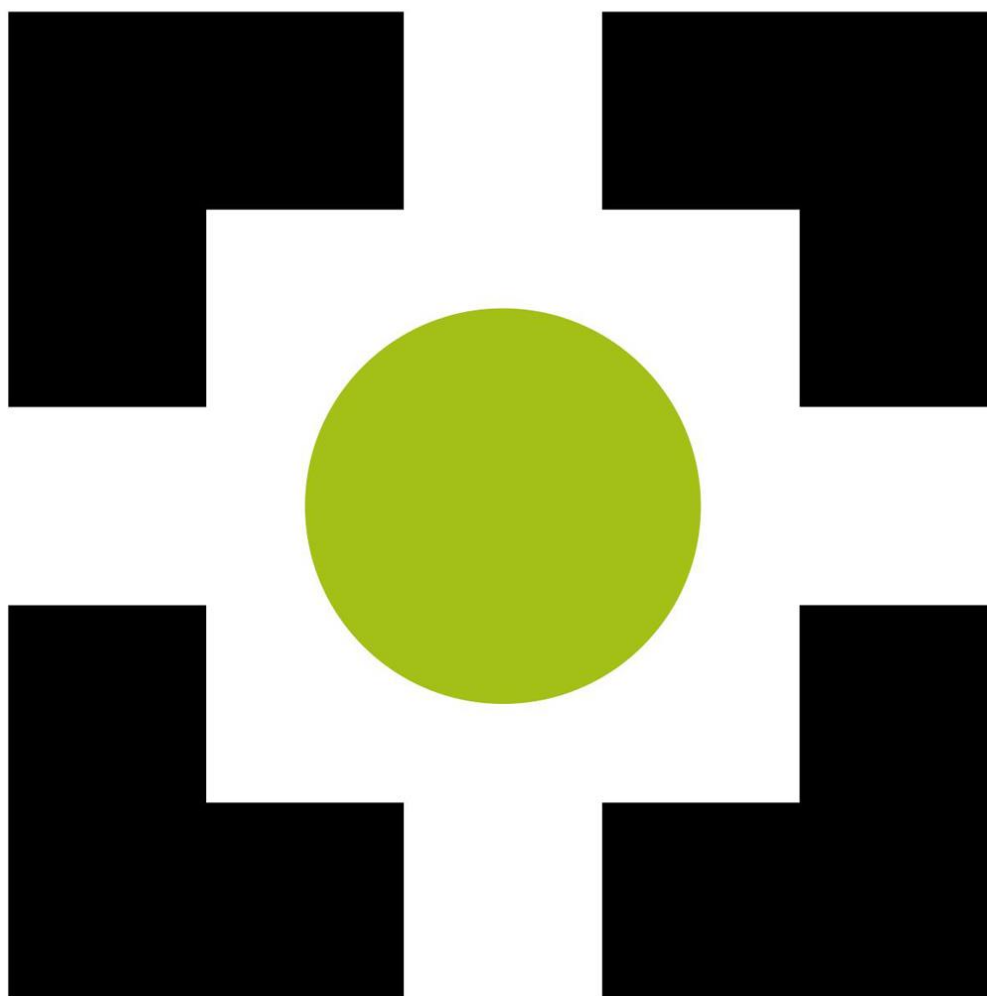


**MEMORIA ANUAL 2014**  
**COLEGIO DE MEDIADORES DE  
SEGUROS DE ALICANTE**



Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante  
Calle Segura, 13, 1º C.P: 03004 ALICANTE



[www.mediaseguros.es](http://www.mediaseguros.es)



[https://twitter.com/media\\_seguros](https://twitter.com/media_seguros)



facebook

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



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

## ÍNDICE:

Pág 3.....	1.- Carta del Presidente.
Pág 4.....	2.- Junta de Gobierno.
Pág 7.....	3.- Resumen de las acciones de la Junta de Gobierno de 2014. 3.1.- Informe del presidente. 3.2.- Informe de afiliación. 3.3.- Informe de agentes. 3.4.- Informe de ordenación de mercado. 3.5.- Informe de UPA. 3.6.- Informe de revistas. 3.7.- Informe de nuevas tecnologías. 3.8.- Informe de corredores. 3.9.- Informe de formación. 3.10.- Informe de la comisión de relaciones públicas.
Pág 27.....	4.- VII Foro internacional del seguro. Forinvest.
Pág 28.....	5.- El Colegio en cifras. 5.1.- Comunicaciones. 5.2.- Consultas técnicas y jurídicas. 5.3.- Censo colegial: provincial y nacional.
Pág 31.....	6.- El Colegio en la prensa. 6.1.- El Colegio en la prensa especializada.
Pág 34.....	7.- Razones por las que hay que colegiarse.
Pág 36.....	8.- Una imagen vale más que mil palabras, la identificación del colectivo.
Pág 37.....	9.- Servicios del Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante incluidos en la cuota colegial.
Pág 38.....	10.- Servicios con los que el Colegio tiene acuerdos preferentes.
Pág 44.....	11.- Patrocinadores del Colegio.

## 1.- Carta del Presidente.



En nombre del Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante, su Junta de Gobierno y el mi propio nombre, le presentamos la Memoria Anual de 2014. En la misma podrá ver una presentación de la Corporación, los servicios que prestamos y resumen pormenorizado de las actividades realizadas durante este año en el Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante.

Nuestra razón de ser sigue siendo la conexión de todo el colectivo: agentes (tanto exclusivos como vinculados) y corredores; además de conectar toda la provincia a través del Colegio, como la comunidad autónoma a través del consejo autonómico, y el resto del país a través del Consejo General. Sólo a través de la unión conseguiremos hacer fuerza suficiente para ser un “lobby” empresarial y de esa manera hacer valer los derechos de los agentes y corredores de seguros. En este sentido, es gratificante observar el dato objetivo de que seguimos incrementando el número de colegiados a fecha de 31 de diciembre. Si bien, durante el año las cifras varían.

Continuamos participando muy activamente en el Forinvest, que es la feria de seguros e inversiones financieras; además de ser una cita obligada y de referencia para la mediación de seguros a nivel nacional. Este año 2014 fue la séptima edición, y contamos con más de 6.000 asistentes, 203 ponentes y cerca de 90 firmas expositoras.

Seguimos apostando por la formación continua de los profesionales como mejor herramienta para la mejora de la productividad y rentabilidad de nuestros negocios de mediación de seguros. Esta formación, la queremos hacer 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. Este año además hemos incorporado los cursos “+ Salud + Vida” y el “Curso EFA de Asesor Financiero”.

2014 fue muy convulso por la competencia desleal y la agresividad de los Banca-Seguros. Por esta razón hemos tenido que multiplicar nuestros esfuerzos, y podríamos calificarlos de mínimamente satisfactorios. En 2014 salió la resolución de la demanda presentada ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones en el año 2012 contra Bansabadell Mediación ante la dudosa legalidad de la imposición de un seguro de incendios. Ganamos, nos dieron la razón, 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 agentes exclusivos, vinculados y corredores, tendrá la fuerza suficiente 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:** Gestionar la recaudación y custodia de los recursos colegiales, proponiendo a la Junta de Gobierno las normas que el mejor desarrollo de este servicio aconsejen. Formalizar las cuentas y previsiones anuales de ingresos y gastos y 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 Accid.:** Actuará en sustitución del titular en caso de ausencia.

**Agentes:** Representa los intereses de los agentes y agencias 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.

**Relaciones Públicas:** 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. Cuya finalidad es, relacionarse, en nombre de los Colegios que lo integran, con las instituciones de la Generalitat, 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 2014.**

### **3.1.- Informe del Presidente:**

Como Presidente del Colegio de Mediadores he asistido a todas y cada una de las Comisiones de Trabajo y Juntas de Gobierno, convocadas y celebradas en el Colegio.

Durante el 2014 ostenté la Presidencia del Consejo Autonómico, celebrado los Consejos Rectores y preparando Forinvest, así como las relaciones con las Instituciones.

En el Consejo General, pertenezco a la Comisión Permanente, siendo el Responsable de Comunicación, Presidente del Grupo de Proyección Institucional y Responsabilidad Social en el Centro Negocios del Seguro. Además se ha decidido que en el 2016 el lugar de celebración del XI Congreso de Agentes y Corredores de Seguros en Granda, y formo parte del Comité Organizador.

De las acciones más importantes, recordar el Plan Estratégico de la Mediación presentado en 2013, y una de las pruebas y desarrollo del mismo es la presentación y desarrollo del proyecto “+ Salud, + Vida” que es una iniciativa del CNS.

Acudí a una entrevista, de una parte estábamos los tres presidentes de los Colegios de Mediadores de la Comunidad Valenciana y de otra la asociación ADECOSE, que tras ser denunciados ante el Tribunal de la Competencia, se nos pidió disculpas.

Conseguimos potenciar la jornada formativa sobre la reforma de la DEC con la presencia de D. Raúl Martín Calvo, Director General de Economía del a Generalitat Valenciana.

Junto con el resto de la Junta de Gobierno, mantuvimos una jornada con el resto de directores territoriales de las compañías patrocinadoras del Colegio para que desde las propias aseguradoras potencien la colegiación especialmente en su red de agentes exclusivos. Otro acto importante fue la Jornada Técnica que celebramos, donde participó la DGSFP, el Consejo General, AEMES, nuestra Asesoría Jurídica y la Seguridad Social.

Adicionalmente, acudí la llamada del Foro Madrid Seguro, en Madrid; en Octubre al Euskaseguro, en Bilbao (participando en la mesa de Pensiones); y al “Estudio Socioeconómico sobre la Actividad de la Banca-Seguros y su incidencia en El reparto del Mercado” y a la acción llevada por el Colegio de Albacete contra la Banca-Seguros. También estuve presente en la preparación de Forinvest 2015. Asistí a la invitación de la Cena de la Semana Mundial del Colegio de Barcelona, Castellón y Valencia. Conjuntamente con el Vice-Presidente acompañamos a D. Domingo Valero al Forum CECAS donde se le hizo entrega del accésit del Premio Piniés.

### 3.2.- Informe de la comisión de afiliación:



Como se recoge en mayor amplitud en el apartado el Colegio en cifras, el censo de colegiados a 31 de diciembre, es de 382 colegiados. Si bien esta cifra no ha permanecido inalterable pues a lo largo del año ha habido tanto incrementos como bajadas. Cada vez hay más mediadores que buscan el apoyo del Colegio como representación institucional entre otras cuestiones como la formación, asesoramiento legal entre el resto de servicios que presta el Colegio. Analizando el dato en el contexto nacional, podemos observar que el Colegio de Alicante crece en colegiados un 1,3%, mientras que a nivel nacional hay un descenso del 3,02%

### 3.3.- Informe de la comisión de agentes:

Los componentes de esta comisión incentivaron la participación y asistencia al Encuentro Nacional de Agentes, presentado el 12 de marzo en Forinvest. También se trabajó en la confección de un tríptico para la abordar la colegiación de los agentes exclusivos particularmente. También se ha proporcionado información a todos aquellos interesados en la RC para agentes exclusivos.

### 3.4.- 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, han sido en cuanto a presuntas irregularidades en la publicidad por parte de algunos mediadores. Esta comisión está siendo clave en la coordinación de las acciones para paliar los envites de la banca-seguros. Parte de algunas de las acciones llevadas a cabo, han sido publicadas en la prensa. Este año 2014 ha salido la resolución de la demanda presentada ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones en el año 2012 contra Bansabadell Mediación ante la dudosa legalidad de la imposición de un seguro de incendios.

### 3.5.- Informe de la comisión de la UPA:



Unión Profesional de Alicante

Siguiendo la coherencia que impone el espíritu colegial, el Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante está a su vez “colegiado” en la Unión Profesional de Alicante, asociación de Colegios Profesionales de Alicante, que a su vez está integrada en la Unión Profesional a nivel nacional. Se ha participado en todas las reuniones a las que se ha sido convocado. Como siempre, se ha tendido la mano a los demás Colegios aportando su experiencia desde el respeto a los campos de actuación de cada Colegio.



### 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:**

- El Colegio de Alicante hace un balance positivo del primer examen del Curso Superior.
- Entrevista a la Comisión de Agentes.
- El Colegio de Alicante hace un balance positivo del ejercicios 2013.

#### **Marzo-Abril:**

- Editorial: Forinvest: balance muy positivo.
- Firma de protocolo con Plus Ultra.
- José Salinas es distinguido con el Premio Mediación 2014.
- El Curso Superior avanza con la celebración del segundo examen.
- Entrevista al Tesorero.
- Firma de protocolo con ASISA.
- El Colegio de Alicante participa en la sesión de trabajo de la UPA.
- Allianz imparte dos jornadas de formación el Colegio de Alicante.
- El Colegio de Alicante celebra su Asamblea General.
- Profesionales de cerca: María Victoria Montilla (El Verger, Alicante).

#### **Mayo-Junio:**

- Editorial: DEC 2013: un primer paso.
- Entrevista al Secretario.
- La DGSFP da la razón al Colegio de Alicante la denuncia realizada contra Bansabadell Mediación.
- La DEC se podrá presentar en la plataforma informática de la Consellería de Economía.
- Curso de FIATC en el Colegio de Alicante sobre el cálculo y coberturas de las pensiones.
- Mutua de Propietarios y el Colegio de Alicante firman su primer acuerdo de colaboración.
- Renovación del acuerdo entre ASEFA y el Colegio de Alicante.
- Jornada sobre la importancia del Agente exclusivo.

### **Julio-Agosto:**

- Editorial: Ya pasó el verano, ¿y ahora qué?
- El Curso Superior de Seguros finaliza su período lectivo con un gran nivel en los exámenes.
- Abierta la inscripción para el Curso 2014-2015.
- Entrevista la a Comisión de Ordenación de Mercado.
- DAS presenta la póliza de defensa jurídica “DAS Abogado de empresa” en el Colegio de Alicante.
- El Colegio de Alicante asiste a una mesa redonda sobre el futuro de los colegios profesionales en España.
- Mutua Levante explica en el Colegio de Alicante el funcionamiento de la tramitación CICOS.
- El Colegio de Alicante se pone a disposición de la Policía tras las noticias aparecidas en prensa.
- Liberty Expatriates forma a su red en el Colegio de Alicante.

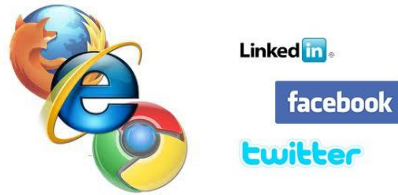
### **Septiembre-Octubre:**

- Editorial: El Foro del Seguros se hace más grande.
- Los futuros Mediadores de Seguros comienzan su formación en los tres colegios.
- Entrevista a la Comisión de Formación.
- Zurich y el Colegio de Alicante prorrogan un año más su colaboración.
- El alicantino Domingo Valero gana uno de los dos accésit al Premio Piniés.
- Liberty Seguros renueva su acuerdo de colaboración con el Colegio de Alicante.
- El Colegio de Alicante repasa con sus entidades patrocinadoras las últimas acciones realizadas.
- Profesionales de cerca: Mireia Sánchez Ribera (Banyeres de Mariola, Alicante).

### **Noviembre-Diciembre:**

- Editorial: Unidos seremos mejores.
- Una gran Semana Mundial.
- Eusebio Climent: “Nos vienen tiempos de cambio en los que tenemos que trabajar todos juntos”.
- Díaz Requena: ”El sector tendrá más trabajo en 2015”.
- Los futuros Mediadores Alicante recogen sus diplomas acreditativos.
- Entrega del diploma acreditativo del accésit del Premio Piniés Domingo Valero.
- Reconocimiento a los 25 años de Adhesión al Colegio.
- Premios de los torneos de pádel y golf de la Semana Mundial.
- Emoción y buen humor en el sorteo de regalos.
- Actividades deportivas de la Semana Mundial de Alicante.
- Culmina el primer trimestre del Curso Superior de Seguros.
- El Colegio de Alicante celebra una multitudinaria Jornada Técnica sobre el futuro de los Mediadores.
- Entrevista a la Comisión de Corredores.
- El Colegio de Alicante da la bienvenida a los nuevos colegiados.

### 3.7.- Informe de la comisión de nuevas tecnologías:



El objetivo de esta comisión es ir paulatinamente incorporando mejoras a la web del Colegio con la máxima información. Además de ser los responsables del seguimiento y mantenimiento de las Redes Sociales, aportando contenidos y noticias del colegio y sector.

En 2014 se facilitó a los colegiados que lo solicitaron cuentas de correo electrónico con el dominio [@mediaseguros.es](mailto:@mediaseguros.es). Es deseable que vayan incrementándose los beneficiarios de este servicio. Es otra forma diferenciadora de las cuentas de correo del público general respecto del mediador colegiado.

Los perfiles de cuenta que se crearon en el 2012 evolucionan de forma muy satisfactoria, nos hemos convertido en este corto periodo en cuenta referente en nuestro sector principalmente en Twitter encontrándonos en número de seguidores solo por detrás del colegio de Cáceres y del colegio de Valencia respectivamente.

Adicionalmente se han creado perfiles y cuentas en las redes sociales creadas en 2012, ahora contamos con:

**Linked In:** Tenemos 160 seguidores. Dado el alcance y la buena difusión que esto tiene el próximo reto es centrarnos más en Linkend In y posicionarnos mejor en él.

- **Facebook:** Contamos con 384 amigos y 340 "Me gusta".
- **Twitter:** Tenemos 2830 Tweets, seguimos a 426 perfiles y tenemos 1748 seguidores.



### **3.8.- Informe de la comisión de corredores:**

Los representantes de esta comisión han venido participando en todas las Juntas de Gobierno, destacando especialmente:

1. Recordando las fechas de presentación de las correspondientes Declaraciones Estadístico-Contables y despejando las dudas que pudiera haber sobre el número de presentaciones y las modificaciones de las mismas.
2. Alertando a aquellos que median seguros de vida 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 estar dados de alta, así como la entrada en vigor de la nueva regulación en esta materia.
3. Facilitando 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.
4. Asesorando 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.
5. Reunión de trabajo con la Unidad de Mediación de Seguros Privados de la Comunidad Valenciana sobre la actualización con la finalidad de cumplir con las determinaciones del artículo 2.5 del Decreto 181/2014, de 17 de octubre, del Consell, por el que se establecen normas en materia de mediación de seguros privados, con una propuesta de publicidad de datos en el registro público.

Consensuamos junto con los otros Colegios de Mediadores, una resolución del Director General de Economía, a la que se le daría publicidad en el DOCV, por la que se establecerían qué datos del Registro Especial de Mediadores de Seguros, Corredores de Reaseguros y sus Altos Cargos de la Comunitat Valenciana son públicos y cuáles no.

El Diari Oficial de la Comunitat Valenciana publicó el DECRETO 181/2014, de 17 de octubre, del Consell, por el que se establecen normas en materia de mediación de seguros privados, que viene a derogar el Decreto 301/1997, de 16 de diciembre, del Consell, por el que se establecen las normas en materia de mediación de seguros privados.

La entrada en vigor del mencionado decreto se produjo el 8 de noviembre de 2014. El texto del Decreto, puede verse también en:

[http://www.docv.gva.es/portal/index\\_es.html](http://www.docv.gva.es/portal/index_es.html)

El Decreto también afecta al Decreto 24/2011, de 18 de marzo, del Consell, por el que se regula la forma de cumplir el deber de información estadístico-contable de los mediadores inscritos en el Registro Especial de Mediadores de Seguros, Corredores de Reaseguros y sus Altos Cargos de la Comunitat Valenciana al establecer que la declaración estadístico-contable deberá presentarse hasta el 30 de abril de cada año.

Este nuevo plazo se aplicará para la DEC de 2014, que deberá presentarse hasta el 30 de abril de 2015.

### 3.9.- Informe de la comisión de formación:



En 2014 conforme a la importancia que damos de la formación de nuestros colegiados, sus empleados y colaboradores, ofrecimos numerosos cursos de formación en diversos métodos. Unos fueron presenciales, otros on-line y otros combinando on-line y videoconferencias.

La principal novedad, vino de la mano de **los cursos de experto: “EFA Asesor Financiero” y “+ Salud + Vida”**.

Para dotar de una mayor facilidad, la mayoría de los cursos on-line también se ofrece una bonificación para hacerlos con cargos a la Fundación Tripartita.

La Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo es uno de los órganos que componen la estructura organizativa y de participación institucional del subsistema de formación profesional para el empleo. Tiene carácter tripartito y su patronato está constituido por la Administración Pública y por las organizaciones empresariales y sindicales más representativas.

Fundamentalmente, impulsa y difunde la “Formación Profesional para el Empleo” entre empresas y trabajadores.

Todos los trabajadores adscritos en el Régimen General de la Seguridad Social cotizan por el concepto de “Formación Profesional”, al igual que sus empresas. Anualmente, se calcula la cantidad que cada Empresa ha satisfecho a la Seguridad Social por este concepto, y, en función de dicha cantidad y el número de empleados en el Régimen General, se adjudica a la Empresa un Crédito. Dicho Crédito debe usarse en el año natural, pasado este plazo, se pierde. Y debe usarse para dar Formación relativa al puesto de trabajo del empleado.

La Formación Bonificada, en realidad se denomina Formación de Demanda, viene regulada por la siguiente Legislación:

- Real Decreto 395-2007
- Orden TAS 2307-2007 desarrolla la anterior.

### 3.9.1.- Cursos de Experto:

#### + Salud + Vida:

##### Aspectos generales:

Nueva oferta formativa para la mediación elaborada por el CECAS, dentro del proyecto +Salud +Vida, dirigida por el CNS y con el apoyo del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, enmarcada dentro del Plan Estratégico de la Mediación.

##### Objetivo:

- Crear un especialista en estrategias y conocimiento técnico en el negocio de salud y vida.
- Desarrollar un perfil especialista en vida dentro de la empresa de mediación que se capacitará como especialista en el desarrollo de estrategias de negocios y especialista técnico de producto de salud y vida.

##### Sistemática del curso:

Este curso se imparte a través de una metodología propia que combina diferentes elementos pedagógicos de la modalidad *blend-learning* como:

- Contenidos
- Videoconferencias semanales
- Foros de debate
- Chat
- Tutorías
- Ejercicios prácticos

El alumno accede a la Plataforma de formación on-line a través de un usuario y contraseña asignados. En esta plataforma de formación, tiene a su disposición el material teórico del curso (documentos y vídeos). Además de las herramientas necesarias para participar en las videoconferencias, foros, chat, tutorías y ejercicios prácticos.

Una vez superado el curso, el alumno obtendrá la certificación de Experto +Salud +Vida, certificada por la Universidad San Pablo CEU.

La certificación de este curso será de como mínimo 180 horas lectivas y, como máximo, podrá alcanzar hasta 193 horas lectivas certificadas en caso de escoger los temas optativos de mayor carga.

##### Duración:

La duración del curso es de 4 MESES

##### Material didáctico:

- Plataforma online propia, que contiene material teórico (disponible en PDF) repartido en 3 Módulos:
  - Módulo I: estrategia de negocio y técnico
  - Módulo II: ramos de seguros
  - Módulo III: de productos

## **EFA Asesor Financiero**

### **Objetivo del curso:**

Dotar al alumno de los conocimientos y recursos necesarios para la superación del examen EFA que le permite obtener la certificación de Asesor Financiero Europeo. El examen que le otorga finalmente la certificación EFA se realiza a través del EFPA España (*European Financial Planning Association*), asociación internacional conformada por profesionales de países europeos que velan por el alto nivel de conocimientos y habilidades sobre la planificación y asesoramiento financiero.

### **Ventajas de la certificación EFA para el mediador:**

Capacitación para ejercer, con solvencia profesional, tareas de consejo, gestión y asesoría financiera a sus clientes particulares y empresas. Posibilidad de añadir a su actividad habitual en el sector asegurador, que lleva a cabo bajo el control de la DGSFP, la función de asesor financiero y patrimonial independiente con sus clientes, actividad que se realiza bajo la supervisión de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

**La inscripción en este curso no da derecho, de por sí, a realizar el Examen del EFA; para ello deberán inscribirse expresamente en la convocatoria correspondiente anunciada por el EFPA.**

### **Sistemática del curso:**

El alumno accede a la Plataforma de formación on-line a través de un usuario y contraseña asignados. Este curso se imparte a través de una metodología propia que combina diferentes elementos pedagógicos de la modalidad *blend-learning* como:

- Contenidos: 51 temas de estudio, distribuidos en 10 Módulos.
- Videoconferencias semanales (miércoles de 18:00 - 19:00).
- Exámenes parciales.
- Fase final de estudio orientada a la resolución de exámenes tipo.

### **Duración del curso:**

La duración del curso de preparación es de 6 MESES. En concreto, el curso consta de 208 horas lectivas destinadas a la superación del examen oficial EFA.

### **Material didáctico:**

Plataforma online propia, que contiene el material del curso repartido en 10 Módulos:

- M1 Instrumentos y Mercados Financieros.
- M2 Fondos y Sociedades de Inversión.
- M3 Gestión de Carteras.
- M4 Seguros.
- M5 Pensiones y Planificación de Jubilación.
- M6 Inversión Inmobiliaria.
- M7 Crédito/ Financiación.
- M8 Fiscalidad de las Inversiones.
- M9 Legislación/ Normativa/ Ética.
- M10 Asesoramiento y Planificación.

Además, en el curso dispondrá de los elementos pedagógicos, mencionados anteriormente, como videoconferencias, simulacros de exámenes, tutorías, ejercicios prácticos, etc.

**3.9.2.- Cursos On-line:**

<b>CURSOS</b>	<b>HORAS</b>
Curso Formativo Grupo C	50
Curso Formativo Grupo B	200
Técnicas de valoración	30
Seguro de Responsabilidad Civil	50
Seguro de Automóviles	50
Seguro de Multirriesgos	60
Gestión del Cambio	10
Gestión del Tiempo	10
Seguro de Responsabilidad Medioambiental	40
Sistemas de Previsión Social	20
Dirección de reuniones	10
Organización de la oficina de mediación	10
Planificación y gestión empresarial	10
Relaciones públicas	10
Trabajo en equipo	10
Protección de datos	30
Formación continua Grupo C - Protección de los consumidores y servicios financieros	30
Formación continua Grupo C - Aspectos legislativos y prácticos Atención al cliente	30
Formación continua Grupo B - Dirección y gestión de ventas	60
Contabilidad básica	20
Dirección por objetivos	10
Marketing para mediadores	30
Prevención del blanqueo de capitales en el seguro de vida	10
La venta del seguro de vida	30
Seguro de defensa jurídica	10
Fiscalidad Seguros de Vida	20
Siniestros R.C del seguro del automóvil	50
Análisis de riesgos	20
Gestión de siniestros	50
Los mercados financieros	30
Gestión de calidad para las empresas de mediación	30
Planificación y dirección de ventas	20
Seguro de pérdidas de beneficios	30
Seguro de daños	60
Cálculo financiero y estadístico	20
Seguro de personas	40
Apertura al cambio: Paradigmas	10
Comunicación corporativa	10
Seguro de Responsabilidad Civil	50
Seguro de Salud	30
Seguro Multirriesgos	60
Negociación para mediadores	10
Gerencia de riesgos	40



### 3.9.3.- Curso Superior de Seguros:



Cabe destacar de entre todas las acciones formativas, la XXIV Curso Superior de Seguros. En el momento de redactar esta memoria, estamos en el ecuador del a XXV edición, con la participación de 28 alumnos.

Adicionalmente, se han recibido 228 solicitudes de preinscripción para la XXVI promoción que comenzará en Octubre de 2015.

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 alcanzada, incluso nos lleva a recibir solicitudes y alumnos desde otras provincias limítrofes.

No conformes con lo anterior, también hacemos mención al desarrollo de los cursos presenciales monográficos. Estos han contado con 241 alumnos:

- Nuevos modelos de la Declaración Estadístico Contable (DEC).
- Jornada Técnica: “El presente y futuro de los agentes y corredores de seguros”.
- La protección jurídica para el mediador.
- El papel del mediador en la tramitación CICOS.
- Conocer y calcular pensiones.

### 3.9.4.- Plan de Formación por Competencias:

# COMPETENCIAS

La formación es uno de los pilares sobre los que ha de asentarse nuestra actividad. Sólo los mejor preparados, pueden dar un valor añadido a nuestros clientes. Por esta razón, el Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante, ha implantado el Plan de Competencias.

Entendemos como “competencia” a las capacidades para combinar y utilizar conocimientos y destrezas para manejar situaciones con el fin de obtener los resultados esperados. Son capacidades reales, que pueden ser modificadas, desarrolladas y potenciadas. Estas competencias por sí solas no proveen mucho valor al grupo, por esto es necesario que las competencias individuales se conjuguen para dar paso a las competencias grupales y dejar de hacer cursos de forma dispersa, para actuar de la forma más ventajosa para el equipo.

#### ¿Qué nos aporta el Plan de Formación por Competencias?

- Medición del nivel de formación 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.
- Obtención de una Memoria de Formación detallada para una rápida gestión del cumplimiento de la formación continua exigida cada 3 años.
- Posibilidad de aprovechar el saldo de la formación bonificada de la Fundación Tripartita sin cobro alguno por la gestión de estos trámites.

#### ¿Cómo se lleva a cabo?

- 1º.- Cumplimenta la solicitud de adhesión y los Excel que encontrarás en la web del Colegio.
- 2º.- Remite a la Secretaría del Colegio los cuestionarios y la solicitud de adhesión al Plan.
- 3º.- Recibirás una propuesta formativa automatizada según los niveles de conocimientos seleccionados.
- 4º.- Posibilidad de escoger entre acciones formativas según la competencia que desees potenciar.

**Recuerda que la mayoría de los Cursos Online, los podrás bonificar gracias a la Fundación Tripartita.**

### **3.9.5.- Jornada sobre la reforma de la Declaración Estadístico Contable DEC.**

Dada la obligación de la presentación de la DEC para los agentes vinculados y los corredores de seguros, se hizo necesaria hacer una Jornada Técnica monográfica sobre los cambios que hay especialmente para los inscritos en la Unidad de Mediación de Seguros Privados de la Dirección General de Economía en la Generalitat Valenciana. Quién mejor para explicar estos cambios que D. Jesús Valero Balaguer, Jefe de la Unidad de Mediación de Seguros Privados y D. Raúl Martín Director General de la Economía de la Generalitat Valenciana. Los principales cambios fueron en la fecha y que a partir de la presentación de la DEC de 2014 en Abril de 2015, se debe hacer con firma telemática. En el momento de realizar la citada jornada, había 186 mediadores en la provincia alicantina con clave autonómica, de los cuales el 89,30% están colegiados, acudiendo a la convocatoria 124 de los 186 mediadores.



### 3.9.6.- Jornada Técnica: “El presente y futuro de los agentes y corredores de seguros”.

En el mes de Noviembre celebramos una ambiciosa jornada técnica, donde contamos con unos ponentes de excepción.

La apertura institucional, la hizo el Presidente, D. Eusebio Climent. Seguidamente, comenzó la primera ponencia titulada:

**La legislación actual en materia de mediación de seguros así como las futuras modificaciones en la legislación. D. Raúl Casado Garcia, Subdirector General de Ordenación y Mediación de Seguros de la D.G.S.F.P. fue el ponente de la misma.**



No es esta la primera visita que realiza a la provincia alicantina el Sr. Casado, puesto que ya dio una enriquecedora charla en octubre del año pasado dentro de las jornadas que se celebran en III Foro del Análisis Social del Seguro (FASSe) ante más de cien asistentes, si bien en aquella ocasión la charla versó sobre la IMD2. La disertación del Sr. Casado de este año, comenzó haciendo un breve repaso de la actualidad, para hacer unos comentarios sobre la actual situación y la futura implantación de Solvencia II. Si bien a priori se suele asociar la Solvencia II a las entidades aseguradoras, no se debe obviar la implicación que luego repercutirá sobre el mediador de seguros que suele vivir ajeno a las decisiones de Europa. Cabe destacar en este sentido, el posible reflejo de las comisiones que percibirán los mediadores por su venta de seguros en los recibos que recibirán los asegurados, entre otras cuestiones no de menor importancia como son el posible encaje de los seguros de decesos como seguro de vida, entre otras. Como ya sucediera en FASSe, acompañó al Sr. Casado como moderador D. Domingo Lorente, Secretario General del Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros.



**La problemática de la retribución de administradores en las sociedades y la exteriorización de compromisos por pensiones de los empleados de la mediación**, y las consideraciones de los premio de jubilación establecidos en el convenio colectivo fue el título de la segunda ponencia. Los ponentes de la misma fueron D. Joaquín Mompó, abogado y titular del despacho jurídico que asesora al Colegio de Mediadores de Alicante, Castellón, Málaga y al Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana. Al Sr. Mompó, le acompañó D. Javier Usero en representación de la asociación empresarial de mediadores de seguros. El moderador de esta ponencia fue D. Mariano Hernanz, Vicepresidente del Colegio de Alicante y vocal de formación y UPA.



**El presente y futuro de la jubilación de los mediadores en el ámbito de la seguridad social y el mantenimiento de la compatibilización de sus carteras**; **D. José Arnandis, Técnico Superior de la Administración del a Seguridad Social** fue el ponente de la tercera ponencia después del almuerzo del mediodía. Venía causando gran expectación debido a las dudas surgidas por los mediadores que acaban de alcanzar la jubilación o están próximos a ella; y las muchas dudas que tenían al respecto. ¿Podrían compatibilizar el cobrar el mantenimiento de la cartera con la pensión por jubilación? Esta y otras muchas cuestiones de no menos interés fueron resueltas, además de otras muchas particular que se respondieron en el animado coloquio, puesto que no fueron escasas las intervenciones que hubo desde el público de los asistentes los que atentos a las explicaciones del Sr. Arnandis. El ponente comenzó con un análisis repaso de la historia de las prestaciones de la Seguridad Social en España, siendo indiferente si la persona en cuestión es o no mediador de seguros. A continuación se pasó a detallar el análisis de situación que hay en estos momentos en España, así como las propuestas que los técnicos hacen a nuestros gobernantes, en esta materia.

### **3.10.- Informe de la comisión de relaciones públicas:**

Como novedad en 2014 podríamos destacar la jornada de bienvenida a los nuevos colegiados y junto con la comisión de formación; la coordinación de la Jornada Técnica: “El presente y futuro de los Agentes y Corredores de Seguros”.

#### **3.10.1.- Bienvenida a los nuevos colegiados.**

Para poder dar una bienvenida institucional a los nuevos colegiados, como una actividad adicional a las de la Semana Mundial. En el transcurso de ella, el Presidente y la Junta de Gobierno hizo un breve repaso de la historia del Colegio y los servicios que presta el Colegio a sus colegiados, además de ponerse ellos mismos a disposición de los colegiados. Además, se hizo entrega del “Código universal de ética profesional de los productores de seguros y reaseguros”. Finalmente, la jornada concluyó con un vino de honor en las instalaciones colegiales.



### 3.10.2.- Torneos deportivos.

#### **III Torneo de Pádel**



El Colegio volvió a celebrar su torneo de pádel, consolidándose esta competición dentro las actividades de la Semana Mundial. El primer torneo comenzó dando sus pasos de la mano de una aseguradora que además de patrocinar el evento aportó un profesional en la materia. La segunda edición, se celebró en el Club de Campo de Alicante. El pasado mes de Noviembre de 2014, se celebró la tercera edición, en esta ocasión en las instalaciones del Padel Nostrum. Cabe mencionar como anécdota graciosa que, el día amaneció lluvioso, pero gracias a que en esta ocasión el campeonato fue en unas instalaciones techadas, la climatología del día no afectó a la competición. Por lo demás, el encuentro transcurrió dentro de un ambiente de sana competencia, cordialidad entre todos los participantes y deportividad. El acto contó con la colaboración especial de Sanitas y Unión Alcoyana, quienes aportaron al acto unos regalos para los participantes y especialmente para los ganadores.

- Los terceros clasificados fueron: D. Juan José Torregrosa y D. Cayetano Más.
- Los finalistas fueron: D. Francisco Moreno y Vicente Fernández.
- Los ganadores del campeonato fueron: Juan Luis Rodríguez y Gerardo Fernández.

## VII Torneo de Golf



El VII Torneo de Golf del Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante con el patrocinio de Reale Seguros y la colaboración especial de Unión Alcoyana. Todos los participantes recibieron un pack de bienvenida por cortesía de Reale Seguros.

Los vencedores del torneo fueron:

- Primera clasificada M<sup>a</sup> Dolores Martínez
- Segundo clasificado Thomas Göring
- Tercer clasificado Javier Torres

Todos recibieron un precioso trofeo durante la cena que culmina la XL Semana Mundial del Agente y Corredor de Seguros de Alicante.

Los ganadores de los Premios Especiales fueron:

- Hoyo 16 - Bolsa Palos – Javier Torres
- Hoyo 8 – Híbrido – Estrella Bermúdez
- Hoyo 3 – Bolsa Palos – Thomas Göring



### 3.10.4.- XL Semana Mundial del agente y corredor de seguros.



Como todos los años, destacamos por encima de todos los actos” la cena que clausura los actos de la Semana Mundial del agente y corredor de seguros”. La misma este año fue presentada y dirigida por los representantes de esta comisión Araceli Calvo y Jose Francisco Samper. Este año como novedad al evento se incluyó un coctel más completo al inicio de la misma con el propósito de que los asistentes pudieran relacionarse más abiertamente entre ellos, pudiendo disfrutar además de una exquisita selección de “Quesos del Mundo” ofrecida por el colegio, En la celebración del coctel se hizo entrega de los trofeos de las competiciones de pádel y golf.

Contamos con la destacada presencia de: D. Fernando Díaz Requena, Secretario Autonómico de Economía y Empleo; D. Raúl Martín, Director General de Economía y Empleo de la Generalitat Valenciana; D. Jesús Valero, Jefe de la Unidad de Mediación de Seguros Privados; D. Ignacio Soriano, Presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia y D. Antonio Fabregat, Presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón y Vocal de la Comisión de Agentes del Consejo General.

También hubo una especial mención a los expresidente del Colegio de Alicante D. Juan Fco. Escario (1984 a 1992), D. Jaime Cantó (1992 a 1996) y D. José Ruiz (2001 a 2007). Otras personalidades destacadas que acudieron a la fiesta alicantina de la mediación de seguros fueron: D. Pablo Molina, Presidente de APCAS y D. Cyrille Mascarelle, Director General de Asefa Seguros.

También disfrutamos de la presencia de las aseguradoras patrocinadoras del Colegio: Unión Alcoyana, Reale, Liberty, Mutua Levante, Allianz, Asefa, DAS, Mapfre, Catalana Occidente, Zurich, Plus Ultra, Fiatc, Sanitas, Asisa y Mutua de Propietarios.

En el transcurso de la velada, el director: D. Rafael Sempere; y los profesores: D. Jesús Valero, D. Mariano Hernanz y D. Jose Luis Romero; hicieron entrega de las orlas a los alumnos de la XXIV Promoción del Curso Superior de Seguros.



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



José Mira



Silvia Navarro



Eduardo Prada



Bartolomé Calleja



Carlos Reus



Rafael Hernández



Vicente Montalt



Jose Antonio Vizcaino



Antonio Bernal



Jose Fco. Samper

#### 4.- VII 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 VII 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 de Colegio de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, compañías, mediadores y medios de comunicación.

Más de 6.000 visitantes, 203 ponentes, más de 80 mesas debate y cerca de 90 firmas expositoras.

Particularmente en esta edición se trató el Plan Estratégico de la Mediación, que es una iniciativa del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros dirigida por el Centro de Estudios junto con la consultora Capgemini.

Este proyecto logra recoger, tras un análisis exhaustivo de la situación real y actual de la Mediación de Seguros, una serie de propuestas de futuro según los diferentes modelos de negocio existentes con el objetivo de dar respuesta y soluciones a la problemática que hoy en día afecta al sector.

Este plan nos ofrece una guía para fortalecer y desarrollar el canal de la mediación. Como no existen dos empresas iguales, se han desarrollado planes específicos para diferentes modelos de negocio.

Cada plan desarrolla 13 líneas estratégicas con recomendaciones y acciones concretas con los que conseguir un posicionamiento competitivo dentro del sector asegurador.

## 5.- El Colegio en cifras.

### 5.1.- Comunicaciones.



El año 2014 en el registro de salida hubo 311 cartas.

Destacamos por encima del resto las XXX circulares informativas:

**07/01/2014 Circular: 1 / 2014:** Nota informativa del Consorcio de Compensación de Seguros relativa a la liquidación de Cahispa.

**21/01/2014 Circular: 2 / 2014:** Divulgación de una encuesta de la Comisión de Bancaseguros del Consejo General.

**03/03/2014 Circular: 3 / 2014:** Aclaraciones sobre la DEC.

**21/03/2014 Circular: 4 / 2014:** Cambios en el Pool de R.C para Corredores.

**11/04/2014 Circular: 5 / 2014:** Cambios en la ley de Cámaras de Comercio y la exclusión de los mediadores de seguros.

**26/05/2014 Circular: 6 / 2014:** Cambios en la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios referente a la imposición de los seguros por parte de la banca.

**28/05/2014 Circular: 7 / 2014:** Comunicación del Código de Prácticas de Mercado de Seguros entre corredores y entidades aseguradoras.

**30/05/2014 Circular: 8 / 2014:** Firma del “Protocolo de Actuación de Pequeñas Catastrofes” entre REALE y el Consejo General.

**26/06/2014 Circular: 9 / 2014:** Comunicación a los corredores y agentes vinculados inscritos en la DGSFP de la disponibilidad de la aplicación para la presentación de la DEC.

**28/06/2014 Circular: 10 / 2014:** Cambios en la Ley de prevención del Blanqueo de Capitales.

**04/07/2014 Circular: 11 / 2014:** Modificaciones fiscales en el IRPF.

**11/07/2014 Circular: 12 / 2014:** Comunicación de la posibilidad de consultar vía internet la tramitación de los siniestros del Consorcio de Compensación de Seguros (CCS).

**25/08/2014 Circular: 13 / 2014:** Comunicación del borrador del Anteproyecto de Ley de Ordenación, Supervisión, y Solvencia de las Entidades Aseguradoras (ALOSEAR).

**09/09/2014 Circular: 14 / 2014:** Encuesta sobre el empleo en el sector de Mediación de Seguros.

**27/08/2014 Circular: 15 / 2014:** Circular comunicando los cambios en el organigrama del a DGSFP.

**05/09/2014 Circular: 16 / 2014:** Cambios en la fecha presentación de la DEC.

**27/08/2014 Circular: 17 / 2014:** Novedades en la cobertura de RC del armador.

**03/09/2014 Circular: 18 / 2014:** Novedades en el ALOSEAR.

**01/12/2014 Circular 19 /2014:** Aseguradoras que han suscrito convenio de asistencia a lesionados en accidentes de tráfico.

**11/12/2014 Circular 20 / 2014:** Publicación del Código del Mercado de Seguros

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.- Consultas técnicas y jurídicas.**



Abogados y Consultores

El Colegio tiene un acuerdo preferente con el gabinete 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, la primera consulta efectuada por los colegiados respecto a los siniestros sufridos por sus clientes frente a las compañías es gratuito.

En 2014 hubo un total de 251 consultas con un promedio de resolución de 2,89 días. Siendo su distribución la siguiente:

- Civil: 49
- Mercantil: 130
- Administrativo: 10
- Penal: 2
- Laboral: 23
- Tecnologías de la información: 14
- Contable: 5
- Fiscal: 18

Las consultas se pueden realizar por teléfono, email y por la web [www.segurnews.com](http://www.segurnews.com)

### 5.3.- Censo colegial: provincial y nacional.

El Colegio de Alicante a 31 de diciembre de 2013 tenía 375 colegiados, situándose en el cuarto puesto nacional por número de colegiados.

PROVINCIA	NÚMERO COLEGIADOS	PROVINCIA	NÚMERO COLEGIADOS	PROVINCIA	NÚMERO COLEGIADOS
Barcelona	1007	León	135	Cáceres	78
Valencia	560	Pontevedra	124	Córdoba	73
Madrid	559	Lugo	120	Toledo	73
<b>Alicante</b>	<b>377</b>	Navarra	120	Almería	66
Vizcaya	354	La Rioja	107	Salamanca	64
Girona	318	Tenerife	106	Álava	63
Zaragoza	271	Jaén	104	Huelva	54
A Coruña	260	Orense	102	Ciudad Real	53
Baleares	218	Castellón	99	Guadalajara	51
Málaga	196	Granada	99	Segovia	46
Guipúzcoa	192	Valladolid	99	Zamora	40
Sevilla	170	Badajoz	98	Cuenca	39
Las Palmas	168	Burgos	94	Palencia	35
Asturias	158	Cantabria	94	Teruel	33
Lleida	156	Albacete	87	Ávila	30
Murcia	156	Huesca	86	Ceuta, Melilla	29
Tarragona	142	Cádiz	84	Soria	28

El censo a 31 de diciembre de 2014 fue de 382 Colegiados, manteniéndose en el cuarto puesto a nivel nacional por número de colegiados.

PROVINCIA	NÚMERO COLEGIADOS	PROVINCIA	NÚMERO COLEGIADOS	PROVINCIA	NÚMERO COLEGIADOS
A Coruña	260	Córdoba	72	Navarra	114
Álava	64	Cuenca	34	Orense	103
Albacete	88	Girona	305	Palencia	35
<b>Alicante</b>	<b>382</b>	Granada	103	Pontevedra	102
Almería	64	Guadalajara	48	Salamanca	65
Asturias	157	Guipúzcoa	187	Segovia	46
Ávila	29	Huelva	47	Sevilla	168
Badajoz	98	Huesca	81	Soria	27
Baleares	203	Jaén	104	Tarragona	132
Barcelona	959	La Rioja	102	Tenerife	89
Burgos	92	Las Palmas	167	Teruel	33
Cáceres	80	León	129	Toledo	68
Cádiz	87	Lleida	145	Valencia	534
Cantabria	96	Lugo	113	Valladolid	96
Castellón	98	Madrid	538	Vizcaya	355
Ceuta, Melilla	29	Málaga	201	Zamora	35
Ciudad Real	49	Murcia	149	Zaragoza	270



## 6.- El Colegio en la prensa:

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 devuelva el importe de un seguro "que cubre el desempleo" contratado por el operador de banca seguros de caja Murcia. El pasado mes de julio comenzó la reclamación por malas prácticas en la venta de seguros mediados 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 reanudado 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 mediados 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 negociaciones 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 le 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 pié, 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 sabemos 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 ver involucradas? ¿no sería mejor tratar con los Mediadores de Seguros Colegiados? Sólo los profesionales de confianza pueden garantizar que todos los actores salgan beneficiados. Vivimos un proceso de integración bancaria, cada vez hay menos entidades de crédito, y los resultados, 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@eipi.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.

## **La DGSFP resuelve la denuncia del Colegio de Alicante contra Bansabadell Mediación**

El Colegio de Mediadores de Alicante ha dado a conocer que la DGSFP, con fecha 28 de abril de 2014, ha resuelto la denuncia que formuló el Colegio contra Bansabadell Mediación Operador Bancaseguros Vinculado "por realizar publicidad engañosa al obligar a la cesión de derechos de indemnización a favor del banco y manifestar en su documentación informativa como obligación legal la contratación de un seguro en los préstamos con garantía hipotecaria". El Colegio explica que en su resolución la DGSFP "indica al Banco Sabadell que la emisión de comunicaciones escritas realizadas a los clientes en el marco de la comercialización de seguros vinculados a préstamos hipotecarios, remitidas por la entidad financiera son campañas de comercialización de seguros y que por tanto la inclusión en la publicidad o en la documentación puesta a disposición del cliente de expresiones o cláusulas de cesión de derechos de dicha póliza a favor del banco, así como la mención a que el seguro es obligatorio y necesario, puede vulnerar la normativa vigente indicando que este tipo de cláusulas son contrarias a la LCS, en consecuencia son nulas y se tendrán por no puestas".

"La publicidad y la documentación mercantil que se realice por el mediador de seguros han de respetar la transparencia, recordando que los operadores banca-seguros están obligados a proporcionar información veraz en la promoción, oferta y suscripción de los contratos de seguros y, en general, en toda la actividad de asesoramiento", añade.

Por último, el Colegio de Alicante afirma que la DGSFP finaliza "requiriendo a la entidad denunciada para que en el futuro cumpla las indicaciones de esta resolución en materia de publicidad, comercialización o venta de productos de seguros".



## 6.1.- El Colegio en la prensa especializada.

Durante el año 2014 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; que se informa de la actualidad colegial, supracolegial y del sector de la Mediación de seguros; recogiendo numerosos artículos técnicos.

Adicionalmente, de forma mensual también se edita la revista “Aseguradores” esta de tirada nacional, donde además de recoger numerosos artículos técnicos, conocemos la realidad del sector de mediación de seguros en todo el país.



## **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.

## 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 60.001,00 €.
- ◆ 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 3.000,00 € a un máximo de 60.000,00 €.
- ◆ 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: 14.500 €. Fallecimiento, Invalidez Permanente Absoluta, Total para la profesión habitual y Gran Invalidez por accidente: 29.000 €.

## **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. Auditoria 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.

## SOLUCIONES DE IMPRESIÓN Y GESTIÓN 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](mailto:comercial@afalicante.com) con copia a [alicante@mediaseguros.es](mailto: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. En el año 2014 dimos la bienvenida a Asisa y Mutua de Propietarios.



### 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.