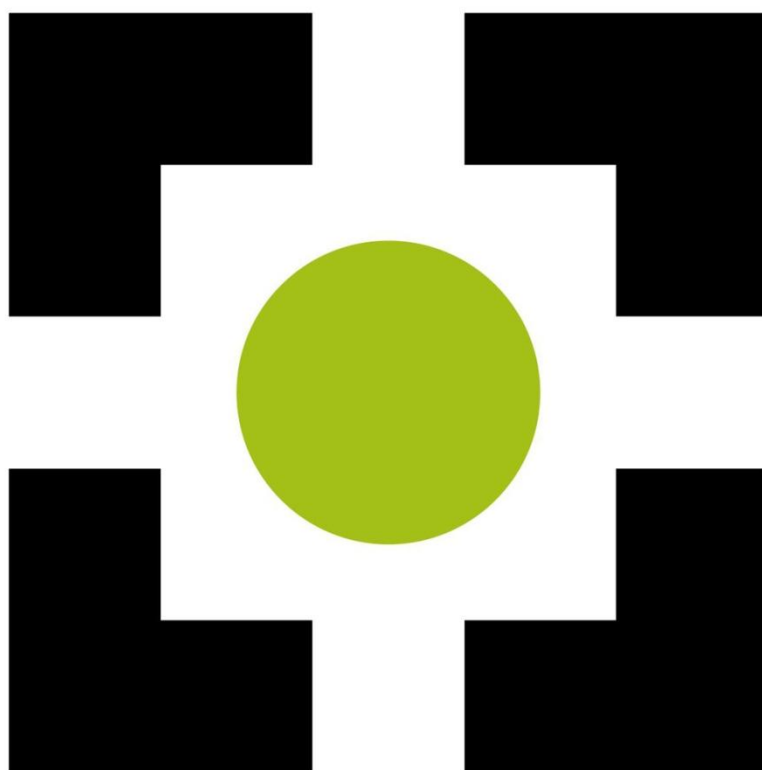


COLEGIO DE MEDIADORES DE SEGUROS DE ALICANTE

MEMORIA ANUAL 2013



Calle Segura, 13, 1º
03004 ALICANTE

 www.mediaseguros.es

 https://twitter.com/media_seguros

 <https://www.facebook.com/Colegiomediadores>

 <http://es.linkedin.com/company/colegio-de-mediadores-de-alicante>

ÍNDICE:

CONTENIDO	Nº PÁGINA
1.- Carta del Presidente.	3
2.- Junta de Gobierno.	4
3.- Resumen de las acciones de la Junta de Gobierno de 2013.	7
3.1.- Informe del presidente.	
3.2.- Informe de afiliación.	
3.3.- Informe de corredores.	
3.4.- Informe de agentes.	
3.5.- Informe de ordenación de mercado.	
3.6.- Informe de revistas.	
3.7.- Informe de nuevas tecnologías.	
3.8.- Informe de formación.	
3.9.- Informe de la comisión de actividades.	
4.- Actividades y jornadas.	18
4.1.- IV Foro Internacional del Seguro. FORINVEST.	
4.2.- Plan de Formación por Competencias.	
4.3.- Plan Estratégico de la Mediación (PEM).	
4.4.- III Foro del Análisis Social del Seguro FASSe.	
4.5.- Desayunos de trabajo.	
5.- El Colegio en cifras.	26
5.1.- Consultas, quejas y reclamaciones.	
5.2.- Comunicaciones y circulares.	
5.3.- Censo colegial: provincial y nacional.	
6.- El Colegio en la prensa	32
6.1.- El Colegio en la prensa especializada.	
7.- Razones por las que hay que colegiarse.	35
8.- Una imagen vale más que mil palabras, la identificación del colectivo.	37
9.- Servicios del Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante incluidos en la cuota colegial.	43
10.- Servicios con los que el Colegio tiene acuerdos preferentes.	44
11.- Patrocinadores del Colegio.	50

1.- Carta del Presidente.



Un año más me reencuentro con todos vosotros en estas líneas, para presentaros nuestra memoria de actividades del ejercicio 2013. Como en años anteriores la situación económica sigue siendo complicada y ello condiciona el desarrollo profesional de nuestro colectivo. La baja actividad económica alcanza límites cercanos a la paralización y ha condicionado todas las iniciativas planteadas tanto desde la profesión como desde la institución colegial. El principio de equilibrio presupuestario y de austeridad en el gasto han sido las premisas de dichas actuaciones y nos han acompañado de manera permanente. Este año ha sido un punto de inflexión en la gestión del Colegio, porque nos hemos despedido del empleado y amigo D. Rafael Sempere que alcanzó la jubilación.

Desde nuestro Colegio, seguimos intentando servir de apoyo cubriendo todas las áreas que competen a nuestra profesión.

Seguimos pensando que los mediadores de seguros deben diferenciarse por su calidad y para ello son vitales las actividades formativas que se han visto incrementadas en relación a años anteriores y que en general han obtenido una magnífica aceptación por parte de todos los compañeros. Tanto a través del Curso Superior como en la implantación del Plan de Competencias. Este Plan, no deja de ser un "traje a medida" en lo que a formación se refiere para cada colegiado. También hay que destacar en este apartado el Plan Estratégico para la Mediación (PEM). Se trata de un Plan elaborado para todos los mediadores de seguros, en el que se incluyen recomendaciones tras un análisis hecho a la mediación y de esta forma definir modelos de gestión de empresas de mediación de futuro que permitan realizar una proyección a cinco años.

El año 2013 sigue siendo muy convulso por la competencia desleal y la agresividad de la Banca-Seguros. Por esta razón hemos tenido que multiplicar nuestros esfuerzos, y podríamos calificarlos de mínimamente satisfactorios. Continúa nuestra demanda en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones al banco SabadellCAM ante la dudosa legalidad de la imposición de un seguro de incendios en los casos de préstamos hipotecarios que hicimos en diciembre de 2012. Además de otras situaciones del día a día, en cuanto a la devolución de las primas cargadas en cuenta, mediados por la banca, y que "casualmente" estos seguros son más difíciles de dar orden de devolución, etc. Pero no nos conformamos. Si bien conseguimos salvar estas situaciones, no podemos olvidar el desamparo y molestias sufridos tanto a los mediadores como a los consumidores.

Tan sólo la unión de todos los mediadores, trascendiendo más allá del hecho de que sea Agente Exclusivo, Vinculado o Corredores, tendrá la fuerza suficiente como para poder contrarrestar con mejores resultados los ataques de los banca-seguros.

Quiero animaros a participar con vuestras iniciativas en nuestro futuro profesional y colegial.

Eusebio Climent Mayor
Presidente

2.- Junta de Gobierno.



Presidente: D. Eusebio Climent Mayor.



Vice-Presidente: D. Mariano Hernanz Hernanz.



Tesorero: D. Antonio Fco. Serna Ripoll.



Secretario: D. Luis Felipe Garrido García



Secretario Accid.: D. Javier Torres Pérez

VOCALES:



D. Jaime Cantó Martínez



D. Francisco Grimalt Mengual



D. Francisco Mas Soler



D. Francisco Chorro Salvador



D. José Fco. Samper López



D. José Luis Tendero Sánchez



Dña. Nieves Gomis Lozano



D. Cayetano López Soler



Dña. Araceli Calvo Leal



D. Daniel Romero Llinares

COMISIONES:

Presidente: Asume la plena representación del Colegio, ante la Administración Pública, Autoridades, Tribunales de todas clases, grado, orden o jurisdicción, organismos o particulares, pudiendo delegar éste todas o parte de sus facultades.

Vice-Presidente: Sustituye y colabora con el Presidente, llevando a cabo todas aquellas funciones colegiales que le encomiende el Presidente.

Secretario: El Secretario tendrá el carácter de fedatario de todos los actos y acuerdos de los órganos de gobierno del Colegio.

Tesorero: Gestiona la recaudación y custodia de los recursos colegiales, proponiendo a la Junta de Gobierno las normas que el mejor desarrollo de este servicio aconsejen. Formaliza las cuentas, balances y previsiones anuales de ingresos y gastos, y formula los proyectos de presupuestos de cada ejercicio económico que se hayan de someter a la información de la Junta de Gobierno y posterior aprobación por la Asamblea General.

Secretario Accidental: Actuará en sustitución del titular en caso de ausencia.

Agentes: Representa los intereses de los agencias y agentes exclusivos; y de los agentes y agencias vinculadas.

Ordenación de Mercado: Esta comisión es la encargada de alertar ante las malas prácticas que se puedan dar en el sector asegurador en la Provincia.

AEMES: Vela por los intereses de los Mediadores de Seguros de Alicante en la Asociación Empresarial de Mediadores de Seguros (AEMES).

Nuevas Tecnologías: Desarrolla las nuevas tecnologías, internet y redes sociales. Es la intermediaria con los proveedores de este ámbito.

Actividades: Representa al Colegio, tratando de prestigiarlo y cuidar su imagen.

Formación: La comisión de formación gestiona los cursos e intermedia con los proveedores de formación.

UPA: Representa al Colegio en la Unión Profesional de Alicante (UPA), que agrupa a los Colegios Profesionales de la Provincia.

Corredores: Vela por los intereses de los corredores y corredurías.

Afiliación: Potencia la afiliación de colegiados.

Revistas: Redacta los artículos de prensa y potencia la visibilidad en los medios de prensa escrita.

Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana: Lo forman el Presidente, el Vice-Presidente y un miembro de la Junta de Gobierno. Su finalidad es relacionarse, en nombre de los Colegios que lo integran, con las instituciones de la Generalitat y, en particular, con la Dirección General de Economía u Órgano competente, al objeto de facilitar la colaboración y entendimiento para la mejor satisfacción de los intereses sociales y profesionales cuya defensa tienen encomendada.

3.- Resumen de las acciones de la Junta de Gobierno de 2013.

3.1.- Informe del Presidente:

El Presidente asistió a todas y cada una de las Juntas de Gobierno, de nuestro Colegio, del Consejo Autonómico, y del Consejo General.

Entre los muchos puntos que se debatieron y acuerdos alcanzados, sobresale, por encima de todos ellos, la preparación del III Foro del Análisis Social del Seguro.

Desde comienzos del tercer trimestre hemos centrado nuestro trabajo en abordar temas como son la adaptación de los mediadores de seguros a los cambios que se están produciendo en el mercado, la reputación corporativa, la gestión del entusiasmo aplicado al negocio o el cambio generacional. Todo ello, pensando que la única vía de escape de la crisis es la innovación. Así, uno de los temas de mayor actualidad y que más interés suscita entre los profesionales es la nueva Directiva IMD-2. A través de dicha directiva se pretende aportar una mayor protección a los consumidores y reforzar la confianza que han perdido a causa de la crisis financiera.

Colaboró en el Plan Estratégico de la Mediación (PEM) y propició que hubiera una representación del Colegio de Alicante en uno de los ocho grupos de trabajo que se realizaron en toda España. Los entrevistadores hicieron dos dinámicas de grupo, en las que participaron Agentes y Corredores, respectivamente.

En el Consejo de Colegios de la Comunidad Valenciana, se alcanzaron varios acuerdos, entre los que cabe destacar la resolución del Tribunal de la Competencia de la Comunidad Valenciana, en sentido favorable, frente a la denuncia que nos interpuso una asociación por el convenio que firmamos en 2012 con la Cooperativa de Crédito "Cajamar". Dicho acuerdo supone la devolución de las comisiones cobradas por parte de la Cooperativa de Crédito Ruralcaja (hoy Cajamar) a los clientes de los Mediadores de Seguros Colegiados. Los preparativos para la VII edición de Forinvest, que en el momento de redactar esta Memoria son ya una realidad.

PERMANENTE	4	
JUNTAS DE GOBIERNO	9	ALICANTE
DESAYUNOS	7	59 ACTOS
REUNIONES INSTITUCIONALES	27	
JORNADAS FORMACIÓN	12	
CONSEJO AUTONÓMICO	4	VALENCIA
PREPARACIÓN FORINVEST	10	16 ACTOS
INSTITUCIONAL	2	
PERMANENTE	11	
CONSEJO EDITORIAL	10	MADRID
CENTRO NEGOCIO SEGURO	8	32 ACTOS
INSTITUCIONAL	3	

TOTAL 107

Informe Presidente. Asambleas 3 Abril 2014

1

COLEGIO ALICANTE

INTENSIFICAR NUEVOS PROTOCOLOS CON COMPAÑÍAS
AMPLIAR REUNIONES CON LOS COLEGIOS PROFESIONALES
DEFENSA CONVENIO FEMPA (ELIMINAR SEGURO POR FEDERACION)
CONTINUAR DESARROLLO DE LOS DESAYUNOS
CAMPAÑA IMAGEN COLEGIADOS
AMPLIAR SERVICIOS PARA LOS COLEGIADOS

CONSEJO AUTONÓMICO

FORINVEST

CONSEJO GENERAL

NUEVA CAMPAÑA + SALUD + VIDA
NUEVO PROGRAMA GESTIÓN COLEGIOS

Informe Presidente. Asambleas 3 Abril 2014

14

3.2.- Informe de la comisión de afiliación:



El censo de colegiados a 31 de diciembre de 2013, es de 377 miembros. Dicha cifra no ha permanecido inalterable, pues a lo largo del año ha habido tanto incrementos como bajadas, y se ha llegado a romper la barrera de los 400 colegiados. Durante el año hubo 37 altas y 28 bajas. Lo que supone un **incremento** del censo a 31/12/2012 a 31/12/2013 cercano al 2%.

3.3.- Informe de la comisión de corredores:

Los representantes de esta comisión han venido participando en todas las Juntas de Gobierno. Entre su labor destaca especialmente:

- Recordar las fechas de presentación de las correspondientes Declaraciones Estadístico-Contables y despejar las dudas que pudiera haber sobre el número de presentaciones y las modificaciones de las mismas.
- Alertar a aquellos que median seguros de vida sobre su obligación de estar dados de alta en el Servicio de Blanqueo de Capitales del Banco de España y las sanciones que podría conllevar el no estarlo.
- Facilitar a los Corredores que así lo soliciten la posibilidad de adherirse al Departamento de Atención al Cliente para atender las reclamaciones formuladas por los clientes de los Corredores y Corredurías que exige la Orden ECO/734/2004.
- Asesorar sobre la forma de dar la mejor solución tanto a los requerimientos de la Unidad de Mediación de Seguros Privados, como a los de la D.G.S. y F.P.

3.4.- Informe de la comisión de agentes:

Los miembros de esta comisión hicieron varias consultas sobre las obligaciones de los agentes exclusivos en materia de LOPD. Dicha comisión colaboró en el grupo de trabajo para la elaboración del Plan Estratégico de la Mediación (PEM). La comisión de agentes también participó en la reunión con la Comisión de Agentes del Consejo General para abordar una acción que fomente la colegiación especialmente en este segmento de colegiados.

3.5.- Informe de la comisión de ordenación de mercado:



El control de la mediación corresponde a los órganos de control, a nivel nacional de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones; y a nivel autonómico a la Unidad de Mediación de la Dirección General de Economía.

Algunas de las acciones llevadas a cabo son las referidas a presuntas irregularidades en la publicidad por parte de algunos mediadores y auxiliares. Esta comisión está siendo clave en la coordinación de las acciones para paliar los envites de la banca-seguros.

3.6.- Informe de la comisión de revistas:



Esta comisión redactó 24 artículos que ocuparon 30 páginas en la revista "Mediadores de Seguros" que edita el Consejo de Colegios de Mediadores de la Comunidad Valenciana.

Enero-Febrero:

- Acogimos una jornada de formación de Reale.
- Dimos difusión de la denuncia al banco SabadellCAM ante la DGSFP.

Marzo-Abril:

- Participamos en Forinvest y presidimos el encuentro con los jóvenes mediadores.
- ¿Dejación de Funciones?
- Recibimos la visita del Colegio de Dietistas y Nutricionistas de la Comunidad Valenciana.
- Asumimos la propuesta del Colegio de Trabajo Social para derogar la ley que elimina la financiación gratuita de los medicamentos a pacientes con discapacidad.
- Hicimos una jornada sobre fidelización de clientes.
- Acogimos la jornada sobre el Plan Estratégico de la Mediación.
- Celebramos los desayunos de trabajo en las comarcas de Alcoy, Denia y Orihuela.
- Presentamos el multitarificador Avant2 para corredores y agentes vinculados.
- Realizamos una jornada sobre las oportunidades en el ramo Multirriesgo para Empresas patrocinado por Plus Ultra.
- Rubricamos un acuerdo de colaboración con la Clínica Vista Hermosa para la Asistencia Sanitaria Privada para Accidentes de Tráfico.
- Entrevistamos al agente exclusivo Salvador Galán Gadea.

Mayo-Junio:

- Rubricamos el acuerdo de colaboración con el bufete Mompó Abogados.
- Realizamos nuestra Asamblea General.
- Impartimos una jornada de análisis de la ley 27/2001 de 1 de agosto, que Reforma de las Pensiones Públicas patrocinada por Fiatc.
- Celebramos los desayunos de trabajo en las comarcas de Elche y Elda.
- Acogimos una conferencia sobre Solvencia II patrocinada por Mutua Levante.
- Tuvimos una conferencia en la que abordamos el Comportamiento del Cliente, tendencias y su evolución patrocinado por Liberty Seguros.

Julio-Agosto:

- Celebramos los desayunos de trabajo en las comarcas de Alicante y Benidorm.
- Presentamos ante las aseguradoras el III Foro del Análisis Social del Seguro.

Septiembre-Octubre:

- Presentamos el Curso Superior de Seguros.
- Jaime Cantó escribió un artículo de opinión.
- Nos divertimos celebrando el VI Torneo de Golf Reale-Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante.
- Realizamos el III Foro del Análisis Social del Seguro (FASSe).
- Renovamos nuestra página web.
- Nuestra comisión de agentes trabajó con la Comisión de Agentes del Consejo General.
- Entrevistamos a Rafael Sempere, empleado y amigo del Colegio que se jubiló.

Noviembre-Diciembre:

- Cena clausura de la Semana Mundial del Seguro.
- Renovación del protocolo de colaboración con Sanitas
- Nos pusimos en forma con el Torneo de Pádel Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante.

3.7.- Informe de la comisión de nuevas tecnologías:



El objetivo de esta comisión es ir incorporando mejoras a la web del Colegio con la máxima información. Con este propósito, en 2013 hemos renovado gran parte del diseño y contenido de la web, para ofrecer a los internautas una mejor información y facilidad de acceso.

En 2013 se facilitó a los colegiados que lo solicitaron cuentas de correo electrónico con el dominio @mediaseguros.es. Deseamos que vayan incrementándose los beneficiarios de este servicio. El mismo, es otra forma diferenciadora de las cuentas de correo del público general respecto del mediador colegiado.

Adicionalmente se ha aumentado los seguidores y amigos en las redes sociales: Facebook, Twitter y Linked In. Todo esto ha permitido mejorar la reputación, presencia y comunicación del Colegio con los agentes sociales.

3.8.- Informe de la comisión de formación:

Cabe destacar de entre todas las acciones formativas la XXIII edición del Curso Superior de Seguros. En el momento de redactar esta memoria, estamos en el ecuador de la XXIV edición, con la participación de 27 alumnos.



Adicionalmente, 237 personas han realizado consultas interesándose en la XXV Edición que comenzará en Octubre de 2014.

Estas ediciones vienen confirmando la histórica confianza depositada en el Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante para formar a los futuros Corredores, Agentes Exclusivos y Agentes Vinculados. La calidad y prestigio alcanzados se hace patente con la recepción solicitudes y alumnos desde otras provincias limítrofes.

También queremos destacar la excelente acogida que está teniendo el Plan de Competencias. El mismo es un "traje a medida" en lo que a formación se refiere para los Mediadores Colegiados, sus empleados, y sus colaboradores.

No conformes con lo anterior, también hacemos mención al desarrollo de los cursos monográficos:

- Multirriesgo de Empresas.
- Análisis de la ley 27/2001 de 1 de agosto, de Reforma de las Pensiones Públicas.
- Jornada de Solvencia II.
- Comportamiento del Cliente, tendencias y evolución.

3.9.- Informe de la comisión de actividades:

Los vocales se han volcado en la finalidad de esta comisión: la participación y el acercamiento entre los Colegiados y el Colegio.

Este año, hemos continuado con el II Torneo de Pádel Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante. Los ganadores en esta ocasión fueron D. Juan Luis Flores y D. Hugo Rico, quienes recibieron su trofeo durante la cena de la Semana Mundial. Durante la celebración del torneo de pádel se sorteó un obsequio por cortesía de la Unión Alcoyana. Se hizo entrega del mismo durante la cena de la Semana Mundial de la mano de D. Carlos Mirón, director comercial de la aseguradora. Recogió el premio D. Javier Torregrosa en nombre del agraciado, D. Francisco Torregrosa.



También celebramos y organizamos el ya clásico Torneo de Golf Reale/Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante. La Unión Alcoyana participó donando un regalo a la bola más cercana, cuyo premiado fue D. José Samper.



Como todos los años, destacamos por encima de todo la cena que clausura los actos de la Semana Mundial de Agente y el Corredor de Seguros. Durante la misma se hizo entrega de los trofeos de las competiciones de pádel y golf.



Este año se celebró nuevamente la cena en el salón Santa Bárbara de Juan XXIII en Noviembre.

Contamos con la destacada presencia de: D. Jesús Valero, Jefe de la Unidad de Mediación de Seguros Privados de la Generalitat Valenciana; D. Ignacio Soriano, Presidente del Colegio de Mediadores de Valencia y Presidente del Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, D. Antonio Fabregat, Presidente del Colegio de Mediadores de Castellón.

También disfrutamos de la colaboración de nuestros patrocinadores: La Unión Alcoyana, Reale, Liberty, Mutualidad de Levante, Allianz, Asefa, DAS Internacional, Mapfre, Catalana Occidente, Zurich, Plus Ultra y Sanitas.



Como ya hicimos el pasado año, en esta ocasión, en lugar de entregar de los trofeos Mascletà y Petardo, se hizo una donación a una ONG. Este año se obsequió al Banco de Alimentos, su director y miembro del Comité Ejecutivo de la Federación Española de Bancos de Alimentos, D. Juan Vicente Peral, recibió la aportación del Colegio, y recordó en su agradecimiento a las más de 42.000 personas a las que llega la ayuda de su organización.



En el transcurso de la velada, los profesores: D. Jesús Valero, D. Mariano Hernanz, D. Manuel Enrique Sansalvador y D. Rafael Sempere, director del curso, hicieron entrega de las orlas a los alumnos de la XXIII Promoción del Curso Superior de Seguros.



El reconocimiento a la veteranía en su máxima distinción recae en los compañeros que durante más de 50 años, con independencia del nombre de la institución, han estado luchando por la dignificación de lo que representa nuestra profesión. En esta ocasión el homenajeado fue D. Manuel Sansalvador, colegiado desde septiembre de 1963 y miembro de la junta de gobierno desde 1979 a 2004. D. José Ruiz le dedicó unas emotivas palabras, señalando que "ha contado con el reconocimiento de todos los colegiados alicantinos", y destacó su papel como miembro de la Junta de Gobierno. En su opinión, "Manolo es una persona seria y, sobre todo, un buen tipo que ha estado a la altura de los cargos que ha representado".

Como ya es tradición, se hizo entrega de las placas conmemorativas a los Colegiados que cumplían más de 25 años de antigüedad.



Manuel Solera



Víctor Marhuenda



Jose Antonio Blanes



Pedro Alejandro Quesada



Jesús Torralba



Jose Emilio Vinal



Francisco Vidal



José Ruiz



Uno de los momentos más especiales de la noche fue el homenaje que el Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante rindió a D. Rafael Sempere con motivo de su jubilación, tras 40 años de servicio. Los presentadores recordaron que en 1991 llegó a gestionar la colegiación de 1.051 compañeros, y que además ha sido profesor del Curso Superior de Seguros y Director del mismo. Para glosar su figura se solicitó la presencia de D. Jaime Cantó, ex-Presidente del Colegio y Vocal de la Junta de Gobierno actual. Cantó dijo de Sempere que “es historia viva del Colegio”, y que “ha sabido lidiar con seis presidentes con mucho temple y mano izquierda”. Recordó que se conocieron en 1976 cuando acudió a tramitar su alta como colegiado, y aseguró que “ha sido el administrativo, el asesor, el amigo de los colegiados y también de todas las juntas”, enfatizando que “se ha implicado más allá de su deber”.

D. Rafael Sempere tomó la palabra “emocionado” por las palabras de D. Jaime Cantó, y preguntándose “si es merecido el homenaje”, ya que no hacía más que “cumplir con mi obligación”. Sempere aseguró haberse sentido “la piel del colegio, viviendo alegrías y sinsabores”, y confesó asimismo haber trabajado “por la dignificación de esta profesión”, en la que ha conocido a tres generaciones diferentes de Mediadores. Finalmente quiso compartir un “momento tan emocionante como éste” con todos los presentes y, en particular, con D. Eusebio Climent, “a quien yo mismo le entregué su título de corredor, y que ahora está liderando un gran proyecto”.

4.- Actividades y Jornadas.

Durante todo el año, se realizaron numerosas actividades y jornadas de máximo interés. Destacamos de entre todas ellas:

4.1.- IV Foro internacional del seguro. FORINVEST.



Forinvest, Foro – Exposición Internacional de Productos y Servicios Financieros, Inversiones, Seguros y Soluciones Tecnológicas para el Sector nació para responder a esa necesidad, y, en la actualidad, es una referencia en España para los profesionales que quieren estar bien informados.

Forinvest se configura como un espacio múltiple en el que se integran una completa oferta expositiva y un extenso catálogo de acciones formativas, como el Fórum Forinvest o el V Foro Internacional del Seguro.

Cada vez más, el sector asegurador ha ido incrementando su presencia en el Foro y en la actualidad somos un referente, ya que nuestro sector estuvo presente en muchos stands entre Consejo, compañías, mediadores y medios de comunicación.



4.2.- Plan de Formación por Competencias.



Se trata de un nuevo proceso para la formación de los profesionales y empleados del sector de la mediación con el objetivo de responder a las necesidades reales que se requiere en esta materia.

La legislación que rige la mediación exige una formación continua de todos aquellos empleados de cualquiera de las clases de mediadores de seguros. Real Decreto 764/2010 y la Resolución de Formación de 18 de febrero de 2011 que desarrolla la Ley 26/2006 de Mediación de Seguros y Reaseguros privados.

Esta ley no especifica en qué tipo de contenidos deben formarse cada uno de los empleados y, por consiguiente, el plan formativo resulta muchas veces incoherente.

El Plan de Formación por Competencias nos aporta:

- Medición del nivel de formación de la correduría/agencia por empleado y puesto de trabajo.
- Planificación de la formación de una forma coherente en base a las necesidades y carencias obtenidas en la medición realizada.
- Observación de la evolución formativa de cada uno de los empleados con el objetivo de incorporar nuevas funciones según los conocimientos y habilidades adquiridos.
- Rápida gestión del cumplimiento de la formación continua exigida cada 3 años gracias a la obtención de una Memoria de formación detallada.
- Posibilidad de aprovechar el saldo de la formación bonificada de la Fundación Tripartita para la formación en el empleo.

4.3.- Plan Estratégico de la Mediación (PEM).

La necesidad que subyace en el pensamiento estratégico empresarial es la de superar a la competencia a través de una serie de acciones que permitan obtener ventajas competitivas.

Todo comienza con la detección de las debilidades y fortalezas internas de una organización. A la vez, hay que prestar atención a lo que sucede alrededor, para ser capaces de identificar tanto las oportunidades que ofrece el mercado en un momento dado, como los riesgos o amenazas potenciales que puede conllevar la presencia en él de nuestra compañía.

En esencia, un plan estratégico define lo qué hay que hacer (fines) y cómo hay que hacerlo (medios) para que una organización alcance unos determinados objetivos o metas. Asimismo, cuenta con una serie de instrumentos que permiten controlar y evaluar los resultados obtenidos. Para asegurar su continuidad en el tiempo establecido en dicho plan, así como la perfecta implicación con el resto de objetivos de la empresa, lo más recomendable es formalizarlos, es decir, plasmarlo por escrito.

El simple hecho de plantearse de este modo las cosas ya es positivo, también para el propio equipo directivo, ya que le brinda la ocasión de reflexionar sobre qué es lo que quiere hacer y cómo obtenerlo.

Aunque el liderazgo de la alta gerencia resulta fundamental para el buen fin de toda estrategia es tan importante la idea como su ejecución, y eso es algo que requiere el compromiso de todos los niveles del organigrama y de todas y cada una de las personas que forman parte de la empresa.

Para redactar un plan estratégico hay que responder una serie de preguntas que servirán, tanto para establecer principios generales y objetivos, como para obtener una radiografía de la situación tanto de la empresa como del mercado en el que compete. Para ello, se hizo un análisis externo que se centraba en el contexto económico y regulador del mercado asegurador y sus tendencias, así como una visión del cliente. Seguidamente se hizo un análisis interno para recabar la realidad del colectivo mediador. Para ello, se hizo ocho grupos de trabajo con los corredor por un lado, y los agentes exclusivos y vinculados por otro, en los colegios de Alicante, Barcelona, Bilbao, Girona, Sevilla, Valencia, Valladolid y Zaragoza. Los datos recabados se complementaron con las entrevistas online realizadas a diecisiete colegios más.

4.4.- III Foro del Análisis Social del Seguro FASSe.

'El cambio en la mediación de seguros: de la innovación al progreso'. Este fue el lema del FORO DE ANÁLISIS SOCIAL DEL SEGURO (FASSe), celebrado el pasado 17 de octubre en Alicante ante más de 100 asistentes.



En esta tercera edición de FASSe se abordaron temas como la adaptación de los mediadores de seguros a los cambios que se están produciendo en el mercado, la reputación corporativa, la gestión del entusiasmo aplicado al negocio o el cambio generacional. El foro trató asimismo uno de los temas de mayor actualidad y que más interés suscita entre los profesionales del sector, la nueva Directiva IMD-2, actualmente en proceso de elaboración. Un programa de interés tras la bienvenida institucional del Presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante, D. Eusebio Climent, dio inicio la primera sesión.

“Cambiar para mejorar: ¿Qué puedo hacer para adaptarme a los cambios?”, Martín Silva, master en Programación Neurolingüística (PNL), coach de empresas e ingeniero industrial, situó en la mejora de las habilidades naturales de cada uno, a través de sencillas técnicas, la solución para adaptarse de forma eficiente a la realidad cambiante. La RSE, o Responsabilidad Social Empresarial, fue la temática central de la segunda sesión, a cargo de D. José M. Lozano, profesor ordinario del Departamento de Ciencias Sociales de ESADE y profesor titular de la Universitat Ramon Llull. Lozano analizó cómo una acción inapropiada puede cambiar la reputación de una empresa y la importancia de lograr la confianza del cliente, revisando las claves de la reputación corporativa en el ámbito de las pymes. En el coloquio que hubo tras la sesión intervino D. Jaime Cantó, miembro de la Junta de Gobierno y expresidente.

La segunda directiva de la mediación y el Plan Estratégico de la Mediación presentado este verano por el Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros centraron el tema de la tercera sesión, en la que intervinieron D. Raúl Casado, Subdirector General de Ordenación del Mercado de Seguros, y D. Domingo Lorente, Secretario General del Consejo General. Entre ambos repasaron los cambios que se están produciendo en la mediación actual y los que se esperan a futuro. En este sentido, además de las modificaciones que pueda introducir la directiva, encontramos en el Plan Estratégico de la Mediación elaborado por el Consejo General una útil herramienta adaptativa para la mediación española, a través de propuestas de futuro basadas en los diferentes modelos de negocio existentes.

Por la tarde, el cambio generacional y sus riesgos para la empresa familiar fueron los temas tratados por D. Manel Canyameres (abogado, consultor y mediador de conflictos) en la cuarta sesión de la jornada. Se repasaron los riesgos del momento del relevo generacional, y se recordó que existen procedimientos para superar esos riesgos con garantías, aprovechando el momento de cambio como opción de mejora. En la charla que hubo después, intervino D. Javier Torres, miembro de la Junta de Gobierno, para compartir su caso particular como empresa familiar. La última sesión corrió a cargo de D. Víctor Küppers, titulada "La gestión del entusiasmo y el talento para mantener el ánimo de los equipos de trabajo". Este profesor de Marketing y Dirección Comercial de la Universidad Internacional de Catalunya y del Máster de Dirección de Entidades Deportivas de la Universidad de Barcelona insistió en la importancia de la motivación y de una correcta política comercial para ganar el futuro, especialmente en estos tiempos de crisis.

La clausura institucional del foro corrió a cargo de D. José María Campabadal, Presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros.

4.5.- Desayunos de trabajo.

En un ejercicio de acercamiento del Colegio a los colegiados, una representación de la junta de gobierno liderada por el Presidente, D. Eusebio Climent, y una parte del personal del Colegio; recorrió las comarcas de la provincia de Alicante. Estos encuentros, se desarrollaron en la intimidad de unas cafeterías específicas en las cuales el trasiego diario no supuso una molestia para las reuniones y no supusieron ningún coste para los asistentes. Cabe añadir sobre las mismas que fueron unas jornadas de puertas abiertas en las cuales se invitó además de a los colegiados, a otros mediadores de la zona.

El objetivo de esta actividad, es poder explicar de primera mano a los colegiados las acciones llevadas a cabo por el Colegio, aclarar dudas y recoger sugerencias.

Entre los temas más destacados están las acciones llevadas a cabo contra los operadores de banca-seguros y más concretamente los acuerdos con Ruralcaja (hoy CajaMar) y la denuncia ante el Banco SabadellCAM ante la DGSFP. Entre los corredores se destacaron los Códigos de prácticas de mercado con las entidades aseguradoras que está desarrollando el Centro de Negocios del Seguro (CNS) del Consejo General. Adicionalmente, se abordaron cuestiones particulares de cada zona, así como del mundo del seguro y la mediación. Aprovechando las mismas, se distribuyeron las adhesivas con el logotipo corporativo de cada tipo de mediador entre los asistentes.



Denia



Orihuela



Benidorm



Alicante



Elche



Elda



Alcoy

5.- El Colegio en cifras.

5.1.- Consultas, quejas y reclamaciones.



Abogados y Consultores

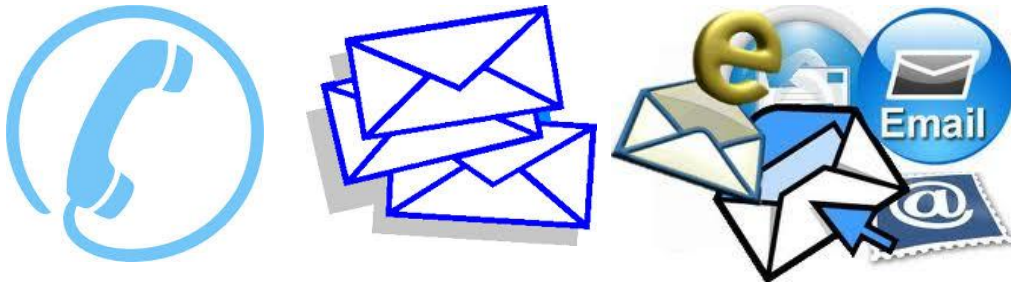
El año 2013 supuso un punto de inflexión en las asesorías del Colegio. Durante el año se firmó un acuerdo de colaboración con el despacho jurídico Mompó Abogados. Con el citado despacho, resolvemos las consultas jurídicas que nos afecten dentro del ejercicio ordinario de nuestra actividad profesional y colegial. Además, de la primera consulta efectuada por los colegiados respecto a los siniestros sufridos por sus clientes frente a las compañías. Las materias que incluyen el acuerdo son:

- Civil
- Mercantil
- Administrativo
- Penal
- Laboral
- Tecnologías de la información
- Contable y Fiscal

Desde que se firmó el convenio hasta el 31 de diciembre se han realizado 141 consultas, siendo el tiempo de respuesta medio de 3,7 días, incluidos los casos que por su naturaleza el tiempo de resolución necesariamente tiene que ser superior.

Las consultas se pueden realizar por teléfono, email y por la web www.segurnews.com.

5.2.- Comunicaciones.



El año 2013 se hubo 478 registros de salida por escrito.

De entre estos registros, destacamos las siguientes circulares informativas:

Circular 1/2013: Aclaración sobre la DEC semestral para los corredores y agentes vinculados inscritos en la DGSFP.

Circular 2/2013: Suspensión de la DGSFP sobre Cahispa Vida.

Circular 3/2013: Liquidación de Cahispa por parte del CCS.

Circular 4/2013: Comunicación sobre la venta de la cartera de Cahispa Seguros Generales.

Circular 5/2013: Publicación del BOE sobre la disolución administrativa de Cahispa Vida.

Circular 6/2013: Vencimiento anticipado de los seguros de Cahispa Vida.

Circular 7/2013: Recordatorio sobre la entrega de la DEC semestral para los corredores y agentes vinculados inscritos en la DGSFP.

Circular 8/2013: Publicidad que pueden hacer los corredores de las compañías con las que mantiene relación mercantil.

Circular 9/2013: Comunicación sobre la disponibilidad de la aplicación para realizar la DEC anual para los inscritos en la DGSFP.

Circular 10/2013: Comunicación del CCS sobre la liquidación de Cahispa Vida.

Circular 11/2013: Publicación en el BOE sobre la protección a los titulares de determinados productos de ahorro e inversión y otras medidas de carácter financiero.

Circular 12/2013: Remisión de los formularios para la cumplimentación de la DEC para corredores inscritos en la Unidad de Mediación de Seguros de la Comunidad Valenciana.

Circular 13/2013: Remisión de los formularios para la cumplimentación de la DEC para corredurías inscritos en la Unidad de Mediación de Seguros de la Comunidad Valenciana.

Circular 14/2013: Remisión de los formularios para la cumplimentación de la DEC para agencias vinculadas inscritos en la Unidad de Mediación de Seguros de la Comunidad Valenciana.

Circular 15/2013: Remisión de los formularios para la cumplimentación de la DEC para agentes vinculados inscritos en la Unidad de Mediación de Seguros de la Comunidad Valenciana.

Circular 16/2013: Traslado del Código de prácticas de mercado de seguros firmado entre Allianz y en Consejo General.

Circular 17/2013: Compra del CCS de los créditos de Cahispa Vida.

Circular 18/2013: Comunicación de la aplicación para la cumplimentación del a DEC anual para agentes vinculados inscritos en la DGSFP.

Circular 19/2013: Comunicación de la aplicación para la cumplimentación del a DEC anual para corredores inscritos en la DGSFP.

Circular 20/2013: Unificación de criterio en la cumplimentación de la DEC para los mediadores inscritos en la Unidad de Mediación de Seguros en la Generalitat Valenciana.

Circular 21/2013: Comunicación sobre la modificación de la carta de condiciones con MM Globalis.

Circular 22/2013: Cambio en las condiciones de las aplicaciones informáticas de Reale para corredores debido al malestar provocado.

Circular 23/2013: Liquidación por parte del CCS de la Mutualidad de socorros mutuos de previsión social la humanidad.

Circular 24/2013: Orden ministerial de la venta de los ramos generales a GES SA de Seguros y Reaseguros y del ramo de decesos a Almudena SA de Seguros y Reaseguros.

Circular 25/2013: Supresión de la DEC semestral para los corredores y agentes vinculados inscritos en la DGSFP.

Circular 26/2013: Directiva europea sobre la limitación de productos vinculados a préstamos hipotecarios.

Circular 27/2013: Modificación de los capitales de la RC obligatoria para corredores.

Circular 28/2013: Modelo de escrito remitido por el Pool de Corredores a los mediadores asegurados.

Circular 29/2013: Publicación en el BOE de la liquidación de Cahispa y venta de los ramos generales a GES SA de Seguros y Reaseguros y del ramo de decesos a Almudena SA de Seguros y Reaseguros.

Circular 30/2013: Aplicación a partir del 1 de febrero de SEPA.

Además se hicieron las siguientes comunicaciones masivas vía correo electrónico:

16/01/2013: Segunda fase del Plan de Formación por Competencias.

04/02/2013: Jornada DNS Sistemas Retención y fidelización de clientes.

06/02/2013: Jornada de Multirriesgo Empresas patrocinada por Plus Ultra.

12/02/2013: Recordatorio del Plan de Formación por Competencias.

13/02/2013: Envío de los logotipos corporativos para la firma en emails.

14/02/2013: Extensión de la petición de ayuda a la dependencia del Colegio de Trabajo Social.

15/02/2013: Recordatorio de la entrega de la DEC semestral para corredores y agentes vinculados inscritos en la DGSFP.

19/02/2013: Forinvest 2013.

15/02/2013: Convocatoria de los grupos de trabajo para el Plan Estratégico de la Mediación (PEM).

26/02/2013: Circular 8/2013 Respuesta del a DGSFP a la consulta sobre la publicidad de los corredores.

28/02/2013: Presentación del multitarificador AVANT2.

04/03/2013: Avance del programa del III Foro del Análisis Social del Seguro.

08/03/2013: Acuerdo de colaboración con la Clínica Vistahermosa para prestar sus servicios con un trato preferencial, a todos los lesionados en accidentes de tráfico

15/03/2013: Comunicación de la habilitación de la oficina virtual de la DGSFP para la entrega de la DEC anual para los corredores y agentes vinculados inscritos en la DGSFP.

22/03/2013: Recordatorio de la Asamblea.

27/03/2013: Traslado de los curso de valenciano organizados por el Colegio de Doctores y Licenciados de Alicante.

02/04/2013: Jornada sobre Reforma de las Pensiones Públicas y su importancia en el sector asegurador patrocinada por FIATC.

04/04/2013: Acción formativa del Plan de Competencias.

09/04/2013: Traslado de los formularios necesarios para la cumplimentación de la DEC para corredores y agentes vinculados en la Unidad de Mediación de Seguros de la Comunidad Valenciana.

25/04/2013: Jornada de Solvencia II patrocinada por Mutua Levante.

25/04/2013: Traslado del código de buenas prácticas firmado por Allianz y el Centro Nacional del Seguro (CNS) del Consejo General.

09/05/2013: Apertura de las inscripciones del III Foro del Análisis Social del Seguro.

15/05/2013: Comunicación de la conferencia del Colegio de Economistas sobre la situación económica actual y sus perspectivas.

23/05/2013: Tercera acción formativa del Plan de Competencias.

30/05/2013: Presentación a los patrocinadores del III Foro del Análisis Social del Seguro.

30/05/2013: Comunicación del acuerdo de asesoramiento jurídico firmado con el despacho jurídico Mompó Abogados.

06/06/2013: Aclaración sobre la forma de cumplimentar los datos de la compañía Generali en la DEC para corredores y agentes vinculados inscritos en la Unidad de Mediación de Seguros de la Comunidad Valenciana.

19/06/2013: Invitación a participar en el II Business Game de la mediación.

25/06/2013: Presentación a través de internet del Plan estratégico del a Mediación en la escuela de negocios ESADE en Madrid.

04/07/2013: Apertura del plazo de inscripciones para el Curso Superior de Seguros.

31/07/2013: Apertura del concurso del servicio de corretaje de seguros en la Generalitat Valenciana

11/09/2013: Traslado del Congreso Solidario de Seguros celebrado por el Colegio de Murcia.

18/09/2013: Jornada de Seguro de Crédito patrocinada por Solunion.

23/09/2013: Traslado de los curso de inglés organizados por el Colegio de Licenciados y Doctores.

23/09/2013: Invitación a participar en el VI Torneo de Golf Reale—Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante

22/10/2013: Jornada de mediación de conflictos patrocinada por DAS Internacional.

También hubo un considerable número de consultas telefónicas y visitas personales a la Secretaría del Colegio, que por su volumen fue difícil de cuantificar.

5.2.- Censo colegial: provincial y nacional.

El Colegio de Alicante a 1 de Enero de 2013 tenía 371 colegiados, situándose en el cuarto puesto nacional por número de colegiados:

PROVINCIA Nota 1	NÚMERO COLEGIADOS	PROVINCIA	NÚMERO COLEGIADOS	PROVINCIA	NÚMERO COLEGIADOS
Barcelona	1067	León	146	Toledo	76
Madrid	597	Pontevedra	123	Cádiz	74
Valencia	581	Navarra	123	Salamanca	70
Alicante	371	Lugo	119	Almería	68
Vizcaya	351	Jaén	114	Huelva	66
Girona	328	La Rioja	109	Álava	65
A Coruña	278	Tenerife	108	Ciudad Real	57
Zaragoza	273	Castellón	102	Segovia	57
Baleares	235	Granada	102	Guadalajara	49
Guipúzcoa	208	Burgos	100	Cuenca	40
Málaga	207	Cantabria	99	Zamora	40
Asturias	173	Badajoz	96	Palencia	37
Sevilla	172	Albacete	96	Teruel	35
Las Palmas	168	Valladolid	93	Ávila	34
Murcia	167	Huesca	87	Soria	29
Lleida	160	Cáceres	85	Ceuta, Melilla	29
Tarragona	153	Córdoba	79	Orense	27

A 3 de abril de 2014, el Colegio de Alicante sigue manteniéndose en cuarta posición, e incluso teniendo un leve incremento.

PROVINCIA Nota 2	NÚMERO COLEGIADOS	PROVINCIA	NÚMERO COLEGIADOS	PROVINCIA	NÚMERO COLEGIADOS
Barcelona	979	Pontevedra	122	Córdoba	73
Madrid	556	Lugo	120	Toledo	69
Valencia	551	Navarra	118	Almería	68
Alicante	389	La Rioja	107	Salamanca	65
Vizcaya	358	Jaén	105	Álava	64
Baleares	319	Granada	104	Zamora	58
Girona	315	Tenerife	102	Ciudad Real	51
Zaragoza	270	Orense	101	Guadalajara	50
Málaga	196	Castellón	100	Huelva	47
Guipúzcoa	191	Badajoz	100	Segovia	45
Sevilla	169	Valladolid	100	Cuenca	38
Las Palmas	166	Cantabria	97	Palencia	34
Murcia	161	Burgos	93	Teruel	32
Asturias	157	Albacete	88	Ávila	29
Lleida	157	Huesca	86	Soria	28
Tarragona	137	Cádiz	86	Ceuta, Melilla	28
León	135	Cáceres	75	A Coruña	sin datos

Nota 1: Los datos de esta tabla han sido obtenidos de la Memoria anual 2013 del Consejo General.

Nota 2: Los datos de esta tabla han sido obtenidos de la web del Consejo General el 3 Abril de 2014.

6.- El Colegio en la prensa:

INFORMACIÓN

MÉRCOLES, 3 DE OCTUBRE 2012 | 15

Alicante

NOTICIA DE EMPRESA

El Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante consigue la devolución de un importe de un seguro por mala praxis bancaseguros

Gracias al asesoramiento del Colegio de Mediadores, el cliente de un colegiado, en situación de desempleo, consigue que se anule y devuelvan el importe de un seguro "que cubre el desempleo" contratado por el operador de bancaseguros de caja Murcia. El pasado mes de julio comenzó la reclamación por malas prácticas en la venta de seguros medidos por las entidades financieras. Es conocido que bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito, de un tiempo a esta parte se han convertido en mediadores de seguros legalmente. Esta actividad se ha recrudecido especialmente en estos tiempos de crisis, cuando más problemas de financiación, fusiones, menos beneficios, y más fuga de depósitos está teniendo la banca. Estas entidades, incomprensiblemente, parece que se han volcado en una línea de negocios que no era la habitual. El grave problema viene dado por el poder que tienen, especialmente a la hora de negociar las condiciones de los préstamos, pólizas de crédito, etc. al que se ven sometidos tanto los particulares como las empre-

sas. En estas negociaciones, la banca incluye como condicionantes para la aprobación de las operaciones, la contratación de seguros medidos por ellos mismos, viéndose forzados en la práctica los consumidores a abandonar a su mediador de confianza por la banca. El Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante viene detectando que, en muchos casos, la información facilitada por los operadores de banca seguros deja mucho que desear. Este es el caso de un cliente, en paro, de un Mediador Colegiado. Dicha persona se vio forzada a suscribir y abonar por recomendación de Caja Murcia (Integrada en el Banco Mare Nostrum y en negocios de integración en el Banco Popular) las pólizas de seguro que permitiesen se le concediera la hipoteca que solicitaba. Entre estos seguros se formalizó un seguro de desempleo. Obviamente no es posible la contratación de un seguro de desempleo, cuando el sujeto está en paro, y la situación es más sangrante cuando el seguro que le cominó a contratar fue con una prima de cinco años en un pago único. Este he-

cho nos invita a creer que lo ignoraron deliberadamente en la entidad, dado que el cliente en todo momento les manifestó que estaba en paro. Cuando finalmente se firmó la hipoteca, y las pólizas de seguros que le recomendaron al cliente, este se dirigió a su Mediador de Seguros Colegiado en el que tiene depositada su confianza.

Dicho Mediador, con toda la información, solicitó asesoramiento del Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante, que puso todos los medios necesarios para defender los intereses del perjudicado, facilitando la información necesaria y redactando los oportunos escritos de reclamación dirigidos tanto al Servicio de Defensa de la entidad aseguradora CASER como al de CAJAMURCIA.

El último capítulo de este asunto lo escribió la aseguradora devolviendo el dinero de la prima al cliente y disculpándose por carta de lo sucedido. Tanto el cliente como el Mediador de Seguros Colegiado agradecieron los servicios prestados por el Colegio y sus asesores. Cabe destacar que todo el asesora-



miento que recibió el cliente, fue gratuito en todo momento.

A la vista de lo sucedido las partes podrían hacer varias reflexiones finales: 1º.- El consumidor final, el ciudadano de a pie, debe tomar conciencia de los seguros que contrata y con quién los contrata. Confiamos a la banca, nuestros ahorros y nos pagaron con inversiones no aptas para nosotros (preferentes, deuda subordinada, swaps, depósitos indexados, etc.). Cuando pide financiación nos imponen unas condiciones leoninas que no se aplican a ellos mismos. El trato al público muchas veces deja bastante que desear, etc. La confianza que transmite un Mediador Colegiado nunca la podrá suplir los bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. Sólo podemos saber si un seguro es de calidad en el momento en el que hay un siniestro. Este es el único momento en el que sabremos si un seguro ha sido emitido con garantías de pago. Un Mediador de Seguros Colegiado ofrece un servicio de calidad como para en el momento de la verdad, defienda los derechos de sus clientes.

2º.- Las compañías de seguros que trabajan a través de la banca. Viendo la forma de proceder de estas entidades ¿de verdad quieren verse involucradas? ¿no sería mejor tratar con los Mediadores de Seguros Colegiados? Sólo los profesionales de confianza pueden garantizar que todos los actores salgan beneficiados. Vimos un proceso de integración bancaria, cada vez hay menos entidades de crédito, y los resultantes, es posible que no tengan negocio para todas. El negocio que dejan ¿es de calidad suficiente? Porque si finalmente van a tener que devolver el dinero a los asegurados ¿dónde está el beneficio? Adicionalmente, ¿quieren verse relacionados con la banca y su prestigio?

3º.- Los Mediadores de Seguros. La unión hace la fuerza. Cuando todos Mediadores: los agentes exclusivos, agentes vinculados y corredores reman en la misma dirección, velan por el interés colectivo por encima de individualidades; se consiguen metas insospechadas individualmente.

(R.)

30 | VIERNES, 21 DE DICIEMBRE, 2012

ECONOMÍA

INFORMACIÓN

CORREO ELECTRÓNICO
informacion.economia@epl.es

Los mediadores de seguros denuncian al SabadellCAM

D. NAVARRO

■ El Colegio de Mediadores de Seguros aseguró ayer que denunciará al SabadellCAM ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones por actuar «contra la normativa que regula el sector». La organización se refiere, en concreto, a la campaña emprendida por la entidad recordando a los clientes con hipotecas que deben presentar en su oficina el seguro contra incendios al que la ley obliga para la concesión de estos préstamos. En caso de que el cliente no cumpla el requerimiento en un plazo determinado, la entidad le advierte de que contratará en su nombre el correspondiente seguro.

Desde el SabadellCAM aseguran que se trata de una práctica legal y que los clientes firman una autorización expresa en este sentido cuando contratan la hipoteca.

Sin embargo, el presidente del Colegio de Mediadores de Seguros, Eusebio Climent, rechaza estos argumentos y asegura que la legislación actual prohíbe expresamente que una persona o empresa contrate una póliza en nombre de otra, y que un acuerdo privado –como sería la autorización que esgrime la entidad– no puede contravenir la ley general. Según Climent, el Colegio ha decidido actuar «ante las numerosas quejas y consultas de clientes» que han recibido sus asociados.



Competencia da la razón al Colegio de Mediadores tras la demanda de Adicose

REDACCIÓN | 27.11.2013 | 23:04

La Comisión de Defensa de la Competencia de la Comunidad Valenciana ha emitido una resolución en la cual desestima la denuncia que en su día presentó Adicose (Asociación Española de Corredurías de Seguros) contra los colegios de mediadores de seguros de la Comunidad Valenciana, su consejo y Ruralcaja. Con esta resolución, Competencia da la razón a los demandados y deja sin efecto la denuncia.

Para los colegios, la denuncia se debe a una «interpretación errónea» del acuerdo que el Consejo Valenciano de Colegios de Mediadores de Seguros firmó en su día con Ruralcaja, en defensa de los intereses generales de la mediación colegiada. Ruralcaja establecía en sus contratos con los consumidores el cobro de una comisión de 120 euros con motivo de la revisión de los seguros. Los mediadores representados por los tres colegios de la Comunidad decidieron que este servicio debía hacerlo de forma gratuita la mediación de seguros y no la entidad bancaria, por lo que llegaron a un acuerdo con Ruralcaja para que los colegiados de la Comunidad verificaran gratuitamente las pólizas que obligatoriamente por Ley deben suscribirse en los préstamos.

6.1.- El Colegio en la prensa especializada.

Durante el año 2013 se publicaron seis números de la revista especializada, Mediadores de Seguros que edita el Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, donde se informa de la actualidad colegial, supra colegial y del sector de la Mediación de seguros, recogiendo numerosos artículos técnicos.



7.- Razones por las que hay que colegiarse.

La colegiación tiene multitud de ventajas que sólo el paso de los años y las distintas situaciones personales y colectivas ponen de manifiesto. Negar lo anterior es como aquel asegurado que nunca tuvo un siniestro y, por tanto, niega la importancia y utilidad del seguro. El Colegio y nuestras instituciones son el mejor seguro. Quienes tuvieron problemas, siempre se encontraron amparados y protegidos.

Por si todo lo anterior no fuera más que suficiente, se enumeran, cual si de un seguro se tratara, la multitud de coberturas, en éste caso servicios que el Colegio proporciona:

- 1) Presencia y representación a nivel nacional e internacional, por medio del Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros y los Autonómicos, así como en BIPAR y COPAPROSE.
- 2) Formación para todo tipo de Mediadores, Agentes o Corredores, encaminada a la obtención de la titulación que en cada caso se precisa, por medio del Centro de Estudios del Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros (CECAS), cursos presenciales, semi-presenciales y on-line.
- 3) Formación continua con la celebración de conferencias y seminarios.
- 4) Asesoramiento jurídico, laboral y fiscal.
- 5) Mediación ante la Administración en la resolución de conflictos, apertura de expedientes, levantamiento de actas, etc.
- 6) Defensa de los intereses de los colegiados ante posibles incumplimientos de contrato por parte de las aseguradoras.
- 7) Negociación para la obtención y mejora de las pólizas de R.C. profesional requeridas a Corredores, Agentes Vinculados y Agentes Exclusivos (estos últimos de suscripción voluntaria).
- 8) Facilitar el cumplimiento de las obligaciones en cuanto a la existencia del Defensor del Cliente a Corredores y Corredurías (gratuito).
- 9) Información al día sobre las modificaciones legales.
- 10) Suscripción gratuita a las revistas "mediadores" y "aseguradores".
- 11) Celebración de actos de convivencia y confraternización, competiciones deportivas y cena de la Semana Mundial del Seguro.
- 12) Formación de empleados y colaboradores de los Colegiados.
- 13) Firma de acuerdos preferenciales, buscando la obtención de ventajas y descuentos para los colegiados.
- 14) Defensa de los colegiados por reclamaciones presentadas ante las Juntas Arbitrales de Consumo.
- 15) Defensa colectiva de los colegios profesionales, estando integrados en la UPA.

- 16) Organización anual de FORINVEST en la Comunidad Valenciana con stand del Consejo de Colegios de la Comunidad Valenciana y celebración de conferencias (gratuito).
- 17) Lucha contra el intrusismo profesional.
- 18) Participación en la redacción y modificación de leyes, reglamentos, etc. A título consultivo.
- 19) Ser interlocutores válidos ante la DGSFP, UNESPA, CONSORCIO, etc.
- 20) Colaborar con distintas asociaciones de consumidores en defensa de los intereses de estos y de la profesión.
- 21) Información y ayuda en el cumplimiento de las distintas obligaciones legales, DEC, PREBLAC, etc.

Seguro que el día a día y las situaciones personales de cada colegiado que ha requerido de éste Colegio, nos podrán ampliar las ventajas aquí enumeradas. Son muchos quienes durante su permanencia en el Colegio tuvieron conflictos con otros compañeros, sus aseguradoras o la administración y éste colectivo siempre estuvo a su lado tratando de mediar, acercar posturas y dar la mejor solución en cada caso.

Para finalizar diremos que no siempre se obtiene del Colegio aquello que esperamos, pero sí queda patente que la mayor parte de las veces son la falta de las leyes y normativas las que impiden alcanzar nuestros fines. Para que ello se pueda remediar, el primer paso es ser un colectivo unido e importante en número, que nos permita alzar la voz ante la Administración, en defensa de nuestra profesión y de los consumidores a quienes nos debemos.

8.- Una imagen vale más que mil palabras, la identificación del colectivo.



Un logotipo es un elemento gráfico que identifica a una persona, empresa, institución o producto. El logo es una promesa, no es en sí mismo una marca: Es una forma de expresión de la misma o su imagen más condensada. La marca ha de ofrecer lo que el logo promete.

Esta es una breve definición del logotipo, además de ser uno de los más ambiciosos retos del Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante; porque exige la **implicación de todos los Colegiados.**

Históricamente, los artesanos del barro, del cristal, los canteros, los fabricantes de espadas y artilugios de hierro fino, los impresores utilizaban marcas para señalar su autoría. Los reyes, además de firmar, cruzaban los documentos legales con un logotipo de su creación, a mano o con un sello. Ahora es el momento de que los Mediadores de Seguros Colegiados tengan uno propio.

Queremos que cuando un consumidor demande un seguro, éste responda cuando se produzca el siniestro; que le atienda un profesional que sepa escuchar y atender las necesidades de su cliente. Queremos que cuando eso suceda, busque al Mediador de Seguros profesional y respaldado por su Colegio Profesional. De la misma manera que cuando una persona necesita medicamentos busca la cruz verde de las farmacias; cuando necesite un seguro busque nuestro logo.

ALGUNOS COLEGIADOS QUE HAN PUESTO NUESTRO DISTINTIVO:







COLEGIO DE
MEDIADORES DE SEGUROS
DE ALICANTE







9.- Servicios del Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante incluidos en la cuota colegial.

ASESORÍA JURÍDICA: Relacionada con Seguros.

ASESORÍA LABORAL: Contrato de Agencia, Carta de Condiciones, Convenios, Auxiliar Externo y Colaborador.

ASESORÍA TÉCNICA: Circulares.

DEPARTAMENTO DE ATENCIÓN AL CLIENTE:

Departamento de Atención Al Cliente para atender las reclamaciones formuladas por los clientes de los Corredores y Corredurías que exige la Orden ECO/734/2004.

FORMACIÓN:

- Cursos de formación oficiales adaptados a la Ley.
- Formación para empleados a través del Plan de Competencias.
- Conferencias, Seminarios y Jornadas Técnicas.

OTROS SERVICIOS:

- E-mail personalizado ejemplo@mediaseguros.es
- Ayuda en la tramitación de Autorizaciones para Agente Vinculado y/o Corredor.
- Revista del Consejo General "Aseguradores".
- Revista del Consejo Autonómico "Mediadores".
- Tarjeta de Colegiado personalizada.
- Condiciones preferenciales con el Banco Popular.

10.- Servicios con los que el Colegio tiene acuerdos preferentes.



SERVICIO DE PROTECCIÓN DE DATOS (LOPD) PARA CORREDURÍAS Y CORREDORES CON EL CONSEJO GENERAL DE MEDIADORES DE SEGUROS.

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 puede acarrear duras sanciones por parte de la Agencia Española de Protección de Datos que van desde los 900€ hasta los 600.000€.

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 dichos 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.

Nivel Básico:

La adaptación a la LOPD la realizarán ustedes mismos. En el precio se incluye la Licencia de uso del portal + soporte (telefónico y correo electrónico).

Nivel Medio:

La adaptación a la LOPD se realiza en remoto (audio-conferencia) a través de un consultor especializado. Incluye la Licencia de uso del portal + soporte (telefónico y correo electrónico) + adaptación remota.

Nivel Avanzado:

La adaptación a la LOPD se realiza mediante un consultor especializado en las instalaciones del cliente. En el precio se incluye la Licencia de uso del portal + soporte (telefónico y correo electrónico) + adaptación personalizada con consultor personal en oficinas.

Existe un coste de renovación del servicio anual, ya que la plataforma está permanentemente disponible para realizar posteriores cambios obligatorios por ley.

Para consultas de precios según el nivel y renovación, hay que dirigirse a la Secretaría del Colegio.



SERVICIO DE PREVENCIÓN DE BLANQUEO DE CAPITALES (SEPBLAC) PARA CORREDURÍAS.

- ◆ Los corredores de seguros que intermedien en operaciones de seguros de vida u otros servicios relacionados con inversiones están considerados sujetos obligados.
- ◆ El corredor que no figure inscrito en la Comisión de la Prevención de Blanqueo de Capitales Infracciones Monetarias comete falta grave y será sancionado con un mínimo de 60.001 €.
- ◆ En las sociedades de correduría de seguros (personas jurídicas), además de la empresa pueden sancionarse a sus administradores y directores. La sanción económica oscilará entre un mínimo de 3000 € y un máximo de 60000 €.
- ◆ La entrada en vigor del nuevo texto legal no exonera a los corredores de las obligaciones que tienen desde el día uno de diciembre de 2006.

Para consultar el precio del servicio, hay que dirigirse a la Secretaría del Colegio.



SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PARA AGENTES EXCLUSIVOS:

En la dinámica del aseguramiento a veces surgen imprevistos, complicaciones, siniestros, etc. De estas situaciones pueden derivarse responsabilidades sobre el propio Mediador, aunque este sea Agente Exclusivo.

Si suceden estos contratiempos, el Agente Exclusivo puede quedar desamparado ante una responsabilidad imputable a él directamente. Por esta razón también es recomendable tener un RC para Agentes Exclusivos.

El Consejo General de Mediadores de Seguros tiene un acuerdo con Lloyd's, para aquellos Agentes Exclusivos que deseen contratar este seguro.

Para una adecuada tarificación puede dirigirse a la Secretaría del Colegio.



SEGURO DE CONVENIO PARA EMPLEADOS DE LA MEDIACIÓN DE SEGUROS PRIVADOS CON EL CONSEJO GENERAL DE MEDIADORES DE SEGUROS.

COBERTURAS: Fallecimiento, Invalidez Permanente Absoluta, Total para la profesión habitual y Gran Invalidez por enfermedad: 14500 €. Fallecimiento, Invalidez Permanente Absoluta, Total para la profesión habitual y Gran Invalidez por accidente: 29000 €

UNIVERSAL PARKING SL

Los colegiados que acrediten su condición de colegiado en Universal Parking SL, situado en la calle Poeta Quitana, 33 de Alicante, disfrutarán de un precio especial para sus estancias.

El precio a aplicar será el vigente en la Tarifa Azul del parking en el momento de la prestación del servicio. Actualmente el importe es de noventa céntimos de euro la hora, con tarificación por minutos.



SERVICIO DE PROTECCIÓN DE DATOS (LOPD) PARA CORREDORES CON EXPONENT CONSULTORES.

1. Detección de ficheros y asignación de niveles.
2. Notificación a la Agencia de Protección de Datos de los ficheros necesarios para el desarrollo de la actividad de mediación.
3. Auditoría de las medidas de seguridad para la protección de datos existentes en la empresa.
4. Redacción de las cláusulas necesarias para la recogida de datos.
5. Redacción del Documento de Seguridad exigido por el Reglamento de Medidas de Seguridad y que contendrá las medidas de índole técnica y organizativas adoptadas por el responsable del fichero para garantizar la seguridad de los datos y evitar su alteración, pérdida y tratamiento o acceso no autorizado. Dicho documento contendrá los siguientes apartados:
 - Definición y documentación de las funciones y obligaciones de cada una de las personas con acceso a los datos y a los sistemas de información.
 - Formación del personal en lo relativo a las normas de seguridad.
 - Registro de incidencias.
 - Identificación y autenticación.
 - Control de accesos.
 - Gestión de soportes.
 - Copias de respaldo y recuperación.
 - Procedimientos para el ejercicio por los afectados de los derechos de acceso, rectificación, oposición y cancelación.
6. Formación y concienciación para los empleados de la empresa sobre el tratamiento de datos de carácter personal y adopción de las necesarias medidas de seguridad:
 - Tratamiento de incidencias
 - Gestión de soportes
 - Política de copias y restauraciones
7. Programa de mantenimiento:
 - Atención a través del correo mediación@exponent.es y teléfono de consultas jurídicas y técnicas sobre la aplicación de la LOPD.
 - Una revisión anual para determinar el cumplimiento de las medidas de seguridad descritas en el Documento de Seguridad.
 - Actualización, en su caso, del Documento de Seguridad.
 - Actualización, en su caso, de las Notificaciones a la Agencia de Protección de Datos en relación con los ficheros.
 - Información actualizada sobre novedades legislativas relativas a la protección de datos
8. Precio bianual según auditorías y número de ordenadores. Para mayor exactitud, puede dirigirse tanto a Exponent Consultores como a la Secretaría del Colegio.



SERVICIO A LOS AGENTES DE SEGUROS VINCULADOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PLANES DE PENSIONES (PPI).

Si su empresa comercializa Planes de Pensiones del Sistema Individual, debe de prestar atención a lo que a continuación le indicamos. La actividad de comercialización de Planes de Pensiones Individuales se regula por primera vez en España desde el pasado 6 de marzo de 2011, ya que ese día entró en vigor la Ley de Economía Sostenible, cuya Disposición Final Decimotercera modificó el Texto Refundido de la Ley de Regulación de Planes y Fondos de Pensiones que había sido aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2002 de 29 de noviembre.

La Disposición Final anteriormente citada, introduce en la Ley de Regulación de Planes y Fondos de Pensiones, un nuevo artículo 26 bis para regular la actividad de comercialización de Planes de Pensiones Individuales. Los rasgos principales que introduce este nuevo artículo 26 bis son:

- Si su empresa comercializa Planes de Pensiones Individuales, debe de adaptar el "acuerdo de comercialización" antes del 6 de marzo de 2011.
- El "acuerdo de comercialización" debe de celebrarse entre su empresa y la Entidad Gestora del Fondo de Pensiones.
- Su empresa debe de constar con una estructura y medios humanos y materiales adecuados a esta actividad.
- Garantizar la capacidad y formación de las personas que realicen esta actividad por cuenta de su empresa
- Disponer de un Reglamento de conducta o documento análogo sobre su política de comercialización, que asegure un servicio e información de interés de los partícipes y beneficiarios.
- Disponer de un sistema de Control Interno de esta actividad.
- Adaptar su póliza de Responsabilidad Civil Profesional a la actividad de comercialización de Planes de Pensiones del Sistema Individual.
- Para que esta tarea le resulte fácil, el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros pone a su disposición un servicio denominado "PPI". Este servicio se estructura dentro del departamento "PREBLAC".

Para que su empresa se pueda adherir al mismo, debe de remitirnos debidamente cumplimentado el boletín de suscripción adjunto.

El precio puede consultarlo en la Secretaría del Colegio renovados anualmente. Tenga presente que su empresa necesita un servicio de consultoría permanente en esta materia.

NOTA PARA CORREDORES: Los corredores colegiados adheridos al servicio PREBLAC cuentan con este servicio gratuitamente.



SERVICIO DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES CON LA EMPRESA PREVENZIS.

PREVENZIS, SL como Servicio de Prevención Ajeno en las especialidades de seguridad, higiene y ergonomía-psicología, tiene un acuerdo de colaboración con los Mediadores de Seguros pertenecientes al Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante, que cuenten en su conjunto, con un centro de trabajo y con un número de trabajadores de uno a cinco.

Esta empresa desarrolla las siguientes actividades:

- Establecimiento de la programación anual del Servicio de Prevención de la política de la empresa y de la organización en materia de prevención de riesgos laborales.
- Realización, revisión y actualización de la Evaluación de Riesgos Laborales (ERL)
- Diseño y elaboración del Plan de Prevención colaborando en el seguimiento del mismo.
- Análisis de las posibles situaciones de emergencia y las medidas necesarias a adoptar en materia de primeros auxilios, lucha contra incendios y evaluación de los trabajadores.
- Información a los trabajadores sobre los riesgos para la seguridad y salud en el trabajo, sobre las medidas y actividades de protección, prevención y sobre las medidas de emergencia.
- Formación en materia preventiva a los trabajadores.
- Diseño del sistema necesario para realizar el registro y mantenimiento de la documentación que puede ser solicitada por cualquier administración, en materia de Seguridad y Salud, según las obligaciones establecidas en la Ley de Prevención de Riesgos Laborales.
- Asesoramiento frente a las inspecciones de la Administración competente.
- Asesoramiento sobre el análisis, investigación y registro de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales que hayan causado al trabajador una incapacidad laboral superior a un día de trabajo.
- Asesoramiento para la integración de la prevención de riesgos laborales en el conjunto de actividades y decisiones de la empresa.
- Asesoría y Asistencia Jurídica.

El precio puede consultarlo en la Secretaría del Colegio.

SW DOCROUTER – GESTIÓN DOCUMENTAL

Propuesta funcional integrada.

Desde Afalicante ofrecen una solución exclusiva para la automatización de la gestión de documentos. Con su software único en el mercado: DocRouter DS, los documentos de la oficina serán archivados por los equipos de impresión, de la manera más sencilla, sin la necesidad de conocimientos informáticos. Incluye auditoría, instalación, configuración del software y un seguimiento de resultados el primer año de funcionamiento.

El acuerdo alcanzado con Afalicante SL para el equipamiento de ofimática con Multifuncionales RICOH y Software de gestión Documental consistente en:

- Condiciones especiales en los modelos:
 - RICOH AFICIO MP301SPF (A4 B/N) - > 29,95€/mes (60 meses)
 - RICOH AFICIO MPC305SPF (A4 COLOR) - > 35,50€/mes (60 meses)
- Software de Gestión Documental "DocRouter", "sin cargo":
 - Escaneado inteligente, con redirección automática de documentos a carpetas preconfiguradas.
 - Reconocimiento automático de caracteres (OCR).
 - Fácil búsqueda de documentos escaneados y archivados (buscador tipo google).
 - El uso del escáner no supone ningún gasto extra.
- Regalo de 10.000 impresiones/fotocopias en B/N. (Una vez consumido dicho regalo las fotocopias serán a 0,0105€ el B/N y 0,080€ el color).

Dichas soluciones están especialmente diseñadas para el entorno de oficina, incluyendo funcionalidades avanzadas de seguridad de documentos (LOPD), impresión, escaneado y fax.

Para aprovecharse de dichas condiciones, tienes que contactar directamente con la empresa Afalicante SL mediante el teléfono 965.11.11.24 o bien enviando un email a comercial@afalicante.com con copia a alicante@mediaseguros.es identificándose con su número de colegiado. De ésta manera podrás solicitar una demostración gratuita de la solución, así como las condiciones especiales que se ofertan.

11.- Patrocinadores del Colegio.

El Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante ha suscrito convenios de colaboración con las principales compañías aseguradoras del país, y continúa las negociaciones con más compañías.



BENEFICIOS DE LAS EMPRESAS PATROCINADORAS

- Reconocimiento por parte del Colegio de la condición de empresa patrocinadora.
- Difusión en todos los medios de comunicación colegiales.
- Recibir, al igual que los colegiados las publicaciones del Colegio.
- Ser empresa asesora del Colegio en materias técnicas o normativas de gran valor para la solución de consultas.
- Utilización de los servicios colegiales que sean de su interés.
- Descuentos en las inscripciones a los cursos que programe el Colegio.
- Descuentos en la contratación de los canales de comunicación del Colegio.