriel Echávarri y Carlos González en IFA junto a miembros destacados de la sociedad de las dos ciudades.



ESPAÑA SA REALIZA POR PRIMERA VEZ UNA VISITA AL COLEGIO DE VALENCIA

Ramón Favila, director de zona de España S.A. Compañía Nacional de Seguros, y Alfredo Fernández-Reyes, Director de Área de la entidad, realizaron el pasado 11 de mayo una visita institucional al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, en lo que supuso el primer encuentro oficial entre ambas partes. Mónica Herrera, presidenta del Colegio, recibió a la delegación de la aseguradora.

En el encuentro se trataron cuestiones como las posibles vías de colaboración entre ambas partes.

FIATC SEGUROS Y EL COLEGIO DE MEDIADORES DE CASTELLÓN RENUEVAN SU COLABORACIÓN



Fiatc Seguros apoyará, un año más, a los mediadores de Castellón gracias al acuerdo de colaboración firmado el 2 de mayo con el Colegio de Castellón. Un acuerdo por el cual la compañía aseguradora impulsará las acciones formativas, colaborativas y servicios de apoyo al mediador que se ofrecen desde el propio colegio.

Francisco García, director de la Sucursal por parte de Fiatc, y Antonio Fabregat, presidente del Colegio, han sido los encargados de rubricar la firma del convenio que compromete a ambas partes durante un año más a colaborar activamente, en la reunión también ha estado presente el secretario del Colegio, Fernando Solsona. La formación como ha venido siendo hasta ahora es el eje fundamental de esta colaboración, mediante los numerosos cursos que Fiatc viene impartiendo tanto a su red como a todos los colegiados que desean asistir sin perjuicio de la participación de Fiatc en las actividades

organizadas por el Colegio y el apoyo a los servicios ofrecidos a los mediadores, siguiendo con la vocación de Fiatc de apoyarse en la mediación tradicional como eje fundamental de su labor de distribución.

Fiatc impulsará acciones formativas, colaborativas y de servicio al mediador

Antonio Fabregat, ha informado al director de Fiatc de como van los preparativos de la organización del cincuenta aniversario del Colegio que se celebrará el día 22 de septiembre y para lo cual Francisco García ofrece toda su colaboración y experiencia. Los reunidos, han aprovechado la ocasión para departir sobre vicisitudes y evolución de la mediación en la provincia.

EL COLEGIO DE ALICANTE PARTICIPA EN LA ASAMBLEA GENERAL DE UPA



Los presidentes de los Colegios Profesionales de Alicante agrupados en UPA (Unión de Colegios Profesionales de Alicante) celebraron el pasado mes de mayo su Asamblea General del año 2016, en la que se aprobaron las cuentas y presupuestos para el 2017. Por parte del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, asistió el vicepresidente, Mariano Hernanz.

Durante el acto se trataron, entre otros temas, la paralización de la Ley de Colegios Profesionales, la creación del Foro de Ciudadanos a nivel provincial o la declaración de intenciones de PROA. A continuación se reunieron en una sesión de trabajo en la Universidad de Alicante, a la que se unió el equipo rectoral, los máximos responsables de todas las facultades y la Escuela Politécnica así como

representantes del Consejo. El rector de la Universidad realizó una exposición de la situación actual del centro, mencionando las nuevas titulaciones que tienen previsto implantar y que, en aquellas que afectan a los Colegios Profesionales, solicitan un análisis de lo que pudiera afectar a través de los Decanos. Una vez finalizado el encuentro se realizó un almuerzo universitario.

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales

Mayo-junio 2017

Valencia



Liberty Seguros celebró una jornada en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia sobre técnicas de venta cruzada. La acción formativa fue impartida por M^a Pilar Royo, responsable de desarrollo comercial de ramo de vida de la entidad el pasado 17 de mayo.

Castellón



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón se reunió en su aula de formación a los colegiados usuarios del programa de gestión iSegur el día 10 de abril entre las 10 y 13'30 de la mañana, para celebrar una jornada formativa de actualización y reciclaje sobre las novedades del programa.

La presentación corrió a cargo de Antonio García, director de Sofá AS, que centró la atención de los asistentes que han participado activamente con sus preguntas en todo momento.

Previamente a la presentación, Antonio García se reunió con una comisión de la Junta de Gobierno para ofrecer un convenio de colaboración que será estudiado por la Junta en sus próximas reuniones.

Francisco Gallent

Director sucursal Valencia de Fiatc

“EL OBJETIVO DE FIATC ES SEGUIR OFRECIENDO FORMACIÓN AL CANAL DE LA MEDIACIÓN PROFESIONAL DE SEGUROS”



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y Fiatc Seguros renovaron su protocolo de colaboración por un ejercicio más. En el acto que formalizó la firma estuvieron presentes Francisco Gallent, director de la sucursal Valencia de Fiatc y Juan José Baudes, gerente comercial de la entidad, mientras que por parte del Colegio asistieron su presidenta, Mónica Herrera, y su vicepresidente Jorge Benítez. Tras la firma del protocolo el director de la sucursal de la entidad comentó para Mediadores de Seguros algunos aspectos de la relación que, desde hace varios ejercicios, mantiene la entidad con el Colegio de Valencia.

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

La relación con el Colegio es muy buena desde muchos años, colabo-

rando activamente en varios eventos, como lo demuestra el hecho de que nuestra entidad fue pionera en participar en Forinvest.

¿Qué significa la mediación profesional para su compañía?

Siendo que la mediación profesional es nuestro mayor canal de ventas es pieza clave en nuestro crecimiento.

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

El objetivo de Fiatc con respecto a este canal es seguir dando mucha formación para que cada vez sea un canal mas preparado y profesional.

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

En estos momentos estamos en conversaciones para diseñar un catálogo de cursos formación para impartir en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia.



ANTONIO FABREGAT TOMA EL RELEVO COMO PRESIDENTE DEL CONSEJO AUTONÓMICO

Antonio Fabregat, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón, asumió el pasado mes de mayo la presidencia del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana. Fabregat toma el relevo de Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia. El acto de relevo tuvo lugar durante la reunión del Consejo celebrada en las instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, con la asistencia tanto de Fabregat y Herrera como del presidente del Colegio de Alicante, Eusebio Climent, que asume junto a Herrera la vicepresidencia. También asistieron a la reunión Eva Bayarri (Valencia), secretario del consejo, Antonio Serna (Alicante), tesorero, así como los vocales Mariano Hernanz (Alicante), Jorge Benítez (Valencia) Jesús Redón (Castellón) y Francisco J. Martínez (Valencia).

CASER PRESENTA SU NUEVA GAMA DE PRODUCTOS DE VIDA AHORRO “UNIVERSO FINANCIERO” EN VALENCIA

La entidad aseguradora Caser ofreció el jueves 25 de mayo la jornada “Vida Ahorro: Cómo conseguir rentabilidad con los tipos de interés al 0%”. Esta actividad permitió presentar las tendencias del sistema público de pensiones, las claves de cómo invierten los mejores con la filosofía Value desarrollada por la aseguradora y las soluciones y respuestas de los productos del nuevo universo financiero de Caser.

Carlos Florentino, responsable de la red comercial de corredores de Valencia y Castellón de Caser presentó la jornada. Seguidamente, David Vaquerizo, responsable de la dirección comercial Otros Negocios Vida y Pensiones expuso las tendencias del sistema público de pensiones y la importancia de tener un sistema privado para complementar las prestaciones públicas. Prosiguió Juan Rodríguez-Fraile, responsable de Negocio Institucional de Bestinver, explicando las claves de la filosofía value inves-

ting de Bestinver, gestora de fondos independiente líder en España, con la que Caser tiene una alianza en exclusiva para la gestión de sus nuevos productos riesgo tomador Unit Linked. El activo subyacente del Unit Linked de Caser es Bestinfund, fondo de inversión estrella de Bestinver, recientemente premiado como el mejor fondo de inversión de Renta Variable Europea. Como colofón de la jornada David Vaquerizo desgranó los nuevos productos de la compañía, entre los que destacan, además del Unit Linked y del PIAS Unit Linked, el SIALP 85 y las Rentas Vitalicias.

La jornada tuvo una gran acogida e interés por parte del público asistente a los que se les dio la oportunidad de poder participar y expresar sus dudas e inquietudes, creándose un interesante debate.

Al finalizar la jornada se sirvió un vino español para poder hacer networking y poder continuar con el debate.



FUNDACIÓN ASISA PATROCINA LA EXPOSICIÓN “MAYAS. EL ENIGMA DE LAS CIUDADES PERDIDAS” EN EL MARQ DE ALICANTE

El Museo Arqueológico de Alicante (MARQ) acoge la exposición “Mayas. El enigma de las ciudades perdidas”, formada por casi 200 piezas que trasladan a sus visitantes a los templos y palacios de la cultura maya. La muestra cuenta con el patrocinio de Fundación ASISA. La delegada de ASISA, Dra. Paula Giménez, participó en el acto de apertura de la exposición.

El MARQ destaca que “Mayas. El enigma de las ciudades perdidas” es un proyecto colaborativo internacional que lleva varios años gestándose y que supone una oportunidad única para contemplar piezas que habitualmente no son expuestas. Los dos centenares de objetos expuestos proceden

del Museo Nacional de Arqueología y Etnología de Guatemala (MUNAE); de las instituciones Fundación Ruta Maya y la Colección Neria Herrera del Museo Juan Antonio Valdés; del Museo de Etnología de Berlín; y del Rautens- trauch Joest Museum de Colonia.

La muestra, que podrá visitarse hasta el 7 de enero de 2018, recorre desde las pirámides, hasta la selva profunda, pasando por los templos mayas. De las tres salas temporales que ocupa esta proyección internacional, la primera está dedicada a la creación del mundo maya, mientras que en la segunda se aborda el esplendor y el colapso de esta cultura y la tercera se centra en los hombres y mujeres del maíz.

José Luis Marín de Alcaraz
Marta Campos

Director Técnico y de Siniestros Mutua de Propietarios
Manager de Siniestros Mutua de Propietarios

“EL FEEDBACK QUE HEMOS TENIDO CON LOS MEDIADORES HA SIDO MUY POSITIVO”



El siniestro es la parte más sensible del contrato de seguro. Por ese motivo Mutua de Propietarios llevó a cabo en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia una sesión que tuvo como objetivo recoger el feedback de corredores y agentes y mejorar, de esta manera, los procesos de gestión de la entidad en este ámbito.

La jornada, celebrada el pasado 25 de abril tuvo una doble cita, para agentes y corredores, y fue impartida por José Luis Marín de Alcaraz, Director Técnico y de Siniestros Mutua de Propietarios y Marta Campos, manager de Siniestros de la entidad. La presentación corrió a cargo de José Joaquín Sánchez, delegado de la zona Levante de Mutua de Propietarios, con quienes conversamos al término de la jornada

¿Qué balance realizan de la jornada celebrada en el Colegio de Valencia?

La jornada ha tenido un balance muy positivo para ambas partes. Por un lado los mediadores han conocido a fondo, y de primera mano, todas las herramientas y procesos para optimizar su trabajo, y por otro nosotros hemos

“La participación del mediador en la gestión del siniestro es muy importante”

contrastado el resultado de las acciones llevadas a cabo para mejorar la gestión de los siniestros y perfilado nuevas iniciativas con los mediadores. Trabajar de forma conjunta nos ayuda mucho en nuestra labor.

¿Cuáles son las cuestiones que más preocupan al Mediador en la gestión de siniestros?

Las dos cuestiones más relevantes para el mediador son la agilidad en la resolución del siniestro y la información recibida durante su tramitación. En este sentido, hemos explicado las diferentes mejoras que estamos realizando en estos dos ámbitos, que constituyen nuestro foco principal de acción: nuestros compromisos de respuesta y de gestión en plazos cada vez más reducidos, y el incremento de transparencia en la

gestión de los expedientes de siniestros. En ambos casos vamos incorporando cada vez más información, en tiempo real, apoyados en las mejoras tecnológicas implantadas en nuestro nuevo plan de sistemas.

¿En qué aspectos pueden mejorar los Mediadores la gestión de siniestros?

Pensamos que la participación de los mediadores en la gestión del siniestro es muy importante, y la aportación de su conocimiento experto en el asesoramiento al cliente es primordial, sobre todo en aquellos siniestros que, por su tipología o por el valor de los daños, tienen una mayor complejidad.

Por su experiencia en este tipo de actos, ¿qué aceptación tienen por parte del Mediador?

La verdad es que el feedback que hemos recibido por parte de los mediadores es muy positivo. Por un lado, valoran mucho la cercanía de la compañía, y por otro la oportunidad de participar activamente en la mejora del servicio. De hecho, varias de las aportaciones realizadas por los mediadores en las diferentes reuniones, se han concretado en acciones que hemos implementado en los últimos meses.

8.600 PERSONAS TRANSFORMAN SU PATRIMONIO EN RENTAS VITALICIAS



Las rentas vitalicias aseguradas ganan terreno como sistema de previsión complementario. A cierre de marzo, 8.638 personas mayores de 65 años transformaron el dinero logrado con la venta de algún elemento patrimonial (por ejemplo, una segunda vivienda, fondos de inversión, acciones, etc.) en una fuente garantizada de ingresos de por vida. Estas personas se acogieron a las ventajas fiscales que se establecieron para este producto a raíz de la última reforma del IRPF. Estas rentas vitalicias acumulan un volumen de ahorro bajo gestión de 917 millones de euros. Las entidades empezaron a comercializar estos productos hace, aproximadamente, un año y medio.

Los datos recopilados por ICEA muestran cómo las aseguradoras gestionaban hasta marzo 222.258 millones de sus clientes, tras anotar un incremento interanual del 6,19%. De esa cantidad, 181.067 millones corresponden a productos de seguro, un 6,23% más. Los restantes 41.192 millones constituyen el patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión ha sido encomendada a entidades del sector. Este último importe es un 6,04% superior al anotado el pasado ejercicio durante

el mismo periodo temporal.

Las rentas vitalicias y temporales constituyen el producto más relevante en términos de ahorro gestionado. Acumulan unas provisiones técnicas de 86.221 millones de euros, un 4,70% más que un año atrás. Por otra parte, destaca la pujanza de seguros individuales de ahorro a largo plazo (SIALP). Estas pólizas, popularmente conocidas como Planes de Ahorro 5, movían a cierre del primer trimestre 2.366 millones. Casi duplican, por tanto, el volumen bajo gestión de un año para otro.

La evolución de los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) también es llamativa. Estos seguros alcanzan a cierre de marzo los 11.066 millones y registran un crecimiento del 27,72% en los últimos 12 meses. Mientras, los capitales diferidos repuntan un 5,61 % y suman 48.531 millones de euros.

Los ingresos por primas del seguro de vida riesgo crecían al finalizar el primer trimestre un 3,32% interanual, hasta los 1.405 millones. El tirón de esta línea de negocio se debe, en parte, a la reactivación del crédito hipotecario y de la financiación al consumo.

EL NÚMERO DE VEHÍCULOS ASEGURADOS CRECE UN 2,47% A CIERRE DE MAYO

El número de vehículos asegurados en España se situó en 30.227.976 unidades a cierre del pasado mayo. Esta cifra supone un incremento del 2,47% respecto al mismo mes del ejercicio anterior, según los datos del Fichero Informativo de Vehículos Asegurados (FIVA). De este modo, el parque de vehículos a motor que circulan por las calles y carreteras del país se ha incrementado en 727.522 unidades en los últimos 12 meses.

El pasado mayo aparece como un mes de consolidación. El parque asegurado anota una subida intermensual del 0,35%, cifra muy similar a la de abril. Las tasas intermensuales eran más elevadas en los primeros meses del año. Dicha aceleración se ha frenado en mayo, si bien es cierto que se mantiene en cotas elevadas. El resultado final es una consolidación de la cantidad de vehículos existentes en el país. Por otro lado, la tasa de crecimiento interanual a cierre de mayo fue del 2,47%. Esta ratio muestra una tendencia sólida hacia el crecimiento, como corresponde a un parque que está experimentando una fase suavemente expansiva.

En mayo se produjeron 951.940 altas de vehículos y 846.645 bajas. Por lo tanto, el parque móvil ha aumentado en 105.295 unidades netas respecto del dato de abril. Si se destaca el movimiento de altas y bajas acumuladas en lo que va de año, se efectuaron 4.534.432 altas 4.144.817 bajas. Esto se traduce en un incremento neto del parque móvil de 389.615 unidades entre el inicio de enero y el cierre de mayo.

El pasado marzo se superó la barrera histórica de los 30 millones de vehículos. Dos meses más tarde, el parque móvil se sigue manteniendo por encima de esa barrera.



Fernando Montero de Espinosa

Castellón de la Plana

“SIEMPRE QUE ME PRESENTO A UN NUEVO CLIENTE HAGO SABER QUE SOY MEDIADOR TITULADO Y COLEGIADO”

¿Cómo empezó en el sector asegurador?

Hace casi treinta años, mediando en seguros de decesos y vida. Rápidamente pasé a formar parte de la plantilla de la Aseguradora Winterthur, hoy AXA, permaneciendo como empleado durante diecinueve años desarrollando diferentes tareas y responsabilidades, siempre muy vinculadas con la gestión comercial y de Equipos. En 2007 regresé a la Mediación como Agente Exclusivo de mi Compañía de toda la vida. Esta nueva etapa, sin duda, marcada claramente por la anterior en la que tuve la oportunidad de trabajar con excelentes profesionales, compañeros y jefes.

¿Por qué optó finalmente por trabajar en el ámbito de la mediación?

La gestión directa con el cliente siempre me ha atraído: en mi opinión, es donde un profesional de seguros puede desarrollar todas sus capacidades. Ello, unido a la experiencia en gestión empresarial hizo plantearme que podía emprender esta profesión con buenas expectativas. A día de hoy, pienso que fue una decisión acertada.

¿Qué ámbitos de actividad desarrollan en su despacho profesional?

La prioridad, la actividad comercial: es clave para tener éxito y especialmente para crecer y tomar dimensión. La venta es la esencia de esta profesión;

con método, con preparación de la visita, procurando disponer siempre de fuentes de negocio a las que acudir, trabajar con sentido de equilibrio todos los ramos, la especialización es buena, sí, pero la polivalencia también. Hoy en día las Aseguradoras nos ofrecen infinidad de herramientas y recursos para poder gestionar e impulsar mejor nuestras ventas y carteras, hay que aprovecharlas. A nivel de gestión y procesos los habituales de una Agencia de Seguros, de la mano de AXA contamos con Norma UNE-EN ISO 9001.

¿Valoran los clientes el asesoramiento profesional que les ofrece?

En general sí, quien mejor valora el servicio y asesoramiento de un profesional de la mediación es aquel que mayor vínculo de negocio y contacto tiene con él. Por tanto, el cliente multicontrato es el que más valora nuestro asesoramiento y por el contrario el cliente monocontrato es el más vulnerable y en el que nuestra aportación inevitablemente es menor.

¿Las nuevas tecnologías en el sector asegurador son una amenaza o una oportunidad para la mediación?

Yo diría que son una realidad: hace tiempo que estamos inmersos en el mundo digital y nuestra dependencia de él cada vez es mayor, por tanto la adaptación en los avances de este entorno tiene que ser rápida y efectiva.

Mediadores y Compañías debemos ser pragmáticos en el uso de las nuevas tecnologías, fáciles, intuitivas y que no generen mayor carga administrativa.

Usted es profesor de los cursos del CECAS, ¿Qué importancia le otorga al CECAS en la formación continua de los profesionales y en la de los futuros mediadores?

El CECAS, sus directivos y profesores realizan una extraordinaria labor docente, clave en los profesionales del futuro, en este curso 2016/17 los alumnos disponen de un nuevo temario, totalmente actualizado, que unido a todo lo que aporta la plataforma web hace que dispongan de la mejor y más completa herramienta de formación.

¿Desde cuándo está vinculado al Colegio de Castellón?

Desde 1995, tanto en mi etapa como Ejecutivo de Compañía como en la actualidad como Mediador Colegiado.

¿Qué le diría a los profesionales que todavía no están colegiados para convencerlos de unirse al Colegio?

El Colegio es el órgano en el que mayor apoyo y defensa podemos disponer. La aportación de ideas y experiencias de todos es vital para fortalecer nuestra profesión. Tenemos que hacer visible la Colegiación, es algo que nuestros clientes valoran. Siempre que me presento a un nuevo cliente hago saber que soy Mediador Titulado y Colegiado.

“NOS CONVERTIMOS EN GERENTES DE RIESGOS DE NUESTROS CLIENTES”



¿En qué momento inició su trayectoria laboral en el sector asegurador?

En 1972 empecé a trabajar en Finisterrre, entidad en la que permanecí hasta el año 1982 momento este en el que ya inicié mi actividad como corredor.

¿Cuáles son los ámbitos de especialización de su correduría?

Siempre nos hemos inclinado por desarrollarnos en riesgos industriales así como en nichos concretos de mercado en los que hemos tratado de diseñar y colocar soluciones aseguradoras específicas. Sin abandonar esta especialización, y como consecuencia de la feroz crisis de estos años, hemos desarrollado la línea de particulares y salud.

¿Cómo ha logrado sortear todos estos años de recesión económica?

De diversas formas, sin duda la primera ha sido tratar de no perder la ilusión evitando de esta forma caer en el derrotismo ya que ello nos hubiese llevado indefectiblemente a la inacción. Pasamos de “preocuparnos” a “ocuparnos” redoblando nuestros esfuerzos tratando de paliar la escasez de compra con una presencia más activa en el mercado y posicionando continuamente oferta.

¿Qué buscan los clientes en el asesoramiento que ofrece su correduría?

Creo que lo mismo que buscan con cualquier otro compañero: asesoramiento y compromiso, la primera cualidad es imprescindible ya que se trata de ayudar a gestionar los riesgos de nuestros clientes de manera adecuada y optimizada convirtiéndonos en los auténticos gerentes de riesgos de sus empresas.

El compromiso es fundamental ya que eso es precisamente lo que buscan aquellos que nos confían la cobertura de sus riesgos.

¿Qué ramos son los que mejor comportamiento están teniendo en los últimos años?

Las estadísticas son claras, y salud y vida están a la cabeza. Iniciado ya el final de la crisis, estoy convencido de que responsabilidad civil tiene un enorme desarrollo que se está además viendo favorecido por las consecuencias de la pasada entrada en vigor del nuevo baremo del daño corporal.

Uno de los debates recurrentes entre el colectivo de corredores es el de las remuneraciones del corredor por el asesoramiento. ¿Cómo cree que va a evolucionar esta cuestión?

Sin duda el asesoramiento tiene unos costes y el mismo es perfectamente susceptible de ser remunerado por aquellos que lo demandan. Si el debate es decidir como modelo de retribución para el corredor honorarios o corretaje me declaro totalmente a favor de este último. El marco de la Ley de 2006 en este aspecto creo que es el mejor posible, en cualquier caso, si se cobran honorarios estos deben de ser perfectamente conocidos, pactados y aceptados. **Desde Aprocese ha realizado una encomiable defensa de los intereses del colectivo de los corredores de seguros. Tras este periodo, ¿está satisfecho del trabajo realizado?**

Esta defensa no ha sido ni de lejos solamente mía ya que la misma ha sido de la totalidad de miembros de Aprocese, excelentes profesionales comprometidos con nuestra profesión.

Defendemos los intereses de los corredores desde la total convicción que tenemos de que haciéndolo así defendemos otros más sagrados intereses que son precisamente los de los consumido-

res de seguros de los que –no lo olvidemos jamás- somos valedores en virtud de la posición de total independencia que nos otorga nuestro vigente marco legal.

Anuncié en Forinvest mi decisión de no presentarme a la reelección como presidente al finalizar en diciembre el actual mandato. Quise hacerlo de esta forma para evitar que mi ego me traicionase y acabar aceptando las generosas propuestas de mis compañeros para seguir al frente de Aprocese por un nuevo periodo modificando para ello nuestros estatutos.

Estoy satisfecho del trabajo realizado por todos los componentes de Aprocese, juntos hemos sido capaces de hacer cosas diferentes y de lo que no cabe la menor duda es que todas y cada una de nuestras acciones han estado siempre encaminadas a conseguir el conocimiento de la sociedad de nuestra labor profesional y hemos cumplido con el objetivo que nos marcamos de venir a sumar. No quiero caer en absoluto en la autocomplacencia y siendo importante lo realizado es insignificante comparado con lo mucho que queda por hacer.

¿Son complementarias las acciones de las asociaciones profesionales con las de los colegios profesionales?

No solamente complementarias, yo añadiría que en muchísimos casos similares. La mayoría de los problemas con los que nos encontramos son similares como también lo son una buena parte de nuestras necesidades. Aprovecho esta cuestión para agradecer, en nombre de Aprocese y en el mío propio, la gran ayuda y apoyo que siempre hemos recibido y seguimos recibiendo del Colegio.



Ademuz

UN RINCÓN DE NATURALEZA

FICHA:

Localidad: Ademuz

Comarca: El Rincón de Ademuz

Distancia: Valencia, 132 km.
Castellón, 182 km. Alicante,
254 km.

Como llegar: N-330 o CV-35
(pista de Ademuz)

Qué visitar: Castillo, Molino de la
Villa, Iglesia de San Pedro y San
Pablo, ermita de la Virgen de la
Huerta, Pico Castro, el Cerrellar

En este número de **MEDIADORES DE SEGUROS** invitamos a nuestros lectores a visitar Ademuz, capital de la comarca del Rincón de Ademuz, una isla valenciana a caballo entre las provincias de Cuenca y Teruel. Un aliciente más, el de su ubicación, para perderse por las calles de la población, que tiene en la naturaleza uno de sus puntos fuertes, sin olvidar el patrimonio arquitectónico civil y religioso ni, por supuesto, la suculenta gastronomía local.

Iniciamos nuestra ruta por Ademuz desde las llamadas “cuatro esquinas”, junto a la casa consistorial. Nuestro objetivo es, tras zigzaguear por las calles adyacentes y pasar por la puerta del Horno medieval y el Cubo de José el Maroto, los vestigios del castillo, cuyo origen más remoto se sitúa en tiempos de la dominación romana, aunque no fue hasta la invasión musulmana que la plaza comenzó a cobrar una gran importancia estratégica. Desde el castillo podrá disfrutar de la panorámica del

valle del Turia, con la Celadilla al fondo y el Pico Castro a un lado.

El Molino de la Villa alberga la Tourist Info y el Centro de Interpretación del Agua, así como otras exposiciones temporales. Junto a éste encontramos la Fuente Vieja y el Lavadero.

Ademuz posee también patrimonio religioso como la iglesia parroquial de San Pedro y San Pablo (siglo XVII), pero sin duda la destaca la Ermita de la Virgen de la Huerta como joya del patrimonio artístico valenciano (siglo XIII). En el término municipal se hallan parajes naturales como el Pico Castro y el Cerrellar. El primero está situado junto al pueblo. Al Cerrellar se accede cruzando el puente de La Vega, y desde el mismo se observar una magnífica panorámica de toda la mitad norte de la comarca. También es muy interesante la ruta del río Bohígues, que recorre el curso del río, desde Ademuz hasta Vallanca, en la que se encuentra la ermita de nuestra Señora del Rosel.

REALE **EMBARCACIONES DE RECREO**

JUNTO A REALE TENGO LA *CONFIANZA*
PARA SALIR A NAVEGAR SIN PREOCUPARME
POR NADA MÁS QUE DISFRUTAR

**Descubre el seguro de embarcaciones
más completo del mercado:**

- Cobertura de RC voluntaria hasta 1 Millón de Euros
- Remoción de restos dispuesta por la Autoridad Marítima competente sin tener contratadas coberturas de daños
- Protección Jurídica completa
- Amplias coberturas de Asistencia



LEGISLACIÓN BÁSICA DE SEGUROS Y PLANES Y FONDOS DE PENSIONES

FICHA:

Título: “Legislación básica de seguros y planes y fondos de pensiones”

Edita: Centro de Estudios Financieros (CEF)

Año: 2017 (actualización)

637 páginas

Encuadernación: Rústica

Medidas: 23 cm

Precio: 41,76 euros

ISBN: 9788445434246

El libro “Legislación básica de seguros y planes y fondos de pensiones” recoge, actualizada a 15 de abril de 2017, la legislación más significativa en materia de seguros y planes y fondos de pensiones.

En el ámbito del seguro contiene, entre otros, los siguientes textos legales: Ley del Contrato de Seguro. Ley y Real Decreto sobre ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras. Reglamento de Mutualidades de Previsión Social. Ley de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados. Reglamento del Seguro de Riesgos Extraordinarios. Ley para adaptar la directiva sobre libertad de servicios

en seguros. Texto Refundido de la Ley de Responsabilidad Civil y Seguro en la Circulación y su Reglamento. Estatuto Legal del Consorcio de Compensación de Seguros y Regulación de las Provisiones Técnicas a dotar por el Consorcio de Compensación de Seguros. Registro de Contratos de Seguros de cobertura de fallecimiento. Regulación de los libros-registro y el deber de información estadístico-contable. Seguro de Dependencia. Plan de Contabilidad. Seguro de buques civil. Seguro de responsabilidad civil y garantía equivalente de administradores concursales. Procedimiento de reclamación ante la DGSFP, etc.



DIRECTORIO



SOLUCIONES PARA EL SECTOR ASEGURADOR

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

Gestione su cartera
Multitarificador
Integración con las compañías
Multiagencia

902 99 50 53 - 96 666 24 01

Email: info@click.es

www.click.es

@UTOWEB

PRECISA
Corredor de Seguros de Valencia para nuestro departamento de Seguros de Auto
Se valorará disponibilidad y recién titulado

Contacto
PEDRO M. TAMARIT
722 511 121

GANE TIEMPO **simS** Soluciones informáticas

GESTIBROK
SOFTWARE DE GESTIÓN DE ÚLTIMA GENERACIÓN

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

Plaza Alquería de la Culla, nº4 - Despacho 901
46910 - Alfafar (Valencia)
96 122 52 03 - 96 122 52 04

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

ANÚNCIESE EN
MEDIA DORES

Franchicia Número Siete
Tel. 608 34 42 29



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?



CURSO SUPERIOR DE SEGUROS

SEMIPRESENCIAL
"GRUPO A" Y "GRUPO B"

MATRICULA ABIERTA

FECHAS

de octubre de 2017 a julio de 2018

LUGAR, INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

COLEGIO PROFESIONAL
DE MEDIADORES DE
SEGUROS DE ALICANTE

Segura, 13, 1º

03004 ALICANTE

Teléfono 965 212 158

alicante@mediaseguros.es

www.mediaseguros.es

COLEGIO PROFESIONAL
DE MEDIADORES DE
SEGUROS DE CASTELLÓN

Avenida Capuchinos, 14, entlo.

12004 CASTELLÓN

Teléfono 964 220 387

csc@mediadorescastellon.com

www.mediadorescastellon.com

COLEGIO PROFESIONAL
DE MEDIADORES DE
SEGUROS DE VALENCIA

Micer Mascó, 27, entlo.

46010 VALENCIA

Teléfono 963.600.769

colegio@valenciaseguros.com

www.valenciaseguros.com



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