



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

MEDIA DORES

DE SEGUROS

Castellón celebra su 50 aniversario

El sector asegurador de la Comunidad Valenciana apoyó a los colegiados castellonenses

Especial Empresas

Una amplia gama de coberturas para grandes empresas, Pymes y comercios

Y ADEMÁS...

Comienza el Curso Superior de Seguros en Alicante, Castellón y Valencia

SEPTIEMBRE-OCTUBRE 2017

Nº85

Échale el cerrojo
a los imprevistos

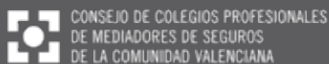


ARAG
Alquiler Viviendas

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

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
SEPTIEMBRE-OCTUBRE 2017

Nº 85



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

DGSFP: el documento de información de no vida sólo será obligatorio cuando se transponga la IDD

24

ACTIVIDAD COLEGIAL

Protección de datos. Un servicio al alcance de todos los colegiados

Fiatc Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante estrechan su colaboración

El Colegio de Alicante asiste a la asamblea de CEPYME y se reúne con el vicealcalde Natxo Bellido

Entrevista: Andrea Ares, Delegada Levante y Murcia de DAS Seguros

Sanitas y el Colegio de Castellón renuevan su convenio de colaboración

El Colegio de Alicante participa en el foro de debate PROA

El Foro Internacional del Seguro de Forinvest perfila sus contenidos

Entrevista: Jorge Tomás, director comercial de Mutua Levante, y Elena Turrión, directora de Recursos Humanos de Mutua Levante

Firma del protocolo entre Reale Seguros y el Colegio de Alicante

El torneo de Pádel del colegio de Valencia se consolida entre los mediadores

5

EDITORIAL

20

FORMACIÓN

Inicio del Curso Superior de Seguros en Alicante, Castellón y Valencia



El Colegio de Valencia acerca el seguro D&O a los profesionales

36

NOTICIAS DEL SECTOR

El número de vehículos asegurados crece un 2,45% a cierre de septiembre

Los Seguros de Hogar lideran el crecimiento en primas de los Multirriesgos

Wenalyze se presenta en Colombia

38

PROFESIONALES, DE CERCA

Antonio Sancho Esteve (Castellón de la Plana)

Asunción Martínez (San Bartolomé-Orihuela)

6

TEMA DE PORTADA

50 aniversario del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón

Especial: empresas seguras
Reportaje sobre el sector
Entrevista: Coinbroker

22

ASESORÍA

La minimización de los accidentes laborales en las empresas de mediación de seguros privados, por Juan Manuel Gracia Tonda (Mompó Abogados)

31

ENTIDADES ASEGURADORAS

Jornada sobre salud de Adeslas

Nuevo producto de Mutua Levante

Allianz Negocio Plus

DKV Mundicare

40

RUTAS POR LA COMUNITAT VALENCIANA

Benidorm (la Marina Baixa)

42

RECOMENDACIONES DIRECTORIO

El proceso precontractual en el contrato de seguro: nuevo marco jurídico

➤ 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

UN AÑO MUY ESPECIAL PARA LA MEDIACIÓN

Ya comentamos en el número anterior de Mediadores de Seguros lo que significó el acto de celebración del 50 aniversario del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Baste recordar la movilización en el sector que generó,

señal de la importancia que no solo los mediadores, sino también todos los grupos de interés en el aseguramiento dieron a la efeméride. Una respuesta que, por fortuna, también se pudo comprobar el pasado mes de septiembre en los actos del cincuentenario del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón, con un evento que quiso ser diferente, innovando en todos sus aspectos.

Tal como verán en las siguientes páginas se apostó por su realización en horario matinal, algo que en su momento nos sugirieron los colegiados y que hemos de decir que ha sido todo un acierto. Fueron muchos los profesionales de Castellón y del resto de la Comunidad que se desplazaron hasta el puerto de la ciudad para compartir esta celebración con todos los colegiados castellanenses. Quiero hacer una mención especial al vicepresidente de COPAPROSE, José María Campabadal, a la presidenta del Consejo General, Elena Jiménez de Andrade, y al presidente del Colegio de Zaragoza-Teruel, José Luis Mañero, que se desplazaron hasta Castellón para compartir con nosotros una jornada tan especial.

Me permitirán los lectores utilizar esta tribuna, que es la de todos los mediadores de la Comunidad Valenciana, para agradecer su esfuerzo y dedicación a todos los que han hecho posible la brillante trayectoria del Colegio de Castellón. He tenido el privilegio

de conocer a todas las generaciones que han pasado por el mismo desde su constitución, y de trabajar codo con codo con todos ellos. Y puedo decir, sin temor a equivocarme, que su tremendo esfuerzo ha tenido el justo premio en la continuidad de la institución colegial y, lo que es más importante, en la prestación constante de servicios al profesional y en la defensa de sus intereses allá donde sea necesario. En este sentido la celebración de los primeros cincuenta años del Colegio de Castellón trajo noticias positivas. Tal como nos comentó José María Campabadal, las entidades vuelven a confiar en la mediación como canal prioritario de comercialización. Y si nos tenemos que referir a la administración, el discurso del director general de Economía Sostenible, Paco Álvarez, fue clarificador sobre cómo se debe entender la figura del supervisor: colaborador con el sector y vigilante ante las malas prácticas que perjudican la reputación de todo el colectivo.

También quiero recordar algunas de las frases que los diferentes protagonistas nos dejaron. Destacaré tan solo la apuesta por el asesoramiento profesional que prestamos, el optimismo con el que tenemos que encarar el futuro o la importancia que se le da a la formación de los profesionales. No en vano, el inicio del Curso Superior de Seguros en Alicante, Castellón y Valencia, del que se informa también en este número, es buena muestra de ello.

En unos días llegará el turno del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, que cerrará de esta manera el ciclo de celebraciones de este medio siglo de actividad en defensa del mediador profesional de seguros. El equipo del Colegio de Alicante, encabezado por su presidente, Eusebio Climent, está preparando una conmemoración a la altura de la efeméride que, sin duda alguna, pondrá el broche de oro a un año que los mediadores profesionales de seguros no olvidaremos. Nos vemos en Alicante.

CASTELLÓN CELEBRA SU 50 ANIVERSARIO



El 50 aniversario del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón se convirtió en una reivindicación del papel de corredores y agentes como garantía de calidad para el cliente, además de un homenaje para todas las personas que, durante el último medio siglo, han hecho crecer la institución colegial

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón celebró el pasado 22 de septiembre su 50 aniversario con una acto que reunió a todo el sector asegurador de la Comunidad Valenciana, así como a representantes de la mediación española. Durante el acto, que contó con la participación como ponente del ex-jugador de baloncesto Fernando Romy, se repasó la historia del medio siglo de vida de la institución, además de hacer entrega de diferentes premios y reconocimientos.

El acto, que por primera vez se celebró en formato matinal y en las instalaciones de la Sala OPAL en el Puerto de Castellón, contó con la presencia de numerosas personalidades de la mediación, encabezadas por la presidenta del Consejo General, Elena Jiménez de Andrade, y por el director general de Economía Sostenible de la Generalitat Valenciana, Paco Álvarez. Tampoco faltaron los presidentes de los colegios de Alicante, Valencia y Zaragoza-Teruel, Eusebio Climent, Mónica Herrera y José Luis Mañero, respectivamente; el jefe de la Unidad

de Mediación de la Conselleria de Economía Sostenible de la Generalitat Valenciana, Jesús Valero; el vicepresidente de COPAPROSE, José María Campabadal y el director de Forinvest, Alejandro Roda, además de numerosos representantes de los colegios profesionales de la provincia y de las entidades aseguradoras que colaboran con el Colegio, que también quisieron aprovechar la oportunidad para felicitar públicamente a la institución por su medio siglo de vida.

Fernando Romy, ex-jugador de baloncesto del Real Madrid y de la selección española, ofreció una charla motivacional durante la que repasó su vida profesional y que supuso una reivindicación de la formación, la constancia, el trabajo en equipo y la adaptación a los cambios. La velada tuvo su prólogo y también su epílogo con la actuación del joven solista castellonense Jalohe y con un cóctel servido en las terrazas de la sala OPAL, lugar de celebración del evento, que fue conducido por la periodista Maribel Vilaplana y que sorprendió por su formato innovador, recogiendo el sentir de muchos colegiados.



FABREGAT REIVINDICA LA UNIDAD DE TODA LA MEDIACIÓN

Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón, tributó un sentido agradecimiento a “todos los que han contribuido a mantener en el tiempo la actividad del Colegio; dos generaciones con las que he tenido la suerte de convivir”. Fabregat agradeció la participación de los mediadores y los representantes de las diferentes entidades aseguradoras en el evento, así como a la Administración y las diferentes organizaciones sectoriales representadas. Tras ello, reivindicó el valor de la formación para la evolución del sector, e hizo

un llamamiento a la unidad de la profesión, asegurando que “ser mediador profesional colegiado es un sello de garantía calidad, y eso cada vez lo valoran más los consumidores”.

La intervención del también presidente del Consejo Autonómico de la Comunidad Valenciana antecedió la proyección de un audiovisual que repasó los cincuenta años de trayectoria del Colegio, que finalizó con una frase que se repitió durante toda la mañana: “orgullosos de ser mediadores profesionales de seguros”.

JIMÉNEZ DE ANDRADE: “AFRONTAMOS EL FUTURO CON OPTIMISMO”



“Gracias por dejarme compartir con vosotros este día histórico”. Así comenzó su intervención Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros, que tuvo unas palabras de agradecimiento a Antonio Fabregat “por tu dedicación y entrega al Colegio”, felicitación que hizo extensiva a la institución colegial y a todas las personas que la integran.

Jiménez de Andrade se dirigió a los colegiados y al resto de profesionales presentes en el acto para hacerles una petición en relación a los cambios que se avistan. Les solicitó capacidad de adaptación y también que afronten el futuro “con optimismo e ilusión” ante los cambios a los que la mediación se enfrenta en los próximos años, “manteniendo ese espíritu fundacional que nos ha llevado hasta aquí”.



CAMPABADAL CELEBRA QUE LAS ENTIDADES “VUELVAN A APOSTAR POR LA MEDIACIÓN”

José María Campabadal, vicepresidente de COPAPROSE, comenzó su intervención con un homenaje a todos los colegiados de Castellón y, por extensión, de toda España, que dedican parte de su tiempo a las tareas colegiales, además de glosar la figura de Antonio Fabregat, “un auténtico enamorado de su profesión”.

Campabadal se felicitó por el hecho de que “las compañías, tras unos años de dudas, están apostando claramente por la mediación profesional. En estos 50 años de historia”, añadió, “ha habido toda clase de momentos, algunos malos, pero en los últimos años se ha dado una importancia creciente al mediador”. Ello se produce, en su opinión, porque “sin un asesoramiento profesional no se pueden vender seguros”.



ÁLVAREZ: “EL SEGURO SALVA EL FUTURO DE MUCHAS FAMILIAS”

Paco Álvarez, director general de Economía de la Generalitat Valenciana, apeló a la “labor social” del trabajo realizado por los mediadores de seguros, un valor que animó a transmitir, “puesto que los seguros salvan el futuro de muchas familias”. Álvarez también quiso poner el acento en la formación y educación en el ámbito de la cultura aseguradora, “sobre todo a los más jóvenes”. También recordó que en su vida laboral estuvo “en el mismo lado de los mediadores: el de asesor”, tras lo cual aseguró que “no hay que

tener miedo de las palabras “asesor financiero”.

El director general de Economía finalizó su intervención destacando el trabajo de la unidad de mediación en seguros privados. Según dijo “os puedo asegurar que tras haber sufrido la vigilancia de la CNMV y el Banco de España en mi etapa profesional os digo que la supervisión que hace Jesús Valero es la que se debe hacer, como supervisor que ayuda al mediador y vela por que no haya intrusismo que denigre la profesión”.

HOMENAJE A LOS COLEGIADOS MÁS VETERANOS DE CASTELLÓN



La emoción y el franco reconocimiento llegaron de la mano de la entrega del premio al Colegiado de Honor del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón. En esta ocasión fue Santiago Falcó, con más de 46 años de pertenencia a la institución y con una sólida tradición familiar a sus espaldas, el profesional homenajeado. Su agradecimiento se repartió, a partes iguales, entre su familia, compañeros de profesión y también del Colegio “por haberme apoyado todos estos años en mi actividad”. Previamente se rindió homenaje a Miguel Ángel Trilles, que en este ejercicio cumple su 25 aniversario como colegiado. En su agradecimiento dejó una frase muy celebrada por el auditorio: “los mediadores somos los mejores activos de las aseguradoras”.



PLUS ULTRA SEGUROS LOGRA PREMIO ROTLLO 2017

Durante el acto el secretario del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón, Fernando Solsona, hizo público el resultado de la votación entre los colegiados para decidir el premio Rotllo a la entidad más destacada en su relación con los mediadores, destacando la “gran participación de los mediadores castellonenses”, demostrada en el hecho de que se dio un triple empate en la tercera posición, con lo que en total hubo cinco finalistas: Axa, Fiatc, Liberty, Plus Ultra y Reale. Finalmente, el pre-

mio fue a parar a Plus Ultra. Mónica Gimeno, recientemente nombrada directora de la sucursal de Castellón de la entidad, agradeció el galardón asegurando que “es un honor, y más en un día tan especial para el Colegio”.

Gimeno dedicó el galardón a todo el equipo de Plus Ultra en la territorial y a los mediadores que día, tras día, trabajan con la aseguradora, y quiso agradecer igualmente “la extraordinaria acogida que los mediadores de Castellón me habéis brindado”.

LOS ALUMNOS DEL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS DE CASTELLÓN RECIBEN SUS ORLAS CONMEMORATIVAS



Promoción 2015-2016



Promoción 2016-2017

Los alumnos de las promociones 2015-2016 y 2016-2017 del Curso Superior de Seguros organizado por el Colegio de Castellón tuvieron la ocasión de recibir las orlas en recuerdo de su paso por el curso. Jesús Redón, vicepresidente del Colegio, fue el responsable de entregarlas, señalando que los alumnos que, a continuación, subirían al escenario suponen “el futuro del Colegio”.

Por lo que respecta a la promoción 2015-2016 recogieron sus orlas Luis Alabadí, Julián Cervera, Jordi Dolz, Juan Forner, Gemma Jaén, Roberto Martínez, Paula Ripoll y Carlos Oliver.

En el caso de la promoción 2016-2017 los alumnos a los que se les entregó sus orlas conmemorativas fueron Isaac Vidal, Vanessa Burgos, Eva Mas, María José Meseguer, Lorena Miró, Robert Marian, Mario Sánchez, Joaquín Tárrega y Luis Javier Torres. Todos ellos, además de las orlas, se llevaron el reconocimiento de los profesionales que, a buen seguro, compartirán destino laboral con la mayor parte de ellos.

**Jesús Redón
señaló que los
alumnos que
han finalizado su
formación en el
Curso Superior
de Seguros son
“el futuro del
Colegio”**

FERNANDO ROMAY: EL VALOR DE LA DIFERENCIA



Un grande en todos los sentidos. La ponencia que el mítico jugador de baloncesto Fernando Romay ofreció durante los actos del 50 aniversario del Colegio de Castellón fue un resumen de su vida de gran utilidad para saber trabajar en equipo y sacar el máximo provecho de las habilidades personales

El momento estelar de la mañana lo protagonizó el ex-jugador de baloncesto del Real Madrid y de la selección española Fernando Romay. El mítico pívot ofreció una charla motivacional durante la que repasó su vida profesional y que supuso una reivindicación de la formación, la constancia, el trabajo en equipo y la adaptación a los cambios. El primero de los mensajes que Romay transmitió al auditorio fue la "necesidad de creer en tí mismo, ya que es lo que te hace crecer y poner en valor tu potencial". El medallista en Los Ángeles 84 instó a los profesionales a "huir del bloqueo ante el miedo", así como a comprometerse para entrar en acción: "eso es vivir", aseguró.

Con suculentas anécdotas sobre los grupos humanos que conformaron tanto el equipo merengue como el combinado nacional, Romay cifró como clave el "respeto a la herencia que otros te han dejado, porque si no lo pones en valor no aprenderás nada de esta vida".

El camino al éxito no es sencillo. Esto lo quiso dejar claro Romay desde el primer momento, enumerando una serie de pasos para llegar al objetivo final: "ser válido, y después aprender a ser valioso", sin saltarse ningún paso y

afrontando los pequeños retos de cada día. Y todo con el valor del equipo: "tú eres tu equipo. Si haces grande a tu equipo, el equipo te hará grande a ti. Una sentencia que vale para el deporte, pero también para el mundo de la empresa, al igual que la indicación de "mirar siempre a tu alrededor y ser siempre perseverante, poniendo en valor hasta el mínimo detalle".

Romay recordó las frases de algunos de los entrenadores con los que tuvo la suerte de trabajar, como Antonio Díaz Miguel o Lolo Sáinz para advertir al público que "tan efímera es la gloria como la miseria", insistiendo en la necesidad de ser constante en los entrenamientos o en el trabajo y de no cejar en el empeño de trabajar en equipo. También dio capital importancia a la formación continua, clave para "ser diferente siendo dueño de uno mismo". Romay quiso transmitir un último mensaje al público congregado en la sala Opal del Grau de Castellón: poner pasión en todas las facetas de la vida. Un mensaje con el que se quedaron todos los profesionales asistentes, que también pudieron comprobar la calidad humana del mito del basket en el prolongado photocall en el que se fotografió con multitud de personas.

LAS ENTIDADES Y LAS EMPRESAS DEL SECTOR SE UNEN A LA CELEBRACIÓN DE LOS 50 AÑOS DEL COLEGIO



Las entidades aseguradoras colaboradoras del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón y las empresas del sector que apoyan las actividades colegiales no quisieron perder la oportunidad de hacer públicas sus felicitaciones ante tan importante efeméride. Por el escenario pasaron Santiago Gómez, director comercial de Fiatc; Alejandro Pérez de Lucía, Director de la Territorial Levante de Reale; Javier Salaverría, responsable de la Oficina de Desarrollo Comercial Levante de Allianz; Miguel Moreno, director de

la oficina de Castellón de DKV; Óscar Castillejo, en representación de Cristalbox; Jorge Tomás, director comercial de Mutua Levante; Francisco Fons, director territorial de la zona Levante de Liberty Seguros; Sonia Calzada, directora de Siniestros de Zurich; Enrique Jorge Rico, director general de Unión Alcoyana y David Capdevila, consejero delegado de Plus Ultra Seguros. Todos ellos destacaron el peso de los mediadores en la cadena de valor del negocio asegurador y redoblaron su apuesta por el canal.

LAS EMPRESAS, TAMBIÉN SEGURAS



Las entidades aseguradoras siempre han apostado por atender las necesidades de grandes empresas, PYMES y comercios. De hecho, en el aseguramiento de riesgos comerciales se encuentra el mismo origen del sector, por lo que se podría decir, sin temor a equívocos, que el ramo es prioritario para cualquier entidad de tipo generalista

La aplicación al ámbito de la empresa de otros productos como los de Salud confieren al sector un carácter transversal que cubre todos los riesgos imaginables, incluso los que van surgiendo con la evolución de la tecnología y de la sociedad, caso de ciberriesgos, D&O, reputacionales, etc.

Jesús Marcos, director del Área Técnica de Patrimoniales de Reale Seguros, explica que su entidad pone a disposición de las empresas “un amplio portfolio de productos profesionales dirigidos a garantizar la seguridad de la actividad de los negocios y de los bienes, tanto de Pymes como de autónomos”. Entre ellos, destaca el Multirriesgo Industrial, Responsabilidad civil, Accidentes, pero también seguros de vida o autos y específicos de locales comerciales. Además, y en línea con los nuevos riesgos, la entidad también ha lanzado el producto Reale Ciber Seguridad.

Jorge Tomás, director comercial de Mutua Levante, comenta que el propio producto PYME permite confeccionar distintos paquetes consiguiendo la personalización del producto, adaptándose por tanto a las necesidades del cliente junto con las garantías que precisa. Por lo que respecta al dirigido a Comercio, consta de tres modalidades, “siendo cada una de ellas totalmente flexible a las necesidades y características del riesgo, tanto por garantías como por límites de las mismas”.

En el caso de Unión Alcoyana ofrece los productos Pyme Plus y Comercio Plus, además de aquellos que por su propia naturaleza, también están relacionados como autos, transportes, responsabilidad civil, incendios, etc. Pyme Plus engloba los grandes riesgos y todas las actividades que conlleven producción y fabricación, mientras que Comercio

Plus está destinado a dar cobertura a cualquier actividad comercial propia del sector terciario; sobre todo comercio al por menor, hostelería, oficinas, almacenes y talleres.

Coberturas comunes que se adaptan

Los empresarios tienen una serie de necesidades que son comunes en prácticamente todas las actividades. Así, Roberto López, responsable de Suscripción de Unión Alcoyana, destaca que son incendio, daños por agua, robo, rotura de cristales, fenómenos meteorológicos y responsabilidad civil. Ahora bien “no obstante, la introducción de nuevas tecnologías redefine constantemente la demanda de coberturas novedosas y especializadas, por lo que nos encontraríamos con coberturas que no tienen aún gran demanda, pero que serán fuente futura de desarrollo de este tipo de productos como reclamaciones por incumplimiento de la Ley de Protección de Datos; responsabilidad Civil por ataques de virus informáticos, ciberseguridad en empresas que dispongan de comercio on-line; riesgos asociados a las nuevas tecnologías, como rotura de smartphones y tablets o protección de pagos a proveedores, mediante canales digitales”.

Para Jesús Marcos, de Reale Seguros, “las coberturas dependen mucho del negocio al que nos dirigimos. Aun así, para los profesionales, las coberturas que tienen que ver con los daños a las personas y a los bienes, son las más demandadas”.

Jorge Tomás señala que “actualmente nos encontramos con la demanda de capitales más elevados en la garantía de R.Civil, conjuntamente con la garantía de D. Jurídica que contempla un amplio servicio de coberturas, ade-

más de garantías de valor añadido que actualmente forman parte inseparable de cualquier producto multirriesgo”.

Un peso relevante

Queda clara la importancia de estos seguros para la economía productiva, pero su peso por entidades es variable. Así, en el caso de Mutua Levante “representa aproximadamente el 4% del volumen total de la entidad, siendo la intención de incrementar paulatinamente con la actualización de productos y la correspondiente empatía para considerar las exigencias del cliente” según Jorge Tomás.

En el caso de Reale Seguros Jesús Marcos apunta que “los ramos que están relacionados con este tipo de seguros dirigidos a profesionales suponen cerca del 20% de la cartera”, un porcentaje que llega a los 10 puntos en el caso de Unión Alcoyana, contabilizando los seguros de Pyme Plus y Comercio Plus. Dicho esto, ¿hay margen de crecimiento para este tipo de productos? Según Jesús Marcos, en Reale Seguros así se cree, debido, fundamentalmente, “a que las necesidades de aseguramiento en ciclos de mejora económica hacen que dicho crecimiento se produzca en función de la velocidad de esa mejora”.

Además de estos ciclos, las entidades deben ser capaces de dar respuesta a las necesidades que se van generando. Así lo creen en Unión Alcoyana, para quien el margen de crecimiento del ramo empresarial “está estrechamente relacionado al desarrollo de productos específicos que den respuesta a las necesidades particulares, de cada tipo de riesgo o actividad”.

Lo cierto es que la mejora de la actividad económica ha dado como resultado una mejoría también en las cifras de este ramo, pero es un extremo que las entidades toman con cautela. Así Jorge Tomás sostiene que “junto con una notoria mejoría de entorno socio económico si se ha denotado un incremento en la nueva contratación, aunque concretamente comercio es un producto que va acompañado de una alta rotación, producida principalmente por cese de actividades”. Por parte de Reale Seguros su director del Área Técnica de Patrimoniales afirma que, efectivamente, se ha detectado un aumento, “pero todavía no consideramos que sea lo suficientemente significativo”, extremo en el que coincide con Roberto

López, ya que “se refleja un ligero aumento de la contratación de este tipo de ramos empresariales, aunque más lentamente que en otros segmentos”.

Simplificación de productos

Una de las claves para mantener y hacer crecer la cartera en este ramo es la implementación de mejoras y actualizaciones en los productos que las entidades ofrecen a las empresas. En el caso de Reale Seguros se centran en los servicios de valor añadido, y también a la introducción de la ciberseguridad en las empresas.

Unión Alcoyana ha apostado por la simplificación “tanto del producto como de las propias coberturas, ofreciendo franquicias opcionales, capitales ampliables y nuevas formas de fraccionamiento del pago; todo ello unido a una actualización y revisión de la tarifa, que tiene por objeto la comercialización de un producto altamente flexible y personalizable, que se ajusta tanto la demanda del cliente, como a la estrategia comercial de nuestros Mediadores”.

Mutua Levante, en la misma línea eliminó las franquicias “considerando que dificultaban la contratación”. Tras ello introdujeron “la posibilidad de personalizar el producto, seguido de garantías de valor añadido”.

Colectivos de Salud: ya son salario

Tal como se ha comentado al inicio de este artículo el ramo de Salud guarda una estrecha relación con el mundo de los productos dirigidos a empresas gracias a los colectivos de salud, que las grandes empresas han facilitado a sus trabajadores como un servicio extra independientemente de su salario. No obstante, recientemente el Tribunal Supremo sentenció que los seguros colectivos de salud forman parte del salario del trabajador, una decisión que todavía no tiene un impacto sobre las cuentas de las entidades. De hecho, Luis Ballester, director de Canales Aseguradores de SegurCaixa Adeslas, apunta que la evolución del seguro colectivo muestra fortaleza y sus perspectivas son muy favorables para los próximos años, añadiendo que “el seguro de salud para colectivos creció el 6% en la primera mitad del año porque las empresas siguen apostando por esta prestación para sus trabajadores. Por su parte Jaime Ortiz, director

Luis Ballester
SegurCaixa
Adelas



Roberto López
Unión Alcoyana



Ina Snater
Sanitas



Jaime Ortiz
Asisa



Jesús Marcos
Reale Seguros



Jorge Tomás
Mutua Levante



Sigue en la pagina 14

Viene de la página 13

Comercial y de Marketing de Asisa, señala que “es pronto para valorar el impacto de esta sentencia, aunque “en todo caso, en 2017 los colectivos son el segmento con mayor crecimiento, manteniendo la tendencia de años anteriores”. Ine Snater, directora ejecutiva comercial de Sanitas Seguros, apunta que “el seguro de salud es una de las retribuciones salariales más valoradas, lo cual también nos hace ver que ya sea porque forma parte de una retribución o no, es algo muy valorado por los empleados y por tanto la demanda de este producto seguirá siendo una realidad por parte de las empresas”.

grandes compañías a las más pequeñas, diseñando un producto a medida con la asistencia personalizada que desean cubrir para sus empleados”.

Desde Asisa Jaime Ortiz destaca que su entidad “ha apostado por ofrecer un servicio específico y personalizado a cada colectivo, diseñando coberturas, cuadros médicos, formas de pago, etc. totalmente adaptados a cada necesidad particular”.

Sin duda contratar seguros colectivos de salud es positivo para las empresas. Así lo subraya Luis Ballester, que considera que el seguro de salud “es el beneficio social mejor valorado por los empleados. Además de contribuir a la mejora de las condiciones laborales, es

lo que repercute directamente en la reputación de la imagen corporativa de la compañía. Esto ayuda a posicionarse como una empresa socialmente responsable al preocuparse por la conciliación de la vida laboral y familiar de sus empleados.

Para Snater “la transformación digital que estamos viviendo abre un proceso de empoderamiento de las personas respecto a la gestión de su salud, lo que les está convirtiendo en agentes activos de esta, están abriendo nuevos caminos esperanzadores de cara a una mayor implantación”.

Novedades en el ámbito digital

Coberturas, pruebas diagnósticas, técnicas... e incluso APP para mejorar la experiencia de asegurado son las apuestas de las diferentes entidades del ramo en su esfuerzo por seguir mejorando. Es el caso de Asisa, que ha desarrollado una app para dispositivos móviles que amplía notablemente los servicios online a los que pueden acceder los asegurados y agiliza todos los trámites con la compañía.

Sanitas también ha apostado por ofrecer servicios digitales con el producto Sanitas Pymes Digital, un seguro que incluye prestaciones de valor añadido como la videoconsulta, la cita online, el envío de medicamentos desde la farmacia al domicilio o al lugar de trabajo del empleado o sesiones de fisioterapia en el trabajo, entre otras, lo que supone además un valor diferencial para las pymes, ya que podrán beneficiarse de un producto que además de mejorar la salud de sus trabajadores, les permite reducir uno de sus mayores temores, el absentismo laboral.

El producto también ofrece al trabajador una asistencia sanitaria completa, servicios de medicina primaria y especialidades médicas, pruebas diagnósticas, servicio de urgencias en el extranjero, un completo plan dental y atención médica y urgencias a domicilio, entre otras coberturas.

SegurCaixa Adeslas está añadiendo nuevos servicios, como es el caso de la plataforma Salud y Bienestar, una plataforma que fomenta la prevención, incentiva las prácticas saludables y ayuda a mejorar la calidad de vida de los empleados.

En definitiva, y tomando las palabras de Ina Snater, “no hay mejor forma de cuidar la salud de una empresa que cuidando la salud de sus empleados”.



Por tanto, el posible impacto de esta sentencia no parece preocupar a las entidades especializadas en salud, que entienden como estratégicos en este tipo de productos.

Para Ine Snater “el hecho de que una empresa pueda ofrecer a sus empleados un buen seguro de salud es un valor diferencial para ellas, ya que los empleados se sienten más cuidados, motivados y comprometidos, y esto repercute en el buen funcionamiento de la misma”. Para ello Sanitas ofrece un abanico de productos de asistencia sanitaria completa a través de varias modalidades, que se adaptan a las necesidades asistenciales de cada empresa, desde un producto con un precio muy ajustado pero que permite poner a disposición de los empleados los mejores servicios de la sanidad, hasta un producto de asistencia sanitaria completa con coberturas y condiciones de contratación totalmente adaptables a la necesidad de cada colectivo.

Luis Ballester, director de Canales Aseguradores SegurCaixa Adeslas señala que “en el ámbito de los colectivos nuestra cuota alcanza en estos momentos el 40% mercado. La clave de su penetración es que adaptamos la oferta a las necesidades década cliente: desde

una herramienta de captación y fidelización de talento muy importante”.

Jaime Ortiz cree que el seguro de salud “es uno de los aspectos más valorados por los empleados en sus planes de retribución flexible, lo que ayuda a reforzar su compromiso con la empresa y disminuir la rotación de personal. Además, los seguros de salud tienen ventajas fiscales, son eficaces en el control del absentismo laboral y una herramienta de mejora de las condiciones laborales de los trabajadores”.

En parecidos términos se expresa Ine Snater: “el seguro de salud se ha convertido en una de las retribuciones salariales más valoradas por los empleados ya que la salud es algo que cada vez nos preocupa más y contar con los mejores servicios para poder cuidar de ella es algo muy importante hoy en día.

Otras ventajas de este tipo de productos es que por parte de las empresas, aquellas compañías que ofrecen este tipo de servicios a sus empleados se benefician al lograr una reducción del absentismo laboral (evitando desplazamientos y esperas innecesarias), mejoran la competitividad y la productividad de su plantilla, logran un mayor compromiso y mejor relación con esta,



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.



Vicente Alberich y Noelia Agulló

Resp. Dep. Comercial de Empresas COINBROKER
Adjunta Dirección- Div. Empresas COINBROKER

“TENEMOS EL CONVENCIMIENTO DE LA NECESIDAD DE UN ASESORAMIENTO PROFESIONAL E INTEGRAL”



El negocio de empresas es, desde hace una década, la apuesta estratégica de Coinbroker. Prueba de ello es el peso que ocupa en el total de primas intermediadas de esta correduría, con diferencia la más potente de la Comunidad Valenciana. Hablamos sobre ello con Vicente Alberich, Resp. Dep. Comercial de Empresas y con Noelia Agulló, Adjunta Dirección de la División de Empresas.

¿Qué supone la cartera de empresas en la cifra de negocio de Coinbroker?

En estos momentos, supone algo más del 20% del total de primas de nuestra Correduría y casi el 30% en ingresos por comisiones. El negocio de empresas viene siendo desde hace más de diez años nuestra apuesta estratégica; es por ello por lo que en 2007 fue creada la División de Empresas, con la finalidad de poder dar a nuestros clientes un asesoramiento especializado y adaptado a las necesidades que este tipo de negocio requiere.

De acuerdo con nuestro Plan estratégico, el negocio de empresas crecerá de forma significativa, mientras que particulares crecerá a un menor ritmo. En 2020 el 50% de los ingresos estarán basados en este negocio.

¿Cuáles son mayoritariamente los riesgos que desean cubrir sus clientes?

En la medida en que la empresa crece y se hace más grande, existe una mayor conciencia acerca de la gerencia de riesgos que se debe implementar en ella. En las empresas más pequeñas o familiares, suele priorizarse la suscripción de riesgos de acuerdo a su carácter obligatorio.

En cuanto a garantizar el resto de los riesgos, nos encontramos con distintos perfiles en función de la disponibilidad de recursos económicos que puedan ser destinados a la prevención y protección de los mismos.

¿Cómo es el asesoramiento que Coinbroker ofrece a sus clientes?

Tenemos el convencimiento de la necesidad de un asesoramiento profesional e integral que le ayude a gerenciar los riesgos. Una vez se han formalizado los contratos de seguro y durante su vigencia, Coinbroker se ocupa de mantener la permanencia de la eficacia y plenitud de efectos de todos los requisitos que reúnan las pólizas. Ante el acaecimiento de un siniestro, Coinbroker se ocupa de realizar todas las gestiones necesarias ante la compañía aseguradora, velando siempre por la defensa de sus intereses. **¿Qué supone para sus clientes contar con el asesoramiento de un grupo de la dimensión de Coinbroker?**

Un asesoramiento profesional, aporta a nuestros clientes la tranquilidad necesaria para dedicarse plenamente a su actividad. Nuestra dimensión es algo que tenemos que hacer valer, siempre para su beneficio.

La Seguridad de un líder

Seguros

AUTOMÓVIL
HOGAR
COMERCIO
COMUNIDAD
OFICINAS
SALUD
VIDA
PENSIONES
RESPONSABILIDAD
PYME



Nuestros clientes están valorando la profesionalidad, el seguimiento pormenorizado y actualización de los contratos, las recomendaciones para la implementación de mejoras en los mismos, el servicio personalizado y la proximidad. **¿Qué estrategias de comercialización implementan en este ramo?**

La estrategia de comercialización en empresas es diferente a los otros negocios. Llegar a un particular es relativamente fácil y mantenerlo también. En empresas tienes que ir referenciado, y demostrar el nivel de asesoramiento que necesita el empresario. En cada póliza y en cada renovación, debemos generar confianza.

Al igual que los industriales cada vez son más empresarios, nosotros debemos especializarnos más en este segmento de mercado, debemos estar preparados para un mercado más exigente, pero más rentable.

En este sentido, ¿cuál es el factor diferencial que les distingue?

El asesoramiento especializado, además de la proximidad y cercanía constante. En la medida en la que nuestros clientes nos perciben como parte de su empresa, más allá de ser un mero proveedor, conseguimos establecer una relación que traspasa lo comercial, haciéndonos merecedores con nuestro trabajo y dedicación diaria de su plena confianza.

Pero queremos ir más lejos, por ello nuestro equipo crece con la sana intención de ofrecer más valor en nuestra relación con el cliente. Hoy nos pode-

mos permitir tener en nuestro equipo especialistas en distintas disciplinas.

¿Cuáles son las principales necesidades de las empresas en materia aseguradora?

Por encima de principales necesidades, nos gusta hablar de clientes en particular; es cierto que existen algunas más o menos comunes a multitud de clientes en el sector empresarial, pero no es menos cierto que cada empresa es un mundo. Entendemos nuestro trabajo desde la escucha activa de las necesidades y el sondeo para conocerlas. Podríamos decir que la necesidad más común es la del asesoramiento integral y el seguimiento, mantenimiento y actualización constante de los contratos.

¿Existe mucha diferencia entre lo que demanda una PYME y las necesidades de una gran empresa?

La mayor diferencia desde el punto de vista asegurador probablemente pueda radicar en la internacionalización de sus mercados. Mientras la Pyme se ha visto abocada a salir en busca de mercados exteriores por necesidades de mercado, la gran empresa no sólo ha salido en busca de estos mercados, sino que se ha establecido en ellos. Sin duda, esto ha marcado una notabilísima diferencia entre las necesidades aseguradoras de una y otra.

¿Considera que el mundo de la empresa tiene una mayor cultura aseguradora?

En términos generales, sí. El empresario y su equipo encargado de la ges-

tión de los riesgos, tienen una mayor experiencia que el particular, pues, como es lógico, la actividad industrial diaria, lleva a una mayor frecuencia siniestral, además de que los riesgos a los que una empresa y el personal que trabaja en ella están expuestos, son más numerosos que a los que está expuesto un particular en su vida diaria, sin que ello quiera decir que tanto en un ámbito como en el otro, puedan darse siniestros de carácter catastrófico.

También parece lógico que exista esa mayor cultura en el mundo empresarial, ya que cada vez existe más legislación y normativa a la que la empresa tiene que dar cumplimiento y esto sin duda contribuye a que se genere ésta.

Desde su experiencia, ¿hacia dónde cree que va a evolucionar el ramo?

Sin ningún género de dudas, evolucionará hacia una mayor profesionalización de quienes trabajamos en él. El ramo de empresas está indefectiblemente ligado al asesoramiento profesional. Todo pasa por ganar la confianza del cliente, demostrando nuestro saber hacer en el día a día y siendo capaces de buscar para él las soluciones óptimas al mejor coste posible. Tan solo ofrecer algo igual pero más barato ya no funciona en este sector. Esto no significa ser más caro. Tenemos que ponerle precio a nuestro saber hacer, si durante un tiempo no somos capaces de que el cliente valore nuestro servicio y asesoramiento más allá de la prima estamos perdiendo el tiempo con ese cliente.

LA DGSFP ACLARA QUE EL DOCUMENTO DE INFORMACIÓN DE NO VIDA SÓLO SERÁ OBLIGATORIO CUANDO SE TRANSPONGA LA IDD



La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) confirma que el documento informativo de No Vida se deberá facilitar sólo tras la transposición a la legislación española de la IDD, en contestación a una pregunta elevada al organismo sobre esta cuestión

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) emitió el pasado 14 de septiembre un criterio que recoge su posicionamiento respecto de la eficacia jurídica del Reglamento Europeo que fija el formato de presentación normalizado para el documento de información de productos No Vida. El criterio, en respuesta a una consulta recibida este mes en la que se solicitaba su aclaración acerca de la fecha en que será obligatorio facilitar dicho documento de información a los clientes, pues el Reglamento de Ejecución de la Comisión Europea que lo desarrolla está ya en vigor, está firmado por el subdirector general de Ordenación, Raúl Casado, fija que el documento de información que deberá darse a los clientes en seguros No Vida no será obligatorio hasta que España transponga a su normativa la Directiva de Distribución de Seguros (IDD), “al ser la norma que impone la obligación de elaborar un documento normalizado de información sobre el producto de seguros en que se facilite a los clientes la correspondiente información”.

La DGSFP indica que dicho Reglamento y la obligación que establece, solo “desplegará su eficacia jurídica desde la entrada en vigor de la futura ley por la que se transponga al ordenamiento nacional la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero de 2016”. Por tanto hasta que no se apruebe y entre en vigor la futura Ley de Distribución de Seguros, no será exigible la presentación del documento informativo normalizado aprobado por el Reglamento de Ejecución indicado.

Anteriormente, el 7 de septiembre la DGSFP informó sobre la publicación del Reglamento de Ejecución (UE) 2017/1469 de la Comisión de 11 de agosto de 2017, por el que se establece un formato de presentación nor-

malizado para el documento de información sobre productos de seguro.

El referido Reglamento establece que la norma entrará en vigor a los veinte días de su publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea, lo que generaba la duda de cómo podía ser exigible un Reglamento dictado en desarrollo de una Directiva, cuando estaba en fase de transposición a las normativas internas de cada país miembro. Posteriormente Unespa publicó una nota en la que decía que la fecha para España sería el 28-02-2018, fecha límite para la transposición a la normativa española. La circular de Unespa a las entidades asociadas precisa que, con independencia de que el propio reglamento determine su entrada en vigor a los 20 días de su publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea, se trata de una norma técnica cuyo objeto es establecer a escala comunitaria unas condiciones uniformes de ejecución del artículo 20 de la IDD y, por tanto, no es aplicable hasta que esté en vigor la norma superior, pero subraya que el documento para presentar esta información “debe seguir rigurosamente” el estándar fijado en el anexo del reglamento, que éste “presta especial atención al lenguaje respecto al que se especifica que debe ser comprensible”, y que el documento podrá facilitarse tanto en formato papel como en cualquier otro soporte duradero.

“Debe utilizarse un diseño, una estructura y un formato comunes” en ese documento, “en particular mediante el uso de iconos o símbolos”. Y “se redactará en un lenguaje sencillo que facilite al cliente la comprensión del contenido de dicho documento y se centrará en la información esencial que el cliente necesita para tomar una decisión con conocimiento de causa”. También “se evitará la jerga especializada”.



Tu salud empieza con la **prevención**

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

91 781 22 23

www.asefasalud.es

asefa
salud

APERTURA OFICIAL DEL CURSO SUPERIOR DE SEGUROS EN ALICANTE, CASTELLÓN Y VALENCIA



Imagen de grupo en los colegios de Valencia y Alicante. En la página siguiente, alumnos del Colegio de Castellón.



Más de 60 alumnos han iniciado sus estudios en las convocatorias del Curso Superior de Seguros en los colegios de la Comunidad Valenciana con el objetivo de completar una titulación que multiplicará sus posibilidades de posicionarse en el mercado laboral

El Curso Superior de Seguros ya está en marcha en toda España, y también en los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana. En el caso de Alicante se ha registrado un aumento significativo en las matriculaciones que refuerza la apuesta del Colegio de Alicante por la formación especializada.

Tras la reunión del claustro de profesores con la dirección del curso y la directiva del colegio en la que se destacó la importancia de mantener y aumentar la calidad del curso este año para seguir creciendo en la formación de profesionales.

El curso fue inaugurado por Mariano Hernanz, vicepresidente del Colegio de Alicante y presidente de la comisión de Formación, y por Rafael Sempere director del Curso, ante todos los alumnos. Hernanz alentó a los alumnos para que aprovechen esta gran oportunidad de incorporarse con fuerza a un sector sólido y en crecimiento que ofrece muchas posibilidades para quien está dispuesto a formarse y trabajar duro.

Así pues, comienzan unos meses de intensa formación hasta el mes de junio en los que los alumnos deberán dar lo mejor de sí mismos para superar el curso y obtener la Certificación Formativa Acreditativa del Grupo A.

Se abrirá entonces un mundo de posibilidades para los alumnos, que podrán ejercer como corredores de seguros

y/o reaseguros o bien como agentes de seguros vinculados. De hecho, según se apunta desde el Colegio de Alicante, poseen el título obtenido en el curso “al menos, la mitad de las personas que integran el órgano de dirección de las personas jurídicas, agentes de seguros vinculados, operadores de banca-seguros vinculados, corredores de seguros y corredores de reaseguros y, en todo caso, a las personas que ejerzan la dirección técnica de todos ellos”.

En Castellón se impartió el Módulo 0

El pasado día 26 de septiembre tuvo lugar la presentación institucional y el inicio formal del Curso Formativo Grupo A 2017-2018 semipresencial en el Colegio de Castellón.

El acto comenzó con las palabras de bienvenida del presidente del Colegio, Antonio Fabregat, que puso de manifiesto la importancia de la formación en esta profesión y agradeció la confianza de los alumnos en el Colegio para llevarla a cabo.

A continuación Jesús Redón, vicepresidente y ponente de formación, ratificó la bienvenida y remarcó la conexión permanente con los alumnos durante todo el curso para cualquier circunstancia o problema que pudiera surgir en el año lectivo.

Cerró el acto institucional el director del curso, Carlos Soria, quien explicó de forma detallada a los alumnos las

características del Curso semi-presencial (clases presenciales + plataforma), así como los pormenores de horarios de clase y calendarios del trimestre, así mismo haciendo entrega del listado de los profesores y los temas que impartirán cada uno de ellos.

Fernando Solsona, secretario del Colegio, impartió la primera clase sobre el contenido del Módulo 0, en el que se abordan los conceptos básicos de la Mediación en Seguros privados, y con ella quedó cerrada la jornada inaugural. Desde el Colegio de Castellón se reconoce especialmente al grupo de alumnos inscritos, “que aún siendo numéricamente pequeño, nos permitirá continuar con esta labor docente prioritaria para la Junta Directiva del Colegio”.

Más de 30 alumnos en Valencia

En el caso de Valencia el curso arrancó el pasado 27 de septiembre con un acto en el que se dio la bienvenida a los más de 30 alumnos inscritos, cifra que en el momento de cerrar esta edición de MEDIADORES DE SEGUROS ha aumentado.



Mónica Herrera, presidenta del Colegio, instó a los alumnos a “aprovechar el curso”, animándoles a esforzarse y a “que os preparéis lo mejor posible, porque de ello va a depender vuestro éxito en el futuro”. También destacó el perfil del claustro de profesores, “unos magníficos profesionales que os ayudarán y guiarán en el día a día, que está en activo y que os pueden hablar desde su propia experiencia”, además de poner a toda la junta de gobierno del colegio a disposición de los alumnos, así como todo el catálogo de servicios que presta la institución.

Herrera también presentó a los vocales de formación y a las coordinadoras del curso, Carmen Gomez y Esther Tolosa, y finalizó su intervención asegurando que la mediación profesional “es una profesión que tiene un gran recorrido por delante y que os permite empezar a trabajar tras finalizar el curso”.

Alejandro Fuster y José Vicente Grau presentaron al claustro de profesores y detallaron el funcionamiento de la plataforma online, además de resolver dudas de los alumnos que el 2 de octubre comenzaron esta nueva edición del Curso Superior de Seguros del Colegio de Valencia. El claustro de profesores también ofreció consejos al alumnado, fundamentalmente en lo que respecta al uso de la plataforma online con la que se sigue el Curso.

Fuster destacó la “gran ilusión” con la que el Colegio afronta este inicio de curso”, mostrándose convencido de que “el alumnado va a saber aprovecharlo, interiorizando que se trata de una formación que les prepara para salir de inmediato al mercado laboral con total capacidad para desarrollar su trabajo”.

EL COLEGIO DE VALENCIA ACERCA EL SEGURO D&O A LOS PROFESIONALES

Con la colaboración del departamento de derecho Mercantil “Manuel Broseta Pont” de la Facultad de Derecho de la Universitat de València, el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia llevó a cabo el pasado 21 de septiembre un taller teórico-práctico sobre el seguro D&O.

El taller, que contó con una notable asistencia de colegiados, tuvo como objetivo dotar a los asistentes de los recursos necesarios para la venta de este tipo de seguros de RC para directivos, por lo que se ofreció una perspectiva multidisciplinar y con un método de trabajo interactivo y muy cercano a la realidad.

Dirigió el taller Juan Bataller, catedrático de Derecho Mercantil de la Universidad de Valencia, que también pronunció una ponencia con la que ofreció una visión general del producto. Bataller subrayó varias cuestiones a tener en cuenta por el profesio-

nal, como el hecho de que “no se debe confundir responsabilidad civil del administrador por daños con responsabilidad por incumplimiento de una obligación contractual, ni con imputación de pérdidas de la sociedad”.

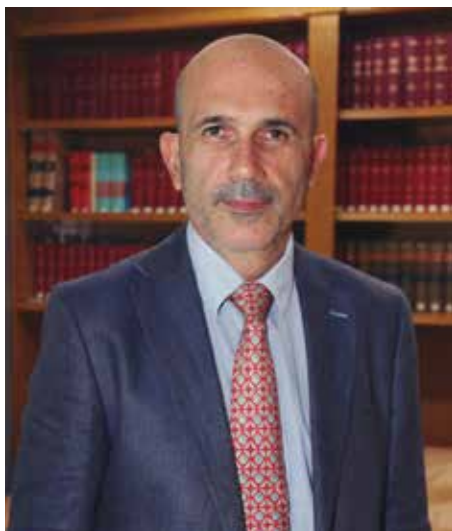
También participaron M^a Luisa Atienza, profesora de Derecho Civil de la Universidad de Valencia; Mario Pérez, profesor asociado de Derecho Mercantil e integrante del Estudio Jurídico Beraten; Belén Cardona, catedrática de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de la Universidad de Valencia; Alfredo García, catedrático de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de Valencia; Albert Ituren, profesor de Derecho Administrativo de la Universidad de Valencia, y Carlos Peña, Underwriting and Middle Market Operations Manager de WR Berkley.

Según comentaron, a la hora de comercializar este seguro se debe



incidir en las preguntas a realizar con carácter previo para la detección de los riesgos a cubrir, en el planteamiento de casos reales y en el posterior análisis de las pólizas.

Otras cuestiones abordadas fueron la responsabilidad de administradores y directivos, la responsabilidad societaria y concursal, la responsabilidad laboral y seguridad social o la responsabilidad fiscal y administrativa. También se trató el régimen jurídico del seguro D&O, sujetos, prima, el riesgo asegurado, etc.



LA MINIMIZACIÓN DE LOS ACCIDENTES LABORALES EN LAS EMPRESAS DE MEDIACIÓN DE SEGUROS PRIVADOS

Juan Manuel Gracia Tonda

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



En cualquier actividad laboral existen unos riesgos que deben ser previstos, y la mediación profesional de seguros no es una excepción. En este artículo el autor detalla los instrumentos que los empresarios tienen a su disposición para hacer frente a este tipo de contingencias y, sobre todo, a evitarlas.

La legislación actual se basa en el derecho de los trabajadores a un trabajo en condiciones de seguridad y salud, lo que implica a su vez un deber del empresario para conseguir esa protección. Buscando dicha protección, las empresas seguras, son aquellas empresas que trabajan de forma participativa, interinstitucional y de forma multidisciplinaria; para la realización de diagnósticos situacionales que les permita elaborar un plan de prevención para la implementación de proyectos de seguridad.

Para conseguir la seguridad en la empresa, y en consecuencia minimizar los riesgos de accidente, debemos dotar de especial relevancia a la Prevención de Riesgos Laborales, que consiste en un conjunto de actividades que se realizan en la empresa con la finalidad de descubrir anticipadamente los riesgos que se producen en cualquier trabajo. Esta anticipación permite que se puedan planificar y adoptar una serie de medidas preventivas que evitarán que se produzca un accidente laboral, basándose en estas ideas:

- Un accidente laboral no es un suceso inevitable, algo que suceda irremediablemente, por casualidad o “porque tenía que pasar”. Un accidente laboral es la manifestación de que algo no ha ido bien en el desarrollo de una tarea, de que ha habido un fallo.
- Si la tarea está bien estudiada de antemano, sabiendo cómo hay que hacerla y qué medios hay que

emplear, también se podrán prever los riesgos que puedan aparecer. Por lo tanto, cuanto mejor estudiada esté una tarea, más fácil será evitar que se produzcan “fallos” (accidentes) durante la misma.

Las actividades laborales que se desarrollan en las oficinas dedicadas a la mediación de seguros privados son muy numerosas y de diversa índole, que pueden afectar la salud de los trabajadores si estas no se realizan en las condiciones adecuadas. Podemos definir como condiciones inadecuadas los aspectos relacionados con la seguridad, como los cortes, golpes, atrapamiento, caídas, etc. También debemos tener en cuenta los relacionados con la higiene: niveles de ruido, agentes biológicos, etc. También, debemos fijarnos en los aspectos ergonómicos; en esta área debemos tener en cuenta el diseño, disposición y tipos de herramienta que utilizamos, y principalmente la exposición de la carga física de trabajo que soportamos a lo largo de nuestra jornada laboral: Y por último aquellos que debemos fijarnos en aspectos psicológicos, señalando al respecto el denominado estrés laboral. Los riesgos de dichas actividades deben minimizarse a través del denominado Plan de Prevención de Riesgos Laborales, que es la herramienta a través de la cual se integra la actividad preventiva de la empresa en su sistema general de gestión, estableciendo la política de prevención de riesgos laborales.



El Plan debe reflejarse en un documento que se conservará a disposición de la autoridad laboral, de las autoridades sanitarias y de los representantes de los trabajadores, e incluirá, con la amplitud adecuada a la dimensión y características de la empresa, los siguientes elementos:

- La identificación de la empresa, de su actividad productiva, el número y características de los centros de trabajo y el número de trabajadores y sus características con relevancia en la prevención de riesgos laborales.
- La estructura organizativa de la empresa, identificando las funciones y responsabilidades que asume cada uno de sus niveles jerárquicos y los respectivos cauces de comunicación entre ellos, en relación con la prevención de riesgos laborales.
- La organización de la producción en cuanto a la identificación de los distintos procesos técnicos y las prácticas y los procedimientos organizativos existentes en la empresa, en relación con la prevención de riesgos laborales.
- La organización de la prevención en la empresa, indicando la modalidad preventiva elegida y los órganos de representación existentes.
- La política, los objetivos y metas

que en materia preventiva pretende alcanzar la empresa, así como los recursos humanos, técnicos, materiales y económicos de los que va a disponer al efecto.

Los instrumentos esenciales para la gestión y aplicación del Plan de Prevención de Riesgos Laborales son la evaluación de riesgos y la planificación de la actividad preventiva.

La evaluación de los riesgos laborales es el proceso dirigido a estimar la magnitud de los riesgos que no hayan podido evitarse, obteniendo la información necesaria para que el empresario esté en condiciones de tomar una decisión apropiada sobre la necesidad de adoptar medidas preventivas y, en tal caso, sobre el tipo de medidas que deben adoptarse.

Cuando el resultado de la evaluación pusiera de manifiesto situaciones de riesgo, el empresario planificará la actividad preventiva que proceda con objeto de eliminar, controlar o reducir dichos riesgos, conforme a un orden de prioridades en función de su magnitud y del número de trabajadores expuestos a los mismos.

Con la aplicación de la ley de prevención de riesgos laborales, participaremos en la implementación de proyectos de seguridad en las empresas y con ello conseguiremos dentro del sector de la prevención de riesgos laborales la calificación como empresa segura.

“Los riesgos de dichas actividades deben minimizarse a través del denominado Plan de Prevención de Riesgos Laborales”



PROTECCION DE DATOS

UN SERVICIO AL ALCANCE DE TODOS LOS COLEGIADOS



El tratamiento de los datos de los clientes está fuertemente protegido gracias a lo dispuesto en la LOPD. Si bien una correcta gestión de esta documentación pueda entrañar serias dificultades, los colegios profesionales de mediadores de seguros ponen a disposición de sus colegiados servicios para que su implementación resulte más sencilla

La LOPD, Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal 15/1999, es una ley de obligado cumplimiento para todas las empresas. Su incumplimiento, tal como informa el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, puede acarrear duras sanciones por parte de la Agencia Española de Protección de Datos que van desde los 900 hasta los 600.000 euros. Por este motivo el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, así como diferentes colegios provinciales ponen a disposición de los mediadores una serie de servicios relacionados con la adaptación de los despachos a la LOPD.

De acuerdo con la Ley, son datos de carácter personal cualquier información concerniente a personas físicas o identificables, es decir, toda información que aporte datos sobre una persona física o bien que a través de dicha información se pueda llegar a identificar.

Hoy en día, cualquier empresa cuenta con este tipo de datos de carácter personal, ya sean datos de clientes o incluso datos de los propios empleados como por ejemplo en las nóminas. Debido al gran desconocimiento sobre esta Ley, solo un mínimo porcentaje de las empresas españolas cumple con la LOPD pero recordemos, el desconocimiento de la ley no exime de su cumpli-

miento. Todas las empresas deben por tanto cumplir con una serie de factores técnicos y organizativos para garantizar la seguridad de dichos datos y que en resumen, son los siguientes:

- Legalizar todos los ficheros automatizados en la Agencia Española de Protección de Datos.
- Legitimar todos los datos que sean almacenados en dicho ficheros.
- Garantizar la protección de dichos ficheros, adoptando las medidas de seguridad oportunas, además de crear y mantener el Documento de Seguridad Homologado.
- No todos los ficheros son iguales, diferenciándose en tres niveles: Nivel Básico, Nivel Medio y Nivel Avanzado. Estos niveles dependerán del tipo de datos a almacenar y contemplan distintas actuaciones a la hora de adaptar su empresa a la LOPD.

Así, en la plataforma lop.d.consejo-servicios.es habilitada por el Consejo General el colegiado podrá llevar a cabo la adaptación de su empresa a la LOPD. Con nuestro sistema de Adaptación Guiada, dispondrá de asistentes que le guiarán en el proceso, incluso sin necesidad de conocimientos previos sobre la Ley puesto que todos los conceptos clave se van explicando conforme sea necesario.

Al tratarse de una plataforma comple-

tamente online el profesional no se ha de preocupar de instalaciones en equipos locales, con la seguridad de disponer del sistema en todo momento y que siempre contará con las últimas actualizaciones de manera automática.

Gracias a la utilización del sistema de Notificaciones Telemáticas con Firma Digital, la plataforma proporciona una conexión directa con la Agencia Española de Protección de Datos.

La plataforma también permite desde identificar los ficheros de datos personales de su empresa, hasta la notificación online instantánea a la AEPD, lo que supone un importante ahorro de tiempo y coste en comparación con notificaciones en formato papel.

Otra de las ventajas de la plataforma es la generación automática de Documentación, que permite tener toda la documentación siempre actualizada, desde el Documento de Seguridad obligatorio, hasta el Manual del Empleado, pasando por Contratos de Encargado de Tratamiento, Cláusulas de confidencialidad para empleados, Cláusulas informativas para empleados y usuarios, etc.

Con el fin de facilitar al máximo el mantenimiento de la adaptación el Consejo ofrece un sencillo mantenimiento con disponibilidad total 24x7 que incluye gestión de incidencias de seguridad, Recepción y atención a peticiones ARCO (Acceso, Rectificación, Cancelación y Oposición), Gestión de

usuarios, Creación de perfiles, Inventario de Soportes y Control de Copias de Seguridad.

Otra de las utilidades de la plataforma es la Auditoría Online, que permite que el profesional audite su empresa comprobando el estado de implantación de las medidas de seguridad. La Plataforma LOPD recordará automáticamente cuando debe realizar las auditorías obligatorias por ley.

Tras cada auditoría se genera el Informe Técnico de Evaluación y Recomendaciones de Seguridad, detallando tanto los puntos que se cumplen como los que no, y ofreciendo en cada caso recomendaciones para corregir las deficiencias encontradas. A 31/12/2016 están adscritos a este servicio del Consejo General un total de 225 colegiados.

Servicio gratuito en Valencia

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha introducido en el presente ejercicio un 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. La empresa proveedora es Ivarstech que, entre otras cuestiones, ofrecerá 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.

“En la plataforma lopd. consejoservicios. es habilitada por el Consejo General el colegiado podrá llevar a cabo la adaptación de su empresa a la LOPD. ”

FIATC SEGUROS Y EL COLEGIO PROFESIONAL DE MEDIADORES DE SEGUROS DE ALICANTE ESTRECHAN SU COLABORACIÓN

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

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

En la firma del protocolo participaron por parte del Colegio Profesional de Mediadores de Alicante, su presidente, Eusebio Climent, y el vicepresidente, Mariano Hernanz y por parte de Fiact Seguros, el director de zona en Alicante, Juan de Dios Casamayor. Los tres se mostraron optimistas y satisfechos ante la reciente renovación del convenio de colaboración que refleja la voluntad de conseguir objetivos comunes.



EL COLEGIO DE ALICANTE ASISTE A LA ASAMBLEA DE CEPYME Y SE REÚNE CON EL VICEALCALDE BELLIDO

El pasado día 26 de julio se celebró en la sede de la Cámara de Comercio de Alicante, la Asamblea General Ordinaria de CEPYME-Alicante, a ella asistieron por parte del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, su presidente, Eusebio Climent y su secretario general, Felipe Garrido. Previamente a la celebración del encuentro,

diversos miembros de la Asamblea mantuvieron una reunión con el vicealcalde de Alicante, Natxo Bellido, en la que trataron diversos temas que afectan a la ciudad de Alicante, como la contratación de pymes por parte del Ayuntamiento de Alicante, así como elaborar un listado de pymes innovadoras de la provincia de Alicante.



Andrea Ares

Delegada Levante y Murcia de DAS Seguros

“LOS MEDIADORES CONOCEN AL CLIENTE Y SUS NECESIDADES”

Andrea Ares, delegada de zona Levante y Murcia de DAS Seguros, realizó el pasado 6 de julio una visita institucional al Colegio de Valencia para intercambiar impresiones con Mónica Herrera, presidenta del Colegio, y Jorge Benítez, vicepresidente.

¿Qué valoración hace de este primer encuentro?

Lo valoramos de manera excelente. Gracias a este encuentro, hemos podido tratar con los representantes de la mediación valenciana, las soluciones que DAS puede aportar como especialista en la protección jurídica para el seguro.

¿Qué significa la mediación profesional para su compañía?

En DAS estamos históricamente vinculados al mediador. En la actualidad, trabajamos con unos 2.000 mediadores a los que ofrecemos nuestro apoyo de manera invariable, a través de la formación en protección jurídica, innovaciones tecnológicas y en servicios, ya que hemos sido la primera compañía en España en introducir la mediación en conflictos, con el objetivo de resolver problemas de forma amistosa y así evitar el desgaste que supone para el cliente acudir a la vía judicial, cuando existen

otros métodos de resolución más ágiles.

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

Para nosotros sería un privilegio poder presentar las novedades que hemos preparado y comentar las situaciones de interés general para la mediación. Procuraremos organizarlo en el último trimestre de este año.

¿Cuáles son sus objetivos futuros en el ámbito del canal de la mediación profesional de seguros?

En DAS la apuesta por la mediación es, desde hace años, uno de sus objetivos, tanto a nivel de concien-

ciación y sostenibilidad del sistema, como a nivel de apuesta de negocio.

Los mediadores conocen al cliente y sus necesidades, y nosotros contamos con la especialización para atender esas necesidades. Juntos formamos un equipo que se complementa. Por lo que les seguiremos apoyando para que pongan en valor su conocimiento con seguros que resuelven necesidades legales futuras y soluciones con las que tengan la oportunidad de acceder a un potencial cliente que tiene un problema legal hoy y demanda un servicio que se lo resuelva de forma inmediata.

SANITAS Y EL COLEGIO DE CASTELLÓN RENUEVAN SU CONVENIO DE COLABORACIÓN



Sanitas y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón renovaron el 25 de septiembre el convenio de colaboración con el propósito de continuar reforzando la relación entre ambas instituciones y potenciar los objetivos y los servicios que presta el Colegio.

Un año más se ha querido formalizar la firma de este convenio en las instalaciones de Sanitas en Castellón, desde donde han reactivado su actividad comercial con los profesionales y clientes. El convenio fue firmado por Joan Sabater, director de zona Cataluña y Castellón de Sanitas y Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón. Asistieron además por parte de Sanitas Ignacio Ortiz, responsable comercial de la oficina de Castellón, y por parte del Colegio Jesús Redón y Fernando Solsona, vicepresidente y secretario respectivamente.

Con la firma de este convenio se renueva la difusión de información relacionada con la compañía de seguros de salud en los distintos canales

de la organización colegial y la disponibilidad de las instalaciones del Colegio para la organización de futuros encuentros. Asimismo, Sanitas podrá acceder a cursos sobre mediación organizados por el Colegio.

Joan Sabater, cuyos antecedentes en seguros son como mediador, considera que la renovación de este convenio con el Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón permite a Sanitas mantener su compromiso con los profesionales de la red mediada, cuya labor consideramos imprescindible, ofrecerles herramientas y recursos que contribuyan al desarrollo de su actividad.

Por su parte, el presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón, Antonio Fabregat, quiso agradecer la confianza nuevamente de Sanitas en la institución que representa y les anima a participar más en las actividades que organiza el Colegio, como en la próxima edición de Forinvest, foro de economía y seguros que aglutina cada vez representación de nuestro sector.

EL COLEGIO DE ALICANTE PARTICIPA EN PROA, EL FORO DE DEBATE IMPULSADO POR LA UNIÓN DE COLEGIOS PROFESIONALES



El Colegio Profesional de Seguros de Alicante asiste a la presentación de PROA, un nuevo foro de sociedad civil de la provincia de Alicante impulsado por la UPA, Unión de Colegios Profesionales de Alicante celebrada en IFA ante más de 300 personalidades de la sociedad alicantina.

El colegio se suma a iniciativas de dialogo, debate y consenso centrado en los problemas y temas actuales que afectan y preocupan a la provincia de Alicante. PROA ha destacado es su presentación la necesidad de recibir una financiación adecuada de las diferentes administraciones para impulsar el desarrollo económico y social de la Provincia de Alicante habida cuenta de los desequilibrios que se producen desde diferentes administraciones y que desde PROA se ha avalado con datos concretos de inversiones.

Se trata de un foro en positivo que destaca la importancia de la provincia de la Alicante para el crecimiento de la Comunidad Valenciana y del conjunto del territorio español. PROA comienza su andadura con fuerza y nuevos retos de futuro.

Los objetivos de PROA son:

- Promover la implicación de la sociedad civil de la provincia de Alicante en todas aquellas cuestiones que pueden incidir en la puesta en valor de la Provincia y su debida consideración.
- Incentivar el diálogo a través de foros abiertos, participativos y plurales.
- Proyectar y difundir los valores y potencialidad desde la provincia de Alicante.
- Generar un marco riguroso y profesional de libre expresión de ideas y opiniones que genere una dinámica positiva para abordar los temas más diversos de la actualidad en nuestra Provincia.
- Apoyar iniciativas y proyectos tendentes a favorecer el debate social y cultural con rigor, el consenso, el intercambio de opiniones, el diálogo y el entendimiento en los temas que, según se ha dicho, constituyen los objetivos del Foro.
- Funcionar como plataforma de lanzamiento de nuevas ideas y pensamientos, proyectos y propuestas para dar solución a las cuestiones que más ocupan o preocupan a los ciudadanos de la Provincia de Alicante.



EL FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO DE FORINVEST PERfila SUS CONTENIDOS

El pasado 25 de septiembre se reunió el comité organizador del Foro Internacional del Seguro de Forinvest, formado por el certamen y el Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana. En el encuentro, celebrado en las instalaciones del Colegio de Valencia, se trataron tanto los contenidos que compondrán la XI edición del Foro Internacional del Seguro como las fechas en las que se llevará a cabo. En este sentido, Alejandro Roda, director de Forinvest, confirmó que el certamen tendrá lugar en Feria Valencia los días 7 y 8 de marzo de 2018, con la previa de la Noche de las Finanzas, convocada para el día 6 del mismo mes. Los contenidos completos de la XI edición del Foro Internacional del Seguro se presentarán en un acto destinado al sector asegurador durante la segunda

El Foro del Seguro será presentado al sector en noviembre en Feria Valencia

semana de noviembre en Feria Valencia. En la reunión participaron Antonio Fabregat, presidente del Consejo Autonómico; Eusebio Climent, vicepresidente primero; Mónica Herrera, vicepresidenta segunda; Eva Bayarri, secretario del Consejo Autonómico; Antonio Serna, tesorero del Consejo Autonómico; Jorge Benítez, vocal del Consejo Autonómico; Philippe Marugan, Comisión corredores del Colegio de Valencia, y Rafael Perales, gerente del Colegio de Valencia. Por parte de Forinvest asistieron José M^a Moreno y Abel Puchades.

Jorge Tomás y Elena Turrión

Director comercial / Miembro del Consejo de Administración, Comité Ejecutivo y Directora de RRHH de Mutua Levante

“EL VALOR QUE DESDE MUTUA LEVANTE DAMOS A LA MEDIACIÓN ES TOTAL”



Mutua Levante y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ratificaron el 14 de julio la renovación de su protocolo de colaboración con la presencia de Elena Turrión, del Consejo de Administración y Comité Ejecutivo de Mutua Levante, Jorge Tomás, Director Comercial, Mónica Herrera, presidenta del Colegio, y Jorge Benítez, vicepresidente de la institución

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

Únicamente hay una forma de calificarlas, siendo esta la de magníficas relaciones, tanto a nivel profesional como personal, valorando la calidad del equipo humano de Colegio, denotando día a día la excelente labor que desempeña en el ámbito de la mediación y la cual contribuye sin lugar a dudas a la profesionalización del sector. ¿Qué significa la mediación profesional para su compañía?

Evidentemente el valor que desde MUTUA LEVANTE damos a la mediación es total, es decir, entendemos que es el canal de distribución por el que hay que continuar apostando, valorando prioritariamente y como elemento diferenciador frente a otros canales el asesoramiento y profesionalidad que aporta al cliente. En definitiva contratar a través de un profesional es garantía de tranquilidad y de haber sido asesorado adecuadamente, reiterando lo reflejado anteriormente de valor diferenciador frente a otros canales. ¿Cuáles son sus objetivos futuros en el ámbito del canal mediador?

El futuro pasa por la firme apuesta de continuidad en apoyar al canal mediación, proporcionándole nuevos productos junto con las herramientas necesarias que le permitan optimizar la gestión de su negocio contribuyendo por tanto a ganar en agilidad, rapidez y en consecuencia en calidad de servicio a un asegurado cada vez más exigente.

Sergio Alonso

Dir. Terr. Centro y Levante de Previsora General

“EL ASESORAMIENTO DEL MEDIADOR ES CLAVE PARA PREVISORA GENERAL”



Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, recibió el 11 de septiembre la visita de una delegación de Previsora General, con Sergio Alonso, director territorial de Madrid-Zona Centro y Levante-Baleares, al frente.

¿Cómo califica las relaciones de Previsora General con el Colegio de Valencia? Nuestra valoración es altamente positiva. Cada año, en visita a la Institución, nos reunimos a fin de que esta relación siga fortaleciéndose. **¿Desde cuándo colaboran con el Colegio?**

El primer convenio de colaboración se firmó en el 2010, en su momento manifestamos nuestro deseo de establecer una relación a largo plazo. Estos 7 años para ya 8, verifican nuestra inicial vocación y por ello estamos muy satisfechos.

Su entidad realizará un acto en el Colegio. ¿Cuáles serán sus contenidos?

Nuestra visión desde el primer protocolo fue buscar un espacio de reflexión y crecimiento profesional para la mediación de seguros. Reconocible por celebrarse siempre en noviembre. Tras siete años nuestra “Jornada PG de

Mediación de Levante” es un referente en la Comunidad Valenciana y provincias limítrofes. Desde el año pasado, retransmitimos el evento en *streaming*. Sin duda estamos orgullosos de la acogida, se completa siempre el aforo que tiene la jornada.

Este año, como es tradicional, nuestro ponente externo es de reconocido prestigio, y es Maribel Vilaplana, que ha preparado el taller “La comunicación de impacto”. Además presentaremos una Gerencia de Riesgos personales del autónomo, novedades legislativas en materia de la Seguridad Social y Fiscal y herramientas comerciales para los mediadores de Seguros.

¿En qué se concreta el compromiso de Previsora General con los mediadores?

El principal canal de distribución de Previsora General es el de la mediación profesional de seguros. Formación, asesoramiento técnico y participación en cualquier evento que ayude a nuestros mediadores a crecer es nuestra razón de ser. Nuestra distribución precisa de un asesoramiento técnico, ahí es donde, a nuestro entender, el mediador es clave e insustituible.

FIRMA DEL PROTOCOLO ENTRE REALE SEGUROS Y EL COLEGIO DE ALICANTE



Reale Seguros ha firmado un acuerdo de patrocinio con el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante,

Por medio de este convenio de colaboración, la aseguradora potenciará la formación de los mediadores de seguros que estén colegiados, a través de distintas actividades que favorezcan su desarrollo profesional. Eusebio Climent, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante, y Alejandro Pérez de Lucía, director territorial de Levante de Reale Seguros fueron los encargados de firmar el convenio. Reale Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante han firmado un acuerdo de patrocinio 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 Reale 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 por parte del Colegio, el presidente, Eusebio Climent, y el vicepresidente, Mariano Hernanz. Por parte de la aseguradora estuvieron presentes Alejandro Pérez de Lucía, Territorial de Levante; y José Morales, director de la sucursal de Alicante,

Este acuerdo es un ejemplo más de la firme apuesta que Reale 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.



EL TORNEO DE PÁDEL DEL COLEGIO DE VALENCIA SE CONSOLIDA ENTRE LOS MEDIADORES EN SU SEGUNDA EDICIÓN

Más de 30 profesionales entre mediadores colegiados, empleados de despachos de mediación y representantes de entidades aseguradoras participaron el pasado 22 de septiembre en el torneo de pádel que, por segundo año consecutivo, convocó el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia en la localidad de Paterna.

En el Grupo A la pareja ganadora fue la formada por Roberto Sáiz y Carlos Cima-devilla, de Sanitas, que se impusieron a Fernando Tortajada, agente de Plus Ultra, y a Pablo Gaitán, de la correduría Gaitán de Benlloch. Martin Rojo, de la correduría de seguros Massera Consulting y José Miguel Cuesta se alzaron con el triunfo en el Grupo B, mientras que en el C los ganadores fueron Philippe Marugán, de la correduría de seguros Ingeniería

Jurídica, y Francisco Ramón Agustín. Los trofeos fueron entregados por la presidenta del Colegio, Mónica Herrera, y por el vicepresidente, Jorge Benítez.

El torneo se desarrolló bajo el formato un triangular "Round Robin", todos contra todos, con una semifinal por cada una de las tres categorías que se convocaron. El acto finalizó con una cena de hermandad en la que participaron, además de las parejas que compitieron en el torneo, otros mediadores colegiados que se sumaron a la celebración posteriormente. Los responsables de la organización del torneo, Philippe Marugán y José Vicente Salcedo, destacaron el buen ambiente y el número de participantes, señalando que el objetivo de la convocatoria fue "potenciar la relación entre los Mediadores y el personal de las compañías".



JORNADA SOBRE EL RAMO DE SALUD IMPARTIDA POR ADESLAS EN EL COLEGIO DE VALENCIA

“El ramo de Salud: una oportunidad para especializarse” fue el título de la jornada que el pasado mes de octubre realizó Adeslas en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Según Alberto García, Director Regional Comercial de SegurCaixa Adeslas, el objetivo de la jornada se centró en “profundizar en el conocimiento del ramo de Salud, como una excelente oportunidad de crecimiento para los mediadores profesionales”, dando a conocer los beneficios que puede obtener el mediador profesional al introducirse en este ramo, así como los pasos a dar para llegar a ser un especialista en Salud.

Philippe Marugán, vocal de la comisión de Corredores del Colegio, felicitó a la compañía por la convocatoria de esta acción, “que supone una presentación objetiva del ramo de Salud”. Durante la jornada Alberto García detalló las perspectivas del ramo de Salud. A continuación, Montserrat Ruiz, Directora

del Área Comercial Levante Norte y Baleares de la aseguradora, habló sobre los beneficios del ramo de Salud para el mediador. Además, José Daniel Ricarte y Pablo Lucía, Jefes de Gestión Comercial de Valencia, ofrecieron información a los profesionales sobre cómo llegar a ser un especialista en Salud.

La convocatoria de Adeslas contó con una notable presencia de mediadores interesados en ampliar su negocio al ámbito de la salud, que además pudieron intervenir gracias a una conversación a tres en la que participaron el corredor y miembro de la junta de gobierno del Colegio Philippe Marugán; Pablo Macías de la correduría de seguros Segurgent, y Alberto García. Un coloquio que pretendió aportar las maneras más adecuadas de transmitir al cliente las ventajas de contratar un seguro privado de Salud, desde el punto de vista de los intervinientes como mediadores especializados en este ramo.



**La convocatoria
contó con una
notable presencia
de mediadores
interesados en
ampliar su negocio**

MUTUA LEVANTE PRESENTA SU NUEVA GAMA DE PRODUCTOS PARA DEPORTISTAS

Cumpliendo con el compromiso adquirido con su red de distribución, el lunes 11 de Septiembre ha sido elegido por MUTUA LEVANTE para presentar el nuevo producto ACCIDENTES DEPORTISTA.

La nueva gama de productos agrupa distintos deportes de práctica habitual y en constante crecimiento, cumpliendo con la actual política de actualización y adecuación de productos.

El producto se comercializa agrupado en dos prácticas deportivas, una primera de RUNNING-TREKKING, con dos opciones de contratación BASE y VIP y una segunda de TRIATHLON, la cual comprende las coberturas de RUNNING-TREKKING más NATACIÓN y CICLISMO, ésta contempla tres opciones de contratación, BASE, VIP y VIP+, con la posibilidad de contratar desde la garantía más básica hasta los daños a la propia bicicleta, así como otras garantías adicionales.

Desde la entidad y según Jorge Tomás, director comercial de la misma, se muestra la total satisfacción de haber conseguido adaptar la nueva gama de ACCIDENTES DEPORTISTA a las necesidades y exigencias de, cada vez, un cliente más exigente, disponiendo de garantías y amplios límites para poder afrontar la práctica de estos deportes con la suficiente tranquilidad y con la garantía de MUTUA LEVANTE.



ALLIANZ PRESENTA A LOS MEDIADORES DE ALICANTE, CASTELLÓN Y VALENCIA SU NUEVO PRODUCTO ALLIANZ NEGOCIO PLUS



Presentaciones del producto en Alicante, Castellón y Valencia



Allianz ha llevado a cabo un ciclo de presentaciones a la mediación profesional de seguros sobre su nuevo producto “Allianz Negocio Plus”. Los profesionales de la Comunidad Valenciana y de provincias limítrofes han descubierto de primera mano las ventajas de este nuevo lanzamiento de la aseguradora

La Dirección Comercial de Levante de Allianz Seguros ha llevado a cabo durante el mes de septiembre una ronda de presentaciones de su nuevo producto “Allianz Negocio Plus”. Los actos informativos tuvieron lugar en las provincias de Valencia, Alicante, Murcia, Castellón, Teruel, Cuenca y Albacete, con gran presencia de los mediadores de la red comercial de la compañía.

El ciclo arrancó con la presentación en Valencia, el pasado 12 de septiembre, a la que le siguió la de Alicante (13 de septiembre) y Murcia (14 de septiembre). La semana siguiente se llevaron a cabo actos de presentación en las provincias de Cuenca, Albacete, Castellón y Teruel.

Los ponentes responsables de presentar el nuevo producto fueron Antonio Veiga, director comercial de Levante; Javier Salaverria, responsable de la oficina de Desarrollo Comercial de Levante y Alejandro Solla, responsable de Formación de la misma dirección comercial. El equipo de la entidad encargado de presentar estas novedades destacó su excelente acogida entre los mediadores.

Los productos presentados fueron, junto con **Allianz Negocio Plus**,

Allianz Salud Pyme y Allianz Autónomos, además de la gama **Territorio PYME**, dirigida a pequeñas y medianas empresas.

Allianz Negocio Plus

En las presentaciones de Allianz Negocio Plus se destacó el hecho de ser un producto orientado a todo tipo de empresas de los sectores industrial, servicios y agrario, así como a comercios.

Allianz Negocio Plus consta de una amplia gama de coberturas que garantiza protección integral y seguridad para las empresas, y todo ello con una completa flexibilidad, ya que el tomador del seguro decide el grado de protección para su patrimonio.

Se trata, en definitiva, de una solución digital para proteger el negocio, con las mejores coberturas y prestaciones.

Allianz Salud PYME

El producto Allianz Salud PYME permite el acceso a un seguro médico con las máximas coberturas y de alta calidad. Se trata de un beneficio social muy valorado por los trabajadores ya que, además de mejorar su bienestar, puede potenciar su sentimiento de

“Allianz Negocio Plus es un producto orientado a todo tipo de empresas de los sectores industrial, servicios y agrario, así como a comercios”



fidelidad hacia la empresa. Entre las ventajas de este producto se encuentra la posibilidad de copago por lo que la prima pagada por la empresa puede ser menor, además de incluir un seguro dental gratuito.

Otra de las ventajas de la contratación de este producto se ubica en el ámbito fiscal, ya que la prima abonada supone un gasto deducible en el Impuesto de Sociedad para la empresa. Además no supone un aumento en las aportaciones a cuenta de la Seguridad Social. Las ventajas fiscales también se trasladan a los empleados, ya que el pago de la póliza por parte de la empresa no tiene consideración de rendimiento del trabajo en especie siempre y cuando la cobertura de enfermedad alcance al propio trabajador (o a su cónyuge e hijos) y que las primas satisfechas no excedan de 500 euros anuales.

Allianz Autónomos

Este producto específico para trabajadores autónomos ofrece cobertura en caso de enfermedad o accidente, asegurando los ingresos que puedan perder como consecuencia de una baja laboral o de un ingreso hospitalario por enfermedad o accidente. Allianz

Autónomos ofrece dos opciones de contratación que se diferencian en la prestación que el asegurado recibirá en caso de baja: en el caso de Allianz Autónomos Básico, se asegura un capital de 30 euros/día, mientras que Allianz Autónomos Óptimo eleva el capital hasta los 60 euros/día.

Entre las coberturas destaca la de Incapacidad Laboral Temporal Baremada, que garantiza el pago de un capital en caso de incapacidad temporal derivada de enfermedad o accidente que impida temporalmente el ejercicio de la actividad profesional del asegurado. También garantiza el pago de un capital en el caso de hospitalización a causa de enfermedad o accidente. El producto ofrece igualmente descuentos y tarifas especiales de especialidades relacionadas con prestaciones médicas, estética y bienestar físico y emocional.

Por otra parte, contratando el seguro de protección para autónomos, el tomador se beneficia fiscalmente en el IRPF al incluir las primas pagadas de Seguros de Salud como gastos deducibles, con un máximo de 500 euros anuales.

Territorio PYME

Además de estos productos, en los diferentes encuentros organizados por la Territorial, se presentó también Territorio Pyme, una línea de seguros sencillos de tramitar, claros de entender, vinculados a la actividad y ajustados a las necesidades reales, técnicas y económicas de este importante segmento de mercado. Una gama de productos ligada al hecho de que en España la pequeña y mediana empresa es el soporte fundamental de la economía, dado que el 99,65% del tejido empresarial está conformado por Pymes. Por ello, Allianz ha desarrollado un programa completo de seguros orientado específicamente a este sector económico.

Las presentaciones de los nuevos productos aseguradores de Allianz a su red de mediación finalizaron con una ponencia sobre incentivación y promociones en el ámbito de las campañas comerciales. También se expuso la situación económica y digital de la compañía, en pleno proceso de digitalización, excelente en cuanto a experiencia del cliente y con un crecimiento rentable. Y todo ello gracias al trabajo que su equipo humano desarrolla día tras día, que permite mantener el liderazgo de la entidad.

DKV MUNDICARE®, UN NUEVO SEGURO ANTE ENFERMEDADES GRAVES



Salud y seguros médicos



Este nuevo producto garantiza protección financiera, acompañamiento y la búsqueda del mejor tratamiento disponible en los centros más prestigiosos fuera de nuestras fronteras

En los momentos complicados es cuando más necesitamos sentirnos acompañados, sentir que estamos tomando las decisiones correctas. Por ello, DKV Seguros ha lanzado su última innovación en seguros de salud: DKV MundiCare®. Se trata de un nuevo seguro ante enfermedades graves que garantiza protección financiera, acompañamiento y la orientación necesaria para recibir el mejor tratamiento disponible a nivel mundial.

Ante una enfermedad grave aparecen ciertos interrogantes: ¿será correcto el diagnóstico?, ¿podré hacer frente al coste del mejor tratamiento?, ¿qué hospitales son los más prestigiosos?, ¿quiénes son los mejores médicos? DKV MundiCare® da respuesta a todos ellos. Garantiza acceso a los mejores especialistas y hospitales de todo el mundo (excepto España), cobertura de los servicios y gastos médicos, de desplazamiento y alojamiento para el tratamiento de las enfermedades (incluyendo a un acompañante), gastos de repatriación en caso de fallecimiento y, además, acompañamiento al asegurado durante todo el proceso. En definitiva, DKV se encarga de todo para

que el asegurado pueda centrarse en su recuperación.

Este producto es un complemento perfecto para garantizar tranquilidad total ante cualquier problema de salud grave, ya que en estas situaciones el bienestar familiar se ve amenazado no solamente por los problemas de salud, sino también a causa del exceso de gastos o la incertidumbre sobre el tratamiento, una situación que queda resuelta gracias al nuevo producto de DKV.

Este nuevo seguro cubre tratamientos oncológicos, By Pass de arterias coronarias, reemplazo de válvulas del corazón, trasplantes de órganos de donante vivo y de médula ósea, neurocirugía, así como cobertura ante enfermedades neurodegenerativas. Además, asegura una indemnización por hospitalización de 100 EUR/día y el reembolso de gastos de medicación, posteriormente al tratamiento en el extranjero, hasta 50.000 EUR/asegurado durante la vida de la póliza.

Se trata de un seguro orientado a ofrecer el mejor servicio al asegurado: no requiere ningún desembolso por parte del cliente sino que la asegura-

dora cubre directamente los costes. Asimismo, esta póliza ofrece servicios como segunda opinión médica por enfermedad grave, planes de prevención y promoción de la salud, asesoramiento médico a distancia, acceso a DKV Club Salud y Bienestar con servicios médicos a precios reducidos o tratamiento online.

Al contar con este seguro, el caso de cada cliente es analizado por un comité médico que selecciona expertos de primer nivel mundial, especialistas en la patología que padezca el cliente y con experiencia contrastada en revisión de casos similares, que propondrán el tratamiento más adecuado y seleccionarán los mejores centros internacionales para llevar a cabo dicho tratamiento. Además, la figura del gestor que acompañará al cliente durante todo el proceso médico, solucionará dudas y atenderá consultas y peticiones.

Algunos de los centros de referencia internacional con los que cuentan los asegurados de DKV MundiCare® son: Hospital Johns Hopkins de Baltimore, University of Texas MD Anderson Cancer Center de Houston, Mayo Clinic de Rochester, Duke University Hospital de Durham o el Mount Sinai Hospital de Nueva York.

DKV MundiCare® se comercializa en toda España y cuenta con un capital máximo asegurado de un millón de euros por asegurado y año de la póliza y un límite máximo de dos millones de euros por asegurado durante la vida de la póliza (siempre y cuando la póliza de seguro se renueve); asimismo, asegura permanencia en la póliza hasta los 75 años y cuenta con un período de exclusión de seis meses desde la contratación.

Este producto ha sido pensado para un público que busque proteger su patrimonio y bienestar: personas de entre 30 y 50 años, familias con hijos, empleados de una empresa o trabajadores autónomos. En el caso de que ya tengan un seguro de salud privado, DKV MundiCare® puede ser un complemento perfecto para garantizarles una tranquilidad total ante cualquier problema de salud grave. Si, por el contrario, no cuentan con un seguro privado, se asegurarán de que ante una situación de salud grave recibirán el mejor tratamiento disponible a nivel mundial a un coste muy reducido. Además, podrán disfrutar de servicios adicionales desde el primer momento:

líneas médicas, acceso a médicos a precios reducidos, planes de prevención, etc.

En este seguro lo más importante es el aspecto de servicio, acompañamiento y asesoramiento en todo el proceso al cliente. Se trata de un producto único que complementa perfectamente los ya existentes en el mercado, desde el punto de vista de las coberturas y el servicio.

Hay muchos motivos que convierten a DKV MundiCare® en un innovador producto. Algunos de ellos, están resumidos en estos diez puntos:

1. Es un producto novedoso, con una amplia cobertura y a precio reducido.
2. Existe poca oferta en el mercado de productos similares, ya que los productos de la competencia que contemplan enfermedades graves son de vida.
3. Está orientado a prestar servicio al asegurado, sin desembolsos por parte del cliente.
4. No contempla franquicias.
5. Incorpora coberturas diferentes, como confirmación de diagnóstico de enfermedades degenerativas, e identifica más patologías graves dentro de la cobertura que otros productos similares.
6. Ofrece un amplio catálogo de servicios de salud que dan valor al producto, incluso sin padecer una patología grave.
7. Puede contratarse como un complemento al seguro de salud o de manera individual.
8. La relación cobertura, precio y condiciones de contratación lo hacen perfecto.
9. Desde 3,30 EUR al mes se puede contratar DKV MundiCare® desde los 0 hasta los 67 años.
10. Con la garantía de DKV, especialistas en salud y el apoyo de Ergo.

Gracias a DKV Mundicare®, la compañía vuelve a colocarse a la cabeza del sector en lo que a innovación se refiere, pero además, de una manera responsable.

Gracias a DKV Mundicare®, la compañía vuelve a colocarse a la cabeza del sector en lo que a innovación se refiere, pero además, de una manera responsable

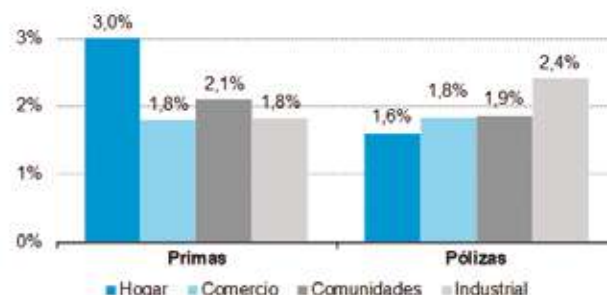
EL NÚMERO DE VEHÍCULOS ASEGURADOS CRECE UN 2,45% A CIERRE DE SEPTIEMBRE



El número de vehículos asegurados en España se situó en 30.494.382 unidades a cierre del pasado septiembre. Esta cifra supone un incremento del 2,45% respecto al mismo mes del ejercicio anterior, según los datos del Fichero Informativo de Vehículos Asegurados (FIVA). De este modo, el parque de vehículos a motor que circulan por las calles y carreteras del país se ha incrementado en 729.068 unidades en los últimos 12 meses. En septiembre se produjeron 795.419 altas de vehículos y 767.583 bajas. El parque, por lo tanto, ha

crecido en 27.836 unidades respecto de agosto. Esta cifra es muy inferior a la que venía observándose en los primeros meses del año pero superior a la observada en agosto. La subida intermensual es de un leve 0,09% y se sitúa en la misma cota que el alza intermensual observada en estas mismas fechas del pasado año. Por último, en lo que va de año se han efectuado 8.186.918 altas y 7.530.897 bajas de vehículos. Esto se traduce en un incremento neto del parque móvil de 656.021 unidades entre el inicio de enero y el cierre de septiembre.

Crecimiento anual volumen de negocio multirriesgos (a 30 de junio de 2017)



Fuente: ICEA (Twitter: @icea_es)

LOS SEGUROS DE HOGAR LIDERAN EL CRECIMIENTO EN PRIMAS DE LOS MULTIRRIESGOS

Los Seguros Multirriesgos facturaron a junio de 2017 un volumen de primas de 3.599 millones de euros, lo que supuso un incremento anual del 2,5%, mientras que las pólizas crecieron el 1,7%. En cuanto a la siniestralidad, la modalidad de Industrial es la que arroja una tasa siniestral más elevada, con un 72,19%.

Por otra parte, el volumen de primas estimado en los ramos de No Vida a Junio de 2017 se sitúa en torno a los 17.754 millones de euros, de los cuales: un 32% corresponde a la modalidad de Automóviles, un 23% a los

seguros de Salud, un 25% a las modalidades de Resto de ramos No Vida y un 20% a la modalidad de Multirriesgos. Automóviles a cierre del segundo trimestre, generó 5.631 millones de euros en ingresos, un 4,1% más que el mismo periodo del año anterior. Multirriesgos logró 3.599 millones y sitúa su crecimiento en un 2,6%. Las pólizas sanitarias aportaron 4.053 millones en primas hasta Junio un 3,6% más respecto al mismo periodo del año anterior. Todos estos ramos presentan crecimientos al alza. En cuanto al resto no vida aumenta un 5,2%.

WENALYZE SE PRESENTA EN COLOMBIA



Carlos Albo, fundador y CEO de Wenalyze, participó en septiembre en el Seminario Internacional de Insurtech 2017 organizado por FASECOLDA, Federación de Aseguradores Colombianos, en el que durante dos días el sector asegurador colombiano ha tenido la oportunidad de conocer de la mano de expertos internacionales en seguros, tecnología y economía digital el presente y el futuro de la revolución tecnológica en el sector. Albo expuso en su ponencia "El uso del Big Data en el diseño de productos" cómo se desarrolló Wenalyze desde

la primera idea hasta su configuración como una de las herramientas insurtech más innovadoras del mundo. El CEO de Wenalyze también explicó cómo puede ayudar el Big Data a delimitar el perfil de riesgo del cliente y cómo esto ha impactado e impactará el diseño de productos de la industria aseguradora. El Seminario Internacional de Insurtech 2017 impulsado por FASECOLDA es el mayor evento insurtech de Colombia y uno de los más importantes de América Latina, y ha abordado cuestiones como el impacto de la transformación digital.



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 Sinistros 902 903 000

ALICANTE

Asociación Prov. de Panadería
y Pastelería

Capitán Dema 30. Izq. 03007

T 965 110 380 F 965 284 391



Antonio Sancho Esteve

Castellón de la Plana

“EL SECTOR HA CAMBIADO, PERO MANTENEMOS LO FUNDAMENTAL, QUE ES EL ASESORAMIENTO A NUESTROS CLIENTES”

Lleva más de 50 años ligado a la profesión. ¿Cómo llegó al sector?

Toda mi vida profesional ha estado ligada al sector asegurador. En una visita al agente de la Cia. Adriática que llevaba los seguros de la empresa de transportes de mi padre, me ofreció la posibilidad de trabajar en su oficina realizando trabajos administrativos mientras cursaba mis estudios, estos fueron mis inicios en el mundo del seguro.

Posteriormente me ofrecieron el departamento comercial de La Equitativa, desarrollándolo durante cuatro años. En el año 1971 contactaron conmigo de la Compañía Nacional Suiza ofreciéndome la exclusividad para la provincia de Castellón como agente afecto representante –hoy agente exclusivo- manteniendo una exitosa relación basada en la confianza y el respeto durante 45 años.

En el 2016 Nacional Suiza fue absorbida por Helvetia, en ese momento pasamos a ser delegación y hasta la fecha puedo decir que este cambio ha sido muy provechoso, siendo realmente una continuación del trabajo desarrollado y existiendo una relación excelente. En el mismo año se me concedió el premio a la Mediación que el Consejo entrega en Forinvest. Me siento muy orgulloso de que mis compañeros me honraran con este reconocimiento.

¿Cómo ha cambiado su labor diaria desde sus inicios hasta la actualidad?

Lógicamente ha evolucionado extraordinariamente, influyendo fundamentalmente la aparición de las nuevas

tecnologías, pero manteniendo lo fundamental que es la relación y el asesoramiento profesional a nuestros clientes.

¿Qué es lo más positivo de ejercer como agente exclusivo?

En mi caso tal y como he indicado, la colaboración y facilidades recibidas en la captación de clientes, negociaciones con estos y tramitación de siniestros. Todo ello basado en la profesionalidad, la confianza y el respeto mutuo.

¿Cómo valora la relación con las entidades de las que ha sido agente exclusivo?

Como Agente Exclusivo, tanto en Nacional Suiza como ahora en Helvetia me he sentido muy cómodo gracias al apoyo que he tenido siempre de las compañías.

¿Valoran los clientes el asesoramiento que les brinda?

Entiendo que esta profesión debe ser vocacional, para mí al menos lo es, si además eres extrovertido, generas confianza, muestras honestidad y profesionalidad, los clientes lo valoran. Siempre he procurado mantener una relación cercana con los asegurados, ofreciéndoles únicamente lo que considero que necesitan, de esta forma consigues una clientela fidelizada y ellos mismos son los que te aportan más clientes.

No cuenta con antecedentes familiares en el seguro, pero sí que ha transmitido a su hijo la profesión. ¿Está asegurada la continuidad familiar?

Efectivamente yo fui el inicio de mi familia en el mundo asegurador. Mi hijo Marc en los periodos vacacionales

mientras cursaba sus estudios universitarios, venía a la oficina donde empezó a familiarizarse con el sector. Una vez terminados, se incorporó al despacho aportando su título de mediador. Hoy en día es el que se ocupa, en gran parte, de la gestión del mismo.

He procurado cuidar la ética, respeto y consideración a todos los compañeros de profesión, me enorgullece haberle inculcando estos valores, que él ha hecho suyos.

En la actualidad es vocal de agentes en la junta del Colegio de Castellón. ¿Por qué decidió dar ese paso?

Desde hace más de 20 años estoy en juntas del Colegio de Mediadores de Castellón con diferentes funciones. Considero que la labor que se realiza es muy importante con la finalidad de dignificar al máximo la profesión y que sea respetada, ya que lo considero esencial para una buena conexión mediadores – clientes.

¿Qué puede hacer el Colegio por el colectivo de los agentes exclusivos?

La función fundamental creo que es, por una parte, el asesoramiento, posibilitando que puedan negociar con las Compañías en situaciones ventajosas y sentirse más arropados. Y por otra, la formación que es muy importante por la continua evolución del mercado.

Desde el Colegio, procuramos que todos estén informados de todos los movimientos del sector, legislación, etc.... Todo ello con la finalidad de poder ser mejores agentes, más preparados, más profesionales.

Asunción Martínez

San Bartolomé - Orihuela

“PARA LOS MEDIADORES DE SEGUROS, LA UNIÓN HACE LA FUERZA”

¿Cuál fue su primer contacto con el sector asegurador?

Realmente nunca pensé que me dedicaría a esto. A finales de los ochenta, con 20 años, mi entonces novio Bartolomé Calleja empezó a trabajar de agente en una compañía y en mis ratos libres le ayudaba con la documentación de las pólizas y hasta hoy.

¿Cuándo y porque se decidió a constituirse como Corredor de Seguros?

En el año 1994 me saqué el título de Corredor de Seguros en el Colegio Profesional de Mediadores de Alicante y en el año 1998 nos constituimos como correduría, para poder dar un mejor servicio y tener un panel más amplio de productos para nuestros clientes y sobre todo como garantía de profesionalidad. Luego llegaron las líneas directas y la coacción de la banca con una brutal y no profesional competencia y en plena crisis, el 11.11.2011 se constituye Metamediación, S.L., como correduría única, de la que formamos parte. Y nace de la necesidad de unirnos un grupo de corredores, donde el que menos lleva más de 20 años en el sector, siendo ahora más de 15 oficinas y con un gran potencial dentro de las provincias de Alicante y Murcia. Y siendo la primera correduría en la Comunidad Valenciana que se constituye de la fusión de varias corredurías.

¿Qué es lo que más le atrajo de la actividad aseguradora?

El contacto con el cliente, no hay mejor satisfacción personal que la de dar buen servicio a los clientes, los tuyos y los potenciales.

¿Qué productos son los más demandados por sus clientes?

El auto, como siempre, y hay productos que ahora se demandan más que en estos últimos años de crisis, como la RC de Administradores y directivos, RC profesional, productos de ahorro (debido al descrédito del sector bancario) y seguros para Pymes (por la recuperación industrial) y según en qué zonas y dependiendo del cuadro médico, los seguros de salud.

¿Los consumidores empiezan a apreciar en mayor medida el asesoramiento de un Mediador profesional frente a otros canales?

Sí, sobre todo los que han utilizado la post-venta del seguro.

En una zona como Orihuela, con un gran número de residentes de otras nacionalidades ¿la venta de seguros es diferente respecto a otras zonas?

Tal vez hace años con la llegada masiva de la inmigración y los residentes del norte de Europa, pero en la actualidad se ha estabilizado. El idioma era una diferencia, pero hoy en día estamos preparados. El producto más vendido sigue siendo el auto. En la zona de la costa el producto de hogar y el de salud, son los más demandados.

¿Cómo se puede poner freno a la mala praxis de los bancos en relación a la comercialización de seguros?

En principio el consumidor que es el más afectado, y lo tiene que hacer a través de las asociaciones de consumidores y mediante denuncias. Y por otra parte con duras sanciones a los bancos que incumplan la ley igual que se sancionaría a cualquiera, porque la ley de protección de datos parece que para ellos no existe. Y luego con leyes que prohíban a los bancos comercializar seguros, pues



“No hay mejor satisfacción personal que la de dar buen servicio a los clientes”

siempre que lo hagan habrá coacción directa o indirecta, así que la solución es fácil, no dejar que comercialicen seguros, igual que ocurre en algunos países europeos. Si el estado no se implica poco se va a poder hacer.

¿Cuándo decidió unirse al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante? ¿Qué razones le llevaron a ello?

El 15 de Enero de 1999 me colegié en el Colegio Profesional de Mediadores de Alicante, aunque Bartolomé lo había hecho muchos años antes, el ya lleva más de 25 años. Es una seguridad saber que no estás solo y que tienes un órgano de consulta o al que acudir ante los problemas que te puedan surgir en esta profesión.

¿Recomendaría a los Mediadores que todavía no están colegiados que lo hicieran?

Sí, en estos tiempos que corren, la unión hace la fuerza y juntos somos más fuertes. Y sobre todo como he dicho antes, da garantía de profesionalidad.



Benidorm

CAPITAL DEL TURISMO

Benidorm es la capital turística no solo de la Costa Blanca o de la Comunitat Valenciana, sino de toda España. Y la historia de este éxito se remonta a más de un siglo. Ya en el siglo XIX Benidorm veía nacer al Hostal la Mayora (1865) si bien las primeras referencias turísticas a Benidorm aparecen en el libro de Christian August Fischer 'Cuadro de Valencia' publicado en 1803 en alemán y basado en su paso por Valencia en 1798. En 1852, la Nueva Guía del Bañista en España de Don Aureliano Maestre de San Juan, destaca Benidorm como uno de los atractivos del litoral alicantino y en 1853, Benidorm vuelve a aparecer en el Tratado de Fuentes Minerales de España dedicado al incipiente turismo de salud de los Baños de Busot.

La mejora de las infraestructuras viarias permite el inicio de una nueva actividad económica: el turismo. En la segunda mitad del siglo XIX abre sus puertas al público el Balneario la Virgen del Sufra-gio cuya finalidad es la de atender a los

viajantes de Alcoy, Madrid y de otras poblaciones de España que visitaban Benidorm con el objetivo de tomar baños de mar.

Gracias a la construcción de la nueva carretera Silla-Alicante y a la llegada a Alicante del ferrocarril desde Madrid, la actividad turística se ve favorecida. En 1914 se inaugura el ferrocarril de vía estrecha -el conocido Trenet de la Marina-, que une Alicante con Altea y, consecuentemente, con Benidorm.

En la década de los años cincuenta concurren dos circunstancias vitales para la orientación definitiva de Benidorm hacia la actividad turística. Por un lado, en 1952, la Almadraba del Racó de l'Oix cesa definitivamente su actividad como consecuencia de la escasez de capturas, con el consiguiente perjuicio a las muchas familias dependientes de la pesca como modo de vida; no obstante, por otro lado, en 1956 el Ayuntamiento aprueba el ordenamiento urbanístico del municipio con la pretensión de





crear una ciudad concebida para el ocio turístico a base de calles bien trazadas y amplias avenidas siguiendo la configuración natural de las playas.

Y es de sus playas de lo que hablaremos ahora. Una arena fina y dorada, unas aguas transparentes y unas playas que presentan un aspecto limpio y cuidado todo el año son los signos de identidad de la fachada marítima de Benidorm.

En su extremo norte, dos pequeñas calas de arena y roca, la Cala del Tio Ximo y la Cala Almadrava, las cuales resultan muy adecuadas para el buceo y para los que gustan de un baño solitario.

Tras ellas, comienza el bullicioso paseo marítimo de la popular Playa de Levante, que a sus completos servicios suma el atractivo de mostrar una animada imagen durante todo el año.

Al sur del puerto, la Playa de Poniente compite en belleza y servicios con la anterior, y ambas tienen en común el que, gracias a su orientación, en invierno el sol las baña hasta su puesta y en verano hasta pasadas las ocho. Entre ambas, en un tramo que se corresponde con el casco antiguo y al abrigo del Cerro Canfali se encuentra la pequeña Cala de Mal Pas y, frente a ella, la Isla de Benidorm, un paraíso para los amantes del submarinismo.

Turno de visitar el Mirador. En la gran roca que separa las dos playas se asentaba la fortaleza que servía de defensa

ante las incursiones de piratas argelinos y berberiscos, en los siglos XIV, XV y XVI. Posteriormente el Castillo fue abandonado, quedando en la actualidad sólo algunos restos de las murallas, que yacen sobre las rocas del mirador, conocido también como “Balcón del Mediterráneo”.

Otro de los lugares a los que hay que acercarse es el Parque de La Aigüera. Diseñado por el arquitecto Ricardo Bofill, esta zona verde es muestra del estilo neoclásico, un largo parque que separa la parte antigua de una zona de más reciente construcción

Dos anfiteatros sirven para celebrar espectáculos y muestras culturales sobre todo durante el verano. El parque termina en la Plaza de Toros y en un recinto preparado para las ferias que se celebran acompañando a las distintas fiestas.

Benidorm también cuenta con la Iglesia de San Jaime, que se aposenta en la cúspide del casco antiguo, en el cerro denominado Canfali. Construida en el siglo XVIII y coronada con una cúpula azul de estilo mediterráneo, es de estilo neoclásico.

En su interior alberga un símbolo fuertemente entroncado con los creyentes oriundos, la Virgen del Sufragio, patrona de Benidorm. La Virgen cuenta allí con una capilla donde se puede ver la pequeña talla que fue encontrada en una barca a la deriva en el mar.

FICHA:

Localidad: Benidorm

Comarca: la Marina Baixa

Distancia: Alicante, 45 km.
Castellón, 220 km. Valencia,
138 km.

Como llegar: Por carretera, AP-7 y N-332. En TRAM, líneas 1 y 9.

Qué visitar: Todas sus playas,
Illa de Benidorm, Iglesia de San
Jaime, Balcón del Mediterráneo,
Parque de la Aigüera

ANTE EL NUEVO MARCO JURÍDICO DEL CONTRATO DEL SEGURO

FICHA:

Título: El proceso precontractual en el contrato de seguro: nuevo marco jurídico

Autor: Francisco Sola Fernández

Edita: Fundación MAPFRE

Año: 2017

241 páginas

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

ISBN: 978-84-9844-646-3

La regulación sobre la defensa del asegurado ha tenido en la fase precontractual una de sus principales preocupaciones. Del mismo modo, la jurisprudencia reciente pone de manifiesto la importancia no sólo de la información suministrada para ello, sino también de las circunstancias en las que esta se suministra. La próxima entrada en vigor de nueva normativa en materia de Conducta de Mercado (Directiva 2016/97, sobre la distribución de los seguros y Reglamento 1286/2014, sobre los documentos relativos a los productos de inversión minorista vinculados y

a los productos de inversión basados en seguros), implica una mayor y más profunda regulación de este período. La finalidad de la obra es dar a conocer el régimen legal vigente en materia de protección del asegurado, así como la reciente doctrina jurisprudencial vinculada a los contratos financieros sobre el particular. El trabajo de investigación permite además anticipar el nuevo marco jurídico que entrará en vigor en 2018 y que estará integrado por la normativa de trasposición al derecho español de la Directiva 2016/97 y el Reglamento 1286/2014.



DIRECTORIO



GANE TIEMPO


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

GESTIBROK
SOFTWARE DE GESTIÓN DE ÚLTIMA GENERACIÓN

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.facebook.com/mediadoresvalencia/
 @mediadores2
 www.linkedin.com/company/mediadoresvalencia/

Publicidad y Suscripciones:
Fundación Alquería, S.L.
Tel. 96 34 42 05
publicidad@alqueria.com



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



Tú eliges lo que necesitas para cuidarte.



DKV Profesional

Combina con tu seguro de salud lo que más te convenga: Renta, Accidentes y/o Decesos. Porque solo tú sabes lo que necesitas para cuidarte.



Salud



Renta



Accidentes



Decesos



Contrátalo del 1 de noviembre al 31 de diciembre de 2017

atencion.mediador@dkvseguros.es | 902 499 200

Cúidate mucho

Una compañía
del Grupo Asegurador **ERGO**