

MEDIA DORES

DE SEGUROS



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

50 aniversario del Colegio de Valencia

*Reconocido el trabajo de medio siglo de defensa del
mediador profesional de seguros*

Especial Innovación

*Los productos de empresa se adaptan al nuevo
escenario*

Y ADEMÁS...

*La mediación valenciana debate sobre la nueva Ley de
Distribución de Seguros*

JULIO-AGOSTO 2017

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

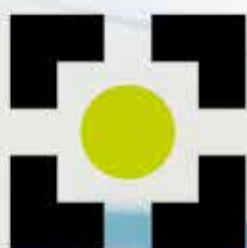
Micer Mascó, 27, entlo.

46010 VALENCIA

Teléfono 963.600.769

colegio@valenciaseguros.com

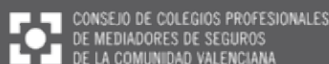
www.valenciaseguros.com



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

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
JULIO-AGOSTO 2017

Nº 84



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 COLEGIALES

18

LEGISLACIÓN

La mediación valenciana expresa sus dudas ante el anteproyecto de Ley de Distribución de Seguros

24

ACTIVIDAD COLEGIAL

Al servicio del Colegiado
Nuevos servicios del Colegio de Valencia

Jorge Tomás (Mutua Levante)

Castellón: acuerdo con Cristalbox

Acuerdo entre Zurich y el Colegio de Castellón

Protocolo entre Catalana Occidente y el Colegio de Alicante

Juan Fort (Protector RM)

Alejandro Pérez (Reale)

Sanitas renueva su protocolo con el Colegio de Valencia

Protocolo entre DKV y el Colegio de Castellón

Vicente Segrelles (Zurich)

Acuerdo entre Liberty y el Colegio de Alicante

Reale renueva el acuerdo con el Colegio de Castellón

La mediación valenciana se coordina

Carles X. Sánchez, director delegación Valencia de Surne

Plus Ultra presenta a la directora de su oficina de Castellón

Juan José Hernández (Caser) Segurcaixa Adeslas y el Colegio de Castellón renuevan su colaboración

5

EDITORIAL

20

FORMACIÓN

Curso superior de seguros: una oportunidad laboral de primer nivel



El claustro del Curso Superior de Seguros del Colegio de Valencia prepara el curso 2017-2018

37

NOTICIAS DEL SECTOR

Arag es la entidad con mejor presencia en Internet del primer semestre de 2017 según Innovación Aseguradora

38

PROFESIONALES, DE CERCA

María Ángeles Martínez Botella (Elche)

Salvador Sanchis Argente (Navarrés)

6

TEMA DE PORTADA

50 aniversario del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia

Especial Innovación en productos de Empresa: Nuevos riesgos, nuevas soluciones aseguradoras

22

ASESORÍA

Transformación digital Ciberseguridad y Protección de Datos de Carácter Personal, por Alfredo Barber (Beneyto Abogados)

35

ENTIDADES ASEGURADORAS

Reale celebra la reinauguración de su delegación para Levante-Baleares

40

RUTAS POR LA COMUNITAT VALENCIANA

Culla (l'Alt Maestrat)

42

RECOMENDACIONES DIRECTORIO

Teoría de cúpulas. Introducción y aplicaciones a Solvencia II

➤ 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

50 AÑOS DE COMPROMISO CON LA PROFESIÓN

En el año 1967 las delegaciones del antiguo Sindicato Nacional del Seguro iniciaron su constitución como colegios profesionales. De ello hace 50 años y, por ello, los diferentes colegios de España están celebrando la efeméride como se

merece. En junio fue el turno del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, que festejó estos 50 años con un acto francamente hermoso y emotivo, en el que rindió justo homenaje a todos los que han hecho posible este primer medio siglo de historia. Los reconocimientos se personalizaron en los expresidentes que han encabezado las diferentes juntas de gobiernos en todos estos años, pero es justo subrayar, tal como hicieron todos los protagonistas que tomaron la palabra en la celebración, que sin todos los profesionales que han estado ligados a la institución de una u otra manera hubiera sido imposible no sólo cumplir 50 años, sino llevar a cabo la tarea de defensa, formación y reivindicación del mediador con la que nació y que sigue siendo el motor de todos y cada uno de los colegios en la actualidad. En septiembre será el turno del Colegio de Castellón, que me honro en presidir, y muy pronto también el del Colegio de Alicante. Desde estas páginas quiero dar mi enhorabuena a Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, y a toda su junta de gobierno, así como a los trabajadores de la institución por la magnífica organización y por poner en valor el trabajo incansable de tantos profesionales que, robándole tiempo a sus despachos y a sus familias, han luchado por el beneficio de todos sus compañeros.

Es justo también trasladar mi felicitación a las personas que recibieron diferentes galardones en el acto, como José María Lull, colegiado de Honor; Maciste Argente, premio l'Estimat o a la entidad Reale, que se alzó por tercera ocasión con el premio Casco. A todos ellos, mi reconocimiento.

En los diferentes discursos que se sucedieron en la velada hubo un elemento común: los llamamientos a la unidad de la mediación. Y en este sentido estamos trabajando desde el Consejo autonómico, como lo demuestra la reunión que mantuvimos los presidentes de los colegios de Alicante, Castellón y Valencia y nuestros homólogos de Aprocose y ACS-CV con Jesús Valero el pasado 28 de junio. Un encuentro que supuso la continuación del que llevamos a cabo el pasado mes de enero y que persigue el establecimiento de una unidad de acción de todos los organismos representativos de los agentes y corredores de la Comunidad Valenciana. Una iniciativa necesaria para que la mediación valenciana sea una sola voz ante las diferentes administraciones, para que tengan en cuenta nuestras reivindicaciones y necesidades. Pueden conocer todos los detalles de la reunión en la página 32 de este número de MEDIADORES DE SEGUROS. También en la página 16, en la que se ofrece un completo resumen de la jornada convocada por Aprocose en la que se puso de manifiesto nuestra posición en torno a la futura Ley de Distribución de Seguros. La unanimidad que se manifestó durante esta jornada, incluida la posición de jefe de la Unidad de Mediación, con quien la mediación valenciana tiene un aliado debe tener continuidad porque nos jugamos el futuro de nuestro sector y de la calidad de nuestro servicio. Porque estos 50 años de trabajo incansable debe tener continuidad en unos tiempos tan cambiantes como los actuales. Sigamos por este camino y hagamos posible que la mediación ocupe el lugar que merece.



LA MEDIACIÓN VALENCIANA CELEBRA LOS PRIMEROS 50 AÑOS DE HISTORIA DEL COLEGIO DE VALENCIA



Más de 300 profesionales del sector asegurador de la provincia de Valencia se dieron cita en la localidad de El Puig para celebrar los primeros cincuenta años de existencia del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia

Este año el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia cumple medio siglo de vida, y la ocasión merecía ser celebrada con todos los honores. Por ello más de 300 profesionales del sector asegurador participaron el pasado 22 de junio en un acto que sirvió para celebrar el día de la patrona del Seguro y para recordar tan señalada efeméride.

El evento, celebrado en Campo Aníbal, en la localidad valenciana de El Puig, estuvo repleto de momentos emotivos y de reconocimiento a todos los que han hecho posible que la institución cumpla su primer medio siglo de vida. Colegiados, representantes de las entidades aseguradoras, de la administración, de las organizaciones profesionales y de las empresas proveedoras del sector hicieron posible que la convocatoria fuera la más masiva de la historia de las celebraciones en honor a la patrona del seguro celebradas en Valencia. Conducido por la periodista Maribel

Vilaplana, el acto repasó la historia del Colegio comenzando por un vídeo de entrevistas que dio pie a numerosos homenajes de los que informamos en las páginas siguientes.

Los colegiados valencianos contaron con la presencia en su celebración de Jesús Valero, jefe de la Unidad de Mediación de la Conselleria de Economía Sostenible; David Salinas, vicepresidente del Consejo General; Iñaki Durán, responsable de formación del Consejo General; Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante; Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón y del consejo autonómico; José María Campabadal, vicepresidente de COPRAPOSE, Maciste Argente, presidente de APROCOSE y Florentino Pastor, presidente de ACS-CV y CIAC, entre otros protagonistas del sector.

El mentalista Javier Botía puso el espectacular y original broche de oro a una velada que tuvo una multitud de protagonistas.

HOMENAJE DEL COLEGIO A SUS EXPRESIDENTES



Tras la emisión del vídeo “Medio siglo de vida”, que recogió las impresiones de numerosos profesionales sobre el Colegio y la mediación, Maribel Vilaplana dio paso al homenaje a los expresidentes del Colegio de Valencia durante estos 50 años. La presidenta Mónica Herrera y el vicepresidente Jorge Benítez hicieron entrega de las placas de homenaje a los expresidentes o a los familiares de los dirigentes fallecidos. Durante sus intervenciones destacaron el “orgullo” de haber servido al Colegio y a la profesión. Así, Édgar Segrelles recogió la placa correspondiente a su padre, Ramiro Segrelles, presidente de 1971 a 1973, para quien tuvo un emocionado recuerdo. Por su parte, Amparo Carbó también recogió la placa de su padre, José Carbó, presidente de 1973 a 1975. En nombre de Felipe García del Real, presidente entre 1975 y 1983, fue también su hijo, Felipe García del Real, quien recibió el reconocimiento de manos de la presidenta y el vicepresidente. Pedro Vidal, presidente de 1991 a

1999, recordó que “con 31 años entré en la permanente del Colegio y estuve con todos los presidentes hasta que me tocó a mí”. Manifestó sentirse “muy emocionado”, y se felicitó de “ver tantas caras nuevas, lo que significa que el Colegio está vivo y en muy buenas manos”.

A continuación fue Bernardo Bonet, presidente de 1999 a 2007 quien tomó la palabra para recordar a su padre, que se colegió en 1972 y falleció prematuramente en 1975. “Yo me colegí a los 24 años, en 1977, por lo que ya son 40 años de colegiado, de los que 28 estuve en la Junta de Gobierno”. Bonet finalizó su intervención manifestándose “orgulloso del Colegio de Valencia”, y deseándole “50 o 500 años más”.

El último de los expresidentes en recoger su placa honorífica fue Ignacio Soriano, presidente de 2007 a 2015, que introdujo en su agradecimiento una cita del filósofo Séneca para acabar asegurando que “nunca olvidaré este detalle”, en referencia al homenaje tributado.

Vidal se felicitó de “ver tantas caras nuevas, lo que significa que el Colegio está vivo y en muy buenas manos”



BIENVENIDA A LOS NUEVOS COLEGIADOS DEL AÑO 2017



Tras el emotivo homenaje a los expresidentes, la presidenta Mónica Herrera y el vicepresidente del Colegio, Jorge Benítez, fueron los encargados de dar la bienvenida a los nuevos colegiados que se han incorporado durante el último ejercicio. En su alocución Benítez los animó a “participar activamente en la vida colegial”, insistiendo en que “el Colegio

debe nutrirse de nuevos profesionales como los que recibimos esta noche”.

Los nuevos colegiados son José Antonio Álvarez, Cristina Arnau, Michael Brenson, Alberto Campos, Francisco José Calvo, Aitor Mítxelena, José Navarro, David Pérez, Verónica Patri y Sonia Vigo.



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 VOZ DE LA EXPERIENCIA SE HACE OÍR EN LA CELEBRACIÓN



Los integrantes más veteranos del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia también recibieron un justo reconocimiento a su prolongada relación con la institución, que en algunos casos se remonta a la misma fecha de la fundación. Unas personas que encarnan “la diferencia y el valor de mediación: el trato personal”, en palabras de Mónica Herrera.

Los homenajeados fueron Fernando Herrera, Josefa Navarro, Isidro Cortina (quien delegó en su hijo Isidro), Agustín Castelló, Pedro López y Juan Gabriel Pagés. En nombre de todos ellos intervino Herrera, quien felicitó “a Mónica y a todas mis hijas por haber elegido esta profesión”. Una felicitación que extendió a los nuevos colegiados y a las compañías “que nos atien-

den y nos acompañan para darle ese valor añadido a una póliza de seguros”. Dirigiéndose a los nuevos colegiados les recomendó “no preocuparse por tener un despacho bonito, sino por dar un valor añadido y trabajar intensamente”. Un consejo que, a buen seguro, asumirán los profesionales que ahora empiezan a dar sus primeros pasos en la profesión.

EL SECTOR HOMENAJEA A JOSÉ MARÍA LULL TRAS SU NOMBRAMIENTO COMO COLEGIADO DE HONOR



Uno de los momentos más emotivos de la jornada fue el de la declaración como colegiado de honor a José María Lull, integrante durante ocho años de la junta de gobierno del Colegio de Valencia, cuyo discurso reproducimos de manera íntegra a continuación.

En primer lugar deciros que las huellas de las personas que caminaron juntas, nunca se olvidan.

En segundo lugar deciros también, que un día preguntaban a un anciano ¿Qué era más importante amar o ser amado? Y el anciano contestó:

Para un pájaro cual es más importante ¿el ala derecha o el ala izquierda?

Digo éstas pequeñas anécdotas ya que me siento enormemente sorprendido y a su vez agradecido por la distinción que habéis considerado otorgarme y porque

la ocasión lo requiere.

Me llena de orgullo debido a que la recibo en un momento personal bastante crítico. Quiero agradecerlo a la Presidenta del Colegio, Mónica, a la Permanente, y a la Junta de Gobierno, porque recibir ésta alta distinción de “colegiado de honor” no me la espera ni en mis sueños más profundos.

Tampoco me quiero olvidar de Rafa y Carmen, ya que sin su ayuda no hubiera podido realizar mi trabajo.

Me habéis enseñado que las personas al final saben reconocer la labor que se ha realizado durante mi permanencia en las Juntas de Gobierno anteriores, como Secretario y como miembro de la Comisión Técnica y Ordenación del Mercado. Es sorprendente ver también como al pasar el tiempo las personas más o menos lejanas se acuerdan de uno, mientras que otras que hemos estado

más cerca no hemos sabido transmitir y reconocer la labor que se ha realizado. Hay un proverbio árabe que dice que quien quiere hacer algo encuentra un medio, y quien no quiere hacer nada, encuentra una excusa.

Winston Churchill decía que no es tiempo para la comodidad y la conformidad, es tiempo de atreverse y resistir. Quiero agradecer públicamente a mi mujer, Inmaculada, todo el apoyo que he tenido durante todos esos años, ya que sin ella hubiera sido imposible llevar a cabo mi labor, y ella sabe bien lo que ha sufrido.

Y por último, como decía Henri de Lubac s.j.; Todo sufrimiento es único y todo sufrimiento es común.

Tengo que repetirme lo segundo cuando yo sufro; y debo recordar lo primero cuando sufren otros.

De verdad, Mónica, gracias.

LOS COLEGIADOS CON 25 AÑOS DE TRAYECTORIA RECIBEN SU HOMENAJE

José Ramón Monte, Ignacio Soriano, Andrés Blasco y David Sargues tienen algo en común: sus 25 años como integrantes del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Por este motivo se les tributó homenaje durante los actos de celebración de la Patrona del Seguro y de los 50 años del Colegio. En nombre de todos ellos Monte agradeció el gesto animando “a toda la gente que entra nueva a estar en el Colegio y participar muy activamente”. Además manifestó su satisfacción por la presidencia de Mónica Herrera, que “representa la juventud y el futuro”, comprometiéndose a “aportar nuestro granito de arena” al Colegio.



ENTREGA DE ORLAS Y ORLINES A LOS ALUMNOS Y DOCENTES DEL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS DEL COLEGIO DE VALENCIA



Los alumnos del Curso Superior de Seguros 2016-2017 recibieron las correspondientes orlas de manos de Iñaki Durán, responsable de formación del Consejo General, y de José Vicente Grau y Alejandro Fuster, de la comisión de formación del Colegio de Valencia. Durán, también presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Gipuzkoa, destacó la importancia del Colegio de Valencia en el ámbito de la formación, y se comprometió a una pronta visita para presentar la nueva oferta formativa del CECAS, como muestra de la “nueva etapa” abierta en el Centro de Formación.

Los alumnos presentes en el acto que

recogieron sus respectivas orlas son Carlos Alberich, Soraya Cuevas, David Bueno, José Antonio Calvo, Rafael Cambra, Jorge Campos, Yael Conejero, María Felis, Jorge Ferrer, Vicente Gumilla, Luis Arturo Jiménez, Julio Alberto Lázaro, Antoni Llinares, Francisco Lluch, Manuel Martínez, Carlos Molina, Salvador Ricarte, María

Rodrigo, Alberto Sánchez, Indira Sarabia, Alejandra Somalo, Ricardo Vicente y María José Zaragozá. También se dieron los orlines al claustro de profesores formado por Sergio Alonso, José Ramón Arce, Ignacio Beneyto, Eva Bayarri, José Miguel Cava, Alejandro Ferrer, Juan José Márquez, Enrique Rueda y Jesús Valero.

REALE GANA LA XXI EDICION DEL PREMIO CASCO

Eva Bayarri, secretario del Colegio de Valencia, fue la encargada de dar a conocer el ganador de la 21ª edición del premio Casco, que distingue aquellas entidades que más han destacado por su apoyo a la mediación profesional de seguros. En esta ocasión el premio recayó en Reale, y fue recogido por el director de la territorial Levante de la entidad, Alejandro Pérez de Lucía, quien puso en valor un galardón “que es cada año más difícil de conseguir por el mayor nivel del sector asegurador”. El director de la entidad ganadora también quiso trasladar sus felicitaciones al Colegio por su 50 aniversario en nombre de su compañía. Cabe recordar que, además de la entidad distinguida, aspiraban al galardón Allianz y Axa.



MACISTE ARGENTE RECIBE EL RECONOCIMIENTO DE LA PROFESIÓN CON LA CONCESIÓN DEL PREMIO L'ESTIMAT

Otro de los grandes momentos de la velada fue protagonizado por Maciste Argente, que recibió el premio l'Estimat en su séptima convocatoria. Argente dedicó el primero de sus agradecimientos a su familia y a sus compañeros de trabajo, de quienes destacó “su compromiso”, así como a los miembros de Apro cose y a la presidenta del Colegio “por un premio del que me siento tan orgulloso”.

Maciste Argente hizo un llamamiento a toda la mediación para “caminar en grupo”. En su opinión, “si hace 50 años el Colegio era necesario ahora lo es más que nunca para trabajar en beneficio de nuestro sector”. Para Argente, “defender la profesión no es un mérito, pero sí lo es amarla”, y advirtió que “se enfrenta a nuevos retos y nuevos desafíos, por lo que su futuro estará ligado a nuestra capacidad de adap-

tación”. Finalmente se dirigió a los alumnos que han culminado sus estudios en el Curso Superior de Seguros deseándoles “toda la suerte del mundo, anteponiendo el interés colectivo al personal y siendo honestos”. Bajo su criterio “no todo vale, ya que de lo contrario veréis lo efímero del triunfo. Impregnar vuestro trabajo de ética puede generar vacío en la cartera, pero vale la pena”, finalizó.



HERRERA: “SOMOS LOS HEREDEROS DEL ESFUERZO DE QUIENES NOS HAN PRECEDIDO”

Mónica Herrera, presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, echó la vista atrás para reconocer el trabajo del “grupo de emprendedores” que, en 1967, transformaron el sindicato en la institución colegial, entre los que se encontraba su propio padre como tesorero.

Herrera agradeció a todos los expresidentes su labor “porque en el fondo nosotros somos herederos de vuestro esfuerzo y de todos los sinsabores que pasasteis, pero que, sin duda, valieron la pena”.

La presidenta del Colegio de Valencia reivindicó el papel del mediador de seguros en el sector: “el mundo cambia, pero hay valores y esencias que no lo hacen, como los que encarna la profesionalidad de los mediadores de segu-

ros”. Herrera también destacó que “la mediación sigue siendo el canal prioritario de comercialización, y por ello seguimos trabajando para que el Colegio sea la casa de todos, para seguir escribiendo la historia de nuestro Colegio”.

Dirigiéndose a los alumnos que han realizado el Curso Superior de Seguros subrayó que “somos un Colegio con futuro”, y les animó a integrarse en la vida colegial.

Herrera aprovechó este acto para anunciar públicamente el inicio de las reformas de las instalaciones colegiales de Valencia para su modernización. La presidenta finalizó su discurso haciendo un llamamiento a todo el colectivo de mediadores para “construir el futuro juntos”.

VALERO: “ESPERAMOS SEGUIR APRENDIENDO DE LA EXPERIENCIA DE LOS COLEGIADOS”



Jesús Valero, jefe de la Unidad de Mediación de la Consejería de Economía Sostenible, dio toda una lección de historia de la institución colegial al recordar que “la primera experiencia colegial se produjo en 1935, con lo que entonces se denominaba agentes libres y afectos, lo que solucionó un limbo jurídico que duraba desde 1908”. “Todo ello”, añadió, “lo podríamos transponer a la actualidad”, tras lo cual recordó que la IDD recoge la posibilidad de que otros organismos puedan cooperar con la administración. Valero finalizó su intervención destacando la “experiencia enorme del Colegio y los colegiados. Esperamos extraer esa experiencia para seguir aprendiendo de ustedes”.

SALINAS: “LA UNIÓN DE TODO EL SECTOR ES HOY MÁS NECESARIA QUE NUNCA”



David Salinas, vicepresidente del Consejo General y presidente del Colegio de Córdoba, trasladó un mensaje de la presidenta Elena Jiménez de Andrade mediante el cual felicitó a las personas galardonadas y, muy especialmente, a los colegiados que han hecho posible los 50 años de historia del Colegio de Valencia. En nombre de Jiménez de Andrade reclamó a todo el colectivo “fortaleza”, además de la “unidad de todos los colegios y colegiados con todos los actores del sector, porque ahora es más necesaria que nunca”.



140 AÑOS ASEGURANDO TUS SUEÑOS

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

Somos únicos por ti.

NUEVOS RIESGOS, NUEVAS SOLUCIONES ASEGURADORAS



Ataques informáticos masivos, crisis de reputación on-line, problemas con la gestión de datos de clientes... La revolución digital en la que se ha sumido la economía genera una serie de problemáticas y riesgos ante las que el seguro también responde

Durante los últimos meses se han sucedido una serie de noticias que, sin relación aparente, indican un cambio sustancial en el mundo de la empresa y en los problemas que en su labor diaria puede llegarse a encontrar. Unos problemas que, evidentemente, tienen implicaciones en el sector asegurador, por cuanto suponen la existencia de riesgos que deben ser cubiertos, como así está empezando a ocurrir.

Un ciberriesgo es cualquier amenaza que se cierne sobre nuestro sistema informático y que puede tener consecuencias negativas para nuestra empresa. Entre los riesgos más habituales están la pérdida o robo de datos, los virus o la manipulación de información, ya sea por actos deliberados de hackers o empleados desleales, o por el descuido o imprudencia de personas que trabajen con nuestros sistemas.

El pasado mes de mayo un cibertataque afectó de miles de empresas y gobiernos de todo el mundo. El llamado WannaCry generó una conmoción pocas veces vista anteriormente, además de unas pérdidas multimillonarias y una sensación de vulnerabilidad que, semanas después, volvió a repetirse, si bien con menor intensidad.

Los hackers aprovecharon un agujero de seguridad en los sistemas operativos de Windows que no estaban actualizados, algo que invita a la reflexión, por cuanto una correcta gestión de dichos sistemas hubiera evitado este masivo ataque.

Sabemos, sin embargo, que vivimos en un mundo imperfecto, y que ope-

raciones tan aparentemente simples como la actualización de los equipos informáticos no se ejecutan en muchas ocasiones, por lo que el riesgo de ataques -y sus consecuencias económicas operativas en la empresa- continúan latentes. De hecho, ni siquiera siendo escrupulosos con las actualizaciones se está libre de ser objeto de ataques. No en vano, según datos de Symantec, hubo 463.841 ataques de ransomware en 2016, frente a 340.665 ataques en 2015. La frecuencia aumenta y, por lo tanto, si los riesgos existen deben ser cubiertos, como así lo está entendiendo el sector asegurador en todo el mundo. Por otro lado, ya en 2014 se advertía sobre el peligro que para la economía mundial suponen los ciberriesgos. Según el estudio “Más allá de la pérdida de datos: las interconexiones globales del ciberriesgo”, elaborado por el Grupo Zurich en colaboración con el Atlantic Council, “la creciente dependencia de las nuevas tecnologías ha creado una compleja red de riesgos interconectados que podrían ocasionar un shock global similar al producido por la crisis financiera que estalló en el año 2008”. WannaCry ha supuesto, en este sentido, una seria advertencia de lo que puede llegar a ocurrir.

Los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros también son sensibles a esta problemática. Sin ir más lejos, el Colegio de Alicante facilitó a todos sus colegiados el pasado mes de junio información útil para evitar estos riesgos, extraída del Instituto Nacional de Ciberseguridad y de su Oficina de

Seguridad del Internauta (OSI), cuya infografía reproducimos en la columna exterior de esta página.

Según informó el Colegio “Mediador Colegiado siempre estará para asesorarnos, ayudarnos e informarnos de las coberturas que tenemos en nuestro seguro del hogar y las opciones que nos puedan ofrecer para nuestros negocios y empresas en ciberriesgos”.

Obviamente, la solución al problema pasa por minorar el riesgo tomando todas las precauciones posibles para proteger los equipos informáticos profesionales y, sobre todo, lo que contienen, como puede ser los datos de los clientes, información económica, estrategias... Conviene no olvidar que hasta el 70% de los cibercrímenes están dirigidos a PYMES, pese a la creencia general de que éstos se dirigen a grandes corporaciones o a organismos gubernamentales. Y esto es así porque son precisamente las pequeñas y medianas empresas las que presentan mayores brechas de seguridad, cosa de la que los ciberdelincuentes se aprovechan, ya sea para pedir un rescate por descifrar los equipos, para hacerse con los datos contenidos en ellos o, simplemente, para dejar fuera de servicio la página web.

Tal como recuerda Reale en su blog corporativo, es imprescindible seguir una serie de consejos para minimizar el riesgo, como contratar un antivirus, actualizar el software con la última versión, elegir contraseñas seguras para todos los dispositivos, no descargar contenido pirata o de fuentes desconocidas, realizar copias de seguridad de forma regular o usar para el acceso wifi las redes WPA2.

Dado que aún siguiendo estos consejos siguen existiendo riesgos, la contratación de una póliza contra ciberataques, que las entidades aseguradoras españolas ofrecen desde hace algunos años, es más que recomendable debido al aumento de este tipo de incidencias. Estos productos ofrecen una auditoría de riesgos para mejorar las medidas de protección informática de la empresa, cubren los costes derivados de la recuperación de los datos robados, e indemnizan por las pérdidas y gastos derivados de un cibercrimen, que también tiene implicaciones en el ámbito de la responsabilidad civil, desde los costes de notificación, investigación forense y realización de informes periciales, a la defensa jurídica e

incluso campañas de publicidad para contrarrestar los perjuicios de una crisis reputacional, un riesgo que surge no solo por la existencia de ciberataques, sino por la simple exposición de las empresas a la opinión pública.

Riesgos reputacionales

Y es que otra de las cuestiones que está de plena actualidad es la de los riesgos derivados de las crisis reputacionales. En un mundo global en el que las redes sociales han devenido en la principal fuente de información de la ciudadanía las empresas se exponen a que una mala praxis tanto en su actividad como en su comunicación tenga consecuencias gravísimas para su cuenta de resultados tanto a corto como a medio plazo.

El riesgo, incluso, existe en caso de una gestión modélica. Así lo hemos visto recientemente en el caso de las estafas a establecimientos hoteleros de toda España, que ha puesto al descubierto una red que ofrecía a los turistas realizar denuncias falsas sobre intoxicaciones alimentarias.

Antoni Mayor, presidente de HOSBEC, la patronal de la hostelería de Benidorm, puso en valor el pasado 16 de julio el papel del seguro en el caso de hipotéticas intoxicaciones alimentarias, tranquilizando a los clientes: cualquier incidencia está cubierta por los seguros que los establecimientos hoteleros tienen contratados. Estas declaraciones se produjeron en el contexto de la primera condena a una familia británica por tratar de estafar a un establecimiento canario con una denuncia de una falsa intoxicación.

Sin embargo, el problema en este caso no es la existencia de un seguro que cubra los gastos derivados de una intoxicación alimentaria, sino la quiebra reputacional que ha afectado al sector turístico español en un mercado prioritario para sus intereses como el del Reino Unido. Por aportar tan solo una cifra: sólo en 2016 los hoteleros canarios calcularon en siete millones de euros las pérdidas derivadas de la crisis reputacional de las falsas intoxicaciones.

Por fortuna, el caso está en vías de solución gracias a la firmeza de los equipos jurídicos del sector y de la justicia británica, pero ponen sobre la mesa la necesidad de avanzar al riesgo y tenerlo convenientemente cubierto.



LA MEDIACIÓN VALENCIANA EXPRESA SUS DUDAS ANTE EL ANTEPROYECTO DE LEY DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS



La mediación valenciana se citó en la XIV edición de las jornadas “Quieres saber” de Aprocose, para debatir sobre la transposición de la IDD al ordenamiento jurídico español, con una valoración, en general, negativa

Los representantes de los mediadores de seguros de la Comunidad Valenciana se dieron cita el pasado 28 de junio convocados por la Asociación Profesional de Corredores de Seguros (Aprocose) para debatir en torno al proyecto de Ley de Distribución de Seguros.

El evento comenzó con una ponencia pronunciada por Virginia Martínez, abogada de Hogan Lovells International, sobre la situación actual de la transposición de la IDD, con una exhaustiva explicación de su articulado. Tras esta introducción se incorporó Tomás Rivera, presidente de FECOR, para moderar una mesa en la que estuvieron presentes los máximos representantes y organizaciones de la mediación profesional de la Comunidad Valenciana: Jesús Valero, responsable de Unidad de Mediación de GVA; Eusebio Climent, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante; Antonio Fabregat, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y del Consejo autonómico; Mónica Herrera, presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia; Maciste Argente, presidente

de Aprocose y Florentino Pastor, presidente de ACS-CV.

El más contundente en la valoración de este proyecto de ley fue Jesús Valero, quien afirmó que “es una ley mala, porque lo único que hace es copiar la ley 26/2006 y, de manera literal, la IDD”. En su opinión el texto legal de 2006 “fue bueno, por lo que se podía haber modificado de manera diferente, sin copiar literalmente la directiva”. También mostró su disgusto por la consideración de los reguladores de las comunidades autónomas como supervisores “de segunda clase”, algo que “es un error que esperamos que se corrija”.

Eusebio Climent señaló su preocupación por “las cuentas separadas, porque es un concepto que no está bien definido en la ley”, manifestando también que “se debería eliminar la obligatoriedad del seguro de caución”.

Para Florentino Pastor, que aprovechó para felicitar a Maciste Argente por haber recibido el premio l’Estimat del Colegio de Valencia, reconoció la necesidad de dar una información adecuada a los consumidores, aunque lamentó que los mediadores “muchas veces somos los llaneros solitarios” en este aspecto.

Dentro de los aspectos relativos a los agentes Antonio Fabregat lamentó la “excesiva tutela de las entidades aseguradoras, cosa que no pasa en otros países”, y sentenció que “el gran perjudicado por la transposición es el agente exclusivo”.

Mónica Herrera subrayó que “esta ley beneficia a los de siempre, y nos perjudica por su aumento de obligaciones, la mayor complejidad del texto, etc, por lo que podemos concluir que los mediadores no ganamos absolutamente nada con esta ley”. Herrera también opinó sobre la figura del mediador complementario, que no estaba presente en la primera versión, “que no está bien definido en el borrador”.

Maciste Argente lamentó que la nueva Ley de Distribución no recoja las peticiones hechas por los profesionales de la mediación, aunque destacó “la capacidad de adaptación de los profesionales de la mediación y su capacidad de aportar valor al asegurado”.

Por su parte Tomás Rivera señaló que “hemos detectado sombras de duda sobre la ley”, que concretó en cuestiones relativas a la presencia de todos los actores del sector en el articulado y en la protección al consumidor,



Rodearte de personas positivas es bueno para tu salud

Cuando cuentas con personas que te hacen sentir bien, liberas endorfinas y alivias el estrés. Y para que ellas también puedan contar contigo siempre, te ofrecemos Asisa Momento.

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

ASISA MOMENTO

Desde

27,00€

persona/mes*

*Primas válidas para 2017 y para hombre o mujer de 6 a 20 años. Estas primas tendrán un incremento del 5% en Barcelona y Baleares. Impuestos no incluidos (actualmente el 1,5% de la prima para el Consorcio de Compensación de Seguros).

Empresa Colaboradora:



Asisa Valencia
C/ Embajador Vich 3 Bajo
asisa.es 901 10 10 10





CURSO SUPERIOR DE SEGUROS

UNA OPORTUNIDAD LABORAL DE PRIMER NIVEL

¿Cuándo se celebró la primera edición del CSS en su Colegio?

ALICANTE.- La primera edición fue en la promoción de 1990/1991, fecha en la que cambió la legislación. Antes organizábamos el curso de preparación para la obtención del Título de Agente y Corredor de Seguros. Hemos realizado 27 de forma ininterrumpida.

CASTELLÓN.- La primera edición en el Colegio de Castellón fue en el año 1999-2001, ya que en aquellos tiempos el formato era presencial y tenía una duración de dos años lectivos.

Con ese formato también se realizó el siguiente Curso que fue el año 2001-2003. A partir de ese año se cambió al formato actual semipresencial, con duración de un año lectivo desde octubre a julio. En total se han impartido dos cursos presenciales bianuales y 12 cursos semipresenciales anuales.

VALENCIA.- El primer Curso Superior de Seguros se realizó en el año 1990, y hasta la fecha se han realizado 18 ediciones totalmente presenciales y 9 semipresenciales.

¿Cuántos alumnos han pasado durante todas las ediciones del CSS?

ALICANTE.- Solo tenemos datos desde la 10ª promoción del curso de preparación para el Título de Agente y Corredor de Seguros que fue en 1984/1985 pero tomando de referencia esa fecha, han pasado 871 alumnos. Si estudiásemos desde que se iniciaron los primeros cursos podríamos estar hablando de más de 1.000 alumnos. El pasado año, 14.

CASTELLÓN.- En el total de Cursos realizados hemos tenido 193 alumnos, lo que nos da un promedio de 14 alumnos por año lectivo. Hemos de constatar

la presencia muy importante de mujeres, siendo en promedio el 38% de las matrículas, valores que nos ponen de manifiesto su importantísima presencia en el sector del seguro y el enorme interés por el aprendizaje que traen consigo. El Curso pasado 2016-2017 fueron 10 alumnos.

VALENCIA.- Durante todas las ediciones, unos 1.100 alumnos aproximadamente. Respecto al año pasado, 42 alumnos.

¿Los alumnos del CSS de su Colegio han recibido en alguna ocasión una mención o un premio Piniés?

ALICANTE.- Si, una alumna mereció el Premio Piniés, por un excelente trabajo y otros dos, alumna y alumno, accésits. Y añadiremos, que en otras varias ocasiones, alumnos nuestros han quedado finalistas con alta cualificación.

CASTELLÓN.- En dos ocasiones dos alumnos del Curso Superior han sido galardonados con una Mención y en otra más ha sido finalista, lo que pone de manifiesto sus cualidades de alumnos excelentes aunque no obtuvieron el deseado premio.

VALENCIA.- En los últimos 27 años el CMSV ha obtenido dos premios Piniés. Todo ello gracias a la calidad docente del Colegio y a unos alumnos comprometidos con el aprendizaje de la profesión.

¿Ha evolucionado mucho el temario y la forma de impartir los contenidos desde la primera edición?

ALICANTE.- Por supuesto, una característica es que el curso tiene vida propia, aun cuando se cñe a la Resolución de Formación. Constantemente se está readaptando, tanto por los cambios legislativos como por los criterios pedagógicos

que se van introduciendo siempre buscando la mejor formación.

CASTELLÓN.- El material del Curso en sus inicios era todo en formato papel lo que exigía una lectura muy minuciosa por parte del alumno y con una apariencia muy poco atractiva de los textos; el aprendizaje llegaba fundamentalmente de a mano del profesor cuando impartía la clase. El contenido del temario no ha sufrido modificaciones relevantes porque es una materia totalmente regulada por el organismo de control, la DGSFP, y solamente ha experimentado paulatinas y progresivas actualizaciones.

Es necesario resaltar aquí el hecho de que durante el año 2015 cinco profesores del Colegio de Castellón, han participado junto con otros pocos de toda España en la redacción del “Manual del Curso Superior” que en este año ya hemos utilizado, trabajo muy laborioso pero además gratificante, que ha conseguido crear unos textos modernos, maquetados para su más fácil lectura y comprensión por el alumno y absolutamente actuales en su desarrollo y contenidos.

VALENCIA.- Lógicamente, si, ya que la evolución de la sociedad, la legislación, la tecnología, comunicación, etc. ha hecho que desde los primeros manuales hasta los últimos, los cambios realizados tanto en el temario, maquetación, metodología, etc... se hayan ido adaptando a la actualidad.

¿Cuál es el perfil medio del estudiante que se matricula en el CSS?

ALICANTE.- No hay uno netamente definido. Recibimos dos grupos de aspirante a nuestra formación: descendientes de mediadores en activo y personas

que no han tenido previamente contacto con el seguro. Lo que sí destacamos es que año tras año el nivel de conocimientos previos, como universitario, se incrementa.

CASTELLÓN.- La larga experiencia en la organización del Curso Superior nos dice que existen dos perfiles distintos entre los alumnos que se inscriben.

El primero, el más numeroso, lo forman un grupo de personas que están directamente relacionadas con el mundo del seguro y que lo componen empleados o familiares de los Mediadores de seguros en activo, y que buscan dos fines; por un lado adquirir los conocimientos en materia de seguros y productos financieros que les permitan progresar en su medio laboral, y por otro cumplir con los requisitos de formación que exige la Ley de Mediación.

El segundo está formado por licenciados universitarios de distintas especialidades, algunas no relacionadas para nada con el mundo del seguro, pero que ven en el Curso una posible y distinta salida laboral en estos años de crisis; este grupo está aumentando de manera notable en los últimos años.

VALENCIA.- En lo referente a titulación, nos encontramos con alumnos con estudios universitarios medios y superiores. No hay que olvidar también, que mucho estudiante son generaciones nuevas de mediadores arraigados en la comunidad que buscan una continuidad en el negocio.

¿Por qué es interesante realizar el Curso Superior de Seguros para un estudiante recién egresado o para cualquier otro perfil?

ALICANTE.- Más que interesante, diríamos que es fundamental que aquella persona que desee introducirse en este singular mundo de la mediación, puesto que al finalizar sabrá como desenvolverse, conocerá las técnicas comerciales, la legislación del sector, que es un seguro en cualquier modalidad, en una palabra todo lo necesario para establecerse profesionalmente en la sociedad civil y defender los intereses del consumidor.

CASTELLÓN.- La razón fundamental del gran interés del Curso Superior que realizamos en el Colegio es que se trata de un Curso para mediadores impartido por mediadores.

Esto es así porque el Consejo General de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de España, a través de su Centro de Estudios CECAS, organiza la homologación de más alto nivel con

la DGSFP y coordina con los distintos Colegios provinciales interesados la responsabilidad de la impartición y el control del Curso con los más exigentes criterios de rigor, calidad y exigencia, y ello pone de manifiesto el hecho irrefutable de que somos el canal de formación más buscado y mejor valorado del sector a nivel nacional.

VALENCIA.- Porque consideramos que es un sector con un compromiso social muy elevado. Tras esta formación, los estudiantes poseen una cualificación profesional muy elevada y de reconocimiento prestigio. No hay que olvidar, que esta formación es la realmente reconocida y muy valorada en el sector.

Tras finalizar los estudios, ¿cuál es la tasa de empleo en el sector de los alumnos que han superado el curso?

ALICANTE.- Desde nuestro conocimiento, sabemos que una parte importante, incluso antes del inicio, ya actúan como mediadores de seguros, y mirando las estadísticas es muy reducido los que finalmente no acceden. Sin embargo se ha dado con frecuencia que pasado tiempo, de estos si se incorporan a la profesión.

CASTELLÓN.- Este es un aspecto muy interesante en relación con el Curso Superior, porque dados los perfiles de los alumnos que acceden a él y que ya hemos comentado antes, la respuesta es doble; por un lado aquellos que provienen de despachos en activo, no suelen modificar su estatus laboral salvo para adquirir mayores responsabilidades dentro del organigrama de la empresa y por el otro aquellos que vienen del mundo laboral o profesional ajeno al seguro, no suelen tener problemática de empleo porque acaban constituyéndose como profesionales independientes y autónomos.

VALENCIA.- El porcentaje de alumnos aprobados ha sido de un 99 %, en cuanto a la tasa de empleo, creemos que puede estar en un 60 %.

¿Cuáles son las novedades de cara al curso 2017/2018?

ALICANTE.- Como se ha comentado, este curso siempre está en movimiento, como ha sido el caso de la pasada edición en la que se realizó un profundo cambio respetando lo que se exige por la normativa, se reestructuró el manual del curso, y con la experiencia adquirida, en este próximo se corregirán aquellos puntos mejorables; también se está a la espera de cambio legislativos que nos vienen desde la Comunidad Europea, nueva Ley sobre Distribución

de Seguros Privados, Protección al Consumidor, nuevos productos tecnológicos, normas para los productos financieros, en conjunto mayor conocimiento para el futuro mediador.

Las principales novedades que se impartirán este año, son los cambios producidos en la Unión Europea (Brexit, cambios en los titulares de algunos cargos).

CASTELLÓN.- En este próximo Curso la novedad más relevante será la consolidación definitiva del nuevo “Manual del Curso Superior”, que como en toda obra de esta envergadura hemos procedido a corregir y depurar durante el pasado año con las notas y comentarios tanto de los que hemos sido autores como del resto de los profesores del claustro.

VALENCIA.- Actualización datos del sector según los informes emitidos de la DGSFP. Y sobre todo estamos pendientes de la promulgación de la Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros, dependiendo de la fecha de promulgación.

¿Con qué expectativas encara el Colegio la edición 2017/2018 del Curso Superior de Seguros?

ALICANTE.- Con el mismo ánimo de pasadas ediciones, siempre pensando en la labor docente hacia los nuevos mediadores en la que nos involucramos, en definitiva una nueva etapa en la que nuestro propósito es formar a nuevos compañeros que no competidores.

CASTELLÓN.- En primer lugar con la misma ilusión del primer año porque en estos momentos y antes de cerrar por las vacaciones de verano, ya tenemos un grupo de candidatos firmes para su inmediata inscripción en el Curso, lo que nos da la tranquilidad de que en septiembre podremos tener completado un número de alumnos similar al que mencionábamos antes que no es muy numeroso pero que supone desde el punto de vista de los profesores, una forma de impartir las clases muy directa y próxima.

También hemos de mencionar el acceso de nuevos profesionales al grupo de docentes, personas que por su experiencia vamos seleccionando año tras año con el fin de conformar un claustro del más alto nivel, todo ello encaminado a que nuestros alumnos sean en el futuro los mejores profesionales del sector.

VALENCIA.- Las expectativas del presente curso, al igual que en años anteriores, son muy alentadoras. Estos dos últimos años estamos observando una demanda creciente en la formación y obtención del título Superior en Seguros.



TRANSFORMACIÓN DIGITAL

CIBERSEGURIDAD Y PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

Alfredo Barber

Abogado. Beneyto Abogados



El reto de la transformación digital supone implicaciones en todos los aspectos de la vida de la empresa. La ciberseguridad y su relación con la protección de datos son cuestiones que están de plena actualidad debido, por un lado, a los recientes ataques informáticos y, por otro, con la nueva Ley de Protección de Datos de Carácter Personal, cuya aprobación se producirá en esta legislatura.

Hoy en día todos somos conscientes de la gran **transformación digital** en la que estamos inmersos, del **cambio cultural** que ella supone y de la incesante necesidad de adaptarse al mismo.

El “lado oscuro” de esta realidad son los conocidos como *ciberataques*, *cibercrímenes* o *hacktivismo*, los cuales pueden causar daños relevantes en nuestros sistemas operativos, con la entrada de virus o errores irreparables en nuestros ficheros de datos de carácter personal, con el correspondiente perjuicio que conlleva sobre la intimidad de las personas afectadas.

En la actualidad encontramos infinidad de sucesos sobre **ataques informáticos** que nos han puesto en alerta. Podemos resaltar, de entre otras muchas noticias, una de hace escasos meses la cual tuvo gran repercusión, sobre el denominado virus “*Ransomware WannaCry*”, cuya intromisión infectó a multitud de sistemas informáticos en diversos países, llegando a producirse incluso secuestros exprés de datos de carácter personal, pidiendo a cambio un rescate para permitir el acceso y liberar el sistema de la amenaza.

Al estar inmersos en un mundo tecnológico en el que utilizamos casi de manera inconsciente las redes, a través de las cuales diariamente almacenamos y movemos una incalculable cantidad de información y datos (datos personales y profesionales; nombres; números de teléfono y números de identificación fiscal; nombres de dominio; bases de datos, etc.), todo profesional cuya actividad implique el tratamiento y dispo-

sición de datos personales (entre ellos la figura del mediador de seguros), deberá ser muy precavido, debiendo adoptar las medidas necesarias para proteger sus equipos informáticos y las bases de datos que contengan, con el propósito de evitar daños “incurables” (robos y sustracción de información confidencial, bloqueos de acceso, etc.). En este sentido, no sólo los daños reputacionales de nuestra empresa, los costes informáticos o la pérdida de ingresos (al no poder realizar la actividad profesional), sino también los daños a terceros y las sanciones que puedan acarrear, son algunas de las consecuencias que tendremos que afrontar.

Ciberseguridad y protección de datos.-

Ante esta situación, debemos acudir a especialistas técnicos que velen por la ciberseguridad de nuestro sistema informático, los cuales gestionan los posibles riesgos e introducen protocolos pertinentes para detectar las amenazas. Además también debemos contar con los servicios de profesionales en el sector, que implanten en nuestros equipos programas de protección de datos de carácter personal, con el objeto de custodiar la privacidad de los datos personales que tengamos almacenados en nuestra organización.

Estas dos áreas (la ciberseguridad y la protección de datos), **aunque se trata de disciplinas diferentes son necesariamente complementarias**, y van íntimamente destinadas a la preven-



ción, protección y detección de posibles ataques informáticos (no sólo de nuestros sistemas operativos sino también de los datos personales que almacenamos en ellos).

Si extrapolásemos su significado al ámbito de la medicina, la protección de datos sería el médico que diagnostica qué datos hay que proteger, y la ciberseguridad sería el especialista que decide cómo y de qué manera hay que protegerlos (directrices y actuaciones más idóneas), y el técnico informático sería el cirujano que ejecuta todo lo acordado mediante la programación informática.

A través de la denominada **ciberseguridad** dispondremos de métodos y herramientas suficientes que impidan o minimicen los riesgos en nuestra infraestructura computacional o, en caso de producirse los daños, puedan recuperarse con la mayor agilidad posible. Para ello se instalan los conocidos como cortafuegos o *firewalls* (que controlan el tráfico desde y hacia Internet), los antivirus, sistemas de seguridad perimetral de la red, actualizaciones del sistema, copias¹ de seguridad, etc. Por otro lado, mediante los **programas de adaptación a la Ley de Protección de Datos**, se obtiene el nivel de seguridad y privacidad requeridos legalmente con respecto al manejo de datos personales almacenados en nuestros sistemas.

Pese a ser un campo relativamente joven (con poco más de 25 años), la Protección de Datos de Carácter Personal se introdujo fuerte y firmemente

en nuestro ordenamiento jurídico, quedando muy arraigada en aquellos sectores profesionales que implicaran la disposición y tratamiento de cualquier información de terceras personas físicas identificadas o identificables.

Dado que su regulación entró en nuestro ámbito de derecho como desarrollo del art. 18 de la CE, no debe olvidarse que se trata de un **derecho fundamental de las personas** regulado expresamente en nuestra Carta Magna y, consecuentemente, es un derecho a tener muy en cuenta en cuanto a su vulneración se refiere.

Nueva Ley de Protección de Datos de Carácter Personal.-

El pasado 23 de junio se impulsó por el Ministerio de Justicia el **anteproyecto de Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD)**, cuyo texto definitivo deberá entrar en vigor en mayo de 2018 (misma fecha que el Reglamento UE 2016/679 de Protección de Datos).

Teniendo en cuenta que el propósito de la nueva LOPD es adaptar las reglas exigidas por la norma europea, si analizan la misma, como novedad a destacar, observarán un **incremento cuantitativo del régimen sancionador**, de multas de hasta 20 millones (al tenor de su art. 83), en casos de existir circunstancias agravantes (negligencia, intencionalidad o datos especialmente protegidos).

El hecho de que se intensifiquen las sanciones (teniendo en cuenta que las

más graves en la vigente LOPD van de 300.000 a 600.000 euros) deriva de la necesidad de que todas las empresas, **incluido el mediador de seguros (expresamente afectado por la Ley 26/2006 de Mediación de Seguros, en sus arts. 62 y 63)**, deba acreditar su cumplimiento mediante la correcta implantación del Sistema de Gestión de Seguridad de la Información. Fruto de este requerimiento se deberá concienciar también a los empleados, a considerar la privacidad de forma previa sobre cualquier tratamiento de datos.

Otras novedades reguladas en la nueva Ley de LOPD son la exclusión del “consentimiento tácito”, debiendo mediar un consentimiento expreso, libre, específico, informado e inequívoco del afectado; la aparición de nuevos derechos de las personas como el derecho a la portabilidad de los datos o el derecho a la limitación de Tratamiento, y la obligación del responsable del tratamiento al bloqueo de datos.

En definitiva, siendo cierto que nos encontramos sumergidos en una auténtica revolución digital, cuya propagación transcurre a una velocidad vertiginosa, con constantes exigencias normativas, como profesionales **no deberemos verlo como un problema, sino como un reto a superar del cual salir reforzados.**

¹ <https://www.lisot.com/seguridad-informatica-para-empresas/>

EQUIPOS DE LOS COLEGIOS DE ALICANTE, CASTELLÓN Y VALENCIA

AL SERVICIO DEL COLEGIADO



Pablo García y Pablo Peñalver (Colegio de Alicante)



Isabel Cantero (Colegio de Castellón)

Los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros tienen en el trabajo de sus respectivas plantillas la garantía de su buen funcionamiento. Formación, captación, gestión económica, comunicación... El abanico de tareas es inacabable, por lo que MEDIADORES DE SEGUROS quiere acercar al lector el perfil y las funciones de estas necesarias piezas en el engranaje colegial.

Pero, ¿cuáles son las funciones específicas que desempeñan diariamente en las instalaciones colegiales? “La principal función del Colegio”, comenta Rafa Perales, gerente del Colegio de Valencia, “es servir de soporte para las necesidades del censo colegial, abarcando diferentes ámbitos profesionales, el Colegio es punto de contacto para resolver dudas de toda índole, el colegiado encuentra soluciones a sus necesidades, se coordinan las consultas para que la respuesta esté dotada de celeridad y profesionalidad, dirigiendo la misma al profesional que pueda resolverla y obtener la satisfacción inmediata del mediador”.

Isabel Cantero, del departamento de Administración del Colegio de Castellón, nos ofrece un completo resumen:

“formación de los colegiados; Curso superior; Información; Ayuda en contactos y necesidades; Vigilancia deontológica; Representación de las actuaciones del Consejo General; Control de administración y archivos del propio Colegio”.

En el caso de Pablo García, gerente del Colegio de Alicante, sus funciones son “velar por el cumplimiento y ejecución de las directrices dictadas por la Junta de Gobierno, procurando la coordinación entre los distintos órganos y servicios del Colegio, así como dirigir los servicios administrativos del mismo”.

Por su parte, Pablo Peñalver, del departamento de Administración, se centra en la “atención personal a los colegiados que contactan diariamente con el Colegio y en la coordinación con las consultas que se elevan a asesoría jurídica, así como en la información de los cursos y jornadas de formación, infraestructura de las jornadas que se imparten fuera de las instalaciones colegiales por razones de aforo. Y todo ello sin olvidar un aspecto clave: la captación de nuevos colegiados”.

Mismo destino, diversas trayectorias
El trabajo en los respectivos Colegios los ha unido, aunque la manera de llegar a

ellos ha sido diversa. Así, la incorporación de Isabel Cantero ha sido reciente, en octubre del 2016, para sustituir a la histórica M^a Teresa Guinot, que después de 40 años ejerciendo el puesto se ha jubilado, y para la que Cantero no tiene más que buenas palabras. Cabe señalar que su desempeño laboral ha estado vinculado casi en exclusiva al sector asegurador.

En el caso del Colegio de Alicante su plantilla no había tenido experiencia laboral previa en el sector, aunque no les era un desconocido, ya que, tal como apunta Peñalver, “ya lo empecé a estudiar en la universidad”. Pablo García se incorporó al Colegio en marzo de este mismo año, mientras que la encargada del Departamento de Comunicación, María Genovés, lo hizo en octubre de 2015, y Pablo Peñalver en septiembre de 2011.

Las incorporaciones al Colegio de Valencia también son, como en Alicante, diferentes. El gerente Rafael Perales ha desarrollado gran parte de su trayectoria profesional en el Colegio, por lo que su experiencia y el conocimiento del funcionamiento del Colegio le dota de un valor profesional y garantía de saber hacer. Perales cuenta con antecedentes familiares, por lo que

la mediación ha formado parte de su ámbito familiar.

Carmen lleva más de una década dedicada a la formación en todas sus facetas y la atención a los colegiados. La colegiación e información de los servicios al colectivo y el desarrollo de sus funciones dota al Colegio de la garantía de éxito e imagen de prestigio. En su caso accedió a este sector por su manifiesta vocación por la formación y en este sector encontró un espacio en el que inculcar su afán por el crecimiento personal y profesional a través de la formación en el sector asegurador.

La incorporación de Esther Tolosa, por su parte, es reciente, y escogió el sector asegurador por su formación jurídica.

Testigos de los cambios

Los trabajadores más veteranos de los Colegios de Mediadores han sido testigos de los cambios que la profesión y el sector han experimentado en los últimos años.

Rafa Perales apunta que “los Colegios como entidad reflejo de la sociedad han cambiado en más de la mitad de un siglo, desde el desarrollo de las tareas administrativas hasta la forma de comunicación con el colegiado”. En su opinión “la mediación ha cambiado mostrando un mayor acercamiento a las necesidades de la sociedad y dotando a los profesionales de una especialización del sector”.

Obviamente, las incorporaciones más reciente no han vivido en primera persona, pero no por ello desconocen la historia de la mediación y del seguro.

Isabel Cantero entiende que “en los últimos ocho o diez años, la mediación profesional ha evolucionado mucho, superando una crítica situación económica con imaginación y duro trabajo; por su parte el Colegio ha incrementado muchísimo la formación y en lo que respecta al colegio de Castellón ha pasado a situarse en un lugar importante entre los colegios españoles”.

Desde Alicante se apunta que “en estos últimos seis años, el sector del seguro ha cambiado sensiblemente, tal y como ha cambiado el mundo que nos rodea. La competencia en este sector ha crecido considerablemente. La formación, las nuevas tecnologías y la calidad en el servicio que se presta a los clientes se han convertido en elementos decisivos en la supervivencia y el crecimiento de los profesionales. Asimismo, en estos momentos se está esperando en el sector la implementación de la Directiva de

Distribución (IDD) de la Unión Europea que modificará sensiblemente la legislación española actual, que data de 2006”.

Formación, clave

La formación, ya sea reglada o continua, es la parte en la que más tiempo se invierte, “aproximadamente el 50 % del tiempo”, nos apunta Cantero desde Castellón. Rafa Perales entiende que es “uno de los pilares fundamentales, como consecuencia de una política de crecimiento profesional a través de la especialización y la calidad del servicio ofrecida por los mediadores”. En cuanto al tiempo invertido, lo cifra en “un 60% de la jornada laboral desarrollada por los empleados del Colegio”, ya que “el mediador de seguros es un profesional que debe de mostrar su formación al más alto nivel, ya que será la base de la confianza que depositará el demandante de un producto de seguro en su mediador”.

Al servicio del colegio

“Las posibilidades de ayuda efectiva que puede proporcionar el Colegio a sus miembros, no siempre es aprovechada por todos”, señala Pablo García desde Alicante, por lo que “animamos a todos los colegiados a contactar con el Colegio sin ninguna duda ni reserva. La experiencia que nos da el escucharles y atenderles durante años con situaciones muy variadas, nos da la oportunidad de ser de mucha utilidad para nuestros colegiados”.

Pablo Peñalver añade que “el Colegio es una excelente oportunidad para diferenciarse y posicionarse en términos de calidad de servicio, sin que ello implique

un mayor coste tanto para ellos, como para sus clientes. Las barreras para el acceso a la profesión son bajas, pero la profesionalidad y el conocimiento, son los que marcan y distinguen de la competencia”.

Isabel Cantero apunta que “siempre nos marcamos como objetivo un alcance mayor de los servicios colegiales, así como conseguir que todos los mediadores profesionales estén colegiados y gradualmente vamos avanzando en esos objetivos”. Y recomienda “utilizar los servicios que se necesiten para comprobar su calidad y eficiencia”.

Desde Valencia se añade que “hay una gran parte de ellos que emplean todos los servicios e incluso proponen la introducción de otros muchos para adaptarse a las necesidades cambiantes de la profesión, pero lamentablemente hay una parte de ellos que, en la mayoría de los casos por falta de tiempo, al tener profesiones tan absorbentes no dedican el suficiente tiempo a informarse y demandar los servicios ofrecidos”. Perales y Gómez finalizan con una interesante reflexión: “el Colegio está formado por cada uno de ellos, de sus necesidades y de sus problemas por lo que es muy importante que usen los servicios colegiales, primero para satisfacer sus necesidades profesionales y también para que puedan valorar los mismos, las críticas constructivas nos hacen evolucionar y cambiar, y ofrecer un mejor servicio, para ello la opinión de cada uno de ellos es prioritaria y creemos y apostamos firmemente en la cercanía y la comunicación directa y continua como medio de contacto con los colegiados”.



Esther Tolosa, Rafael Perales y Carmen Gómez (Colegio de Valencia)

NUEVOS SERVICIOS AL PROFESIONAL DEL COLEGIO DE VALENCIA



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia presentó en una reunión informativa celebrada el pasado 15 de junio el nuevo catálogo de servicios que se incorporan este año, como el certificado de calidad Qsim o los servicios de compliance penal, de certificación y seguridad en el envío de correos electrónicos o el relativo al cumplimiento de la ley orgánica de protección de datos.

El acto fue presentado por Eva Bayarri, secretario del Colegio, que introdujo en primer lugar a Gorka Aguirre, responsable de proyectos de Qsim Quality Service in Insurance Mediation. Se trata de un certificado que acredita la profesionalidad en el sector de la mediación de seguros, una “herramienta de mejora con ideas que ayudan al mediador a mejorar, evolucionando con el sector”, y que acredita la actividad de los despachos desde una empresa externa. Por su parte Íñigo Zornotza, detalló los pasos que deben seguir los mediadores para obtener esta certificación y los objetivos que ésta persigue, como la certificación independiente de la calidad o el perfeccionamiento de la gestión interna, ventajas que aportan, según los representantes de la empresa, un reconocimiento e imagen pública de los despachos de cara al cliente y a las compañías aseguradoras.

El segundo de los servicios presentados

fue el de compliance penal, ofrecido por Grupo Gestoría Pastor en colaboración con Maroto&Giménez Cassina Abogados, del cual ofrecemos más información bajo estas líneas. En nombre del despacho jurídico, Paz Carceller incidió en la utilidad del compliance penal para prevenir responsabilidades penales en los administradores de empresas, mediante el cumplimiento de una serie de requisitos legales.

José J. Ivars, CEO de Ivarstech, detalló el servicio relativo al cumplimiento de la Ley Orgánica de Protección de Datos, al que desde este año podrán acceder todos los colegiados de manera gratuita. Los servicios que ofrece el Colegio de Valencia serán, entre otros, la resolución de consultas y asesoramiento respecto de las obligaciones y deberes establecidos en la normativa vigente de protección de datos o la implantación y/o auditoría de los despachos.

Por último, César Barrón, de la comisión de Corredores de la junta de gobierno del Colegio de Valencia, realizó una exposición sobre el servicio de certificación y seguridad en el envío de correos electrónicos, que presta la firma Evicertia y que certifica las evidencias que se generan entre el emisor de un correo electrónico y su receptor, además de custodiar dichas pruebas generadas por este tercero de confianza durante cinco años.

EL GRUPO GESTORÍA PASTOR OFRECERÁ EL SERVICIO DE COMPLIANCE PENAL



El mismo día que se presentaron los diferentes servicios a los colegiados se rubricó el protocolo de colaboración del grupo Gestoría Pastor con el Colegio Valencia, un acto en el que estuvieron presentes Antonio Pastor, gerente del grupo Gestoría Pastor; Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, y César Barrón, de la comisión de Corredores del Colegio y Paz Carceller, del Maroto&Giménez Cassina Abogados.

Mediante este acuerdo se ofrecerá un servicio de implantación del compliance penal al Colegio y a todos los profesionales que lo soliciten, que se beneficien de unas condiciones muy ventajosas, tanto por la eficacia de la herramienta como por el gran descuento del que se podrán beneficiar los profesionales interesados. Pastor valoró la importancia de este acuerdo con el Colegio de Valencia en tanto que “se trata de una de las primeras entidades de Valencia que va a implantar el compliance penal, ofreciendo a sus colegiados información y formación”.



ACUERDO DEL COLEGIO DE CASTELLÓN CON CRISTALBOX

Cristalbox y el Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón acuerdan renovar su colaboración en el establecimiento de un plan de actuaciones consistente en actos y jornadas formativas que sean de interés para ambos colectivos.

Al acto de firma celebrado el pasado día 21 de junio, asistieron Antonio Fabregat, presidente del Colegio y Óscar Castillejo, en representación de Javier Celaya, director general de Cristalbox. Con este acuerdo, Colegio y empresa renuevan su colaboración para desarrollar proyectos interesantes de los que podrán beneficiarse los colegiados ya que Cristalbox proporciona a sus clientes servicios a la medida de cada uno, así como la mejora continua y el compromiso, con el objeto de lograr soluciones eficaces para la satisfacción de los mismos.

LIBERTY SEGUROS FIRMA UN ACUERDO DE COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE MEDIADORES DE SEGUROS DE ALICANTE

Liberty Seguros y el Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante han firmado un acuerdo de colaboración por el que la entidad apuesta por potenciar la formación de los mediadores colegiados, a través de la realización de actividades que favorezcan su desarrollo profesional.

Durante la vigencia anual del convenio se implicará a Liberty en las distintas actividades del Colegio con la intención de continuar la relación de confianza y colaboración existente entre ambas entidades.

En la firma del acuerdo, estuvieron presentes, Eusebio Climent, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante, y Francisco Fons, director Regional de Levante y Baleares de Liberty Seguros.

“Para nosotros, la mediación constituye la figura profesional más relevante del sector asegurador, ya que son quienes mejor conocen las necesidades del cliente y quienes pueden ofrecerle el mejor asesoramiento y la mejor experiencia. Ponemos al mediador en el centro y por ello cada año renovamos nuestro acuerdo con éste y otros Colegios con los que compartimos una visión común”, señaló Francisco Fons en el evento de firma de este acuerdo. Por su parte, Eusebio Climent, pre-



sidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante señaló, que está muy satisfecho con las compañías de seguros que fomentan la colegiación entre sus agentes exclusivos.

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

RENOVACION ACUERDO DE COLABORACION ZURICH Y EL COLEGIO DE CASTELLON

El pasado 7 de junio Zurich Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón ratificaron su convenio de colaboración, firmado por Vicente Segrelles, director territorial de Levante y Baleares de Zurich y el presidente del Colegio, Antonio Fabregat.

Fueron testigos de esta firma José Manuel Puig y Salvador Tortola por parte de Zurich y José Luis Marco en representación del Colegio. Los firmantes ratifican la satisfacción por el resultado del acuerdo durante el año anterior y manifiestan su intención de continuar la labor iniciada y desarrollar nuevas iniciativas.

También se ratificaron en apoyar y potenciar el canal de mediación como Zurich viene demostrando en cada ocasión y acto en el que participa. Antonio Fabregat aprovechó para presentar la celebración del 50 aniversario del Colegio que tendrá lugar el próximo mes de septiembre.



FIRMA DEL PROTOCOLO ENTRE CATALANA OCCIDENTE Y EL COLEGIO DE ALICANTE



Catalana Occidente y el Colegio han renovado el convenio de colaboración con el propósito de continuar reforzando la relación de ambas instituciones y potenciar los objetivos y servicios que presta el Colegio.

La renovación de este acuerdo se enmarca dentro de la apuesta de Catalana Occidente por la mediación, un canal al que la compañía concede una especial importancia debido a la valiosa labor que realizan estos profesionales.

El convenio, que ha sido ratificado por Juan Miguel Gómez por parte de la aseguradora; y Eusebio Climent, por parte de nuestro Colegio, incluye, entre otros aspectos, la disponibili-

dad de las instalaciones de esta entidad alicantina para la organización de futuros encuentros. Asimismo, Catalana Occidente podrá acceder a cursos sobre mediación organizados por el Colegio.

Eusebio Climent, presidente del Colegio ha querido agradecer la confianza de Catalana Occidente en la institución que representa.

A la firma del acto, por parte de la aseguradora asistieron Juan Miguel Gómez, Director Corredores Levante y Pascual Rosser, Director Oficina Comercial Corredores de Alicante y Murcia. Por parte del Colegio asistieron Eusebio Climent, presidente y Mariano Hernanz, vicepresidente.

Juan Fort

CEO de Protector RM

“PROTECTOR ES UN CAMBIO EN EL PARADIGMA DE APORTACIÓN DE VALOR DEL MEDIADOR DE SEGUROS”



Protector presentó su nueva herramienta el pasado 29 de junio en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Hablamos con su CEO, Juan Fort, sobre esta novedad de gran interés.

¿Qué es la herramienta Protector?

Protector se sustancia en una herramienta informática dotada del conocimiento necesario (aportado por los más cualificados expertos) que mediante un sistema de análisis cualitativo y cuantitativo de los riesgos, mide la probabilidad de ocurrencia de un suceso y las consecuencias que este tendría para la organización, identificando los medios de control que se precisan para reducir al máximo su materialización. Pretende aportar un extraordinario valor añadido a los consultores y asesores en materia de riesgos, a los que permite diseñar programas de control y aseguramiento mucho más exhaustivos ordenados y precisos.

¿Cómo cambia la rutina del mediador?

Protector es una herramienta

de apoyo al mediador de seguros para involucrarse en la gestión de los riesgos de sus clientes. Viene con el conocimiento de especialistas en la gestión de riesgos de cada una de las disciplinas, aportará a los mediadores el conocimiento y la credibilidad para dirigir el curso de los riesgos de sus clientes tanto en el apartado de diseño y control de las pólizas de seguros, como en la elaboración de planes de seguridad y control interno. En definitiva es un cambio de paradigma en la concepción real de aportación de valor del mediador profesional a sus clientes de todo tipo de organizaciones.

¿Qué aceptación está teniendo?

Ha tenido una sorprendente acogida, no solo entre los mediadores de seguros españoles sino también entre los productores de seguros de toda Iberoamérica. Si bien es pronto para hacer un análisis de éxito, ya que al ser un sistema y metodología innovadores necesita del entrenamiento de los mediadores para su utilización, en los que ya estamos trabajando.

Alejandro Pérez de Lucía

Director de la territorial Levante de Reale

“PARA REALE LOS MEDIADORES SON LOS AUTÉNTICOS COMPAÑEROS DE VIAJE”

El pasado 26 de mayo el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros y Reale firmaron la renovación de su protocolo de colaboración en un acto celebrado en las instalaciones colegiales con la presencia de la presidenta del Colegio, Mónica Herrera, y de Alejandro Pérez de Lucía, director de la Territorial Levante de Reale.

¿Qué valoración hace REALE de la firma de este protocolo?

La firma de este protocolo es sin lugar a dudas un fiel reflejo de la colaboración existente entre el Colegio de Mediadores de Valencia y Reale Seguros. Estamos Convencidos que tanto Colegios como Compañías, tenemos que apostar por una mediación cada vez más profesionalizada y en defensa de sus intereses, como colectivo. Todo ello mediante una comunicación bidireccional y que se fundamenta en

los cinco valores que tenemos como grupo, integridad, cohesión, centralidad en las personas, innovación y responsabilidad social.

¿Qué significa la mediación profesional para su compañía?

Nuestra estrategia como compañía es conseguir un modelo de distribución a través de la mediación como canal prioritario. Reale es el conjunto de toda la mediación que confía en nosotros y es sin lugar a dudas, la esencia de nuestro actual desarrollo de negocio. Para ello tenemos que ser capaces que la misma sea cada vez más profesional, invirtiendo en formación (impartida tanto por personal interno como por consultoras externas, Cecas, etc.), en nuevas tecnologías, en innovación y desarrollo de nuevos productos, etc. Para conseguir mayores posibilidades de generación de negocio.

Todo ello basado en un modelo de descentralización a nivel de territorio, con



6 direcciones territoriales y 54 sucursales distribuidas por todo el territorio nacional, para conseguir dar una respuesta de cercanía y agilidad a la mediación, como uno de nuestros principales valores como empresa. Para Reale los mediadores son los auténticos compañeros de viaje.

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

Como en ejercicios anteriores y a partir del segundo semestre del ejercicio, tenemos previsto realizar Jornadas de Formación aprovechando las magníficas instalaciones con que cuenta el Colegio, tanto para la mediación, como para el personal interno.

SANITAS RENUEVA SU PROTOCOLO CON EL COLEGIO DE VALENCIA

Ana García, directora de zona Valencia de Sanitas, y Mónica Herrera, presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, firmaron la renovación del convenio de colaboración el pasado 2 de junio, en un acto celebrado en las instalaciones colegiales de Valencia y en el que también participaron Philippe Marugán, de la comisión de Corredores, y Roberto Sáiz, jefe de ventas del canal corredurías de Sanitas.

García puso en valor este tipo de protocolos ya que “la mediación profesional es un canal fundamental para Sanitas, por el que nuestra compañía está completamente convencida de que el acuerdo con el Colegio de Mediadores de Valencia es estratégico de cara a cumplir con nuestros objetivos en la zona”. En su opinión “se trata de un acuerdo muy valorado por nosotros ya

que los mediadores son un canal fundamental para Sanitas”.

Estos objetivos se concretan en el reforzamiento del compromiso con la mediación y “nuestro total apoyo a la labor de los corredores, además de ser una oportunidad perfecta para fomentar la gestión directa con la compañía y darles a conocer de primera mano nuestros productos/servicios a los colegiados”, añadió la directora de Sanitas Valencia.

En el marco del acuerdo entre Sanitas y el Colegio Profesional de Mediadores Seguros de Valencia se llevarán a cabo formaciones a mediadores sobre productos, novedades y digitalización. En este sentido Ana García remarcó el especial compromiso de Sanitas en la transformación digital de la compañía, “no solo a través de nuestras soluciones digitales para clientes como son



nuestra App –que permite cita online, la gestión digital de reembolsos y autorizaciones, la consulta a través de la aplicación de los resultados de las pruebas médicas-, o el primer seguro digital, Bluea; sino que esa transformación digital también marca nuestra forma de trabajar de cara a ofrecer a nuestros clientes la mayor calidad en la atención”.

DKV Y EL COLEGIO DE CASTELLON RENUEVAN SU COLABORACION



El pasado día 7 de junio la aseguradora DKV ratificó su convenio de colaboración con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón proponiéndose con ello aproximarse mas a los mediadores de Castellón con el fin de desarrollar actividades formativas que considera fundamentales para poder asesorar adecuadamente a los clientes. DKV es una compañía líder en el ramo de salud y entre sus clientes cuenta con numerosos mediadores como consecuencia del convenio suscrito con el Consejo General.

Francisco Pascual que firmó el contrato junto a Antonio Fabregat, presidente del Colegio, ratificó su especialización en el ramo de salud y prueba de ello es la condición de medico del CEO de la compañía. Han asistido además el inspector comercial Miguel Moreno y el secretario del Colegio Fernando Solsona.

Antonio Fabregat informó sobre el 50 aniversario del Colegio, por lo que “pretendemos contar en el con toda la mediación y autoridades”, señaló. Por su parte Francisco Pascual manifestó su compromiso de primar la calidad sobre el precio.

El objetivo del acuerdo es aproximarse mas a los mediadores de Castellón con los que se propone desarrollar actividades formativas para poder asesorar adecuadamente a los clientes

Vicente Segrelles

Director comercial territorial Levante-Baleares de Zurich

“NUESTRA RELACIÓN CON EL COLEGIO DE VALENCIA ES DE CERCANÍA”



Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia y Vicente Segrelles, director comercial territorial Levante-Baleares de Zurich, renovaron el 9 de junio su protocolo de colaboración.

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

Desde hace muchos años venimos colaborando con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, teniendo una relación de cercanía desde sus inicios y reforzándose la misma cada año.

¿Qué significa la mediación profesional para su compañía?

En Zurich somos una compañía, que buscamos la profesionalidad en el sector y que duda cabe que la mediación tiene una propuesta de valor muy clara y diferenciadora hacia el cliente, teniendo como pilares, el servicio al cliente y la atención personalizada, que la distingue en el mercado frente a otros distribuidores. Precisamente, estos

objetivos de cercanía con el cliente y ofrecerle la mejor experiencia son también objetivos de Zurich en esta adaptación y transformación de la empresa.

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

La mediación es un canal de distribución fundamental para Zurich, ofrece un valor añadido en nuestra relación con el cliente, aportando eficacia, conocimiento y asesoramiento, y tenemos muy claro nuestra apuesta por agentes y corredores. El papel de ambos es esencial para los clientes que desean seguir contando con su experto en seguros.

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

Durante la celebración del 50 Aniversario del Colegio celebrada en junio tuvimos una presencia destacada en este acto conmemorativo, dada la importancia del Colegio en el sector y las buenas relaciones que nos unen desde hace ya muchos años.

EL CLAUSTRO DEL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS DEL COLEGIO DE VALENCIA PREPARA EL CURSO 2017-2018



El claustro de profesores del Curso Superior de Seguros que organiza el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia se reunió el pasado 26 de julio para perfilar el nuevo periodo lectivo, que arrancará el próximo mes de octubre en los grupos A y B. Convocados por la comisión de Formación del Colegio, el cuerpo docente realizó una evaluación de la edición 2016-2017 del curso, aportando todo tipo de sugerencias resultantes del desarrollo de su actividad docente y de las impresiones de los alumnos. Los profesores aprovecharon la reunión para debatir sobre los nuevos manuales y el reparto de temas y horarios, así como para asignar las tesinas de los alumnos para su

evaluación de cara a presentar candidaturas a los premios Piniés.

Alejandro Fuster y José Vicente Grau, de la comisión de Formación, informaron al claustro sobre la reunión desarrollada el pasado 12 de junio con el CECAS en Madrid, así como de la encuesta realizada entre los alumnos para evaluar la tarea del profesorado.

Los integrantes del claustro de profesores del curso 2017/2018 son Alejandro Ferrer, Sergio Alonso, Jorge Pons, Alejandro Fuster, Jose Ramón Arce, Jose Vicente Grau, Ángel Somalo, Carlos Soria, Ignacio Beneyto, y Eva Bayarri, presentes en la reunión, además de Juanjo Marquez y Jesús Valero.

Los profesores aprovecharon la reunión para debatir sobre los nuevos manuales y el reparto de temas y horarios, así como para asignar las tesinas de los alumnos

Actividades de las entidades en los Colegios Profesionales

Mayo-junio 2017

Valencia



El 15 de junio en las aulas del Colegio de Valencia se presentó DKV Mundicare, a cargo de Miquel Moreno, inspector de la red de mediación de DKV Seguros en Valencia.



El 28 de junio el salón de actos del Colegio de Valencia acogió la rueda de prensa de LIBERTY Seguros en la que se dio cuenta del resultado del estudio sobre PYMES con la conclusión de que las Pymes de la Comunidad Valenciana prefieren contratar un seguro a través del asesoramiento profesional de los mediadores". En ella participaron Jose Vicente Grau, responsable de Formación del Colegio; José Luis Fernández, responsable de diversos y reaseguro de Liberty Seguros, y Francisco Fons, director regional de Levante y Baleares de Liberty Seguros.

REALE SEGUROS RENUEVA EL ACUERDO DE COLABORACIÓN CON EL COLEGIO DE CASTELLÓN



Reale Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón han renovado el acuerdo de colaboración por el que la entidad aseguradora sigue apostando por la formación y por el apoyo y fomento de las actividades que favorezcan el desarrollo de los mediadores colegiados.

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

En la firma del acuerdo, que cuenta con un periodo de vigencia anual, estuvieron presentes Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón y Alejandro Pérez de Lucia, director territorial de Levante de Reale Seguros, además, Pilar Monrós, directora de la sucursal Daniel Izquierdo, gerente territorial de seguros personales y Óscar Bueso, Gerente de Red por parte de Reale y el secretario Fernando Solsona por parte del Colegio.

Antonio Fabregat destacó la importancia de este acuerdo ya que Reale puede considerarse un modelo de relación con la mediación apoyando el plan estratégico en España y siendo un modelo en la transición de los contratos con la red agencial en Italia. Fabregat aprovecha para explicar detalles de la celebración del 50 aniversario del Colegio y nuestra invitación a participar en el debate que celebraremos con la presencia de personalidades de las instituciones y las compañías.

Alejandro Pérez de Lucia ratificó la apuesta de Reale por la figura del mediador como promotor del negocio asegurador e intermediario estratégico en los planes de crecimiento de la compañía, enfocando al mediador la remodelación de su oficina en Valencia, aplicando una política de compensación de puestos de trabajo para mantener el servicio, siendo prácticamente el 100% de su negocio mediado por profesionales, todo ello favorecido por la base mutualista de su accionariado.

LA MEDIACIÓN VALENCIANA SE COORDINA PARA ACTUAR ANTE LA ADMINISTRACIÓN CON UNA ÚNICA VOZ



Los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana tuvieron una destacada presencia en la reunión celebrada el pasado miércoles que reunió a todos los representantes de la mediación profesional de seguros de la Comunidad Valenciana que tuvo como objetivo el diseño de una estrategia común hacer llegar a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) la postura conjunta del sector de la Comunidad Valenciana

sobre la nueva Ley de Distribución de Seguros.

Jesús Valero informó sobre los resultados de una encuesta solicitada por la Unidad de Mediación en la que ha participado más de un 80% de los mediadores valencianos sobre los tomadores de seguros, resultando que tan solo una minoría tienen su cartera en exclusiva en la Comunidad Valenciana. Otro de los temas comunicados por Valero fue la modificación en los requisitos de presentación de la DEC de aquellos mediadores que causen baja, supuesto en el que se les requerirá en el mismo año que cesen su actividad.

Los representantes de la mediación también trasladaron a Valero la petición de que la Dirección General de Economía comience con los trámites para redactar una Ley Hipotecaria siguiendo el ejemplo de Andalucía y Baleares, sugerencia que el jefe de la unidad de mediación trasladará al director general de Econo-

mía de la Generalitat, Francisco Álvarez. Mónica Herrera valoró esta reunión como “muy positiva, porque se trata de que todo el sector vaya ante la Administración con una voz única”. Herrera también destacó la “sintonía y actitud” existente con la Unidad de Mediación, valorando su predisposición al diálogo y su preocupación por las inquietudes de los mediadores de seguros.

En este encuentro participaron Mónica Herrera, presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia; Eusebio Climent, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante; Antonio Fabregat, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón; Florentino Pastor, presidente de ACS-CV; Maciste Argente, presidente de Aprocese y Jesús Valero, responsable de Unidad de Mediación de la conselleria de Economía de la Generalitat Valenciana.

Carles Xavier Sánchez Tamareu

Director delegación Valencia de SURNE

“NOS SENTIMOS HONRADOS DE PODER PERTENECER AL GRUPO DE COLABORADORES DEL COLEGIO DE VALENCIA”

Es la primera vez que firman un protocolo con el Colegio de Valencia. ¿Cómo valoran este establecimiento de relaciones?

Desde SURNE, damos gran valor a este establecimiento de relaciones con el Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia. Entendemos que se trata de una institución muy importante en la comunidad, no solo por sus 50 años de existencia, sino por el elevado número de colegiados que tiene, siendo uno de los mayores de España, y por todo ello nos sentimos honrados de poder pertenecer a su grupo de colaboradores.

¿Cuáles son los objetivos para Surne de este protocolo?

Con la firma de este protocolo, esperamos tener mayor implantación en la zona de Valencia, como continuación al proceso de expansión e implantación de SURNE en la zona, iniciado con la apertura de la oficina de Valencia hace seis meses. Creemos que la presencia en el Colegio, así como en sus publicaciones periódicas como esta revista

Mediadores, nos dará más a conocer en toda la Comunidad Valenciana, que es nuestro principal objetivo.

¿Qué significa la Mediación para su entidad?

La mediación y concretamente la de corredurías y corredores de seguros es muy importante para SURNE. Se ha apostado por ella desde el año 1998 como principal canal de distribución de la entidad. En la actualidad trabajamos con cientos de corredores de seguros en todo el territorio nacional, desde grandes brokers y asociaciones, hasta corredurías de pequeño tamaño o individuales. Estamos convencidos de que el asesoramiento y servicio personalizado que ofrece el corredor a sus clientes, siempre con el respaldo del departamento comercial de la entidad, es esencial para el cierre de la venta de productos. En SURNE entendemos la comercialización de productos como la combinación de herramientas tecnológicas y comerciales, apostando por el desarrollo de la web, redes sociales y



otros sistemas como soporte tecnológico, y la experiencia y cercanía del corredor con sus clientes como soporte comercial. La combinación de ambas garantiza el éxito.

¿Tienen programado algún tipo de actividades para el próximo semestre en el Colegio?

Nuestra intención es programar una presentación formal de la entidad y de nuestro catálogo de productos a aquellos colegiados que deseen conocerlos. Hemos tenido presentaciones anteriores con gran resultado en otros Colegios de Mediadores, como Bilbao o Barcelona, y confiamos en que sea la puerta de entrada al establecimiento de relaciones con el máximo posible de mediadores colegiados de la zona de Valencia.

PLUS ULTRA PRESENTA A LA DIRECTORA DE SU OFICINA DE CASTELLÓN EN EL COLEGIO DE MEDIADORES

Plus Ultra Seguros celebró un acto de presentación de la compañía junto a la directora de la sucursal de Castellón, Mónica Gimeno, en las instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Castellón.

Durante el acto, la directora de la sucursal aprovechó la ocasión para agradecer a la institución el apoyo que ofrece a los mediadores de Castellón y su labor en favor de la profesionalización del sector asegurador. En este sentido, recordó el trabajo conjunto que el Colegio y Plus Ultra Seguros realizan en esta línea y que se concreta en su convenio de colaboración.

Mónica Gimeno, que asumió el cargo en noviembre tras la



jubilación de Ramiro Valenzuela, trasladó durante el acto su “ilusión y ganas de afrontar este nuevo reto con tesón y voluntad”. Además, quiso destacar su determinación a la hora de respaldar a la mediación, canal de distribución prioritario para la Compañía. “Como directora de la sucursal de Castellón de Plus Ultra Seguros, quiero estar cerca de los mediadores con el objetivo de asesorarles y responder a sus necesidades”, declaró.

También estuvieron presentes en el acto el presidente del Colegio de mediadores de Castellón, Antonio Fabregat, y el director de la territorial Levante Sur Corredores de Plus Ultra Seguros, Julio Pérez.

Juan José Hernández

Director comercial de agentes Terr. Valencia Caser

“NUESTRA RELACIÓN CON EL COLEGIO DE VALENCIA ES CADA VEZ MÁS CERCANA”



El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y Caser renovaron en junio su protocolo de colaboración, en un acto con Juan José Hernández, director comercial de agentes de la dirección territorial, y la presidenta del Colegio, Mónica Herrera, además del representante de la comisión técnica de la junta de gobierno, Manuel Hurtado

¿Cómo valora Caser esta renovación?

Creo que es una muestra clara del compromiso de Caser con su red de agentes y corredores. Además es una manera de apoyar al Colegio, que nos genera sinergias para dar más servicios a nuestra red.

Además de con los protocolos con los diferentes colegios, ¿cómo se concreta el apoyo de Caser a la mediación?

Para Caser se trata de un canal muy importante, como lo demuestra el hecho de que en nuestro Plan Estratégico la diversificación

del negocio pasaba por un crecimiento del canal de mediadores, reforzando así los mecanismos de distribución.

¿Qué tipo de acciones han realizado en colaboración con el Colegio de Valencia?

Este 2017 es el año de mayor número de actividades realizadas, que han pretendido invitar a nuestros agentes a que conozcan nuevos productos y completen su formación. Recientemente hemos llevado a cabo varias acciones en las instalaciones colegiales, como formación de Vida, producto decenal o la presentación de Vestinver, nuestra línea de productos de inversión. Para el segundo semestre tenemos previsto refrescar a nuestra red todo lo relativo a productos de salud.

¿Cuál es su valoración de las relaciones con el colegio?

Se trata de una relación cada vez más cercana. Nos incorporamos recientemente y el vínculo está creciendo más gracias al compromiso de corredores y agentes.



SEGURCAIXA ADESLAS Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN RENUEVAN SU COLABORACIÓN

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y SegurCaixa Adeslas han renovado su convenio de colaboración, afianzando así las relaciones ya existentes.

Fruto del mismo, la aseguradora seguirá trabajando conjuntamente con el Colegio, utilizar su sede para formación y vincular su imagen a las actividades colegiales. El acuerdo fue firmado por el presidente del colegio, Antonio Fabregat y por Alberto García, director comercial Regional y contó con la presencia del secretario del Colegio Fernando Solsona, la directora del área comercial de Levante Norte Montserrat

Ruiz y la Jefa de Gestión comercial de Castellón, Lidón Pérez.

Ambas partes mostraron su satisfacción por la renovación del acuerdo y comentaron las especiales características del ramo de salud en el que la especialización es muy importante ya que se requiere una gestión muy estricta para poder dar beneficios, ya que “El cliente se ha vuelto muy exigente y por lo general prioriza el precio frente al servicio”. Antonio Fabregat informó de los cambios producidos en los Consejos General y valenciano y de la próxima celebración del 50 aniversario del Colegio de Castellón.

Ambas partes mostraron su satisfacción por la renovación del acuerdo y comentaron las especiales características del ramo de salud

REALE CELEBRA CON UN EVENTO EN LA MARINA DE VALENCIA LA REINAGURACIÓN DE SU DIRECCIÓN TERRITORIAL



La mediación valenciana se citó el pasado mes de junio en el edificio Veles e Vents de la Marina de València para asistir al acto de celebración de la reinauguración de las oficinas territoriales de Reale para Levante y Baleares

Reale Seguros, compañía aseguradora líder y patrocinadora del Valencia Club de Fútbol, ha renovado su dirección territorial para Levante y Baleares. La firma, que el pasado mes de junio recibió el premio Casco otorgado por el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, celebró la reinauguración de sus instalaciones el jueves 29 de junio en el edificio Veles e Vents. Más de 300 personas entre empleados, mediadores y proveedores han asistido al evento, que fue conducido por la periodista Laura Grande, y contó con la presencia del CEO de Reale Seguros, Ignacio Mariscal.

En el evento Jose María Tejero, director de Sucursal Valencia Centro, agradeció la concesión del premio Casco apuntando que “trabajamos con pasión, para devolver a la mediación lo que nos está dando”. Reale recibe por tercera ocasión este premio, tras las ediciones de 2011 y 2014. Juan Martí, director de Sucursales Valencia Sur, se dirigió a los proveedores a los que agradeció su profesionalidad y

capacidad de gestión, haciendo referencia a los más de 15.000 siniestros que han resultado satisfactoriamente con motivo de las tormentas de finales de 2016 y principios de 2017. Alejandro Pérez de Lucía habló del equipo Reale, que definió como “un equipo de excelente calidad humana”, destacando “la experiencia como factor fundamental para alcanzar el más alto grado de profesionalidad”. Ignacio Mariscal, CEO de Reale, habló de los resultados de la compañía, manifestando su satisfacción con los mismos y señalando que “2017 está siendo también un año bueno”.

La mejora de estas instalaciones, ubicadas en la calle Tomás Montañana, 29; se enmarca dentro del plan de descentralización de la compañía, que quiere continuar con su fuerte apuesta por el territorio y consolidar aún más su presencia en la Comunidad Valenciana. La oficina renovada emplea a 55 personas y ocupa una extensión de más de 1.800 metros cuadrados. Además, es la tercera territorial de Reale en España

por volumen de primas con una facturación de 129 millones de euros.

Reale Seguros cuenta en la Comunidad Valenciana con más de 200.000 clientes a los que da cobertura a través de 4 sucursales y más de 40 agencias. Es la cuarta compañía aseguradora en la que más confían los valencianos para contratar su seguro de auto y la quinta, en cuanto a pólizas de hogar.

La filosofía de la firma, firmemente comprometida con la superación y el espíritu de mejora, ha llevado a Reale Seguros a vincularse con el mundo del deporte. A través de distintos patrocinios, la compañía aseguradora quiere potenciar valores positivos en la sociedad como son el esfuerzo y el trabajo en equipo. Ejemplo de ello son las colaboraciones que mantiene con el Valencia Club de Fútbol, la Federación Española de Golf y el Reale Avintia Racing de motociclismo. Además, a través de la Fundación Reale colabora entre otros proyectos, con el programa Empresas con Valor de Casa Caridad Valencia.

ARAG ES LA ENTIDAD CON MEJOR PRESENCIA EN INTERNET DEL PRIMER SEMESTRE DE 2017 SEGÚN INNOVACIÓN ASEGURADORA

Arag culmina su escalada y logra encabezar el ranking de presencia en internet de entidades aseguradoras de Innovación Aseguradora patrocinado por Fujitsu correspondiente al primer semestre de 2017. En segunda posición, y con una puntuación muy similar, se ubica Direct Seguros tras escalar tres posiciones, mejora similar a la del tercer clasificado, Fénix Directo, que remonta cinco puestos, aunque se queda a más de cinco puntos. En la clasificación le siguen Fiatc, con una espectacular remontada de 14 posiciones, Helvetia, Línea Directa, Catalana Occidente, que protagoniza una sustancial mejora de más 22 escalones, DKV, Generali, que mejora nada menos que 34 posiciones y Caser.

Mutua Madrileña, que lideró la anterior edición del ranking, desaparece del top 10 y cae hasta la posición 13ª, tal como ha sucedido con otras entidades como Santalucía o Mapfre. La explicación de estas acusadas fluctuaciones se encuentra en la variación de los criterios de evaluación, que ahora premian en mayor proporción las áreas de APP, Venta Online y Redes Sociales, relacionadas con el acceso a través de dispositivos móviles. Además, se ha tenido en consideración como parámetro de gran relevancia la página web responsive. Otras subidas considerables son las de Legalitas, Mutua Manresana y NorteHispana, con mejoras de dos dígitos en todos los casos.

Casi todas las web, compatibles con dispositivos móviles

Las tres primeras posiciones de este apartado las ocupan PSN, Generali y DKV, las tres separadas por un estrecho margen de apenas dos puntos. Como dato más relevante el estudio pone de manifiesto que el 87,9% de las aseguradoras (58 de un total de 66 estudiadas) disponen de una página web responsive que se adapta a la resolución de dispositivos móviles. Respecto a la anterior edición, el número se ha incrementado en ocho aseguradoras. Por otra parte, el 36,4% de las asegura-



doras (24) disponen de un sistema de “Call me back” (Quiero que me llamen) como método de contacto.

Las aplicaciones móviles, todavía minoritarias

Las APP se han convertido en herramientas fundamentales para realizar gestiones entre aseguradoras y usuarios, por lo que en la presente edición del ranking este apartado ha obtenido una mayor valoración. Pese a todo, solo el 40,9% de las aseguradoras (27) publicitan sus APP en las respectivas páginas de inicio, una cifra se ha incrementado levemente respecto a la anterior entrega del estudio. MGS lidera este apartado de manera muy destacada, seguida de Línea Directa y Generali, ambas con la misma puntuación.

Aumentan los blogs corporativos

Hasta 11 aseguradoras han obtenido el 100% de la puntuación en este apartado: PSN, Surne, Catalana Occidente, Seguros Bilbao, Europ Assistance, Mutua de Propietarios, NorteHispana, Fénix Directo, Crédito y Caución, FIATC y MGS. Ante este empate múltiple Innovación Aseguradora ha ordenado las posiciones teniendo en cuenta parámetros de usabilidad y el cumplimiento de antiguos parámetros que no obtienen valoración numérica en esta edición del ranking. De esta forma las tres primeras posiciones las ocupan PSN, Surne y Catalana Occidente. Este apartado ha sido modificado para

valorar la calidad de la información presentada en los blog de las aseguradoras, así como las funcionalidades ofrecidas, valorándose el contenido y la actualización, con lo que se concluye que el 54,5% de las aseguradoras anuncian o vinculan su blog a la página de inicio.

Venta online, estancada

La posibilidad de contratar online es imprescindible para adaptarse a la era digital y, sobre todo, a la generación millennial, por lo que su valoración ha aumentado significativamente en esta edición del ranking. Europ Assistance domina este apartado, seguida de Arag y Direct Seguros. No obstante, solo el 45,5% de las aseguradoras (30) permite la contratación online de alguno de sus productos, número que se ha visto incluso reducido en una aseguradora respecto a la pasada edición.

Redes sociales: mejor calidad que cantidad

En esta edición del ranking Facebook desbancó a Twitter como red social preferida por las aseguradoras españolas para comunicarse con sus clientes potenciales. A continuación están YouTube, LinkedIn, Google+ e Instagram, cuya valoración aumenta en esta edición del ranking. En este apartado se dan puntuaciones muy altas y con un estrecho margen en los puestos de cabeza, que ocupan por este orden ARAG, Legalitas y Santalucía.

Como novedades de esta entrega cabe destacar que el número de seguidores ha vuelto a perder valor en beneficio de la frecuencia de publicación, la calidad de la información y la interacción con los seguidores. Además el 20% de las aseguradoras (13) quedan sin puntuar en el presente apartado al no ofrecer ningún vínculo de sus redes sociales en la página web de inicio. Las puntuaciones del presente apartado son muy dinámicas pues pueden variar en función de la frecuencia de publicación en el momento del análisis o de la información publicada en cada una de las redes sociales.

En Caser, queremos comunicarnos contigo.

Es el momento de emprender y somos tu mejor opción.

El apoyo en las nuevas tecnologías, el servicio global, la presencia en todo el territorio y nuestro apoyo constante, hacen de Caser todo un referente de la Mediación Profesional.

✓ ¿ACEPTAS?



caser **75**
seguros Aniversario

AGENTES Y CORREDORES

Seguros de tu confianza

901 41 07 07 | agentesycorredores.caser.es



María Ángeles Martínez Botella
Elche

“ESTAR COLEGIADA ME LEGITIMA PARA HACER MI TRABAJO”

Su padre también es agente exclusivo. ¿Siempre tuvo claro seguir sus pasos?

En un principio no, lo que tenía claro es que quería formarme para afrontar el futuro con todos los instrumentos a mi alcance, me centre en el campo de la economía, por lo que estudie Ciencias Económicas en la Universidad de Alicante. Lo que me ha dado una buena base para desarrollar mejor mi trabajo como mediador.

Cuando mi Padre me propuso ayudarlo en el trabajo de la agencia pensé que sería una buena oportunidad para continuar mi formación y conocer el sector asegurador.

Indudablemente considero que la elección fue muy acertada y estoy muy orgullosa de mis antecesores, ya que constituimos la tercera generación en la mediación de seguros.

¿Cuándo y en qué circunstancias se estableció como agente exclusivo?

Siempre hemos trabajado como agente exclusivo, mi padre ya lo era. El ser agente exclusivo te permite trabajar con mas precisión e instrumentos al conocer mejor el producto con el que trabajas, contando con el respaldo de una empresa líder en el sector.

Pertenecer a una organización, contar con un buen equipo y disponer de los instrumentos y personal para desarrollar la actividad profesional es fundamental, ya que el trabajo bien hecho necesita de buenos colaboradores.

Más allá de la comercialización de los ramos mayoritarios, ¿está especializada en algún producto en concreto?

Trabajamos el seguro de crédito, se trata de un producto muy específico del que hay que tener un conocimiento preciso para poder ofrecerlo a los clientes. Trabajamos con empresas de todos los sectores y dimensiones lo que nos lleva a adaptar siempre el producto a las necesidades del cliente, llegando a ser asesores de nuestros clientes.

¿Qué valoran los clientes cuando requieren de sus servicios?

Pienso que valoran sobre todo la profesionalidad, seriedad y método de trabajo. Además añadiría la confianza, ya que la función del mediador no es de mero vendedor, como burdo estereotipo. Nos formamos para desarrollar nuestro trabajo de asesoramiento, guiando al cliente para que obtenga el tipo de seguro que se adapte a sus necesidades.

¿Por qué decidió darse de alta como colegiada en el Colegio de Alicante?

Mi opinión es que si perteneces a un colectivo determinado, como es el caso, Agentes de Seguros, debes estar integrado en el mismo, ya que como grupo se puede influir en la sociedad y defender nuestros derechos como colectivo, ya que de otra forma sería imposible. Considero que estar colegiada me legitima para hacer mi trabajo e identificarme como mediador.

¿Cuáles cree que son las razones para

“Pienso que los clientes valoran sobre todo la profesionalidad, seriedad, método de trabajo y confianza”

que la tasa de agentes exclusivos no sea tan elevada como en el caso de los corredores?

En el caso de los seguros generales, hay muchas compañías en el sector con oferta muy variada y gran competencia en cuanto a precios, por lo que muchos agentes optan por la correduría para poder trabajar con varias compañías y así mantener a sus clientes mediante la oferta del precio más interesante.

Mi opinión es que al cliente además de tenerlo contento con una buena oferta que lleve aparejado un buen precio, hay que ofrecerle servicio y un buen producto que no le decepcione cuando tenga un problema.

Salvador Sanchis Argente

Navarrés

“CUANDO GANAS LA CONFIANZA DE ALGUIEN, MEJOR DARLE TODO LO QUE NECESITA”

¿Cuándo decidió que su futuro laboral estaba en el sector asegurador?

Cuando, teniendo 17 años de los de entonces (en los que estábamos bastante más verdes que ahora), empecé a querer ser el contable de los comercios de mi pueblo, y descubrí que lo que necesitaban eran una asesoría fiscal completa, aposté por esto, para descubrir después que mi servicio tenía que ser integral y llevarles también los seguros. Al principio solo me lo planteaba como un complemento, para quien me lo pidiese. No tardé en darme cuenta de que este complemento tenía que ser tan prioritario como el fiscal y así lo convertí, y toda la actividad integral fue creciendo a la vez, aprovechando las sinergias de ambas.

¿En qué momento decide establecer su propio despacho?

Cuando empecé, y dada mi ñoñez, necesitaba de alguien con experiencia a mi lado que me diera la seguridad técnica que yo no tenía, y me busqué una gestoría con la que colaborar. No pasó mucho tiempo hasta que adquirí los conocimientos precisos, y por culpa de los egos partimos trastos y reempecé de nuevo, esta vez a tope y solo. Fui pasando por varios despachos que crecían en la medida que también lo hacían mis clientes y mis servicios, pasando de estar solito hasta crear un equipo de 30 personas que somos en la actualidad.

¿Ha cambiado mucho la mediación de seguros y el trato con el cliente desde aquel momento?

Ha cambiado muchísimo. Antes los clientes confiaban en ti y eso era suficiente, el precio no era un factor tan determinante como lo es ahora, me sabía los precios de memoria y conseguía mejorar a la competencia con cierta facilidad, el tamaño me permitía

conocer a todos los clientes y el trato era más allá de lo profesional. Ahora no conozco a los más de 5.000 clientes que confían en mi equipo, el precio ha ganado en importancia, la competencia es más dura, con bancos metiéndose donde no les llamaban y que aprovechan su posición para obligar a que les compren, con compañías low cost que han establecido que el mejor precio es mejor que el buen servicio, para captar a clientes apurados u orgullosos de su elección hasta que tienen un siniestro o necesitan que de verdad alguien se preocupe por ellos.

Otra cosa que ha cambiado mucho es la tecnología. Antes casi todo era manual y el trato con las compañías era una cosa de entre amigos. Ahora todo está informatizado y más que lo estará. Antes mi amigo era el boli, ahora es mi programa de gestión ebroker, de E2K. Ahora mis amigos de las compañías se centran, y lo entiendo, en la rentabilidad por encima de todo.

Además de trabajar con seguros, en su despacho se ofrecen un gran número de servicios. ¿Cuáles son?

En mi oficina intentamos ofrecer de casi todo lo que los clientes necesitan a nivel administrativo, y contamos con departamentos de contabilidad de empresas, fiscalidad integral, laboral y prestaciones sociales, subvenciones, financiación, optimización de recursos y tesorería, todo esto para empresas y particulares. Servicios jurídicos. Inmobiliaria, funeraria, técnicos de la construcción... y por supuesto seguros para todo el mundo. Sin olvidar el departamento de asesoramiento psicológico para clientes necesitados de que alguien les escuche y les oriente en todo tipo de cosas.

¿Se generan sinergias positivas entre todas las actividades que desarrolla?



Sí, creo que es una de las claves de nuestro crecimiento y tamaño, a pesar de estar ubicados en un pueblo de poco más de 3.000 habitantes. Los que confían en ti para unas cosas también lo pueden hacer para otras. A los clientes, igual que cuando nos pasa a nosotros, encontrar en un solo sitio casi todo lo que necesitan les atrae más que tener que ir a varios sitios. Una vez ganada la confianza de alguien, mejor darle todo lo que necesita. Es mejor para ellos, es mejor para nosotros.

¿Nota que sus clientes valoran el asesoramiento que se les ofrece?

Por supuesto. Cuando a alguien le resuelves un problema, le demuestras que tu verdadero interés no es otro que el suyo mismo, le das alguna indicación o consejo en el que no había pensado o buscaba, encuentra en ti el aliado que necesita... se produce una conexión especial que te hace sentir más responsable de saber cómo ayudarle mejor y al cliente lo conviertes en amigo. Y un verdadero amigo te es fiel porque valora lo que haces por él.

Así que el asesoramiento empático y no prepotente es clave en la relación con nuestros amigos clientes, ellos te lo valoran y agradecen y se convierten en tu mejor publicidad.

¿Cuáles cree que son los servicios más valiosos que presta el Colegio al profesional?

Los Cursos de Formación, conferencias formativas, la defensa de nuestros intereses ante la Administración y Compañías, la buena sintonía que promulga y consigue con las compañías de seguros, y mantenernos informados de los cambios que nos afectan como Mediadores.



Culla

FRENTE AL PENYAGOLOSA

FICHA:

Localidad: Culla

Comarca: l'Alt Maestrat

Distancia: Castellón, 55 km.
Valencia, 124 km. Alicante, 298 km.

Como llegar: CV-10, salida 33 La Pobla Tornesa/Vall d' Alba/Vilafamés/CV-15/Vilafrañca. Después, la CV-15 y la CV-166.

Qué visitar: Castillo, carrer pla, Molí Toni, antigua prisión, iglesia de San Salvador.

La comarca del Alt Maestrat está coronada por el imponente Penyagolosa, la segunda montaña más alta de la Comunidad Valenciana con sus 1.813 metros sólo superada por el Cerro Calderón, de 1.838 metros, ubicado en el Rincón de Ademuz. que visitamos en el número anterior de **MEDIADORES DE SEGUROS**.

Culla es un lugar único donde se entremezclan una parte importante de naturaleza, de impresionantes paisajes en el estado más puro y salvaje, junto con los vestigios aún latentes de épocas pasadas, propias de las civilizaciones que le aportaron su historia e identidad: prehistórica, musulmana, templaria ... Una identidad propia, algo que le transfiere al municipio una atmósfera legendaria, casi mística.

Un recorrido por sus calles y monumentos nos transportará y mostrará la Culla más medieval y mágica: las ruinas del Castillo Árabe, el Granero del Comendador también conocido como la presó, la Iglesia Parroquial del Salvador... Un

trayecto repleto de historias sobre caballeros templarios y de leyendas de amores imposibles entre culturas.

Comenzamos por el paseo a través del *carrer Pla*, la vía principal de Culla en la época medieval. Al inicio de la calle se situaba la Plaza del Mercado, donde existía una puerta de entrada al recinto amurallado: El Portellàs. La calle unía la Plaza del Mercado con el centro del pueblo, donde estaba el Ayuntamiento y la Iglesia.

En esta calle podemos contemplar casas que conservan sus antiguas puertas divididas en horizontal, así como anillas donde ataban a los matxos (mulos) cuando los preparaban para la carga.

Todavía podemos ver en alguna de ellas los ventanales tintados en un azul celeste que los hace resaltar sobre las fachadas de piedra. Según la leyenda, los antiguos habitantes de Culla pintaban sus ventanas con el objetivo de ahuyentar los malos espíritus y ánimas errantes.

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



ANÁLISIS SOBRE LOS RIESGOS QUE AFECTAN A LAS ASEGURADORAS

FICHA:

Título: “Teoría de cópulas. Introducción y aplicaciones a Solvencia II”

Autor: Luis Latorre Lloréns

Edita: Fundación MAPFRE

Año: 2017

284 páginas

Precio: Descarga gratuita en <https://goo.gl/S5YRW8>

ISBN: 978-84-9844-647-0

En el libro “Introducción a la teoría de cópulas y sus aplicaciones a Solvencia II” Luis Latorre, doctor en Ciencias Económicas, Actuario de seguros y licenciado en Derecho, analiza el problema de la dependencia entre los riesgos que afectan a las aseguradoras, mediante la utilización de las cópulas como instrumento para medir tal dependencia. El libro facilita el acceso al conocimiento de las cópulas y abre la posibilidad de formular modelos internos basados en ellas.

En definitiva, es una introducción práctica al concepto de cópula, de aplicación para modelizar dependen-

cias entre variables aleatorias o riesgos. Estudia, además, las propiedades de estas funciones, sus clases y demás aspectos principales (simulación de cópulas, etcétera), sin renunciar a planteamientos intuitivos que facilitan la comprensión del texto, que incluye asimismo multitud de ejemplos.

Asimismo, el trabajo incluye a modo de ejemplo práctico una aplicación de la teoría de cópulas a la determinación del capital de solvencia en un supuesto de seguros de responsabilidad civil, según criterios de la normativa de Solvencia II y basándose de datos reales.



DIRECTORIO



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

SOLUCIONES PARA EL SECTOR ASEGURADOR

CLICK!

soluciones empresariales
EUROSEGUROS

Programa para Agencia y Corredurías de Seguros

Gestione su cartera
Multitarificador
Integración con las compañías
Multiagencia

902 99 50 53 - 96 666 24 01

Email: info@click.es

www.click.es

MEDIA DORES

DE SEGUROS

Toda la información de la mediación y el sector asegurador valenciano a tu alcance

www.mediadoresvalencia.com
[Facebook.com/mediadoresvalencia/](https://www.facebook.com/mediadoresvalencia/)
[Twitter@mediadores2](https://twitter.com/mediadores2)
www.linkedin.com/company/mediadores2

Publicadas y suscripciones:
Eduard Alcega, Jefe
Tel. 96 34 42 05
publica@mediadores.com

Tecnología, innovación y gestión al servicio de la **MEDIACIÓN**

COMUNICACIÓN / GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN / DESARROLLO
DE APLICACIONES / MODELOS DE NEGOCIO / LEGAL Y AUDITORIA /

SeguroHogar

Protegemos el lugar
donde nacen tus recuerdos



PERSONALIZABLE



FLEXIBILIDAD



NUEVAS
COBERTURAS

965 549 724 / www.mutualevante.com

