MEDIADORES

DE SEGUROS

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

UNIDOS PARA AVANZAR

nuevas juntas de los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia

COMERCIOS

más de 400.000 siniestros resueltos

FORINVEST

el Foro del Seguro reunirá a los CEO de las principales aseguradoras españolas

Y ADEMÁS...

Se reanudan las sesiones del PEM
Novedades de la DEC 2015

ENERO-FEBRERO 2016
Nº75

FORINVEST

9º FORO - EXPOSICIÓN INTERNACIONAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS, INVERSIONES, SEGUROS, FISCALIDAD Y SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA EL SECTOR

9º FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO

9 - 10 de marzo de 2016

EL MEJOR EVENTO PROFESIONAL PARA LOS MEDIADORES DE SEGUROS

¿Te lo vas a perder?

www.forinvest.es

CONSEJO DE COLEGIOS DE MEDIADORES DE SEGUROS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

Aseguradora oficial:

MAPFRE

FERIA VALENCIA

www.feriavalencia.com · feriavalencia@feriavalencia.com · tel. (0034) 902 74 73 30 · fax. (0034) 902 74 73 45

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
ENERO - FEBRERO 2016

Nº 75

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

EDITA
Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana
C/Micer Mascó, 27 46010 Valencia
Tel. 96 360 07 69
Fax- 96 362 66 12
colegio@valenciaseguros.com

CONSEJO DE REDACCIÓN
Presidente
Antonio Fabregat Fabregat

COORDINADOR
Rafael Perales Bellver

PUBLICIDAD
Franquicia Número Siete
Laura Jiménez Selva
Tel. 608 34 42 29
jimenez@fnsiete.com

PRODUCCIÓN GRÁFICA
Maquetación:
Franquicia Número Siete

IMPRESIÓN
ZONA LÍMITE CASTELLÓN S.L.
P.I. Sur C/ Sierra de Irta, nave 30
12006 CASTELLÓN

DEPÓSITO LEGAL
V-3728-2003

DIFUSIÓN GRATUITA

SUMARIO

4
SERVICIOS COLEGIALES

5
EDITORIAL

6
TEMA DE PORTADA
Foro Internacional del Seguro
Reportaje PYMES y Comercios

10
LEGISLACIÓN
Publicadas las modificaciones a la Directiva de Distribución de Seguros

12
FORMACIÓN
Sesiones del PEM en Alicante y Valencia
Celebrado el primer examen del CSS
Jornada sobre el seguro de crédito en Alicante
Taller de Twitter en Valencia
Curso de Habilidades Profesionales
Comunicación no verbal científica en el Colegio de Valencia
Curso experto +Salud+Vida
Jornada sobre las consecuencias del nuevo baremo en Valencia

16
ASESORÍA
El infraseguro en el sector del comercio, por D. Joaquín Mompó. Titular de Mompó Despacho Jurídico

18
ACTIVIDAD COLEGIAL
Nueva etapa en los Colegios de la Comunidad Valenciana
Entrevista a D. Antonio Fabregat
Junta del Colegio de Castellón
Entrevista a D. Eusebio Climent
Junta del Colegio de Alicante
Entrevista a Dña. Mónica Herrera
Junta del Colegio de Valencia
Foro de Empleo de la Facultat d'Economia de la Universitat de València
Conferencia sobre la reforma del Código Penal en Castellón
Primera reunión del nuevo Consejo Autonómico
APCAS visita el Colegio de Valencia
Novedades sobre DEC 2015
Mutua de Propietarios en el Colegio de Valencia
La visita de Generali, último acto como Presidente de D. Ignacio Soriano
En el fallecimiento de D. Antonio Valls

30
ENTIDADES ASEGURADORAS
Entrevista a D. Juan Gómez (Dir. Corredores Levante Catalana Occidente)
Liberty, Asisa, Unión Alcoyana, Catalana Occidente, Mutua de Propietarios, Mutua Levante

36
NOTICIAS DEL SECTOR
DKV recupera la primera posición del Ranking de Innovación Aseguradora

38
PROFESIONALES, DE CERCA
Dña. Mª Gertrudis Soler (Elx)
D. Juan Blas Tormo (Gandia)

40
RUTAS POR LA COMUNITAT VALENCIANA
Navajas (Alto Palancia)

42
RECOMENDACIONES/ DIRECTORIO
"Tipos de interés para valorar las provisiones técnicas de seguros"

SERVICIOS COLEGIALES

INSTALACIONES

Despachos y salas de reuniones con fax, teléfono, correo electrónico, fotocopiadora para uso profesional de usuarios con sus clientes

FORMACIÓN

Curso básico de mediadores, superior de seguros, monográficos, seminarios

ASESORÍAS

Fiscal, Jurídica, Laboral, Informática y Técnica

CONVENIOS Y COLABORACIÓN

Convenios de colaboración entre el Colegio y diferentes entidades para conseguir unas condiciones más ventajosas para los colegiados, como riesgos laborales, financieros, puntos de registro (firma digital), mensajería, informática, protección de datos, bancarios, viajes...

ATENCIÓN AL CLIENTE

Departamento o servicio de atención al cliente o del defensor del cliente para atender las quejas y reclamaciones formuladas por los clientes de las Sociedades de Correduría de Seguros según establece la orden ECO/734/2004.

TARJETA DE COLEGIADO

Identificación colegial y ventajas significativas en empresas asociadas.

BIBLIOTECA

Biblioteca profesional, informes técnicos y revistas del sector

INFORMACIÓN

Gerencia, secretaria administrativa, consultas, circulares informativas, legislación, certificados, contratos de agencia, cartas de condiciones, contrato colaboradores externos, asesoramiento en los expedientes de solicitud de autorización administrativa de corredores.

SEGUROS COLECTIVOS

Seguros de protección jurídica, seguro de salud y seguro de subsidio por enfermedad y accidente. Seguro RC Profesional

RELACIONES PÚBLICAS

Festividad de la Patrona, Premios "Casco" y "L'Estimat", premios "Rotllo i Canya", Semana del Seguro, Semana Mundial, colaboración con ONGs de la provincia de Alicante, relaciones con instituciones y otras asociaciones profesionales y campañas publicitarias institucionales.

PUBLICACIONES

Mediadores de seguros, Revista del Consejo Autonómico (bimestral) y Aseguradores, Revista del Consejo General (mensual)

CÓDIGO DE ÉTICA

Código de Ética Profesional de los productores de seguros y reaseguros.

ALICANTE

C/Segura 13-1ª 03004 Alicante
Tel. 965 212 158 **Fax.** 965 209 888
alicante@mediaseguros.es
www.mediaseguros.com

CASTELLÓN

Av. Capuchinos, 14 12004 Castellón
Tel. 964 220 387 **Fax.** 964 231 301
csc@mediadorescastellon.com
www.mediadorescastellon.com

VALENCIA

C/ Micer Mascó, 27 46010 Valencia
Tel. 96 360 07 69 **Fax.** 96 362 66 12
colegio@valenciaseguros.com
www.valenciaseguros.com

ANTONIO FABREGAT

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

CAMBIOS PARA MEJORAR

Cuando hayan recibido el presente número de MEDIADORES DE SEGUROS habrán observado un cambio profundo en su aspecto. Tras casi nueve años -desde abril de 2007- con la misma maqueta había llegado el momento de introducir mejoras en la manera en la que nos presentamos cada dos meses ante ustedes. Y el resultado es el que tienen entre las manos: una revista que sigue informando sobre las actividades de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de Alicante, Castellón y Valencia con puntualidad y con rigor, pero con un aspecto novedoso, moderno y que, sin duda, va a facilitar la lectura de sus contenidos.

Cambiar, saber adaptarse a los tiempos. Con la revista del Consejo lo hemos logrado, pero este es un objetivo constante para cualquier Mediador Profesional de Seguros. En un entorno tan voluble como el actual, en el que el mercado y el marco legislativo varían a una velocidad de vértigo, no nos podemos quedar atrás. En este sentido, la composición de las respectivas Juntas de Gobierno de los tres colegios reflejan con fidelidad este afán por mejorar y amoldarse a las circunstancias. Juntas que mantienen la experiencia y veteranía adquiridas en los últimos años combinándolas con el empuje y las ganas de profesionales jóvenes, con ideas claras e innovadoras que contribuirán a que los Colegios, como máximos representantes de la Mediación, trabajen con mayor eficacia y eficiencia por el bien del colectivo.

Y la primera prueba la tenemos con la novena edición del Foro Internacional del Seguro de Forinvest. Un año más hemos logrado reunir en Feria Valencia a los máximos responsables de las principales compañías aseguradoras de España. Durante dos días podremos escuchar su visión sobre la actualidad del sector y sobre el camino que hemos de tomar en el futuro, analizando los retos y oportunidades que se nos están planteando ya mismo.

Además, dentro de las conferencias del Foro Internacional del Seguro abordaremos cuestiones más técnicas e igualmente interesantes como el riesgo penal al que se enfrenta el Mediador, de la mano de expertos universitarios, policiales y del mundo de la investigación privada, sin olvidar la necesaria cita anual con los Premios a la Mediación o la Noche de las Finanzas, antesala del certamen en la que reconocemos la labor de los referentes del sector.

Les invito, pues, a disfrutar con los contenidos de esta renovada MEDIADORES DE SEGUROS, así como todo lo que viviremos en el Foro Internacional del Seguro de Forinvest, en el que estoy convencido que veremos la conveniencia de cambiar, de adaptarse para mejorar, ser más competitivos y ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes.

EL FORO INTERNACIONAL DEL SEGURO REÚNE A LOS PRINCIPALES DIRECTIVOS DEL SECTOR

La IX edicion del Foro Internacional del Seguro de FORINVEST vuelve a ser el foro de referencia para el sector asegurador español

La novena edición del Foro Internacional del Seguro de FORINVEST logrará la mayor concentración de CEO del sector asegurador nunca vista hasta ahora. Así, se profundiza en el camino emprendido el pasado año, cuando el comité organizador del certamen se propuso consolidar la condición del Foro como punto de referencia del Seguro en España con la convocatoria de numerosos directivos de las entidades aseguradoras más importantes de España. En esta ocasión, se redobla el esfuerzo y serán dos las sesiones en las que los máximos responsables de las entidades españolas se darán cita en Valencia para debatir sobre el futuro de la Mediación y sobre el camino que ha de emprender el sector en los años venideros.

El debate que abrirá las sesiones del Foro Internacional del Seguro tendrá lugar a las 12 horas del miércoles 9 de marzo. Bajo el título "**Retos y amenazas de la profesión**" la periodista Dña. Maribel Vilaplana moderará las opiniones de D. José Luis Ferré, CEO de Allianz; D. Jean-Paul Rignault, CEO de Axa, y D. Fco. José Arregui, Director General de Catalana Occidente; D. Joan Castells, Presidente Ejecutivo de Fiatc. Una nómina de responsables de aseguradoras que se completará con otros cuatro ponentes de excepción, en nombre de diferentes asociaciones representativas del sector: D. José María Campabadal, Presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros; D. Francisco Rodríguez, Presidente de Aemes; D. Tomás Rivera, recientemente reelegido como Presidente de Fecor, y Dña. Mirenchu del Valle, Secretaria General de Unespa.

El debate pormenorizado sobre los retos a los que se enfrentan los Mediadores de Seguros dará paso a la ya tradicional entrega del **Premio a la Mediación** en su edición de 2016, que recaerá en D. José María Campabadal, Presidente del Consejo General, recibiéndolo de manos de D. Antonio Fabregat en su calidad de Presidente del Consejo Autonómico. Tras la entrega, y para cerrar el acto intervendrá D.Francisco Álvarez, Director General de Economía, Emprendimiento y Cooperativismo de la Generalitat Valenciana.

De las cuestiones de interés general se pasará en la sesión vespertina a la jornada "**Riesgo penal del Mediador**", en la que se abordarán temáticas como el fraude en el seguro, el incumplimiento de contrato, la Compliance Penal o la RC de los directivos de las sociedades de Mediación. Este debate

estará moderado por D. Juan Fort, Corredor de Seguros, y contará con la participación de D. Juan Bataller, Catedrático de Derecho Mercantil de la Universidad Politécnica de Valencia; Dª. María Luisa Atienza. Profesora Titular de Derecho Civil de la Universitat de València; D. Alfredo Garrido, Comisario de la Policía Nacional y Jefe de la Brigada Provincial de Policía Judicial de Valencia y Licenciado en Derecho; D. Pablo López, Detective Privado, y D. José Vicente Gómez, del Departamento de Atención al Cliente del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana. Una jornada técnica que viene a responder a las demandas de información que el sector asegurador tiene sobre el riesgo penal del Mediador tras la reforma del Código Penal.

El jueves 10 de marzo será el turno de debatir sobre la **nueva visión en la gestión aseguradora**. De nuevo será la periodista Dª. Maribel Vilaplana la encargada de moderar la sesión, cuya nómina de ponentes estará compuesta por D. Juan Luis Cavero, Director General de Generali Seguros; D. Álvaro Iglesias, Director General de Liberty Seguros y D. Enrique Jorge Rico, Director General de Unión Alcoyana. Compartirán mesa de debate con los CEO de las aseguradoras D. Maciste Argente, Presidente de Aprocose; D. Florentino Pastor. Presidente de ACS-CV; D. Eusebio Climent, Director Técnico Coinbroker Correduría de Seguros y Presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante y D. Francisco Muñoz-Murgui, Profesor Titular y Vicedecano de Postgrado e Investigación de la Facultat d'Economia de la Universitat de València.

La clausura del Foro contará con la presencia de D. Santiago Niño Becerra, Catedrático de 'Estructura Económica' en IQS de la Universidad Ramón Llull de Barcelona. El programa de Forinvest 2016 abarca seis grandes foros temáticos: el Forum Forinvest; Foro de Finanzas Personales; Foro Internacional del Seguro; Foro del Asesor; Foro 2.0. Emprendedores; y Forotech, además del Encuentro de Agentes Comerciales.

"La clausura del Foro correrá a cargo del economista Santiago Niño Becerra"

PYMES Y COMERCIOS

MÁS DE 400.000 SINIESTROS RESUELTOS: EL VALOR DE LOS SEGUROS PARA COMERCIOS

En la Comunitat Valenciana existen un total de 130.719 pólizas que reportaron 44.562 siniestros en 2015, coincidente con la media española

No hay ninguna duda de que el Seguro es el sostén de la economía no hay ninguna duda. Tal como recordó D. Alejandro Fuster, de la Comisión de Formación del Colegio de Valencia, en el Foro de Empleo de la Facultat d'Economia de la Universitat de València (del cual informamos en la página 26 de este número), "una adecuada transferencia del riesgo protege el patrimonio empresarial y el personal". Y las cifras no ofrecen ninguna duda sobre la afirmación.

Lo cierto es que el seguro respalda a los comerciantes en los momentos de adversidad. Ya se trate de un robo, un incendio, una fuga de agua o una rotura del escaparate. El sector desembolsó el pasado año 312 millones de euros para atender reparaciones e indemnizaciones. A lo largo del ejercicio las tiendas padecieron 404.377 siniestros. Esta es una de las conclusiones que aparecen en la Memoria social del seguro español 2014 editada por UNESPA.

En España hay 1,2 millones de comercios asegurados. De estos, uno de cada cinco (264.795) sufrió algún tipo de siniestro. Pero es que, entre los afectados, hubo 73.000 tiendas en las que acontecieron dos o más percances.

Los siniestros más frecuentes ocurridos en los comercios fueron los daños por agua. En 2014, se presentaron 93.533 partes por goteras o escapes. Le siguieron en frecuencia la rotura de cristales (75.255), los incendios (47.151). Los robos son algo menos frecuentes (hubo un total de 45.412), pero su impacto económico fue significativamente mayor para el seguro. En concreto, se entregaron 80,4 millones de euros en concepto de indemnizaciones por asaltos. Tras estos siniestros se sitúan los daños eléctricos (44.603) y la responsabilidad civil, con un total de 27.619 partes que supusieron un desembolso de más de 31 millones de euros.

Los negocios más propensos a sufrir robos son los bares. Estos comercios presentaron 89.611 partes por esta causa, que ocasionó el pago de 14 millones de euros por las entidades aseguradoras. Por tanto, en un bar tiene lugar un robo cada seis minutos en España. Le siguen en frecuencia e importancia pecuniaria los establecimientos de alimentación y los restaurantes, con un robo cada 10 y 13 minutos, respectivamente. El monto de las indemnizaciones por cada concepto fue de ocho y siete millones de euros, respectivamente.

Cuando se mide el coste unitario de los robos, sin embargo, el panorama cambia. Los establecimientos de electrónica e informática fueron los que presentan partes más onerosos. Un siniestro en estos negocios cuesta 434,81 euros de media. Les siguieron los incidentes ocurridos en estancos, administraciones de lotería y papelerías (426,11 euros por siniestro) y los acaecidos en concesionarios de vehículos (352,69 euros).

Un análisis territorial de los siniestros ocurridos en los comercios evidencia que las comunidades autónomas que presentan

una mayor tasa de siniestros en términos absolutos son Andalucía (67.812), Cataluña (65.346) y Madrid (55.885). Pero esto es lógico dado que dichos territorios son, a su vez, los más poblados de España y los que concentran una mayor cantidad de establecimientos asegurados. Las regiones con una mayor cantidad de siniestros en relación con la cartera de pólizas de comercio existentes son Extremadura, Asturias y Andalucía.

En el caso de la Comunitat Valenciana existen un total de 130.719 pólizas que reportaron 44.562 siniestros en 2015, coincidente con la media española.

La propensión a asegurarse también varía de una zona de España a otra. País Vasco, las Islas Baleares y Cataluña son las comunidades autónomas donde los comercios son más proclives a buscar la protección del seguro cuando esta magnitud se mide en relación con la población. En concreto, hay 345, 334 y 331 negocios cubiertos por cada 10.000 habitantes en cada uno de estos tres territorios. Las regiones donde el seguro de comercio tiene una menor penetración en términos relativos son Murcia, Canarias y Castilla-La Mancha, además de las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla.

También en este concepto la Comunitat Valenciana se encuentra en la media, ya que la penetración del seguro de comercio es de 262 por cada 100.000 habitantes, según los datos de UNESPA elaborados con información facilitada por ICEA, la DGSFP y el INE.

También en industria

De la misma manera que el Seguro atiende ciento de miles de siniestros al año, también lo hace en el caso de las industrias: hasta 794 millones de euros al año en concepto de indemnizaciones por siniestros ocurridos en talleres y pequeñas industrias. Según los datos de UNESPA referidos al último ejercicio disponible, el de 2013, en el que había 528.817 fábricas aseguradas. Dado que el ejercicio precedente había 501.297 empresas cubiertas, esta cifra representa un incremento del 5,5% en el número de pólizas en vigor. El número de siniestros aumentó igualmente, unos 17.000 más que el año anterior.

Los incendios son los siniestros que sufren de forma más frecuente las fábricas y los talleres. El fuego es, asimismo, el causante de los daños más costosos en términos globales. En 2013, ocurrieron casi 60.000 incendios. Conllevaron el pago de 370 millones de euros en indemnizaciones. Es decir, las llamas generan el 46% de las compensaciones pagadas por parte del seguro a la industria en un año.

Los daños por agua y las roturas de cristales son, tras los incendios, los percances más comunes. En 2013, hubo 25.055 y 22.961 partes por estos motivos, respectivamente. Su coste, sin embargo, no es igual de destacado. En términos absolutos, los robos representan la segunda partida indemnizatoria más elevada, al conllevar el pago de más de 100 millones de euros.

Si se mide el coste de cada tipo de siniestro en términos unitarios, la pérdida de beneficios figura en primera posición. Los 3.160 casos declarados supusieron la entrega de 25 millones de euros. Es decir, 7.961 euros por expediente. El segundo siniestro más grave en términos individuales es, de nuevo, el incendio.

"La propensión a asegurarse también varía de una zona de España a otra, y en la CV la penetración del seguro de comercio es de 262 por cada 100.000 habitantes"

PUBLICADA LAS MODIFICACIONES A LA DIRECTIVA DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS

La Directiva debe garantizar que se aplique el mismo nivel de protección al consumidor y que todos los consumidores puedan beneficiarse de normas comparables

Finalmente, el Parlamento Europeo aprobó la Directiva (UE) 2016/97 de 20 de enero de 2016 sobre la distribución de seguros, que viene a modificar la Directiva anterior 2002/92/CE con el objetivo de armonizar las disposiciones nacionales relativas a la distribución de seguros y reaseguros, así como la coordinación de las disposiciones nacionales que regulan el acceso a las actividades de distribución de seguros y de reaseguros. Así, el pasado 23 de febrero se inició el plazo de dos años para que los estados miembros incorporen a sus legislaciones nacionales esta normativa.

En general, el texto ha sido bien acogido por el sector asegurador español, incidiendo en el menor intervencionismo de la nueva norma, aunque en su transposición a la normativa estatal pueden introducirse cambios.

El texto refundido se ocupa de la información sobre uno o varios contratos de seguro a partir de unos criterios seleccionados por el cliente a través de un sitio web o por otro medio de comunicación, o en proporcionar una clasificación de productos de seguro o un descuento sobre el precio del contrato de seguro, cuando el cliente pueda celebrar directa o indirectamente un contrato de seguro al final del proceso.

Alguna de las novedades de la Directiva se centran en que no será de aplicación a las personas que ejerzan la distribución de seguros como actividad auxiliar cuando la prima no exceda de un determinado importe y los riesgos asegurados estén limitados.

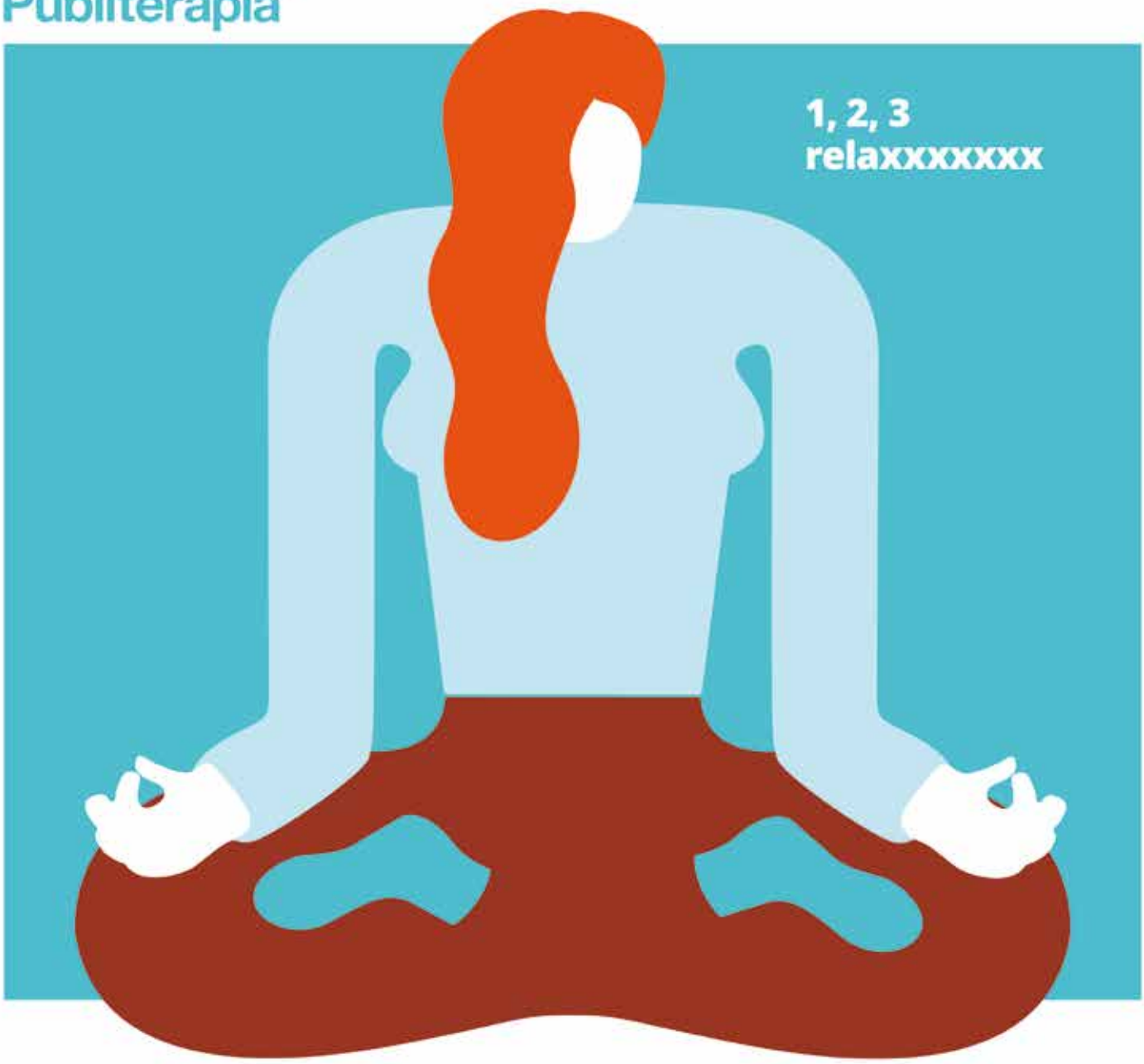
También garantiza la aplicación del mismo nivel de protección al consumidor y que todos los consumidores puedan beneficiarse de normas comparables. La presente Directiva debe promover un entorno equitativo y la igualdad de condiciones de competencia entre intermediarios, tanto si estos están ligados a una empresa de seguros como si no.

La Directiva tiene en cuenta las diferencias existentes según los tipos de canales de distribución. Así, por ejemplo, debe tener en cuenta las características de los intermediarios de seguros que están obligados por contrato a ejercer la actividad de distribución de seguros exclusivamente con una o más empresas de seguros (intermediarios de seguros ligados) y que existen en algunos mercados de los Estados miembros, y debe establecer unas condiciones adecuadas y proporcionadas a los distintos tipos de distribución. Concretamente, los Estados miembros han de poder estipular que el distribuidor de seguros o de reaseguros que sea responsable de la actividad de un intermediario de seguros, de reaseguros o de seguros complementarios garantice que dicho intermediario cumple las condiciones de registro y tenga que registrarlo.

Otra novedad es que los intermediarios de seguros, reaseguros y seguros complementarios deben poder gozar de los derechos de libertad de establecimiento y libre prestación de servicios consagrados en el TFUE. En consecuencia, el registro en sus Estados miembros de origen debe permitir a los intermediarios de seguros, reaseguros y seguros complementarios ejercer sus actividades en otros Estados miembros en virtud de los principios de libertad de establecimiento y de libre prestación de servicios, siempre y cuando se hayan seguido unos procedimientos de notificación adecuados entre las autoridades competentes.

La formación es otra de las cuestiones abordadas, ya que se remarca que es “importante garantizar un elevado nivel de profesionalidad y competencia entre los intermediarios de seguros, reaseguros y seguros complementarios y los empleados de empresas de seguros y reaseguros que intervengan en la actividad de venta de seguros, ya sea en la fase preparatoria, durante la venta o con posterioridad a la misma”., garantizándose “una formación y un desarrollo profesional permanente”. a los distribuidores.

Publiterapia®



Estar tranquilo te ayuda a tomar mejores decisiones

Y una buena decisión es asegurar tu tranquilidad y la de los tuyos con ASISA.

ASISA
SALUD PYMES
VOCACIÓN PYMES

La mejor sanidad privada para ti, tus empleados y vuestras familias desde solo

40,70€ **persona*/mes**

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

Nada más que tu salud
Nada menos que tu salud

asisa

asisa.es **901 10 10 10**

*Prima válida para 2016 y para hombre o mujer de hasta 64 años. Impuestos no incluidos.

SE REANUDAN LAS SESIONES DEL PLAN ESTRATÉGICO EN VALENCIA Y ALICANTE

Foto superior: Román Mestre en el taller realizado en el Colegio de Alicante
Foto inferior: Un momento de la sesión vespertina en el Colegio de Valencia

Tras el paréntesis navideño se reanudaron en los Colegios de Alicante y Valencia las sesiones que desarrollan los diferentes aspectos del Plan Estratégico de la Mediación (PEM), impulsado por el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros y su Centro de Estudios (CECAS).

En Valencia las nuevas sesiones del grupo de trabajo del Plan abordaron los contenidos del segundo ciclo, que se centran en el cliente, así como un taller resumen de los contenidos abordados hasta el momento.

El objetivo de este taller resumen fue facilitar su incorporación a la dinámica de los talleres a todos los Mediadores que todavía no han participado en ninguna sesión del PEM, así como a aquellos que han participado sólo en algunos de los talleres.

La sesión tuvo lugar el 26 de enero en las instalaciones del Colegio de Valencia, y fue conducida por D. Román Mestre, Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, PDD por IESE Business School, Ex Gerente del Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona y uno de los consultores que ha participado en todo el desarrollo del PEM y sus iniciativas posteriores.

En esta sesión de recuperación se repasó la definición de la propuesta de valor, la comunicación a la cartera de clientes del valor añadido de la Mediación, la realización de un plan de optimización de la gestión administrativa, el desarrollo de un Cuadro de Mando para la evaluación y seguimiento de indicadores y la valorización de alternativas de transferencia de cargas administrativas.

Además, a continuación, se entró en materia con la propuesta sobre la definición de segmentos de clientes que tuvo lugar en horario vespertino. Esta sesión tuvo continuidad el 23 de febrero, en una sesión de desarrollo de acciones concretas para cada uno de los segmentos estudiados en el taller anterior.

Por su parte, el **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante** inició los tallares con referencia al **PEM**. Se desarrollaron a lo largo de la jornada dos talleres, uno por la mañana y otro por la tarde. En el turno matutino los mediadores que se han adherido a esta propuesta, comenzaron la sesión de "Comunicación de la Propuesta de valor de la mediación".

Al turno vespertino, acudieron los mediadores que iniciaron el PEM el año pasado y que desean continuar con esta excelente iniciativa. Los mismos realizaron la sesión "Valorar la transferencia de cargas administrativas". Con esta sesión se finalizó el primer bloque centrado en la "Optimización de la organización".

En la segunda sesión, que tendrá lugar en febrero, ambos grupos convergerán en uno solo para abordar el eje "Acercamiento al cliente".

Ambos talleres estuvieron dirigidos por Román Mestre, ex gerente del Colegio de Barcelona.

Nuevas guías

También durante el mes de febrero el Centro de Estudios del Consejo General (Cecas) ha publicado cuatro nuevas guías del PEM correspondientes a las iniciativas estratégicas "Gestionar la cartera por segmentos", "Mejorar la eficiencia operativa" y "Desarrollar la visión empresarial". Las dos primeras desarrollan la segmentación bajo una visión práctica y sencilla con la que elaborar segmentos y desarrollar líneas de acción.

La tercera guía corresponde a la iniciativa estratégica de mejora operativa y en ella se describe cuáles serían las alternativas de transferencia de cargas administrativas. La guía propone un análisis de tareas, una valoración de las mismas y una evaluación sobre la viabilidad de su subcontratación.

En la cuarta se analiza y reflexiona sobre la relación con las aseguradoras.

LOS ALUMNOS DEL CSS REALIZAN EL SEGUNDO EXAMEN DEL CURSO

El pasado 16 de diciembre se celebraron los primeros exámenes del Curso Superior de Seguros en los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia.

En Alicante, como es habitual, los alumnos cambiaron el aula por el Salón de Actos para la realización del examen del pasado 16 de diciembre. Estos estuvieron en todo momento bajo la atenta vigilancia del Director del Curso para que el mismo se desarrollara conforme a las pautas marcadas por el Centro de Estudios. Los 17 alumnos de la XXVI promoción, tanto del Curso A como del Curso B pusieron a prueba sus conocimientos.

De la misma forma, los alumnos matriculados en el Curso Superior de Seguros convocado por el Colegio de Valencia realizaron la prueba para evaluar su evolución. El Claustro de Profesores, que supervisó el examen, destacó el notable nivel de los alumnos de esta edición del Curso, que comenzó el pasado 5 de octubre y tiene carácter semiprensecial.

El 29 de septiembre comenzó un nuevo año lectivo del Curso Superior de Seguros en el Colegio Castellón, con 11 alumnos del Grupo A, un alumno del Grupo B y otro del Grupo C.

Por tercera vez se incluyen las clases del Grupo C dentro del horario del primer trimestre del resto de grupos, en las materias que se comparten.

El Curso será impartido por el sistema semipresencial para los Grupos A y B y con carácter presencial para el Grupo C, y fue presentado por el Presidente del Colegio D. Antonio Fabregat, por el Vicepresidente D. Jesús Redón y por el Director y Coordinador D. Carlos Soria, quienes dieron la bienvenida a los alumnos y les resumieron las características y particularidades del mismo y procedieron al reparto del material docente a cada uno.

Al igual que otros años la convocatoria permite tener un grupo de alumnos que aporta la cualidad de constituirse como si se tratase de una clase particular entre cada uno de los profesores y cada uno de los alumnos, lo que permite una mejor realización personal de estos y un proceso de asimilación y aprendizaje más intenso y profundo.

El grupo ya ha realizado el primer examen trimestral en el que los pocos que no han sido aptos esperamos que lo superarán con creces en las pruebas de recuperación del mes de julio.

JORNADA SOBRE SEGURO DE CRÉDITO EN EL COLEGIO DE ALICANTE

El Colegio de Alicante realizó una jornada de formación sobre productos de la segunda capa de seguro de crédito.

La jornada estuvo presentada por D. Mariano Hernanz, Vicepresidente del Colegio y Presidente de la Comisión de Formación, quien tras una breve introducción, presentó a los ponentes D. Manuel Arroyo, Jefe de Ventas y Distribución de Solunion y D. Rafael Ortega García, Ejecutivo de Cuentas de Solunion.

Con el término "top up cover" o "segunda capa", nos referimos a una póliza de seguro de crédito complementaria a otra ya existente (suscrita con un asegurador distinto) con el objetivo de obtener mayor cobertura en los riesgos.

Para su contratación resulta imprescindible la existencia de una póliza de seguro de crédito ("primera capa"), que por distintas razones otorga un nivel de concesión de riesgos insuficiente al asegurado: bien porque se producen reducciones en los límites antes otorgados, bien porque se limita la cobertura en las nuevas solicitudes de clasificación. El asegurador de "segunda capa" nunca asume más riesgo que el asegurador de "primera capa" y como máximo, suele replicar las clasificaciones de éste, haciendo que la cobertura final se incremente.

En caso de exclusión, el asegurador de "segunda capa" no suele otorgar riesgo.

Los aseguradores de "segunda capa" generalmente no cuentan con estructura suficiente para suscribir todos los riesgos del asegurado, ni para gestionar los siniestros y se apoyan en el trabajo que realiza el asegurador de "primera capa".

A diferencia de lo que ocurre en un coaseguro, en estos esquemas de pólizas complementarias con distintos aseguradores es posible que en caso de siniestro puedan surgir contratiempo si no se articula convenientemente la función de cada una de las partes.

TWITTER PUEDE SER UN ALIADO PARA LOS MEDIADORES DE SEGUROS

Los colegiados valencianos continuaron profundizando en el conocimiento y uso de las redes sociales para su labor comercial y de marketing gracias al taller que el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia programó el pasado 11 de febrero, impartido por el profesor del Curso Oficial de Community Manager de la Universidad Politécnica de Valencia, D. Adolfo Ventura, responsable asimismo del taller de Facebook realizado con anterioridad también en el Colegio.

El taller, con un eminente contenido práctico, hizo que los profesionales conocieran las bases teóricas y prácticas de Twitter y su potencial como canal de venta con unos retornos de inversión excelentes, y con la enorme ventaja de poder conocer a los seguidores mejor que nunca.

La mecánica del taller permitió que los profesionales adquirieran unos conocimientos básicos, como poder abrir un perfil en Twitter, así como el uso de herramientas y análisis de la audiencia para poder optimizar el uso. Tras esta introducción Ventura abordó conocimientos más especializados, como las estrategias para conseguir engagement, acabando con unos ejemplos prácticos sobre casos de éxito.

EL PROCESO COMERCIAL, OBJETO DEL CURSO DE HABILIDADES PROFESIONALES DE VALENCIA

El proceso comercial fue el objeto de la segunda fase del Curso de Habilidades Profesionales, Comerciales y Personales, que culminó el pasado mes de enero en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Además, se dio un completo repaso a las técnicas comerciales y a la visión de los especialistas sobre el marketing, identificando las respuestas a los retos que se le plantean al profesional en su labor diaria.

Las cuatro sesiones de duración de esta segunda fase abordaron el estudio del cliente, la detección de nuevas necesidades, los aspectos de la venta y la postventa y los recursos que pone al alcance del profesional el marketing.

Cabe recordar que la primera fase del curso se centró en el entrenamiento y coaching del profesional comercial

LA COMUNICACIÓN NO VERBAL CIENTÍFICA, CLAVE PARA LOS PROCESOS COMERCIALES

Tan solo el 10% de la información que nos llega en una conversación lo hace a través del lenguaje. El resto lo hace a través de la comunicación no verbal. Con este y otros mensajes igual de impactantes los expertos en Comunicación No Verbal y sinergólogos D. J. Javier Torregrosa y D. Nacho Cobaleda pusieron de manifiesto la importancia de esta disciplina para mejorar en los procesos de negociación y, en definitiva, en la estrategia comercial de las empresas.

La jornada, titulada “Cómo conocer e influir positivamente sobre las personas” tuvo lugar el pasado 21 de enero en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia. Su objetivo fue acercar a los profesionales los fundamentos de la Comunicación No Verbal Científica, que estudia y descifra el lenguaje corporal no consciente, que supone el 93% de la comunicación. La presentación corrió a cargo de Dña. Mª José Femenía, de la Comisión de Formación.

EL CURSO EXPERTO +SALUD+VIDA LLEGA A VALENCIA

El curso tiene como objetivo desarrollar un perfil especialista en vida dentro de la empresa de mediación

La oferta formativa para la Mediación elaborada por el CECAS ha llegado a Valencia. El Curso Experto +Salud+ Vida inició en enero sus sesiones en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia acogieron la primera sesión del Curso Experto +Salud+Vida, que impartirá un amplio claustro de profesores especialistas en cada una de las materias. El curso se desarrollará hasta el próximo mes de mayo, con una sesión presencial de carácter semanal que tendrá lugar todos los lunes.

El primer módulo está orientado al establecimiento de estrategias de negocio y al estudio de los elementos propios del seguro de personas. El segundo módulo, a desarrollar durante los meses de febrero a abril, profundizará en los diferentes ramos de negocio que componen Salud y Vida. El curso culminará con la realización de trabajos en equipo sobre la materia impartida.

Esta acción formativa tiene como objetivo 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.

El proyecto +Salud +Vida está dirigido por el CNS y cuenta con el apoyo del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, enmarcado dentro del Plan Estratégico de la Mediación.

El curso certifica, a través de la Fundación Universitaria San Pablo-CEU, un total de 180 horas lectivas, y su principal novedad es su carácter semipresencial, que hace que los profesionales puedan seguirlo con mayor flexibilidad.

EL COLEGIO DE VALENCIA ABORDÓ LAS CONSECUENCIAS DEL NUEVO BAREMO

El nuevo baremo supone un gran cambio en la indemnización a las víctimas de accidentes de circulación tanto en lo que respecta a procedimiento, conceptos, perjudicados, métodos de cálculo, cuantías. Por este motivo el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia llevó a cabo el pasado 28 de enero una conferencia que aproximó las novedades a todos los profesionales.

D. Ignacio Beneyto, abogado y Socio Director del Despacho Jurídico del Colegio de Valencia, Beneyto Abogados, presentó a los Mediadores asistentes el nuevo baremo, abundando en las diferencias entre el anterior y el actual, y explicando el nuevo sistema de valoración de los daños y perjuicios personales en todo tipo de supuestos. Beneyto analizó casos como las indemnizaciones por muerte, secuela o lesiones temporales, detallando el concepto de perjuicio patrimonial, y comentando el baremo médico de valoración de secuelas.

El acto, presentado por D. Alejandro Fuster, vocal de la Comisión de Formación, concluyó con un coloquio que hizo que todos los Mediadores asistentes pudieran despejar sus dudas sobre esta importante modificación legislativa.

EL INFRASEGURO EN EL SECTOR DEL COMERCIO

Joaquín Mompó
Titular. Mompó Despacho Jurídico

El infraseguro es un problema que siempre ha preocupado y acompaña a la actividad aseguradora, en particular la dedicada a los sectores que poseen stocks

El infraseguro como lo define la STS 28 de septiembre de 2011, entre otras sentencias y definiciones, obedece a una situación fáctica en la que el tomador declara un importe asegurable inferior al valor real del riesgo asegurado, con lo que se ahorra una parte sustancial de la prima, a lo que el legislador pone coto estableciendo una proporcionalidad entre lo asegurado y el valor de lo efectivamente asegurado por el tomador.

Su base legal la encontramos en el artículo 30 de la LCS que establece que "Si en el momento de la producción del siniestro la suma asegurada es inferior al valor del interés, el asegurador indemnizará el daño causado en la misma proporción en la que aquélla cubre el interés asegurado. Las partes, de común acuerdo, podrán excluir en la póliza, o con posterioridad a la celebración del contrato, la aplicación de la regla proporcional prevista en el párrafo anterior." Y no es una cláusula limitativa que deba quedar sujeta a lo dispuesto en el art. 3 de la LCS (SAP Jaén de 25-01-2010; y STS, Sala 1ªde 3 de Abril de 2007) ya que puede pactarse su no aplicación, tal y como prevé el 2.º párrafo del art. 30 de la LCS. De ahí, que haya que acudir a las condiciones particulares y generales de la póliza para determinar si se ha excluido o no la aplicación de dicha regla proporcional.

El infraseguro es un problema que siempre ha preocupado y acompaña a la actividad aseguradora, en particular la dedicada a los sectores que poseen stocks y especialmente a los pequeños, medianos comerciantes y fabricantes en general.

Esta preocupación es común a todas las partes intervinientes en la contratación de los correspondientes seguros y, desde el punto de vista jurídico, la labor de la mediación es esencial para conseguir la cobertura más conveniente que garantice lo que se quiere asegurar y lo que se asegura en realidad.

Como es obvio es un tema que las compañías controlan o deberían de controlar dentro de sus protocolos, pero no así siempre lo hacen los tomadores de seguros o asegurados, que a veces, no aseguran o infra asegurar sobre todo los stocks o mercaderías a veces por desconocimiento, otras por descuido o por interés.

En cuanto a las compañías, debemos apuntar que no cabe duda que, aunque sea en pequeña medida, es un tema que posiblemente controlarán aun más si cabe atendiendo a la Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras (LOSSEAR) que ya entró en vigor el 1 de enero de 2016, a falta de la disposición final 9 que lo hará el 1 de julio de 2016. Entre otros artículos de esta ley, que tienen relación con el tema podemos encontrar: *Art. 5: "Operaciones prohibidas a las entidades aseguradoras.1. Quedan prohibidas a las entidades aseguradoras las siguientes operaciones: a) Las que carezcan de base técnica actuarial; Art. 66: Sistema de gestión de riesgos, evaluación interna de riesgos y solvencia, sistema de control interno y funciones del sistema de gobierno"; Artículo 69. "Provisiones técnicas"; Artículo 70. "Exigencia de incremento del importe de las provisiones técnicas"; Artículo 94. "Tarifas de primas y bases técnicas"; Artículo 95. "Control de las pólizas, tarifas y documentación técnica de la actividad"; Art. 99 "Protección de datos de carácter personal.- 7. Las entidades aseguradoras podrán establecer ficheros comunes que contengan datos de carácter personal para la liquidación de siniestros y la colaboración estadístico actuarial con la finalidad de permitir la tarificación y selección de riesgos y la elaboración de estudios de técnica aseguradora,…También podrán establecerse ficheros comunes cuya finalidad sea prevenir el fraude en el seguro sin que sea necesario el consentimiento del afectado";* etc.

Por otro lado, atendiendo al comerciante o industrial que contrata, debemos recalcar las cuestiones que son esenciales para su negocio:

En primer lugar, **hay que controlar y decidir, según la política de la empresa la adecuación o no entre suma asegurada y valor del interés asegurado**. A efectos de entender esta cuestión señalamos la SAP Valencia de 29 enero 2008, en la que se define el capital asegurado como *"la cifra que el asegurador y el asegurado consignan en la póliza con una doble finalidad: fijar convencional-*

“Hay que controlar y decidir, según la política de la empresa la adecuación o no entre suma asegurada y valor del interés asegurado”

Foto: El infraseguro afecta fundamentalmente a los sectores que poseen stock

*mente el importe máximo de la indemnización que el asegurador puede verse compelido a pagar si el siniestro se produce y, de otro lado, servir de base para el calculo de la prima que debe pagar el asegurado que aumenta o disminuye conforme lo hace el capital asegurado. En los **seguros contra daños** la suma asegurada y el valor de interés son variables en función de lo pactado por las partes y no siempre coinciden exactamente, sino que puede darse la situación de que la suma o capital asegurado sea inferior al valor del interés asegurado, en cuyo caso la cobertura estipulada en la póliza no cubre la totalidad del daño que puede producir el siniestro”*. Por tanto, es una cuestión esencial que el mediador ayude a determinar el valor del interés asegurado en este tipo de seguros.

Es decir, en principio el importe de la suma asegurada suele adecuarse al valor del interés asegurado, como regla general e ideal (así la LCS tiene para ello establecidos los artículos 30 y 31) pero en la práctica se da con frecuencia la no adecuación, muchas veces desde el instante mismo de la contratación por que así lo deseen los contratantes. Otras veces la inadecuación se da de manera sobrevenida e involuntaria, ya que si atendemos a los arts. 8.5 y 27 de la LCS la suma asegurada es una declaración de voluntad que permanece inalterada. Y no debemos de olvidar que la suma asegurada marca la prima a satisfacer y el limite máximo a indemnizar.

En segundo lugar, **las partes pueden convenir de manera expresa que la suma asegurada cubra plenamente el valor del interés asegurado** durante la vigencia del contrato (art.29 LCS) según los siguientes requisitos: cobertura plena del interés asegurado, por toda la vigencia del contrato y mediante pacto expreso. Además deberán constar necesariamente los criterios de adecuación. El efecto de estas clausulas de estabilización es que no será necesario probar el valor del interés asegurado en caso de siniestro y no se aplicará la regla de proporcionalidad asegurándose la indemnización al valor del interés asegurado (SAP Guipúzcoa 14/01/2000) (Para curiosos e interesados sobre la fórmula matemática de la regla proporcional citamos la SAP de Valencia de 24/02/2000)

En tercer lugar, **Las partes pueden acordar también la no aplicación de la clausula de estabilización en cualquier momento** (Art. 30, párrafo 2º, en relación con el art. 2 LCS)

En cuarto lugar, **incumbe al asegurado la prueba del siniestro y de la preexistencia de los objetos”**.

En quinto lugar, **la carga de la prueba del infraseguro corresponde a las compañías aseguradoras**. En dicho sentido, entre otras, la SAP de Soria de 3-07-09 determina que *“es necesario demostrar que ha existido un infraseguro o lo que es lo mismo que el valor real de la suma asegurada era notoriamente superior a la descrita en la póliza”*.

En sexto lugar, **el procedimiento extrajudicial para la liquidación del daño que contempla el art. 38 de la LCS que en principio tiene carácter imperativo, si hay mutuo incumplimiento o de una de las partes, impide a cualquiera de los incumplidores reprochar al otro acudir al procedimiento judicial** (en este sentido, Sentencias de la Sala 1ª del Tribunal Supremo de 14 de julio de 1992 y 22 de enero de 1999).”

En séptimo lugar, **importancia de la contabilidad del asegurado y de la prueba pericial**.

A la hora de valoración de la prueba son los documentos contables lo que los tribunales tienen en mayor consideración (Sala 1ª TS de 30 de mayo de 1986), dicha sentencia , entre otras, establece que para que el asegurado cumpla con la carga de prueba respecto a la existencia de los objetos asegurados que le impone el art. 38 de la LCS, con la presentación de las facturas correspondientes que conoció el perito. Por tanto, la documental en general y cumplir en particular con los requisitos legales en cuanto a la llevanza de la contabilidad es fundamental y facilita la labor probatoria, tanto a los abogados, como a los peritos en su labor pericial, al margen de que el artículo 38.2 de la LCS, establece la presunción probatoria a favor del asegurado al establecer que: *“…no obstante, el contenido de la póliza constituirá una presunción a favor del asegurado cuando razonablemente no puedan aportarse pruebas más eficaces”*. Presunción que queda atenuada cuando de lo que se trata es de seguro de mercaderías (STS de 5/10/1994).

COMIENZA UNA NUEVA ETAPA EN LOS COLEGIOS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

Las nuevas Juntas de Gobierno de los Colegios de Alicante, Castellón y Valencia han tomado posesión de sus cargos

Foto: D. Antonio Fabregat (Castellón), Dña. Mónica Herrera (Valencia) y D. Eusebio Climent (Alicante)

Tras los respectivos procesos electorales, culminados el pasado mes de diciembre las nuevas Juntas de Gobierno de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de Alicante, Castellón y Valencia han tomado posesión de sus nuevas responsabilidades. La composición de cada una de las Juntas de Gobierno se puede consultar en las páginas 20 a 25 de este número de Mediadores de Seguros, junto con las entrevistas a cada uno de los Presidentes en las que valoran el momento actual de los Colegios y exponen sus planes de futuro con respecto a los temas de mayor importancia para las respectivas instituciones, como el aumento de la colegiación o la difusión de los servicios profesionales que se prestan al profesional, sin olvidar la lucha contra la mala praxis en la distribución de seguros por parte de los operadores de Bancaseguros.

En los tres casos las Juntas han experimentando una significativa renovación que se combina con la experiencia de los miembros más veteranos.

La Junta de Gobierno del Colegio de Alicante, presidida por D. Eusebio Climent, se ha modernizado y adoptado una nueva estructura con tres áreas con las que se pretende reforzar las comisiones y el contacto con los colegiados, siguiendo la línea marcada por el Plan Estrategico. Tomaron posesión de sus cargos el pasado mes de febrero en las instalaciones colegiales de Alicante.

La nueva Junta de Gobierno del Colegio de Valencia, encabezada por Dña. Mónica Herrera, tomó posesión el pasado 14 de enero. En el acto estuvo presente, además de todos los integrantes de la nueva Junta y de representantes de la saliente, D. Ignacio Soriano, que ha presidido la institución durante los últimos ocho años.

En el caso del Colegio Profesional de Mediadore de Seguros de Castellón la renovación de su Junta ha sido liderada por D. Antonio Fabregat, que asume su tercera legislatura al frente de la institución.

Paralelamente, y como consecuencia de los procesos electorales en los respectivos Colegios también ha variado la composición del Consejo de los Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, tal como se informa en la página 27 de este número, y que sigue presidida por D. Antonio Fabregat hasta la finalización del mandato anual, coincidente con la celebración de Forinvest.

965 593 136 / www.mutualevante.com

Antonio Fabregat

Presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón

"EN ESTA CRISIS HEMOS TRABAJADO PARA QUE LOS COLEGIADOS TUVIERAN MÁS SERVICIOS"

Antonio Fabregat afronta su tercera legislatura al frente del Colegio de Castellón con una renovada Junta en la que la representación de sectores y poblaciones es muy equilibrada.

¿Con qué ánimos afronta esta tercera legislatura?
Con renovada ilusión. No tenía previsto presentarme, pero me lo pidieron los compañeros y, por responsabilidad, he decidido seguir cuatro años más.

¿Cuáles serán los objetivos a conseguir durante este mandato?
En esta crisis hemos trabajado para que los Colegiados tuvieran más servicios y vieran más atractivo colegiarse. Para ello tuvimos que introducir mejores servicios y nuevas acciones formativas para aumentar así la profesionalización de la Mediación. Y este, ni más ni menos, es el camino que vamos a seguir en esta legislatura.

¿A qué retos se enfrenta esta renovada Junta del Colegio de Castellón?
Son varios. En primer lugar hay muchos segmentos de mercado que existen en el sector, como la banca, que éticamente no tiene un comportamiento adecuado y leal. Confío en que las autoridades lo corrijan para que todo el sector cuente con un mismo funcionamiento.
Además, estamos integrados en Europa y nos tenemos que adaptar, como el hecho de poder establecernos en otros países, cosa que el agente tiene más complicado, y no debería ser así, porque debe imperar la igualdad de oportunidades para todos los profesionales.

¿Cuáles son las principales novedades de la Junta de Gobierno del Colegio de Castellón?
La nueva Junta la integran 15 personas, de las cuales siete son Corredores, otros siete Agentes Exclusivos y un Agente Vinculado. Es decir, se trata de una Junta equilibrada y que integra una nueva forma jurídica como la del Agente Vinculado. Por otra parte la composición de la Junta no ha variado en demasía: las Comisiones siguen regentadas por miembros con experiencia, acompañados por compañeros que se incorporan ahora con muchísimas ganas de trabajar.
Además, se ha intentado que haya una representación amplia de toda la provincia, de tal manera que hay profesionales de Castellón, Vila-real, Benicarló, Burriana…

¿El crecimiento en el número de colegiados es una preocupación o un objetivo?
Hemos crecido en cuatro colegiados en el último ejercicio, y queremos seguir en esa línea, porque, por desgracia, solo representamos al 13% de los profesionales que trabajan en el sector en la provincia de Castellón, por lo que hay mucho margen de crecimiento.
No obstante hay que señalar que el 80% de las corredurías en Castellón están en el Colegio, y eso que la colegiación es voluntaria. Por ello, pese a este hándicap, queremos ofrecer más y mejores servicios y formación.

¿Cuáles serán esos servicios nuevos o mejorados?
La idea prioritaria es completar los servicios existentes, sobre todo en el ámbito de la asesoría. En cuanto a Formación seguimos colaborando muy estrechamente con las Compañías, que van a potenciar todos los cursos que ofrecen y poniendo a su disposición el Colegio como una bolsa en la que las entidades puedan captar colaboradores entre los colegiados.

Junta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón
Legislatura 2015-2019

Antonio Fabregat
Presidente

Jesús Redón
Vicepresidente
Comisión de Formación

Fernando Solsona
Secretario
Agentes, AEMES y Prensa

Cristina Carmona
Vicesecretaria
Rel. Externas y Eventos, LOPD

Juan Forner
Tesorero
Formación

Alejandro Torres
Vicetesorero
Afiliación

Inmaculada Fabregat
Formación
Rel. Externas y Eventos

Antonio Sancho
Agentes

José Luis Marco
Agentes, Deontológica

Manuel Beltrán
Corredores/Vinculados, Rel. Externas y Eventos, Prensa

Javier P. Sancho
Corredores

Joaquín Gil
Vinculados

Roberto Pardo
Rel. Externas y Eventos, Web

Vicente Negre
Deontológica

Victoria Amat
Afiliación

Eusebio Climent

Presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante

"EL PRINCIPAL RETO DEL COLEGIO DE ALICANTE ES SEGUIR AUMENTANDO EL NÚMERO DE COLEGIADOS"

El tercer mandato de Eusebio Climent se caracterizará por la remodelación organizativa que implica la descentralización de las funciones presidenciales

¿Cuáles son los objetivos con los que inicia esta tercera legislatura?
Lo fundamental es adaptar el Colegio a los nuevos tiempos, por lo que hemos reestructurado el organigrama y se han integrado nuevos miembros para buscar el relevo generacional en la Junta. Hemos intentado mezclar veteranía con juventud, experiencia con novedad de los profesionales que tiene ganas de hacer cosas nuevas.

¿Cómo se concreta este cambio de estructura?
La estructura tradicional de los Colegios se concretaba en la existencia de los cargos de Presidente, Vicepresidente, etc. En el Colegio de Alicante hemos creado tres áreas, Técnica, Servicios y Administración, para delegar más responsabilidades en cada una de las áreas, que coordina el Vicepresidente. Con ello confiamos en hacer un Colegio mucho más ágil que no dependa tanto del Presidente.

¿Y qué retos son los que se han marcado?
El principal es seguir incrementando el número de colegiados, y para ello es necesario incrementar servicios y comunicación con los colegiados. También seguiremos batallando contra los excesos de los operadores de bancaseguros, tal como hemos hecho hasta ahora, llegando hasta las últimas consecuencias si tenemos pruebas para conseguirlo, siempre con la ayuda de nuestros colegiados, que saben que estamos a su disposición. La clave es conseguir pruebas: si las tenemos, llegaremos hasta el final.
Además seguiremos con los Desayunos con colegiados que tanto éxito están teniendo hasta ahora.

¿Cómo valora la campaña emprendida por el Colegio de Alicante para fomentar la colegiación de los Agentes?
Llevamos varios años de crecimiento, y éste será el tercero consecutivo que aumentemos el número de colegiados, hasta el punto de que 2015 lo hemos cerrado con un incremento de 18 colegiados. Estamos analizando las causas de por qué un aumento tan pronunciado. Posiblemente una parte sea gracias a la campaña que pusimos en marcha, pero no podemos olvidar tampoco el intenso trabajo de la Junta para dar a conocer las ventajas de la colegiación.

Junta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante
Legislatura 2015-2019

Eusebio Climent
Presidente

Mariano Hernanz
Vicepresidente, Área Técnica, Formación y representante en UPA

Antonio Serna
Tesorero, Área Económica y representante en AEMES

Felipe Garrido
Secretario Área de comunicación

Araceli Calvo
Comunicación (Actividades, RRPP, NNTT y Revista)

Esther Ponsoda
Jornadas Técnicas

Luis Carlos Mena
Corredores

MªVictoria Montilla
Afiliación

Plácido Molina
Ordenación del Mercado

Araceli Neus Valls
Servicios y Convenios

Salvador Galán
Agentes

Mónica Herrera

Presidenta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia

"HABER TENIDO TANTO APOYO OBLIGA A HACER LAS COSAS MEJOR"

Mónica Herrera asume la presidencia del Colegio de Valencia tras su victoria en los comicios que tuvieron lugar el pasado mes de diciembre, marcándose el reto de cumplir las expectativas de todos los colegiados

¿Cuáles son las sensaciones tras las primeras semanas al frente del Colegio de Valencia?
En primer lugar, hay un sentido importante de la responsabilidad porque el hecho de haber tenido tanto apoyo de tantos colegiados te obliga a hacer las cosas mejor. Es un reto que asumo con mucha ilusión, pero con toda la cautela posible para cumplir las expectativas de todos los colegiados de la provincia de Valencia.

¿Qué medidas son las primeras que su equipo ha empezado a aplicar?
Lo prioritario es que el colectivo nos conozca. De los 15 integrantes de la Junta seis ya estábamos en la anterior, mientras que el resto se han incorporado ahora. Las comisiones tienen que empezar a darse a conocer. En definitiva, queremos que el colegiado contacte con nosotros para transmitirnos sus inquietudes, porque en la campaña asumimos unos compromisos y los queremos llevar a cabo.

Uno de las grandes citas que tienen ante sí es el Foro Internacional del Seguro de Forinvest. ¿Cómo lo enfrentan?
El Foro Internacional del Seguro es el evento más importante del sector en la Comunidad Valenciana y, al tener carácter nacional es el punto de encuentro de entidades aseguradoras y de Colegios de otras Comunidades Autónomas, así como de compañeros colegiados y no colegiados. Se ha preparado un programa muy interesante que dará respuesta a los retos de la Mediación en la actualidad. Se trata de una ocasión óptima para informarse y estar al día de lo que se cuece en el sector.
En la primera Junta de Gobierno que celebramos informé a los compañeros sobre todos los detalles del evento, indicándoles que se pongan a disposición de los Colegiados durante las dos jornadas de duración del certamen.

¿La problemática de la bancaseguro seguirá siendo uno de los argumentos de peso de la acción de la nueva Junta?
Sin duda. Vamos a denunciar todo lo que los Colegiados nos hagan llegar, pero por ese mismo motivo necesitamos de la ayuda de los compañeros. El objetivo, más allá de la denuncia, es que se regule este actor del mercado, que es uno más como otro cualquiera, pero debe serlo sin abusar de su posición.

¿Cómo se encaran las relaciones con las Administraciones Públicas y con las Asociaciones representativas del sector?
Dado que accedo por primera vez a la Presidencia, hemos remitido una carta de presentación a todas aquellas entidades e instituciones con las que el Colegio mantiene relación. Más allá de este acto protocolario entendemos que las relaciones con la Administración deben ser muy fluidas, en línea con lo sucedido durante los últimos años. Lo mismo ocurre con las asociaciones del sector. A todos los conozco y con todos hay una relación muy cordial que, sin duda, se traslada al ámbito institucional.

¿Qué medidas se van a aplicar para aumentar el número de asociados?
Por diversos factores, entre los que la crisis y la concentración de carteras ocupan un lugar prioritario, en la última década se ha producido un descenso en el número de colegiados. Por ello es básico para esta Junta que seamos un colectivo más numeroso, más fuerte y más unido. Es una de nuestras prioridades.
Soy consciente de que el Colegiado no conoce en su totalidad toda la gama de servicios que el Colegio de Valencia pone a su disposición, por lo que vamos a trabajar intensamente en darlos a conocer, y también a potenciarlos y mejorarlos. Tampoco se nos escapa que, si bien en el colectivo de Corredores la colegiación es muy alta, no ocurre lo mismo con los Agentes, por lo que vamos a emprender acciones orientadas a que estos profesionales vean en el Colegio una herramienta útil para sus intereses. Asimismo la nueva Junta también va a trabajar para captar nuevos corredores, haciéndoles ver las ventajas de estar colegiados.

Junta del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia
Legislatura 2015-2019

Mónica Herrera
Presidenta

Jorge Benítez
Vicepresidente

Fco. J. Martínez
Tesorero

Eva Bayarri
Secretaria

Ángel Gómez
Agentes

Íciar Cuesta
Agentes

Eduardo Palmero
Agentes

Alejandro Fuster
Formación

Mª José Femenía
Formación

José Vte. Grau
Formación

César Barrón
Corredores

Philippe Marugán
Corredores

José Mª Cebrián
Técnica y de Mercado

Manuel Hurtado
Técnica y de Mercado

José Vte. Salcedo
Técnica y de Mercado

EL COLEGIO DE VALENCIA PARTICIPÓ CON ÉXITO EN EL FORO DE EMPLEO DE LA FACULTAT D'ECONOMIA

Por cuarto año consecutivo los alumnos de la Facultat d'Economia de la Universitat de València conocieron las ventajas de trabajar en el sector asegurador gracias a la activa presencia del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia.

Además de la presencia de los miembros de la Junta de Gobierno en el stand durante los dos días de duración del Foro, el Colegio pudo dirigirse a los alumnos a través de la conferencia ofrecida el día 18 de febrero en el Salón de Grados de la Facultad. El acto fue presentado por el profesor de Economía Aplicada de la Facultad de Economía D. José Antonio Álvarez, que animó a los estudiantes a "abrir la puerta de la Mediación, como profesión estable y con futuro". D. Alejandro Fuster, vocal de la Comisión de Formación, se dirigió a los estudiantes subrayando que la Mediación "es una profesión muy estable, innovadora, dinámica, viva, de constante formación". Otro de los argumentos empleados por el miembro de la Comisión de Formación fue que los Mediadores "trasmitimos confianza, asesoramos y escuchamos a nuestros clientes para adaptar cada producto a sus necesidades concretas". Y todo ello sin olvidar la trascendencia del Seguro en la economía en general con un ejemplo muy aclarador: "una adecuada transferencia del riesgo protege patrimonio empresarial y personal".

De detallar los diferentes servicios que ofrece el Colegio se encargó D. José Vicente Grau, también vocal de Formación del Colegio, que destacó la importancia del Curso Superior de Seguros en sus diferentes modalidades como acceso a la profesión. En su opinión "no concibo trabajar en el sector sin el paraguas del Colegio, que nos defiende, forma e informa", Grau también hizo hincapié en el "gran valor social" del seguro, aduciendo que "es uno de los vehículos que sostiene la economía, además de ser un generador de empleo incluso en épocas de crisis".

Todos los ponentes insistieron en la empleabilidad de las personas formadas como Mediadores, independientemente de si compatibilizan la comercialización y asesoramiento en Seguros con otra actividad. De hecho, en este sentido, "se abren muchísimas posibilidades para salir con éxito al mercado laboral", según matizó Fuster.

El XV Foro de Empleo y Emprendimiento de la Facultat d'Economia de la Universitat de València ha permitido a los estudiantes conocer durante los días 17 y 18 de febrero las ofertas laborales y de formación de más de 30 empresas e instituciones, además de un total de 60 actividades relacionadas con el empleo y el emprendimiento.

CONFERENCIA SOBRE LA REFORMA DEL CODIGO PENAL Y EL NUEVO BAREMO EN EL COLEGIO DE CASTELLON

El pasado día 2 de diciembre se llevó a cabo en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón una charla/conferencia patrocinada por ARAG en la que se abordaron diferentes cuestiones de interés para los colegiados.

Por un lado, la reforma del baremo de valoración de daños y perjuicios causados a las personas en los accidentes de circulación. También se abordó la despenalización de las faltas en la reforma del Código Penal y, finalmente, las modificaciones a la Ley de Contrato de Seguro y Ley de Mediación de Seguros Privados (LOSSEAR).

El acto, presentado por D. Antonio Fabregat, Presidente del Colegio, fue desarrollado por los ponentes Dª Belén Pose, Directora del departamento de asesoría jurídica corporativa de ARAG y D. Juan Dueñas Director Territorial de seguro directo zona este de ARAG

Los asistentes, que llenaron el salón de actos del Colegio, atendieron con gran interés la exposición de estas relevantes cuestiones, desarrolladas, tanto en su contenido como en comparación con su aplicación anterior.

Para finalizar se abrió un turno de preguntas en el que participaron muchos de los asistentes que obtuvieron adecuadas respuestas por parte de los ponentes.

PRIMERA REUNIÓN DEL NUEVO CONSEJO AUTONÓMICO

El Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros se reunió el pasado mes de febrero por primera vez tras los respectivos procesos electorales de los colegios provinciales para constituir su nueva junta de Gobierno.

El encuentro tuvo lugar en la sede del Colegio de Valencia, y en él se ratificó la nueva junta, presidida por D. Antonio Fabregat. La vicepresidencia primera estará en manos de Dña. Mónica Herrera, mientras que la segunda será responsabilidad de D. Eusebio Climent. Eva Bayarri será la nueva secretaria del Consejo, mientras que el Tesorero será D. Antonio Fco. Serna. Como vocales estarán D. Jorge Benítez, D. Mariano Hernanz, D. Francisco Martínez y D. Jesús Redón.

La Presidencia, que tiene carácter rotatorio, cambia con una periodicidad anual, materializándose el relevo tras la celebración del Foro Internacional del Seguro de Forinvest.

LA ASOCIACIÓN DE PERITOS VISITA EL COLEGIO DE VALENCIA

La Asociación de Peritos de Seguros y Comisarios de Averías (APCAS) realizó una visita institucional al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia con el fin de proponer a la institución colegial la realización de acciones conjuntas de formación. El Colegio se ha puesto a disposición de estudiar esta y otras vías de colaboración.

Por parte de APCAS asistieron D. Juan Antonio de Diego, Presidente Provincial de Valencia y D. Josep Sarrión, expresidente de la Asociación, que fueron recibidos por Dña. Mónica Herrera, Presidenta del Colegio, D. Jorge Benítez, Vicepresidente, y D. Francisco Martínez, Tesorero

LA DEC 2015, SOLO DE MANERA TELEMÁTICA

La Unidad de Mediación en Seguros Privados de la Conselleria de Economía de la Generalitat Valenciana está informando sobre las novedades de la DEC 2015 en los Colegios de la Comunidad Valenciana. Así, el de Valencia acogió el 9 de febrero una conferencia informativa ofrecida por D. Jesús Valero, Jefe de la Unidad de Mediación, en la que se anunció que la principal novedad de la DEC 2015 es que "necesariamente hay que presentarla de manera telemática, por lo que ya no cabe presentarla en papel, ni por envío al correo electrónico de la unidad de mediación". Valero recordó que el plazo de presentación finaliza, por segundo año consecutivo, el próximo 30 de abril que, pese a ser sábado, se mantendrá hábil para dar a los Mediadores todas las facilidades posibles para que presenten en tiempo y forma la DEC 2015.

Asimismo, el Colegio de Alicante, realizó la jornada formativa a finales del pasado mes de febrero. Durante la jornada, Valero hizo una muy detallada exposición de los pasos que se deben dar para presentar la citada DEC, que recordemos que es de obligado cumplimiento para los agentes vinculados y para los corredores. Desde la secretaría de los Colegios se ha remitido la documentación utilizada a todos los corredores y agentes vinculados con autorización.

También se puntualizó que para llevar a cabo la DEC se debe disponer de firma electrónica del Administrador de la sociedad.

MUTUA DE PROPIETARIOS VISITA EL COLEGIO DE VALENCIA

El Director General de Mutua de Propietarios estableció un primer contacto con la nueva Junta del Colegio de Valencia

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia acogió el pasado 18 de febrero la visita de D. Christopher Bunzl, Director General de Mutua de Propietarios. Se trata de la segunda vez que el máximo responsable de la aseguradora se desplaza hasta las instalaciones colegiales valencianas. Acompañado por D. César Crespo, Subdirector General de Negocio de la entidad, Bunzl aprovechó la cita para establecer un primer contacto con la nueva Junta de Gobierno del Colegio, que estuvo representada por la Presidenta del Colegio, Dña. Mónica Herrera, el Vicepresidente D. Jorge Benítez y el Tesorero D. Francisco J. Martínez.

Mutua de Propietarios ha puesto en práctica una serie de cambios orientados a mejorar la eficiencia de la entidad y acercarla más a la Mediación, canal por el que siempre ha apostado la compañía, tanto a través de su propia red de Agentes como mediante la colaboración con Corredores de Seguros. Estas mejoras son de orden tanto tecnológico como organizativo, y buscan asimismo hacer una " Mutua más humana".

Durante el encuentro Colegio y entidad manifestaron su intención de continuar renovando el acuerdo de colaboración suscrito desde el año 2011, dada la cordialidad que preside la relación. Tras la reunión D. Christopher Bunzl firmó en el libro de honor del Colegio.

LA VISITA DE GENERALI, ÚLTIMO ACTO DE IGNACIO SORIANO COMO PRESIDENTE

D. Ignacio Soriano, Expresidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros, recibió el pasado mes de enero a los representantes de Generali en lo que fue su ultimo acto antes de ceder el testigo de la presidencia de la institución colegial a Dña. Mónica Herrera.

D. Juan Carlos Martín de Lucía, Director Territorial Levante y D. Santos García, gerente de la sucursal Valencia de la entidad, fueron recibidos por Soriano y por Herrera. La reunión estuvo centrada en el análisis del futuro de la Mediación y de la aplicación del Plan Estratégico, que el Colegio de Valencia, del cual se informa en estas mismas páginas.

El Director Territorial de la entidad trasladó a los representantes del Colegio su impresión sobre las "buenas perspectivas" del sector de cara al ejercicio 2016, manifestando además el apoyo de Generali "al 100% por la Mediación".

La participación de Generali en el próximo Foro Internacional del Seguro de Forinvest, que tendrá lugar los días 9 y 10 de marzo en Feria Valencia, también fue tratada en el encuentro, manifestando Martín de Lucía el interés de la aseguradora por formalizar su presencia.

Más información sobre el Foro Internacional del Seguro de Forinvest en las páginas 6 y 7 de este número de Mediadores de Seguros.

Fallece D. Antonio Fco. Valls, Expresidente del Colegio de Alicante

— A UN GRAN COMPAÑERO —

El pasado mes de enero se produjo la triste noticia del fallecimiento, a la edad de 81 años, de D. Antonio Fco. Valls Llorens colegiado 12.477, miembro de la Junta de Gobierno que creó el Colegio hasta 2008 y presidente del Colegio de 1996 a 2000.

Además de las actividades propias como miembro de la Junta de Gobierno, cabe destacar la labor desarrollada primero como profesor en los cursos preparatorios para la obtención del Título de Agente de Seguros año de 1974 y, posteriormente, en el año 1990, en la misma faceta pero para el Curso Superior de Seguros, manteniendo esta situación hasta el año 1994.

Se integró al entonces Colegio Sindical Provincial de Agentes de Seguros en marzo de 1968, recibiendo el número de colegiado 12.447, pasando a formar parte de la primera Junta de Gobierno del Colegio, recientemente creado.

En tan dilatada trayectoria, siempre incorporado a puestos de responsabilidad del Colegio, destacan los años 1971 a 1979, como Relaciones Públicas y corresponsal de la Revista Nacional *Aseguradores* y de la Revista Provincial *Agente*.

Ya en el año 1994, en nuevo proceso electoral, ocupa por designación el cargo de Vicepresidente primero y también lo es de la Comisión de Corredores y representante de la recién creada Unión Profesional de Colegios Profesionales de Alicante (UPA).

Llegados al año 1996, tras otras elecciones es designado como Presidente del Colegio, siéndolo a continuación del Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros Titulados de la Comunidad Valenciana durante tres años, período en el que se eleva el prestigio del mediador tanto a nivel local como nacional, debido a sus múltiples actuaciones en prensa y otros medios en defensa de la actividad profesional.

Desde la Presidencia del Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana imprime un fuerte impulso para la promulgación del Decreto 301/1997 de 16 de Diciembre, que establece las normas en materia de Mediación de Seguros Privados; a tenor del Art. 14 de dicho Decreto, impulsó distintas campañas preservando las prerrogativas en formación aseguradora que la Ley señala a favor de la jurisdicción del consejo autonómico.

Otra línea de actuación muy a destacar durante su Presidencia al frente del consejo autonómico, fueron las intensas y continuadas campañas disuasorias a la actividad de mediación de seguros llevadas a cabo por las entidades financieras a través de los medios de difusión, como así mismo la llamada de atención a algunas entidades aseguradoras ante prácticas no deontológicas, con resultados favorables.

Lamentablemente, D. Antonio Valls Llorens dimitió formalmente por motivos de salud como Presidente en la reunión de Junta de Gobierno el 8 de marzo de 2001. Tomó el relevo D. José Ruiz Salinas, cuyo mandato expiró cuando debiera terminar el del sustituido. D. Antonio continuó como miembro de la Junta de Gobierno de D. José Ruiz Salinas como vocal y representante de la Unión de Colegios Profesionales hasta el 31 de Enero de 2008, fecha en la que tomó posesión la nueva Junta, en la que ya no estaba D. Antonio.

A iniciativa de la Junta de Gobierno comprendida de 2001 a 2004, se propuso al Sr. Valls como candidato a Medalla al Mérito en el Seguro en su categoría de Plata, siendo esta concedida por Orden del Ministerio de Economía de 5 de julio de 2002.

D. Antonio se incorporó al mundo del seguro a los 24 años de edad en calidad de Agente Afecto Representante de la compañía Aurora Cía. de Seguros, S.A., y en 1995 fundó la Broker Valls, Correduría de Seguros, S.L, de la que fue su gerente hasta el momento de su jubilación. Su legado queda garantizado por la herencia transmitida a sus hijos Yolanda, Dámaris y Antonio titulados e incorporados al colegio desde 1985 quienes continúan su labor al frente de la Correduría de Seguros.

LIBERTY HOMENAJEA A IGNACIO SORIANO, EXPRESIDENTE DEL COLEGIO DE VALENCIA

Liberty Seguros homenajeó el pasado mes de febrero a D. Ignacio Soriano, ya ex Presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia. Debido a la estrecha relación entre Soriano y Liberty Seguros, la aseguradora ha querido ofrecerle una placa conmemorativa en reconocimiento a su labor y trayectoria tras ocho años al frente del Colegio de Valencia.

Al acto de entrega, desarrollado en el Colegio de Valencia, asistieron D. Álvaro Iglesias, Director Comercial Mediado de Liberty Seguros, D. Francisco Fons, Director Territorial Levante de la Aseguradora, Dña. Mónica Herrera, la actual Presidenta del Colegio valenciano, acompañados por D. Fernando Nocedal y D. Juan Remolí, Extesorero y Exsecretario del Colegio, respectivamente.

“La labor de Ignacio al frente de esta institución ha sido especialmente destacada en estos ocho años, entre sus grandes logros ha estado el gran impulso que consiguió darle a Forinvest ya que logró convertirlo en un referente nacional para todo el sector. Por esto y por su saber hacer y su profesionalidad, queremos reconocerle todos estos años de incansable trabajo”, señaló D. Álvaro Iglesias de Liberty Seguros.

El Colegio y la entidad colaboran desde hace ocho años y gracias a los acuerdos firmados se han desarrollado multitud de actividades

Liberty Seguros y el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia tienen una larga trayectoria de colaboración, desde hace ocho años se firman anualmente acuerdos de cooperación gracias a los cuales se han desarrollado múltiples actividades de formación, de patrocinio y presentación de productos.

La colaboración entre ambas entidades ha sido muy fructífera, hasta el punto de que en el año 2014 el Colegio de Valencia concedió a la aseguradora el premio Casco, a la mejor aseguradora.

ASISA CIERRA EN 2015 EL MEJOR EJERCICIO DE SU HISTORIA

ASISA cerró el año 2015 con los mejores resultados de su historia: sus primas crecieron un 4,18% y alcanzaron los 1.055,88 millones y el número de asegurados se consolidó por encima de los dos millones.

Estos resultados fueron presentados en la Junta Consultiva de ASISA, que se celebró en la Casa de América de Madrid, presidida por el Dr. Francisco Ivorra, presidente de ASISA, y en la que participaron los máximos responsables de la compañía.

Es el sexto año consecutivo en el que la aseguradora presenta un crecimiento superior a la media del sector (4,18 frente a 3,1%), lo que le permite seguir ganando cuota de mercado y fortalece su apuesta por un modelo asistencial propio, concebido como un sistema sanitario sin ánimo de lucro, que reinvierte los excedentes en la mejora de su equipo humano y tecnológico, la modernización de instalaciones y la capacitación de sus profesionales.

Los datos muestran que cada vez más personas confían el cuidado de su salud a ASISA. Después de superar en 2014 por primera vez los dos millones de clientes, el número de asegurados de asistencia sanitaria en 2015 creció un 4,5%, tras aumentar los clientes privados casi un 8%, por encima de la media del sector. Este avance apuntala el crecimiento de los últimos cuatro años, en los que el número de asegurados de salud privados ha crecido más de un 35%.

unión alcoyana seguros

+

NUESTRA RED DE MEDIACIÓN

=

seriedad
confianza
seguridad
tranquilidad

¿Por qué?

Porque tras 135 años en el sector asegurador, en Unión Alcoyana Seguros, seguimos apostando por el futuro; nuestro presente y futuro es la Mediación Profesional

www.facebook.com/UnionAlcoyana · www.unionalcoyana.com · **902377378**

Juan Miguel Gómez
Director Corredores Levante
Catalana Occidente

El ejercicio 2016 ha comenzado para la Delegación Levante de Catalana Occidente con novedades. D. Juan Miguel Gómez ha asumido la Dirección de la Sucursal Corredores Levante de la entidad, que comprende la Comunidad Valenciana, coordinando otras zonas como Albacete, Aragón, Murcia, Navarra y la Rioja

"PARA CATALANA OCCIDENTE EL VALOR QUE APORTA UNA RED PROFESIONAL ES INSUSTITUIBLE"

¿Cómo afronta su nueva responsabilidad al frente de la Dirección de la Sucursal Corredores Levante?
Con ilusión. Se trata de un reto apasionante, desempeñando una nueva responsabilidad dentro de una unidad donde ya realizaba una función comercial en una zona más restringida. Actualmente el ámbito territorial de esta Sucursal es amplio, además de la Comunidad Valenciana (con Sucursal en Valencia y Oficina Comercial en Alicante), damos servicio a Albacete, Aragón (con oficina en Zaragoza), Murcia, Navarra y La Rioja

¿Ha establecido ya contacto con los representantes de los tres Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana?
Catalana Occidente ya tenía contratos de colaboración con los distintos Colegios de nuestro ámbito de actuación. No obstante, dentro del plan de acción que debo emprender está previsto un nuevo contacto con todos ellos, si bien es cierto que en los dos meses en mi cargo, y con área geográfica extensa, no lo he podido hacer aún en los tres Colegios.

¿Cuáles son los objetivos de la entidad en lo que respecta a la Mediación con Corredores en la Comunidad Valenciana?
La unidad que dirijo está dedicada única y exclusivamente al Canal Corredores, por tanto nuestra vocación es dar servicio y proximidad en las necesidades de los corredores y correduría que trabajan con nosotros.

¿Cómo valora Catalana Occidente el papel de los Mediadores en el global de su estrategia comercial?
Uno de los valores de Catalana Occidente es la distribución exclusivamente a través de mediadores, agentes y corredores de seguros. Entendemos que el valor que aporta una red profesional es insustituible.

Juan Miguel Gómez asume un vasto ámbito geográfico desde la Sucursal Corredores Levante

¿Hay margen de mejora para agilizar todavía más la relación entre la entidad y sus agentes y corredores?
Siempre hay margen de mejora. Desde una Sucursal dedicada exclusivamente a atender corredores, todos los días aprendemos algo que podemos mejorar, e intentamos adaptarnos a las necesidades de nuestro Canal para dar un mejor servicio.

En cuanto a la comercialización de productos, ¿cuáles son los prioritarios para Catalana Occidente en cuanto a la distribución a través de Mediadores?
Catalana Occidente distribuye una amplia gama de productos, con los que intentamos dar una respuesta especializada a cuanto se nos plantea en suscripción, si bien es cierto que nuestra Compañía es uno de los líderes del mercado en los productos de particulares y pequeña y media empresa. Esto no significa que en una Sucursal de Corredores no trabajemos a diario con negocio industrial. Además estamos haciendo actualmente una apuesta importante en los ramos de vida.

¿Qué diferencia la oferta de Catalana Occidente de la del resto de entidades?
Catalana Occidente considera vital la vocación de servicio ofreciendo agilidad y proximidad hacia nuestros mediadores

Durante el mes de marzo se va a celebrar el Foro Internacional del Seguro de Forinvest. ¿Cómo valora esta cita?
Llegamos a FORINVEST hace unos años de la mano del Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valencia, y para nosotros se ha convertido es una cita ineludible en el sector. De hecho. nuestra presencia en el certamen se concreta por nuestro compromiso con la Mediación y las instituciones del sector.

"Catalana Occidente considera vital la vocación de servicio ofreciendo agilidad y proximidad hacia nuestros mediadores"

CATALANA OCCIDENTE APUESTA POR LA MEDIACIÓN EN FORINVEST 2016

Foto: representación de Catalana Occidente en la pasada edición de Forinvest

Seguros Catalana Occidente refuerza su clara apuesta por la mediación a través de corredores de seguros con su presencia, un año más, en Forinvest. El canal especializado de la aseguradora avanza con paso firme en el desarrollo de la tecnología adecuada para obtener una comunicación fluida entre corredor y compañía.

La aseguradora ofrece una estructura comercial específica, con servicios adaptados a las necesidades, características y al marco normativo propio del canal.

El equipo comercial de Seguros Catalana Occidente está claramente focalizado a aportar soluciones, basándose en el trabajo de un equipo adecuadamente dimensionado y bien preparado para dar respuesta inmediata a las necesidades que plantean los corredores.

Y es que desde la compañía se considera vital la vocación de servicio, ofreciendo agilidad y proximidad hacia el colaborador.

Cabe destacar que la aseguradora canaliza todo su negocio a través de la mediación profesional y, se proyecta hacia el futuro con una estrategia de distribución que mantiene los valores que aporta el mediador como la principal ventaja competitiva frente al cliente.

PREVISORA GENERAL PARTICIPARÁ EN LA PRÓXIMA EDICIÓN DE FORINVEST

Previsora General participará, por quinto año consecutivo, en la próxima edición de Forinvest, que se inaugura el próximo Miércoles 8 de Marzo en Valencia. La entidad contará con un espacio con imagen renovada en el que los visitantes podrán consultar las últimas novedades en productos y servicios que la mutualidad ofrece.

Así mismo, Previsora General, aprovechando su presencia en el certamen, ha organizado una serie de encuentros con la mediación con el objetivo de tener un intercambio de impresiones y poner en común la situación actual y la tendencia futura del mercado asegurador dentro del entorno actual.

UNION ALCOYANA PARTICIPARÁ ACTIVAMENTE EN FORINVEST 2016

Para la edición 2016 de Forinvest, Unión Alcoyana va a desarrollar y participar en los siguientes eventos:

El miércoles 9 de Marzo tendrá lugar la presentación del nuevo producto PYME Plus (11:00h. – 13:00h.), acto privado para la Red de Unión Alcoyana.

El jueves 10 de Marzo se desarrollará la firma del Protocolo con las enridades colegiales. Además, el mismo día D. Enrique Jorge Rico participa como ponente en la jornada "Nueva Generación en la Actividad Aseguradora" (12:00h. – 14:00h.) evento organizado desde el Consejo.

La Unión Alcoyana S.A. de Seguros y Reaseguros, fundada en 1877 es una de las entidades aseguradoras más antiguas del País; y todavía hoy, mantiene la misma identidad y razón social tras más de 130 años de historia. Un largo recorrido donde la Compañía se ha consolidado como un referente del seguro No Vida en su ámbito territorial, estando presente en los órganos representativos del sector, a todos los niveles, por su solvencia, seriedad y rigor comercial. Actualmente, Unión Alcoyana Seguros cuenta con diversas sucursales en aquellas zonas donde la Compañía tiene una fuerte implantación y un determinado volumen de negocio; siendo su misión servir de soporte a la Red de Mediación.

Sucursales: Castellón, Valencia, Gandía, Denia, Alicante, Alcoy, Cocentaina, Albacete y Cartagena.

¿Por qué ser Agente de Unión Alcoyana Seguros?

Nuestra labor es reforzar la figura del Mediador, para que el Cliente le perciba como su asesor profesional de confianza.

Nosotros apostamos SÓLO por la mediación. Por ello, disponemos de

Foto: presencia de Unión Alcoyana durante Forinvest 2015

un modelo de negocio diferenciado, que nos permite competir con otros canales.
La cercanía, la personalización y el trato directo con cualquier persona de la Compañía, son factores que nos diferencian.
Ayudamos al Mediador en cada una de las fases de su relación con el Cliente: captación, fidelización, recuperación y defensa de la cartera.
Ponemos a su disposición una herramienta de suscripción y gestión integral del cliente, que proporciona al Mediador la autonomía necesaria para dar respuestas ágiles y personalizadas.
Damos solución ante cualquier imprevisto, siendo accesibles y transparentes en todo momento.
Gracias a COMPAS, tenemos la capacidad de renovar, de forma continua y sistemática, la cartera de productos; pudiendo personalizar las pólizas en función de la tipología del cliente.
Más de 135 años en el mercado asegurador, abalan nuestra trayectoria y nuestro futuro.
Apoyamos el desarrollo profesional del Mediador y recompensamos su dedicación y esfuerzo.
Por todo ello, más de 520 Mediadores confían en Unión Alcoyana Seguros.

INAUGURACIÓN DE LA NUEVA OFICINA DE MUTUA LEVANTE EN ALBACETE

El pasado 10 Diciembre tuvo lugar la inauguración de la nueva oficina de MUTUA LEVANTE en Albacete, ciudad elegida por la aseguradora para dar continuidad a su estrategia comercial en la distribución de sus productos y de la mano de D. Antonio Martínez, profesional del sector el cual ha sido la persona que ha dado comienzo a la difusión de la marca.
La misma se realizó con la asistencia del Comité Ejecutivo de MUTUA LEVANTE, representado por D. Francisco Belda y D. Pablo Bernabeu, acompañados a la vez por el Director Comercial D. Jorge Tomás, así como por D. Julián Garijo y Dña. María A. Paños representantes del Ayuntamiento de Albacete, D. Antonio Ochoa representando a FEDA, Dña. Paloma De Castro y D. Ramón Plaza en calidad de Presidente del Colegio de Mediadores de Albacete.
D. Antonio Martínez trasladó el agradecimiento por la buena acogida que ha tenido la marca y seguidamente por el director comercial de la aseguradora el cual de la misma forma agradeció la excelente respuesta de la mediación de Albacete, poniendo a su disposición las nuevas instalaciones y remarcando que dentro de las mismas se destinará pequeño espacio multifunción para actividades culturales.

Imágenes de la inauguración de la nueva oficina de Mutua Levante en Albacete

LIBERTY SEGUROS, EL FUTURO ES LA TRANSFORMACIÓN CULTURAL

Un año más, Liberty estará presente en el certamen Forinvest. El Grupo Liberty Seguros pertenece a la multinacional estadounidense Liberty Mutual Insurance, la 6ª mayor compañía del mundo por primas en seguros de bienes y servicios, y la tercera compañía estadounidense, presente en 19 países y con más de 50.000 empleados por todo el mundo. Liberty Seguros llegó a España en el año 2001 con el objetivo de situarse entre las 10 compañías de España en el mercado de Auto. Actualmente Liberty ocupa la 7ª posición en el mercado español por primas de seguros de automóvil. Unos seguros que, junto con Hogar y Vida han sido las principales líneas de negocio del Grupo.
Liberty Seguros ha desarrollado su negocio a través de 3 marcas: Liberty Seguros, Génesis y Regal, y distintos canales de distribución.
El compromiso, el logro, la actitud positiva y la orientación al cliente se han convertido en nuestros principales valores, que nos definen y marcan las líneas estratégicas de nuestra forma de ser y nuestro "savoir faire". Esto tiene su reflejo en todos los cambios organizativos, dirigidos a poner en el centro de nuestros pensamientos y nuestro negocio a clientes, mediadores y a la sociedad en general.

DKV RECUPERA LA PRIMERA POSICIÓN DEL RANKING DE INNOVACIÓN ASEGURADORA

La nueva edición del Ranking de presencia en Internet de Entidades Aseguradoras de Innovación Aseguradora patrocinado por Fujitsu deja a DKV en la primera posición de la entrega correspondiente al segundo semestre de 2015. A continuación Direct Seguros retiene la segunda posición, por delante de Santalucía, que queda en el tercer lugar. Axa y Arag completan las cinco primeras posiciones.

Cabe destacar la gran remontada de Liberty en el ranking, ya que remonta diez posicione hasta el sexto lugar. No obstante, el mayor crecimiento lo experimenta MGS Seguros, que tras su nueva estrategia de presencia en Internet se posiciona en 18ª posición escalando nada más y nada menos que 23 posiciones. AMA también crece significativamente hasta el puesto 14, diez más que en el ranking del pasado semestre. Asefa, Ocaso y Clinicum Salut también suben significativamente, con un aumento superior a las diez posiciones.

Por contra, Zurich cae desde el décimo lugar hasta la posición 23, un caso similar al de Caser que se deja ocho posiciones hasta la 26ª.

Web y APP, el presente es móvil

El Ranking de Presencia en Internet de Entidades Aseguradoras analiza diferentes parámetros para calcular el resultado final. En el apartado que evalúa las diferentes páginas web, que en esta edición ha otorgado más importancia a la adaptación a dispositivos móviles, ha destacado sobre las demás la de DKV, con una puntuación de 90 sobre 100, seguida de Santalucía y Caser. En este sentido el 62,5% de las aseguradoras (40) tienen una página web que se adapta a la resolución de los dispositivos móviles, un porcentaje bajo para la relevancia que este parámetro toma en la era de la web 2.0.

Por lo que respecta a medios de contacto el 65,6% de las aseguradoras tienen e-mail de contacto (42). Mientras tanto, el 79,7% de las aseguradoras disponen de área privada de gestión para los clientes (51).

En cuanto a la implantación de APP, el 56,3% de las aseguradoras disponen de una APP (36), pero 11 de ellas no comparten ninguna noticia ni enlace en la home de su página web. Es decir, el 17% de las aseguradoras disponen de una APP y no lo comparten en su web. En este aspecto destaca Zurich, que empata en la primera posición con MSG Seguros, seguidas de Linea Directa.

Importancia de tener (y mantener) un blog corporativo

Es evidente la importancia de que las entidades cuenten con un blog corporativo que informe sobre sus novedades. Sin embargo, sólo el 21,9% de las aseguradoras (14) considera esencial tener un blog y al mismo tiempo, publicar información explicativa sobre sus productos.

En esta entrega del Ranking se ha detectado un incremento de tres entidades que han implantado un blog corporativo respecto a la edición anterior, aunque sólo el 42,2% de las aseguradoras (27) tienen su blog anunciado en la home de la página web de la aseguradora, Encabeza esta clasificación Crédito y Caución, seguida de Unión Alcoyana y Catalana Occidente.

Venta online: más presupuestos que contratación

El 71,9% de las aseguradoras (46) ofrecen presupuesto online, aunque las aseguradoras que completarían el proceso de contratación son sólo el 45,3% del total de las aseguradoras analizadas. Las tres primeras clasificadas en la valoración de este parámetro son Liberty Seguros, Direct Seguros y ARAG.

Redes sociales: calidad sobre cantidad

La red social más usada por las aseguradoras es Twitter, en la que está presente el 67,19% de las entidades, seguida muy de cerca por Facebook. A mayor distancia se encuentra YouTube. La gran novedad en este parámetro es la pérdida de valor del dato referido al número de seguidores, ya que se da más importancia al uso que se le da a las redes sociales que la adquisición de seguidores. Allianz encabeza este apartado, tras la que se sitúan Mapfre y AXA.

Uno de los datos llamativos que ha revelado el estudio es que el 26,56% de las aseguradoras no tiene enlaces a sus redes sociales en la Home de su página web. Tener enlace a las redes sociales aumenta la interacción del usuario con la aseguradora y ofrece un nuevo canal de atención al cliente.

En esta nueva edición semestral del Ranking, que comprende el periodo de julio a diciembre de 2015, se han analizado un total de 64 aseguradoras, incluyendo como novedad una nueva aseguradora, Legalitas, mientras que Corporación Directa desaparece.

⦿ El ranking completo se puede descargar en el siguente enlace: **http://innovacionaseguradora.com/xix-edicion-ranking-de-presencia-en-internet-enero-de-2016/**

50 AÑOS ASEGURANDO AUTOMÓVILES Y ACCIDENTES INDIVIDUALES

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

www.musepan.com 902 903 950

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

ALICANTE
Asociación Prov. de Panaderia y Pasteleria
Capitán Dema 30. Izq. 03007
T 965 110 380 F 965 284 391

Mª Gertrudis Soler Tarí

Elx (Alicante)

"DESPUÉS DE TANTOS AÑOS COMO AGENTE EL VÍNCULO CON LA COMPAÑÍA VA MÁS ALLÁ DE LO LABORAL"

¿Cuándo empezó en el sector?
Empecé en el sector en 1977. Mi padre ya trabajaba en seguros hacía años y me dijo: "podrías venir algún rato y me archivas las pólizas, expedientes etc. y yo te pago por ayudarme", pero aún estoy esperando que me pague…. Después de un tiempo empecé con la atención al público, tratando a todo tipo de gente, escuchando sus problemas para intentar solucionarlos y esto fue lo que me enganchó.

¿Siempre ha ejercido como Agente?
Desde siempre he sido agente exclusivo de Unión Alcoyana y no me he planteado llevar otras, ya que cada una tiene unas normas y problemas distintos, además, después de tantos años trabajando juntos, el vínculo creado va más allá de lo laboral. Vínculo que dudo que se hubiera logrado alcanzar al trabajar con diversas entidades aseguradoras, por el nivel competitivo en el que se encuentra este sector.

Lleva más de 30 años como Colegiada. ¿Cómo ha cambiado el Colegio en todo este tiempo?
Llevo desde 1984 colegiada y a decir verdad me gustaría dedicarle más tiempo. Pero para dicha o desgracia, el trabajo el cual desempeño demanda muchas horas de dedicación, lo cual me impide acudir a algunos eventos y cursos que organizan. Aún así leo la mayoría de los artículos publicados en revistas así como la información que recibo vía correo electrónico ya que me parecen muy interesantes y válidos para mi trabajo, aportándome conocimientos muy relevantes para mi negocio en particular y sector de los seguros en general. El mayor cambio que he observado en cuanto a evolución del Colegio de Alicante es el volumen de información que nos suministran, así como la adaptación que han llevado a cabo con los nuevos canales de información, sobretodo en lo que se refiere al envío de información a través del correo electrónico.

¿Y la profesión? ¿Ha experimentado muchas diferencias en todos estos años?
La profesión ha cambiado mucho. Cuando empecé todo era manual y en una simple ficha tenías todos los datos del cliente. Ahora todas las bases de datos se han informatizado, además disponemos de mucha más información: datos completos del cliente y siniestralidad de los mismos, tarifas, estadísticas, etc. Gracias a todo esto puedes seguir adelante y conocer con mas precisión las necesidades del cliente, ya que en la actualidad, y más aún en este sector tan competitivo y agresivo también, los clientes han elevado su nivel de exigencia y a mi parecer, la única vía de diferenciación es el servicio impoluto hacia el cliente, ya que en precio es muy complicado el destacar.

¿Cómo son las conversaciones familiares con un marido también Agente y Colegiado?
Cuando los dos trabajamos en el mismo negocio el desconectar del trabajo se hace más complicado, aunque realizamos tareas distintas en nuestro negocio: él se encarga más de visitar a clientes y yo me dedico más a la atención de los clientes desde el despacho. También el carácter de ambos es muy distinto, por eso nos compenetramos, pero con el tiempo hemos aprendido y nos esforzamos que al cerrar la puerta del la oficina todo lo del negocio queda aquí, hasta el día siguiente, ya que en casa nos dedicamos plenamente a disfrutar de nuestra familia.

¿La siguente generación también se interesa por el sector?
Tenemos dos hijos, cuando mi hija mayor terminó su carrera de A.D.E. se planteó buscar trabajo y yo le dije; "¿Por qué no vienes y me ayudas a archivar?". Lleva un año y al parecer le gusta bastante este trabajo. Casualmente lo que más le ha enganchado es el trato con la gente. También es cierto que esta generación está mas preparada que yo estaba cuando empecé.

Juan Blas Tormo Cañada
Gandia (Valencia)

"EL COLEGIO DEFIENDE A LA MEDIACIÓN, NOS REPRESENTA, NOS AYUDA Y NOS APOYA"

Usted representa la tercera generación de su familia en el sector asegurador. ¿En qué año empezó esta saga familiar?
La actividad de la familia la inicia mi abuelo en la Vall d'Albaida en 1920, prácticamente al finalizar la I Guerra Mundial, como colaborador del Sr. Penades, Agente representante de La Catalana. Obviamente, las pólizas que se contrataban entonces eran seguros de carruajes, pólizas de incendios para viviendas, especialmente por el riesgo de la materia prima para alimentación de los animales que estaban en las cuadras donde dormían, especialmente en zona agrícolas y seguros de accidentes, quizás algunos de vida.
Con los años de la posguerra, mi familia se traslada a Gandía frente al Palacio Ducal, que era vivienda y tenían una pequeña oficina. Entonces se convierten en Agentes Representante de la Caja de Previsión y Socorro del grupo Generali. Posteriormente mi padre Juan y mi tío Arturo se convertirían en Agentes Libres, aunque lo cierto es que siempre estuvieron muy vinculados a su entidad del alma que era Caja de Previsión, con el apoyo de un equipo excelente en personal como en lo profesional como fueron el director de la misma, D. Vicente Tortajada, D. Juan Navarro de Siniestros y D. Jaime Morales. Un hecho a resaltar es que siempre estuvieron vinculados al Colegio de Mediadores desde su fundación en Valencia.
Vimos el nacimiento de las carteras de auto, las pólizas a diez años de incendios y accidentes, con entidades como La Suiza, y Caja de Previsión, el nacimiento de los seguros de comunidades, los seguros de incendio-robo de hogar, en el que se tenía que detallar la existencia de la televisión como objeto de valor especial.
En 1992 fallece mi padre y posteriormente mi tío que eran grandes en el trato personal y de relación con los clientes. Y entonces me toca seguir el testigo de ellos con todo lo que representa en plena vorágine de cambio de ciclo, de mercado y de realidad social.

¿Cuáles son los servicios más demandados?
Seguros de valor añadido en los que el Mediador aporte un plus por servicio al cliente. Por ejemplo, en los siniestros delicados de carácter extraordinario, y graves por daños materiales. Obviamente somos Corredores de Seguros y asesorar es lo que sabemos hacer.

¿Qué es para usted la Mediación?
La mediación tiene sentido en tanto en cuanto aporte valor a los asegurados. Queremos clientes, no pólizas. Y cumplimos una gran labor social. En palabras del experto en Inteligencia Emocional D. Luis Galindo, "haz las cosas bien y el éxito vendrá después".

¿Ya hay cuarta generación preparada para tomar el relevo?
¿Si habrá cuarta generación? La marca seguirá seguro, como ha sucedido con Santatecla a nivel local. Tengo la suerte de contar con un equipo magnífico, veterano y muy profesional muy implicado en asesorar a los asegurados a los que rindo homenaje: Juan Boigues, Marian Momparler y Chesca Lloria, así como a mi jefa de siniestros y esposa, Pepa Gregori. Por lo que respecta a la familia, mi hija mayor, Alejandra, en estos momentos después de cursar estudios universitarios con doble grado, (tiene también el título superior de seguros) y el MBA en la escuela de Negocios Fundesem con brillante nota, está trabajando en el departamento de Marketing de una cadena de comida rápida, muy renombrada, en plena expansión. Tiene la suerte de que su futuro dependa de ella. Y mi segunda hija ha iniciado estudios universitarios este año. El tiempo dirá.

¿Desde cuándo está colegiado? ¿Qué le diría a quien todavía no lo está?
La familia está en el Colegio desde su inicio, ya de la mano del Sindicato de Seguros, con el padre de Rafa Perales. Quiero resaltar especialmente a grandes presidentes del Colegio como el Sr. D. Pedro Vidal, de Alzira, al que, con motivo de las inundaciones del 82, visité. Ahí me demostró lo que es un Mediador de Seguros: estaba en plena calle rodeado de clientes, con botas altas de agua, con un impermeable, ayudando y desviviéndose por la gente. Igualmente destacable es el trabajo que desarrollo el recordado D. Francisco Lopez, así como y D. Ignacio Soriano. Y seguro que la actual presidente también lo hará muy bien.
El Colegio defiende a la Mediación, nos representa, nos ayuda, y nos apoya en el fundamental tema de la formación. La Escuela de Seguros CECAS es una maravilla y todos los mediadores podemos y debemos potenciarla mediante la inscripción en sus cursos de formación. Actualmente estamos realizando el Curso de Experto en +Salud y+Vida a través del Colegio y realmente vale la pena. El Colegio realiza un trabajo excelente en este sentido.

Navajas

SALTO A LA NATURALEZA

Enclavada en el corazón de la comarca del Alto Palancia, Navajas ofrece al visitante hermosas rutas tanto a pie como en bicicleta, así como un encantador casco urbano muy cerca de los núcleos urbanos de nuestra Comunitat, ya que tan solo le separan unos 60 kilómetros tanto de Castellón como de Valencia por carretera, además de contar con una línea de ferrocarril que, vía Sagunt, enlaza con las dos ciudades.

De origen musulmán, el casco urbano presenta un inequívoco trazado morisco que se complementa con imponentes villas construidas en el siglo XIX, dado que desde entonces fue, y sigue siendo, el lugar escogido para el veraneo de las familias de la burguesía valenciana, gracias a su clima y cercanía.

El patrimonio arquitectónico de Navajas tiene en la Iglesia Parroquial de la Virgen de la Luz uno de sus principales activos. Data del siglo XVIII y posee un hermoso camarín de finales del XIX, dedicado a la patrona de la población.

En cuanto a sus monumentos civiles destaca la Torre de Altomira. De origen islámico y contruida en el siglo XI, posee un cuerpo cilíndrico y está rematada con almenas con forma de corona. El ayuntamiento se construyó en el siglo XIX, en línea con el resto de villas edificadas en aquel momento con un objetivo vacacional.

Los amantes de los árboles monu-

La visita al Salto de la Novia es obligada cuando las lluvias han sido abundantes, ya que permite admirarla en todo su esplendor

mentales tienen una visita obligada al Olmo, plantado en 1636, con una altura de 14 metros y una superficie de copa de 227 m².

Pero, sin duda alguna, el principal atractivo de Navajas es el llamado Salto de la Novia, un lugar de gran belleza en el río Palancia donde se puede contemplar una espectacular cascada de 30 metros. Se trata de un hermoso paraje donde predomina el verde de la naturaleza, las aguas del río y las especiales formas que han tomado las montañas debido a la erosión. La leyenda indica que su nombre procede de una tragedia que llevó a perder la vida a una pareja de novios. Su visita es obligada cuando las lluvias han sido abundantes, ya que permite admirarla en todo su esplendor. Actualmente, el lugar acoge diversos actos lúdicos y espectáculos musicales, sobre todo durante periodo estival.

El Manantial de la Esperanza, a un kilómetro del casco urbano, abastece de agua tanto a Navajas como a Altura y Segorbe. En su entorno permanecen las ruinas de un monasterio jerónimo del siglo XV. Si queremos completar una ruta del agua también se pueden visitar las fuentes de la Peña, los Baños o la del Hierro (o de los Trece Caños), en la imagen inferior de la página 40 de este reportaje.

Tampoco podemos olvidar que por el término de Navajas pasa la Vía Verde de Ojos Negros, la más larga de España con 160 kilómetros. Resulta ideal para una ruta cicloturista, debido a la suavidad de su trazado. Su origen se encuentra en la explotación minera de Ojos Negros, en Teruel, cuyos propietarios construyeron una línea férrea para llevar el carbón hasta el Puerto de Sagunt, pese a la existencia de otra línea casi en paralelo. Este trazado dejó de estar operativo en 1972, y no fue hasta 2001 que los gobiernos de la Comunitat Valenciana y Aragón acondicionaron el trazado para su uso actual.

Para completar el viaje no se debe dejar pasar la oportunidad degustar platos típicos como el *ajoaceite de palo*, los *buñuelos de hoja* o la *fritá del matapuerco*, además de los guisos, carnes y embutidos comunes en toda la comarca.

FICHA:

Localidad: Navajas

Comarca: Alto Palancia

Distancia: Castellón, 60km. Valencia: 62 km. Alicante, 235 km

Como llegar: A-23, salida Navajas. En tren, línea C5 de Cercanías Valencia

Qué visitar: Salto de la Novia, Torre de Altomira, Manantial de la Esperanza

TIPOS DE INTERÉS PARA VALORAR LAS PROVISIONES TÉCNICAS DE SEGUROS

FICHA:

Título: Tipos de interés para valorar las provisiones técnicas de seguros

Autor: Lorenzo Esteban Jódar

Edita: Fundacion Mapfre (Instituto de Ciencias del Seguro)

Añor: 2015

500 páginas.

ISBN: 8498445434

El avance de los tiempos tiene su reflejo en los nuevos asuntos que captan la atención de los ciudadanos. Entre otros muchos, los tipos de interés interbancarios, las primas de riesgo, las curvas de swaps, han dejado de ser arcanos para un reducido grupo y forman hoy parte del patrimonio verbal de amplios segmentos de la población. De manera similar, la impresionante modernización que acompaña al proyecto Solvencia II ha popularizado entre los profesionales del sector de seguros conceptos tales como curva libre de riesgo, diferencial fundamental, probabilidad de fallido, volatilidad artificial y no pocas veces en su versión inglesa y sin subtítulos. En definitiva, el ejercicio de la actividad aseguradora se está viendo condicionado por un conjunto conceptual relativamente amplio que tiene la trascendencia de influir decisivamente en la valoración de las obligaciones que las entidades aseguradoras asumen cuando prometen coberturas a largo plazo a sus asegurados.

Este trabajo, fruto de una Ayuda a la Investigación de Fundación MAPFRE, del que es autor Lorenzo Esteban, trata de cubrir este análisis sobre las curvas de tipos de interés para valorar las provisiones técnicas, tanto desde una perspectiva contable como desde la óptica de la solvencia. Y para completar el círculo, en el último capítulo del trabajo se ofrecen reflexiones de un variado matiz, que probablemente no dejarán indiferente a quien se adentre en ellas.

La modernización que acompaña a Solvencia II ha popularizado en el sector conceptos tales como la curva libre de riesgo

DIRECTORIO

Tus clientes tienen derecho al mejor seguro para propietarios.

Seguros de defensa jurídica para Propietarios

Durante 80 años y con la colaboración inestimable de los mediadores, en **ARAG** hemos ayudado a **defender los derechos de los propietarios**. Y todo ello, basándonos siempre en la profesionalidad, la confianza, el compromiso y la visión de futuro.

Una filosofía que se refleja en los productos que completan esta **gama:**

- ✔ **ARAG Alquiler**
- ✔ **ARAG Arrendador**
- ✔ **ARAG Comunidad de propietarios**

ARAG. El líder legal junto a los mediadores.

Infórmate aquí

901 25 25 25

www.arag.es El blog de ARAG

Catalana Occidente Seguros

Todo, todo y todo

"Todos juntos, las tres generaciones. ¡Un instante inolvidable!"

Para cada instante, todo: servicio y respuesta inmediata.
Para cada persona, todo: amplia gama de productos y la profesionalidad de nuestros mediadores.
Para cada futuro, todo: confianza, tranquilidad y experiencia.
Seguros Catalana Occidente. Para ti y los tuyos, lo damos todo.

Seguros Catalana Occidente.
Todo, todo y todo.