

PUNTO DE VISTA

Borja Díaz

*Hay margen para
multiplicar por 4 la
penetración de Viajes*

EL ANÁLISIS DEL EXPERTO

José Manuel Albares

Viajar sobre seguro

AL DETALLE

*Cómo monetizar la
vivienda*

Asistencia en Viaje recupera terreno

Turismo cada vez más protegido



UN SEGURO COMO TU CASA: A TU MEDIDA.

El seguro de hogar flexible que cuenta con tres gamas en las que tú eliges qué coberturas y qué packs de valor añadido contratar.

- Asistencia 24 horas - 365 días.
- Compromiso de calidad: Si nos retrasamos en los plazos establecidos, te devolvemos el dinero de la póliza.



DESCÚBRELO EN [REALE.ES](https://reale.es)

900 455 900 / reale.es

REALE GROUP

 **REALE
SEGUROS**

TOGETHER MORE



ANTONIO FABREGAT

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

Seguir creciendo

Un año más me pongo al frente de la presidencia del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, siguiendo la estela marcada por los grandes profesionales que me han precedido en este cargo y con un propósito claramente definido para mi legislatura: que la mediación colegiada siga creciendo entre los profesionales de nuestras provincias, como auténticos garantes de seguridad y protección de la población cuando existen adversidades. Una tarea para la que me comprometo a dedicar tiempo, trabajo y toda mi experiencia en el mercado asegurador.

Tomó el relevo de Jorge Benítez, presidente del Colegio de Valencia, que ha realizado una gran labor en este último año, fomentando la formación entre los mediadores y reivindicando en todo momento el papel esencial de la mediación en la sociedad. Este último aspecto se ha demostrado, en particular, en un momento especialmente luctuoso para nuestra región, como fue el incendio en el barrio del Campanar, cuando corredores y agentes supieron responder con celeridad y cercanía a aquellas víctimas que habían sufrido daños personales y materiales. Una clara demostración de nuestra profesionalidad y nuestro papel esen-

cialcompromiso fundamental resguardo de los ciudadanos.

Sabiendo que esta es una labor colectiva y cooperativa por parte de los tres colegios de la Comunidad Valenciana, y con el respaldo de mis compañeros, inicio este mandato dando continuidad al excelente trabajo desarrollado en los últimos años tanto por Jorge como por Florentino Pastor, presidente del Colegio de Alicante, y con la inestimable ayuda del resto de componentes de Consejo Autonómico. Sin su dedicación, sustento y saber hacer sería imposible desarrollar todas las iniciativas que ponemos en marcha en provecho de nuestra profesión.

Ahora es mi deber proseguir esta misión para acercar los colegios a la mediación con el objetivo de incrementar las colegiaciones entre los profesionales del sector. Y, como no, continuar desarrollando el acto más representativo que organizamos desde el Consejo, Forinvest, que cada año cuenta con mayor participación y apoyo del mundo empresarial y que es todo un referente de la industria aseguradora, ya no solo en nuestra comunidad autónoma, sino en toda España. El prestigio de este foro es el prestigio de la mediación valenciana. Y en eso seguiremos trabajando.

PUBLICACIÓN BIMESTRAL
JULIO-AGOSTO 2024
Nº 123



CONSEJO DE COLEGIOS
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

comunicacion@ccpmcsv.es

CONSEJO DE REDACCIÓN

Presidente

Antonio Fabregat

COORDINADOR

Fernando Solsona

PUBLICIDAD

CASTER BALTIC

Toni Gutiérrez

Tel. 634 85 98 31

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Mayte Muñoz

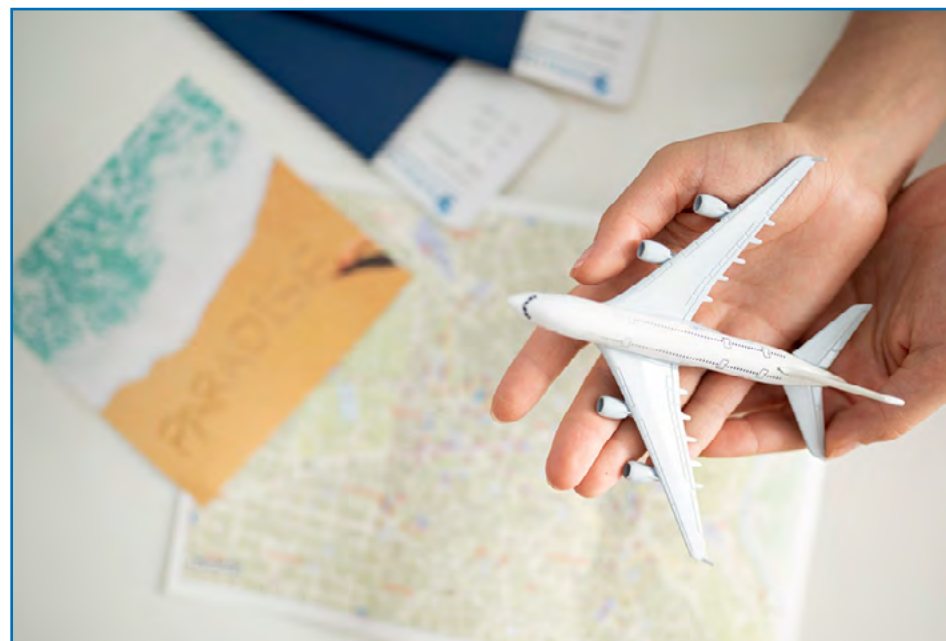
maytemunoz563@gmail.com

DEPÓSITO LEGAL

V-3728-2003

DIFUSIÓN GRATUITA

sumario



6. en profundidad

Asistencia en Viaje recupera terreno

El turismo se sitúa ya en niveles previos a la pandemia, que reforzó la conciencia de viajar asegurado

14. El análisis del experto

José Manuel Albares
Ministro de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación



16. Punto de vista

Borja Díaz
CEO de Allianz Partners España



24. La visión del mediador

Francisco Giner
Agente exclusivo de Unión Alcoyana



26. Al detalle

Cómo monetizar la vivienda



3. Editorial
Seguir creciendo

20. Formación "En curso"
Responsabilidad medioambiental

22. Asesoría Jurídica
Reclamaciones por accidentes en el extranjero

30. Actualidad Colegial
Congreso de Mediadores

32. Actualidad Colegial
Las noticias de los colegios

36. Actualidad Sectorial
Las noticias del sector

41. Qué leer
Más talento, más directivas / Bendito estrés

42. Agenda
Actividades y servicios de los colegios

en profundidad

ASISTENCIA EN VIAJE RECUPERA TERRENO

Turismo cada vez más seguro

La pandemia ya es cosa del pasado en el sector turístico. Tan solo en el primer trimestre de este año 285 millones de personas viajaron a algún destino internacional, un 20% más que en mismo período de 2022, gracias al repunte de una clase media con poder adquisitivo para viajar y a las políticas gubernamentales de apoyo al turismo de ciertos países. Unas cifras excelentes que se han trasladado al seguro, dada la mayor preocupación por la seguridad y la salud de los viajeros en sus desplazamientos.

“La contratación de seguros de Viaje ha ganado importancia de manera exponencial desde la crisis de COVID-19, especialmente entre los viajeros particulares”, reconoce Enrique Dalmau, director comercial de Mediación de Levante y Baleares de [Iris Global](#). De hecho, el negocio de seguros de Asistencia en Viaje cerró 2023 con 245 millones de euros, un 9% más que en 2022, según el Observatorio Sectorial DBK, de [Informa](#).

Raúl Pérez, director de Negocio de Asistencia en Viaje en [Arag](#), considera que estos buenos resultados tienen que ver con el cambio de percepción del riesgo en los viajes que ha habido desde la pandemia: “Ahora somos mucho más conscientes de que un seguro es imprescindible y que no hace falta hacer un viaje de aventura para poder necesitarlo”.

Efectivamente, Manuel López, CEO de [Atlántigo](#) e [Intermundial](#), cree que existe “una mayor conciencia por parte de los viajeros del valor de la seguridad y la tranquilidad”: “Las vacaciones son un bien intangible tan importante y necesario que no dudamos en protegerlo con las coberturas adecuadas”, argumenta.

Y es que, en una época de creciente incertidumbre mundial, la protección ocupa un lugar destacado en el proceso de toma de decisiones de los viajeros. De modo que, tal y como desvela el Barómetro de Vacaciones 2024 de [Europ Assistance](#), los viajeros dan prioridad a las medidas



Tras la pandemia los viajeros priorizan las medidas de seguridad y los protocolos sanitarios al planificar sus viajes



de seguridad y a los protocolos sanitarios a la hora de planificar sus viajes, lo cual favorece la contratación de seguros.

También, claro está, a que los viajes se han multiplicado. Ya en el primer semestre de 2023 Europa había restablecido el 91% de los niveles previos a la pandemia. Según datos de ONU Turismo, España es el segundo país que ha experimentado una recuperación más rápida entre los 10 principales receptores de turismo internacional, solamente por detrás de Turquía. Solo el año pasado visitaron nuestro país 85 millones de turistas internacionales.

Y ese buen comportamiento en 2023, se ha trasladado también a este ejercicio: “Considerando el aumento de desplazamientos y la mayor contratación que estamos teniendo esta temporada cabe estimar que las cifras de 2024 serán incluso superiores a las señaladas”, asegura Manuel López. No obstante, el estudio de Europ Assistance destaca que a pesar de las preocupaciones sobre la inflación y los conflictos geopolíticos, el 74% de los españoles tienen intención de salir de vacaciones este verano y gastarán un 22% más de su presupuesto.

PRIMAS ADAPTADAS

“El incremento de uso del seguro de Viaje es una realidad desde 2020”, ya que tras la pandemia la sociedad está más concienciada de la necesidad de viajar asegurada y es más cono-

en profundidad

cedora de sus ventajas y beneficios, comenta Rubén Tabero, Manager Comercial de Viaje de [AXA Partners](#), lo que afecta directamente a la frecuencia de uso. Y aunque esta circunstancia impacta directamente sobre las primas, las aseguradoras están apoyándose en elementos como los tecnológicos para minimizar su impacto, como la receta online, las videoconsultas médicas o la posibilidad de realizar gestiones como la solicitud de reembolso por internet si el cliente lo desea.

Pero no solo la frecuencia de viajes está incentivando el crecimiento de las primas. La mayor oferta y personalización de los seguros de Asistencia en Viaje o la mayor competencia en el mercado son otros condicionantes, como señala Ramón Gómez, director comercial de [Onlygal](#): “Es probable que este incremento en la demanda, junto con la sofisticación de los productos que disponen de mayores coberturas, tenga un impacto positivo en las primas”. Aunque augura que, si la siniestralidad del ramo se comporta de la misma manera que lo viene haciendo, las primas permanecerán estables, no viéndose modificadas en exceso.

Lo que es indudable es que el viajero actual busca “soluciones completas y personalizadas que le permitan ahorrar tiempo y disfrutar de la mayor protección durante sus vacaciones”, considera López, quien también ha observado una notable diversificación, con un segmento que



muestra un fuerte deseo de vivir nuevas experiencias y aventuras en destinos menos convencionales. “Además, hay una mayor preocupación por la salud y una tendencia a la contratación de soluciones que incluyan asistencia médica de calidad y telemedicina”, asevera.

Ahora bien, aunque la cobertura médica es esencial y la más reclamada por los viajeros, toda vez que es donde se concentra el mayor número de incidencias (un 57,7% según datos de [Unespa](#)), la gran variedad de viajeros, con sus diferentes demandas y estilos de viajar, obliga a las aseguradoras a adaptar sus servicios y coberturas “y por eso, en la actualidad, existen pólizas para todos los estilos y bastante modulables”, señala Raúl Pérez, destacando el cada vez mayor uso de servicios como telemedicina o nuevas coberturas, como las de mascotas en los viajes.

NUEVAS DEMANDAS

Lo que está claro es que “en los últimos años, las tendencias en el seguro de Viaje han evolucionado significativamente, reflejando cambios

en las prioridades y comportamientos de los viajeros”, sostiene Enrique Dalmau. Estos cambios se centran en una mayor preocupación por la seguridad y la necesidad de flexibilidad, debido a la inestabilidad global que ha impulsado una planificación más a corto plazo, que “ha llevado a los viajeros a priorizar garantías que les brinden una protección completa ante cualquier eventualidad sanitaria durante sus viajes”, precisa.

Esto ha impulsado a las compañías de seguros a ofrecer coberturas más amplias y personalizadas que incluyan atención médica de calidad, asistencia en emergencias sanitarias y opciones de repatriación. Además, la necesidad de flexibilidad en las pólizas permite a los viajeros adaptarse rápidamente a situaciones imprevistas, como brotes de enfermedades o restricciones de viaje, asegurando así su bienestar durante las travesías. “Hoy es impensable contratar un viaje sin vincular un seguro de Asistencia en Viaje”, concluye Dalmau.

Lo que está claro es que el cliente de Viajes ha cambiado mucho en los últimos años y sus demandas tienen actualmente tres ejes, según Pérez: flexibilidad, información y transparencia. “Quieren saber qué cubre el seguro, en qué casos concretos y hacer un seguro tan a medida como su viaje”, sostiene.

Ahora bien, recuerda que las demandas varían según la edad de los viajeros. En concreto,

SALUD

DENTAL

VIDA

ACCIDENTES

DECESOS

VIAJES

MASCOTAS



Cuidamos mucho
más que tu salud

mejor

así

En ASISA, queremos proteger todo aquello que te importa. Por eso, te ofrecemos una completa gama de productos con la que estarás protegido en todas las facetas de tu vida.

ASISA Valencia

C/ Poeta Querol, 11
900 10 10 21
asisa.es

Salud
Dental
Vida
Accidentes
Decesos
Mascotas
Viajes

asisa 
mejor así

el 90% de los de la generación Z toma sus decisiones muy influidas por las redes sociales y sus principales razones para elegir un destino son la relación calidad-precio, la disponibilidad de vuelos baratos y la seguridad. Sin embargo, los millennials son más propensos a viajar de manera independiente, sin agencias de viajes o guías turísticos, gestionándolo todo ellos mismos. La generación X suele optar por viajes más cortos, al tener responsabilidades familiares y laborales, y realizan sus reservas con gran antelación para conseguir el mejor precio. Mientras que los baby boomers son los que más viajan al extranjero.

MEJORAR LA CONCIENCIACIÓN

Aunque “en general, el viajero está cada vez más concienciado” sobre la necesidad de viajar asegurado, Rubén Tabero reconoce que según reflejan los resultados de una reciente encuesta que han realizado, aún el 44% de los españoles que ha hecho un desplazamiento al extranjero durante los dos últimos años no había contratado un seguro de Viaje. Y eso que el 75% de los que viajaron con un seguro aseguran que lo volverán a contratar en su siguiente salida fuera de España.

“La comunicación es, sin duda, una herramienta fundamental para seguir aumentando la

visibilidad de los múltiples riesgos que las personas podemos llegar a afrontar en nuestros viajes y de las que muchas veces no somos conscientes”, asevera Ramón Gómez, quien recuerda casos recientes de viajeros españoles que han requerido asistencia sanitaria en destino y que han saltado a los medios de comunicación contribuyen a ello.

No obstante, según el informe “Datos y tendencias para viajar seguro en 2024”, de Arag e IATI, la conciencia en la contratación de seguros se aprecia en que en el primer cuatrimestre del año se han asegurado un 25% más de viajeros que en el mismo período de 2023. Con respecto a los países a los que más se viaja asegurado, destaca por mucho Estados Unidos. No es extraño, ya que la sanidad en el país americano es muy cara: una asistencia sanitaria puede llegar a costar más de 72.000 euros y una visita a urgencias con un TAC y una analítica más de 4.000. De hecho, el coste hospitalario medio por día allí es de 2.660 euros.

Y aunque en Europa existe la tarjeta sanitaria europea, que es gratuita y da asistencia médica en cualquiera de los 27 estados miembros de la UE, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Reino Unido y Suiza, los viajeros cada vez son más conscientes de que no sustituye un seguro de Viaje, puesto que se tiene derecho a recibir asistencia sanitaria pública en las mismas condiciones que disfrutaban los ciudadanos del país, lo que signifi-



La mayor frecuencia de uso y la sofisticación de los productos, con mayores coberturas, impactarán en las primas



ca que a veces puede haber copago, y no tiene las demás garantías que ofrece una póliza.

En todo este ejercicio de concienciación es fundamental el papel didáctico del mediador, “como figura clave e intrínseca en el mercado local, así como su cercanía y conocimiento del cliente final”, lo que le otorga un lugar preferente a la hora de recomendar y aconsejar al cliente, según Tabero. “Al estar en contacto directo con el asegurado, puede asesorarlo, informarlo y concienciarlo sobre la necesidad del seguro de Viaje”, afirma. Y no solo durante el periodo de alta estacionalidad, sino durante todo el ciclo de vida de un asegurado.

Una tarea en la que también tienen que apoyar las compañías: “Es importante continuar trabajando estrechamente con la mediación y la industria de viajes para reforzar esta labor de concienciación y asesorar a los clientes en base a sus necesidades y las características de sus viajes”, comenta Gómez, para lo que hay que aportarles también formación, herramientas y soluciones innovadoras que aporten valor añadido a su negocio y que les permitan diferenciarse del resto de distribuidores.

VIAJES DE NEGOCIO

En el ámbito empresarial esa concienciación de la necesidad aseguradora también es fundamental. Aunque ha habido un cambio hacia el uso de tecnologías que reducen los despla-

mientos, las empresas siguen contratando seguros de Viaje, aunque de manera más puntual y adaptada a cada trayecto específico en lugar de contratos anuales. “Esto indica una demanda sostenida y ajustada a las nuevas realidades del mercado”, argumenta el director comercial de Mediación de Levante y Baleares de Iris Global.

De hecho, el Manager Comercial de Viaje de AXA Partners defiende que es un segmento en claro aumento, ya que, tras el auge de las videoconferencias por la pandemia, ya se está volviendo a la presencialidad, por lo que la previsión es que los viajes de negocio sigan creciendo. De hecho, el porcentaje de contratación de un seguro es significativamente más elevado en los viajes por motivos de trabajo (78%) que en los familiares o de ocio (57 y 53%, respectivamente).

Es cierto que, gracias a las nuevas tecnologías, muchos de los viajes profesionales pueden ser prescindibles, pero “sin embargo, muchos otros siguen siendo precisos y pese a no alcanzar los niveles prepandemia, las empresas y autónomos mantienen o incluso han elevado la demanda de coberturas específicas para este tipo de viajes”, apunta el director comercial de Onlygal. Esto es así porque a los posibles retrasos o cancelaciones de vuelos, pérdida o robo de equipaje, saben que se suman también indisposiciones o enfermedades como posibles imprevistos que pueden acontecer tanto dentro como fuera de nuestro país.



En el primer cuatrimestre del año se han asegurado un 25% más de viajeros que en el mismo período de 2023





Seguir innovando

De cara al futuro, el principal reto del ramo es “seguir trabajando para innovar en materia de nuevas soluciones que se adapten a las necesidades cambiantes de la sociedad”, aprecia Ramón Gómez, director comercial de Onlygal. Para ello, cree que “la escucha activa y la colaboración estrecha con el canal de la mediación serán clave”.

Coincide Rubén Tabero en que para los próximos años lo más importante será apostar por la innovación y la incorporación de nuevas tecnologías en todos los procesos, desde la suscripción de la póliza hasta la asistencia: “Según los datos de nuestra encuesta, nueve de cada diez viajeros consideran muy importante o importante la posibilidad de tramitar un

siniestro online, así que es crucial invertir en herramientas digitales que consigan hacer de la experiencia del asegurado un proceso más cómodo, rápido, efectivo y seguro”, matiza.

De ahí que la mayoría de compañías, especializadas o no, están haciendo gran hincapié en los aspectos tecnológicos para ofrecer una asistencia más integral a los cliente, cada

vez más exigentes y demandantes de mucha información: “Para los clientes de un seguro de Asistencia en Viaje es clave estar informados por si ocurre algo especial en los países de destino”, admite Enrique Dalmau, director comercial de Mediación de Levante y Baleares de Iris Global, cuya compañía ha diseñado una app que informa de todo lo que sucede en el país al que se viaja.



Además, “las empresas son cada vez más conscientes de lo necesario que es contar con una política de seguridad para viajes corporativos que garantice el máximo nivel de protección de sus empleados desplazados o en tránsito, sobre todo a determinados destinos”, comenta Rubén Tabero, Manager Comercial de Viaje de AXA Partners, lo que hace que cada vez se cierren pólizas más completas con coberturas muy amplias relacionadas con el ámbito laboral.



Cada vez se cierran pólizas más completas con coberturas muy amplias relacionadas con el ámbito laboral





¿Qué significa la salud para ti?

Tu salud es única. Con más de 95 millones de clientes en todo el mundo, cada historia personal de salud nos ayuda a comprender lo que realmente importa: Tú.

Know You Can

7.000 puntos de venta | axa.es

Cobertura otorgada por AXA Seguros Generales.

paralímpicos



VIAJAR sobre seguro

Los viajes al extranjero por parte de nuestros compatriotas son parte de la normalidad de nuestras vidas. Para planificar conscientemente y disfrutar de ellos, desde el [Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación](#) publicamos recomendaciones de viaje que se pueden consultar en la web y que ofrecen al viajero español una visión clara de la situación en todos los países del mundo.

**José Manuel
Albares**

Ministro de Asuntos
Exteriores, Unión Europea
y Cooperación

Dichas recomendaciones, que se actualizan constantemente, contienen alertas de seguridad sobre riesgos específicos en el país, detalles sobre visados, vacunas y restricciones de entrada, información sobre riesgos sanitarios y medidas preventivas, y protocolos a seguir en caso de emergencias internacionales, como desastres naturales o crisis políticas.

Todas estas recomendaciones van con un aviso general, en el que se subraya la oportunidad de contar con un seguro que cubra cualquier eventualidad. También se recuerda que las prestaciones de la Seguridad Social no operan en el extranjero, salvo en determinados países de la Unión Europea y del Espacio Económico

Europeo, mediante la tarjeta sanitaria europea. A todo ello se suma la campaña "Viaja seguro", que se lanza antes de las vacaciones de verano y otros periodos vacacionales para ofrecer al viajero información para viajar con seguridad. Esta campaña recuerda también la necesidad de viajar provisto de un seguro de Viaje adecuado.

INFORMARSE ANTES DE VIAJAR

Ante un escenario internacional cada vez más volátil, observamos un aumento significativo del número de consultas a estas recomendaciones de viaje por parte de ciudadanos que desean conocer, antes de su desplazamiento, las condiciones en las que se encuentra un determinado destino.

“
Un buen seguro de Viaje
debe cubrir los gastos
médicos, la hospitalización
y la repatriación en caso
de emergencia
”



Las regiones con conflictos armados, disturbios civiles o tensiones políticas graves representan un riesgo para los viajeros que conviene evitar.

Por otra parte, desde el ministerio resaltamos la importancia de informarse sobre la situación sanitaria del país de destino. Estas condiciones pueden variar considerablemente de un país a otro. Un buen seguro de Viaje debe cubrir los gastos médicos, la hospitalización y la repatriación en caso de emergencia. En muchos lugares, los costes médicos pueden ser prohibitivos y, sin un seguro adecuado, un ciudadano en el extranjero puede tener que afrontar deudas significativas por actos médicos que en España no supondrían coste.

Otro aspecto importante es consultar el grado de criminalidad en un determinado país, así como las condiciones climáticas en el destino y los posibles riesgos de desastres naturales, como huracanes, terremotos o inundaciones. El verano austral, época de huracanes y otros fenómenos atmosféricos en ciertas regiones, puede dificultar el viaje y convertirlo en una experiencia peligrosa.

Por otra parte, el ministerio cuenta con un Registro de Viajeros en línea, una herramienta informática que permite a los ciudadanos, antes de iniciar un viaje, registrar y con garantías de confidencialidad, tanto sus datos personales como los relativos a su viaje, facilitando la asistencia consular en caso de emergencia grave.

No obstante, a pesar de todas las precauciones, los accidentes pueden ocurrir. Por ello, tanto nuestra red de embajadas y de consula-

dos como los servicios centrales del ministerio disponen de un servicio telefónico 24 horas, los siete días de la semana, para atender las situaciones graves de emergencia que puedan sufrir los ciudadanos españoles en el exterior.

COLABORACIÓN CON ASEGURADORAS

Ahora bien, es esencial que los ciudadanos sean conscientes de los límites de la protección y la asistencia consulares que pueden prestar las oficinas consulares en el exterior, y que en caso de viajar sin ir provistos del correspondiente seguro, no puede extenderse a una protección sanitaria, legal o de otro tipo mayor de la que disponen los ciudadanos del país en el que se encuentren.

Asimismo, la División de Emergencia Consular del ministerio celebra reuniones periódicas con representantes de diferentes empresas aseguradoras de viajes para tratar de coordinar las campañas de información a la ciudadanía sobre la enorme importancia de viajar provistos del correspondiente seguro de Viaje.

Cada año, más españoles deciden salir de nuestras fronteras, en algunos casos para ir a destinos lejanos y muy diferentes a España, lo que en algunos casos puede suponer riesgos. Por ello, este ministerio trabaja las 24 horas del día para proteger a nuestros ciudadanos, una labor que realizamos codo con codo con las entidades aseguradoras, que son un elemento clave para que nuestros ciudadanos viajen con seguridad.



Borja Díaz

Managing Director Iberia y Consejero Delegado
[Allianz Partners España](#)

HAY MARGEN PARA MULTIPLICAR POR 4 LA PENETRACIÓN DE VIAJES

Los ramos asistenciales están viviendo unos años de progreso, especialmente el de Viajes, gracias a la mayor concienciación de los ciudadanos tras la pandemia y a los esfuerzos del sector por ofrecer servicios más digitalizados y coberturas más personalizadas. No obstante, como defiende Borja Díaz, la asistencia debe ofrecer tranquilidad, por lo que “en el futuro no será viable un seguro sin asistencia”.



Estamos
viviendo tiempos
de incertidumbre,
pero el sector turístico
no está notando
ese impacto en las
ganancias de viajar



El negocio de seguros de Asistencia en Viaje cerró 2023 con 245 millones de euros, un 9% más que en 2022, según datos del Observatorio Sectorial DBK de Informa. ¿Cuáles son las claves del crecimiento del sector?

En los últimos años, el seguro de Viaje ha evolucionado sustancialmente y ha aumentado el volumen de contrataciones en todos los canales. La pandemia supuso un antes y un después, y los viajeros buscan ahora más que nunca una mayor protección y estar mejor informados. Además, tienen una mayor conciencia de los riesgos a los que se exponen si no cuentan con un seguro que les cubra en caso de enfermedad, accidente o cancelación del viaje. Por otro lado, un factor que ha marcado mucho el crecimiento ha sido el aumento de los canales de contratación y la incorporación de cada vez más compañías a la distribución de seguros.

¿Cómo se espera que se comporte el ramo de Asistencia en Viajes este 2024?

Estoy convencido de que seguirá creciendo y que en lo referente a la conversión aún hay margen para multiplicar incluso por 3 ó 4 el nivel de penetración que tenemos en la sociedad. Quizás hayamos registrado un ritmo de contratación algo menor que el visto inmediatamente tras la pandemia, con una ligera aminoración en los viajes realizados, pero sí que hay oportunidades a través principalmente del aumento de la penetración del seguro. Ya en el primer cuatri-

mestre de 2024 hemos registrado un aumento del 19% en la facturación.

¿Qué falta para que los viajeros se mentalicen aún más de la necesidad de este producto?

Esta es una de las labores más importantes que realizamos como compañía: la concienciación de lo importante que es viajar asegurado y los fuertes riesgos que se pueden evitar contratando un seguro de Viaje. Hemos visto como en muchos casos, por ejemplo, un solo día de hospitalización por una apendicitis ha supuesto más gasto que el viaje en sí mismo y no tener un seguro puede hacer que ese percance derive en una grave enfermedad si no es posible cubrir el gasto urgentemente. Mi consejo es siempre el mismo: si hay que ahorrar en algo cuando vamos de viaje, que no sea en el seguro.

¿Cómo van a afectar la creciente inflación y las tensiones geopolíticas al ramo?

Según el último estudio que hemos realizado en Allianz Partners, el 73% de los viajeros españoles afirma estar preocupados por la inflación en el sector turístico y al 52% le inquieta la situación geopolítica. Está claro que estamos viviendo tiempos de mucha incertidumbre, pero de momento el sector turístico no está notando ese impacto en las ganas de viajar. De hecho, comparado con el año pasado, el 89% de los turistas españoles tiene pensado irse de vacaciones este verano, aunque haya previsto

gastarse menos. En paralelo, creemos que estas tensiones geopolíticas solo harán que algunos destinos se vean reducidos, a la vez que otros pasarán a ganar atractivo. Pero, sobre todo, aumentará la conciencia de estar asegurado para evitar cancelaciones de última hora o cubrir accidentes y enfermedades en el extranjero.

Los seguros para Viajes de negocio también están creciendo. ¿Están realmente concienciadas las empresas sobre la necesidad de proteger a sus trabajadores?

El producto de negocios ha crecido según nuestras cifras un 17% en los cinco primeros meses del año, lo que muestra una tendencia muy positiva que esperamos que se mantenga en el tiempo y que sea un impulsor fuerte para el sector. Cada vez hay más empresas que importan y exportan al extranjero, y que necesitan desplazar a sus profesionales con plenas garantías para evitar riesgos innecesarios. La globalización de las compañías y la expansión internacional de las ferias de negocio están siendo un claro acelerador de este turismo de negocios.

Hace unos meses Allianz Partners lanzó una plataforma de autogestión para el seguro de Viaje. ¿Hasta qué punto son relevantes estos servicios online para los viajeros?

Sin duda la digitalización ya forma parte de nuestro día a día. Los usuarios son cada vez más

El valor del asesoramiento

Borja Díaz destaca la fuerte apuesta de Allianz Partners “por hacer crecer la distribución año tras año”: “Creemos en la labor de asesoramiento de los mediadores a la hora de elegir la mejor opción, especialmente en temas de negocios y en viajes trotamundos y seguros anuales, donde el cliente siempre busca una voz experta para resolver sus dudas”. En

este sentido, valora el esfuerzo que están haciendo agentes y brókers por invertir en desarrollos tecnológicos para competir con las plataformas digitales que están creciendo fuertemente. Como también lo están haciendo las agencias de viajes en la distribución de seguros, muy apoyadas en grandes corredores. Sin embargo, Díaz cree que el canal de mediación seguirá estando ahí como apoyo para viajes de mayor envergadura, así como catalizadores para agencias más

pequeñas que puedan apoyar su distribución en el mediador de la zona.



exigentes en este sentido y buscan gestionar los servicios ellos mismos, desde el teléfono. Por ello hemos desarrollado la aplicación allyz, capaz de aglutinar diversos servicios alrededor del viaje que permiten a los viajeros tener una mejor experiencia. Por ejemplo, la herramienta alerta al usuario sobre posibles retrasos o cancelaciones en sus vuelos y ofrece acceso a la sala VIP en el aeropuerto si esto ocurriese, además de permitir cambiar el tipo de póliza contratada en el momento.

Allianz Partners concluyó 2023 con un crecimiento del 8% en su negocio de Viajes y del 11,2% en Movilidad y Asistencia. ¿A qué responden estas buenas cifras?

Hemos notado un aumento en las ramas de Asistencia de Motor y Hogar, mayor incluso al del propio seguro, debido al incremento de la frecuencia. Esto se explica en gran parte por el teletrabajo, que nos hace pasar más tiempo en casa, y por el aumento de los trayectos de larga distancia en coche, asociados posiblemente al turismo





“

El negocio de Viaje crecerá a niveles superiores respecto al resto de los ramos en los próximos años

”

de ámbito nacional. El negocio de Viaje crecerá a niveles superiores respecto al resto de los ramos en los próximos años. Ya hemos aumentado nuestra cartera de productos, nuestro portfolio de partners distribuidores y, en especial, estamos trabajando en herramientas que ayuden a incrementar la contratación en cada viaje. Me gustaría destacar la apuesta de Allianz Partners por un nuevo producto anual renovable, que veo como una gran alternativa para aumentar la cifra de negocios y donde el canal de mediación puede jugar un papel muy importante.

Efectivamente la asistencia en Autos y Hogar está en auge. ¿Cómo están evolucionando las coberturas en estos segmentos?

Durante la pandemia y en los años posteriores, el aumento de la frecuencia del seguro de Hogar ha sido creciente por el mayor uso de las casas y la mayor concienciación de los daños que pueden sufrir nuestras viviendas. Vemos

un auge y una tendencia cada vez mayor hacia la instalación de elementos asociados a la energía sostenible en casa, que debemos proteger, como los paneles solares. También es cada vez más necesario cubrir el riesgo digital en las viviendas (aparatos digitales, IOT, etc.). En relación con la asistencia en Auto, la frecuencia también es creciente, en especial los trayectos de largo recorrido por el aumento de los viajes. Además, los clientes se preocupan por moverse de forma sostenible usando vehículos híbridos, patinetes o bicicletas eléctricas. En este sentido, el sector de los seguros y la asistencia tiene que mantenerse a la vanguardia para responder a todas esas necesidades. En ambos casos, cada vez se usarán más los canales digitales para acceder a los servicios que ofrecemos de forma fácil y rápida.

¿Cuáles son los retos futuros que deben afrontar las modalidades asistenciales?

Tenemos que seguir dando respuesta a las

nuevas necesidades de las personas y a los avances del mercado. Precisamente nuestro negocio de seguros se basa en buscar soluciones innovadoras que den cobertura a nuevos riesgos. En los próximos años veremos también un auge enorme de las coberturas asociadas al ciberriesgo. La conectividad de todo lo que nos rodea nos llena de vulnerabilidades y debemos estar preparados a través de coberturas preventivas y aseguradas. También el cambio climático y las catástrofes naturales nos van a obligar a repensar los seguros y mejorar las asistencias que ofrecemos frente a estos sucesos. La asistencia debe ofrecernos toda la tranquilidad y veo que en el futuro no será viable un seguro sin asistencia. Pero, principalmente, el cliente buscará tener todo en un mismo sitio, un entorno digital al que pueda acceder de forma fácil, que le permita tener sus activos cubiertos y que garantice una asistencia rápida y sencilla.

Responsabilidad medioambiental

El [Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia](#) ha acogido una master class sobre RC Profesional y Medioambiental, impartida por Héctor de la Huerta y José Manuel Pérez, responsables de RC Profesional y Líneas Financieras y de Responsabilidad Medioambiental de Berkley España, respectivamente.



José Manuel Pérez
Responsable de
Responsabilidad
Medioambiental de
[Berkley España](#)

La entrada en vigor de la ley 26/2007 de Responsabilidad Medioambiental, el 30 de abril de 2007, centraba la intención de la Directiva Europea 2004/35/CE, estableciendo protección a los recursos naturales, como son las especies silvestres y hábitats protegidos, agua, riberas de mar, ríos y suelo. A lo largo de los años hemos visto que esta ley afecta a cualquier operador económico, pero especialmente se da una obligación de establecer garantía financiera según categorías de riesgo por la actividad que se desarrolla, clasificándolas en tres prioridades, que han ido haciéndose efectivas en octubre de 2018, 2019 y 2021. En caso de no ejecutarse, se determina un régimen sancionador que conlleva pérdidas del permiso administrativo y sanciones elevadas.

Esta obligatoriedad podría no ser efectiva, bien porque la cuantía de la garantía obligatoria sea menor al mínimo exigible en su caso o porque a la actividad no le afectara el régimen, entre otros aspectos. Sin embargo, al menos ha despertado conciencias en los operadores frente al riesgo económico al que

se enfrentan. Y, definitivamente, ha hecho pensar en el riesgo inherente, no solo por el grado de complejidad de su actividad, sino también por la ubicación del riesgo y hábitat que le rodea.

Las compañías de seguros se han especializado cada día más en el riesgo medioambiental. En el caso de Berkley España es un ramo tradicional en la aseguradora, con enorme know-how, debido a su presencia en otros países como una compañía especializada en seguros medioambientales exclusivamente, siendo conscientes de la severidad de los siniestros y teniendo consciencia del riesgo industrial que se está tratando, que requieren de unas instalaciones complejas, donde es necesario una descripción del riesgo, resumiéndolo en un cuestionario breve de Responsabilidad Medioambiental y en el Análisis de Riesgo Medioambientales (ARMA), cuando se trata de garantías financieras.

MEDIDAS PREVENTIVAS

Hoy en día no es suficiente con valorar procedimientos referentes

a medidas correctoras a posteriori; este seguro debe valorar también las medidas de prevención para que el siniestro no se produzca. Aquí el ARMA debe ser más completo y más realistas, con valoraciones idóneas en función de los procedimientos de prevención-mantenimiento, no dando por hecho procedimientos preventivos y correctivos sin ver evidencias y enumerarlas. Si no es así, no se debería contar con ellas en los posibles escenarios. Por ello un buen ARMA no es el que tiene una valoración del riesgo baja, sino el que conlleva un análisis más profundo.

El estado actual hace que contemos con la irrupción de la ley 7/22, donde se le exige al productor de residuos peligrosos un seguro o garantía financiera, quedando exentos los productores de menos de 10 Tn/año, debiendo cubrir, en su punto 3, los costes de reparación y recuperación del medioambiente alterado. Esta cuantía se determinará con arreglo a las previsiones de la legislación sobre responsabilidad medioambiental.

Además, la ley 7/22 aumenta, sin duda, las actividades con obligato-

riedad de seguro medioambiental, estando en una fase avanzada, donde la administración ejerce la potestad de autorización, vigilancia, inspección y sanción.

Sin olvidar el art. 118 de esta ley en materia de publicidad, que determina que la administración puede estimar, por razones de interés público, la publicación en el diario

oficial correspondiente y medios de comunicación sociales las sanciones impuestas por la comisión de infracciones graves y muy graves, con nombres y apellidos o razón social de personas físicas y jurídicas, pudiendo ocasionar un daño irreparable a la imagen de marca.

Tenemos que reconocer que estamos en un momento donde el se-

guro de Responsabilidad Medioambiental está en auge y exigiendo cada vez más profesionales con alta cualificación técnica, con conocimientos amplios y variados en instalaciones industriales, obra civil, obra hidráulica, etc., que entiendan la heterogeneidad de las instalaciones, las ubicaciones y los riesgos a los que están sometidos.



La ley 26/2007 de Responsabilidad Medioambiental ha despertado conciencias en los operadores frente al riesgo económico al que se enfrentan





Elena Serna
Abogada de **Beneyto**
Abogados

Reclamaciones por accidentes en el extranjero

Muchas son las cuestiones que nos planteamos cuando viajamos a un país extranjero, y la solución, muchas veces, está relacionada con el sector asegurador. Así, el abanico de supuestos de reclamaciones de daños, tanto materiales como personales, en un país extranjero es muy extenso, pero, para el sector asegurador, los más interesantes serían los accidentes de circulación y la asistencia sanitaria.

ACCIDENTES DE CIRCULACIÓN

Son habituales y su gestión varía en función de si se produce en un país miembro de la Unión Europea o no.

En los países miembros existe la obligación de asegurar a los vehículos (algo que se acredita mediante el Certificado Internacional de Seguro o "carta verde") y, gracias al Convenio Multilateral de Garantía, el seguro de Responsabilidad Civil Obligatorio suscrito en cualquiera de los países adheridos es válido en el resto de estados.

Además, cada país debe tener un sistema que permita identificar a la entidad aseguradora del vehículo para dirigir la reclamación. En España ese sistema es el FIVA y está gestionado por el Consorcio de Compensación de Seguros.

Una vez que se produce el accidente, se recomienda utilizar el parte europeo de accidente o parte amistoso, para obtener todos los datos y adjuntar al mismo documentación útil (fotografías, declaraciones de testigos, partes policiales...) para reclamar. En este sentido, es

importante notificar siempre el siniestro a las aseguradoras, aunque no existan daños.

La gestión y tramitación de las reclamaciones entre países miembros de la UE se rige por las directivas europeas y existe la opción de dar parte a la compañía una vez el asegurado vuelva a España, remitiéndose directamente al representante designado en España por la compañía de seguros responsable o, de no existir tal representante (o por haber transcurrido 3 meses sin haber obtenido respuesta de este), dirigiendo-

Los accidentes de circulación y la asistencia sanitaria copan las principales reclamaciones por incidentes en el extranjero



se a [Ofesauto](#), un organismo que también podrá intervenir cuando el vehículo no esté asegurado o se desconozca su aseguradora.

En cambio, cuando el accidente se produce en un país no perteneciente a la UE, la situación es más variante. Se recomienda siempre llevar la “carta verde” para acreditar

el seguro obligatorio. De hecho, en algunos países como Rusia o Albania, es obligatoria. Además, es importante rellenar el parte amistoso de accidente y, en caso de que el país tenga una normativa legal muy diferente a la española, se recomienda ponerse en contacto con el consulado o la embajada.

ASISTENCIA SANITARIA

En los supuestos de desplazamientos laborales, ingresos hospitalarios, fallecimientos y repatriación la situación también varía en función del país en que se esté.

Como ciudadano de la UE se tienen los mismos derechos a la asistencia sanitaria que los ciudadanos asegurados en ese país. La prueba de que se tiene seguro médico en un país de la UE es la denominada tarjeta sanitaria europea, por lo que es importante llevarla, si bien, es cierto que presenta algunas limitaciones. Por ejemplo, no sirve en los casos de salvamento y repatriación, para los cuales sería necesario un seguro, puesto que la oficina consular asistirá a los familiares de los españoles en la realización de los trámites necesarios para la repatriación, pero no se hará cargo de los gastos del traslado.

Por otro lado, cuando se trate de desplazamientos laborales, se deberán rellenar unos modelos de solicitud para comunicárselo a la Administración y, de esta manera, seguir manteniendo los mismos derechos en materia de Seguridad

Social que se tiene en España. Aquí son interesantes para las empresas los denominados seguros de Viaje para desplazados que contemplan coberturas para todo tipo de imprevistos que puedan sufrir sus trabajadores.

Finalmente, cuando el destino sea otro país ajeno a la UE, la situación dependerá del sistema de salud que tenga y de si España tiene o no suscrito con este un convenio de asistencia sanitaria. Normalmente, los países no suelen tener un sistema de sanidad pública universal, por lo que, en estos casos, se recomienda contratar un seguro de Viaje que garantice la asistencia sanitaria.

Además, se trata de seguros muy útiles que suelen incluir también garantías relacionadas con pérdidas, hurtos o robos de equipaje, demora en los medios de transporte, gastos de cancelación del viaje y asistencia legal.

Así pues, estamos ante un gran abanico de posibilidades variantes en función del país donde nos encontremos, pero que, en todo caso, supone un amplio nicho de mercado para el sector asegurador.

50 años de excelencia

Francisco Giner

Agente exclusivo de [Unión Alcoyana](#)

Francisco Giner acaba de recoger de Unión Alcoyana el reconocimiento por sus 50 años de dedicación como agente exclusivo y, en breve, recibirá un homenaje por su medio siglo como colegiado por parte del [Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante](#). Un tiempo en el que el mundo ha cambiado y mucho. Y es que nada tiene que ver aquellos años en los que comenzó su andadura en la distribución de seguros, a esta otra vida tan tecnológica, digital y virtual de 2024. A sus 74 años, Giner ya está jubilado y ahora son sus hijos los que están al frente del negocio familiar en la localidad alicantina de Benissa.

Todo comenzó por casualidad allá por 1968. Paco Giner lo recuerda muy bien: "Trabajaba en el sector de la construcción y un buen día vino a visitarme Darío Molla, de Alcoy, una persona extraordinaria que me ofreció la posibilidad de trabajar en el sector asegurador. Comencé como amateur hasta que llegó un momento que con la cartera de clientes que tenía me podía per-

mitir tener cierta independencia y pensé que, si me dedicaba en cuerpo y alma a la profesión, el negocio podía ir a más". No lo dudó, eran los años 70 y Benissa, como otros muchos pueblecitos de la Costa Blanca, comenzaba a transformarse con la llegada del turismo.

Paco rememora con cariño aquellos comienzos y confiesa que el tiempo se le ha pasado vo-





lando. Entonces los seguros eran cosa de asesorías y gestorías. Los de Automóviles, por ejemplo, solían tramitarse desde los propios talleres de coches. Eran tiempos en los que se contrataban casi exclusivamente pólizas para coches y casas. Paco tuvo buen ojo, quizá por su pasado profesional, y se especializó en el sector del Hogar, al ver en el auge de la construcción de chalets, adquiridos muchos por foráneos, un negocio potencial. “Los clientes extranjeros (alemanes, franceses, ingleses...) eran muy fieles; de hecho, aún conservamos clientes de aquellos primeros años. Además, los extranjeros estaban más concienciados respecto a la necesidad de tener un seguro que protegiera su patrimonio. Los españoles, en cambio, contrataban porque era obligatorio”.

RELACIONES PERSONALES

La forma de trabajar también ha cambiado mucho. La era digital no cabía ni siquiera en la imaginación de aquella sociedad en la que Paco comenzó como agente exclusivo de Unión Alcoyana: “Entonces llevabas el bloc de propuestas y el papel de calco bajo el brazo. Cuando sa-



En la relación con el consumidor es donde el mediador tiene que dar el do de pecho



lió el fax, eso fue un gran adelanto. Ya no tenías que ir a correos a enviar las propuestas a la compañía. Las enviabas a través del fax y ¡llegaban el mismo día!”.

Nada que ver con la vida de este siglo XXI. Un mundo que para Giner “en todos los sectores al final te tienes que entender con una máquina y yo soy muy de las relaciones personales, de hablar con la gente”. Por eso es un fiel defensor de la mediación: “Un seguro lo que hace es proteger tu patrimonio y no se puede dejar en manos de cualquiera. Un mediador que trabaje con seriedad y profesionalidad es la persona mejor capacitada para canalizar y comercializar los productos que las compañías ofrecen. El cliente debe tener la mejor de las experiencias y quedar satisfecho en caso de tener que usar el seguro y en esa relación con el consumidor es donde el mediador tiene que dar el do de pecho”, asegura.

visión del mediador

Paco no duda cuando se le pregunta si hay futuro para esta profesión: “El cliente nos necesita cuando tiene un siniestro, pero también para asesorarle en lo que le conviene y no le conviene, porque si el cliente se lo tiene que buscar por su cuenta... Por eso muchos vuelven”. Y es que cuenta que “hay quienes se han marchado buscando solo el precio y tras experimentar malas experiencias y comprobar que no tenían un buen respaldo, se han dado cuenta que se han equivocado y regresan”.

RELEVO GENERACIONAL

Las palabras de Paco no son solo un discurso bonito, y en su caso ese futuro del que habla lo representan su hijo Francisco y su hija Cristina. Tomaron ya hace unos años el relevo generacional del negocio, y no solo por seguir el legado de su padre, también para poner su propia huella en el mundo asegurador.

No cabe duda de que los Giner de Benissa son una familia que cree en esta profesión y que trabajan a diario para ponerla en valor. Personas comprometidas que mantienen vivo el verdadero significado de unión y colaboración del Colegio de Alicante. Y ellos son solo un ejemplo de la calidad humana de los colegiados que hacen grande y fuerte nuestra institución. Tenemos presente y juntos construimos día a día el futuro.

Alejandro Peiró

Informe de Instituto Santalucía

Cómo monetizar la vivienda



El Instituto Santalucía ha presentado “70 preguntas y respuestas sobre la monetización previsional de la vivienda”, una guía sobre cómo utilizar la vivienda como una fuente adicional de ingresos durante la jubilación, abordando su impacto en los beneficiarios, los proveedores y la economía en general.

La monetización de la vivienda con propósito previsional empieza a ser percibida como la posibilidad real de generar a corto plazo los complementos de rentas de jubilación que millones de jubilados y trabajadores españoles necesitan ya de manera creciente. Una oportunidad de negocio clara para el sector asegurador. No obstante, la Seguridad Social ofrece prestaciones que resultan insuficientes para muchas personas retiradas. Además, las restricciones presupuestarias y la necesidad de contener el gasto social limitarán lo que pueda hacer en el futuro. Por ello es de esperar que la necesidad de rentas complementarias de jubilación aumente y se generalice en el medio plazo. Situación que, desgraciadamente, no podrá afrontarse desde el ahorro previsional propiamente dicho, pues en la actualidad, contando con el segundo y tercer pilar, este ahorro previsional apenas alcanza el 25% del PIB.

Por el contrario, el informe pone en evidencia que el ahorro inmobiliario acumulado por la inmensa mayoría de los hogares españoles supera el 400% del PIB y se erige en una fuente ineludible para generar rentas complementarias de jubilación. No obstante, constituye más de la mitad de la riqueza bruta de esos mismos hogares.

Esta situación es percibida por el mercado, de modo que desde el sector financiero y asegurador se están intensificando el número de contribuciones que facilitan a los ciudadanos información asequible sobre la gama de soluciones para convertir el ahorro inmobiliario de los hogares en flujos de rentas complementarias de jubilación.

PRINCIPAL ACTIVO DE RIQUEZA

En 2023 el parque total de viviendas existentes en nuestro país era de unos 26,2 millones de unidades. Desde 2001 el crecimiento acumulado de este parque ha sido de un 24,4%. Estas

cifras suponen una media de 1,35 viviendas por hogar, que tienen un precio medio de unos 240.000 euros. Además, España es una de las naciones con mayor tasa de tenencia de vivienda en propiedad, el 76% de los hogares. De los inmuebles ocupados por sus propietarios, el 60% están plenamente pagados, porcentaje que se eleva hasta el 92% en los hogares encabezados por personas de 65 y más años.

De hecho, el análisis estipula que la vivienda es el principal activo en la riqueza de los hogares en todo el mundo desarrollado. En España el valor del ahorro en vivienda representa el 69,42% de la riqueza total bruta de los hogares, según datos de Banco de España. Es decir, un valor medio de 213.5000 euros sobre una riqueza total media por hogar de 307.600 de euros.

No obstante, para la mayor parte de los hogares, el ahorro en vivienda es parte de su proyecto vital, ya que desean ser propietarios. Además, casi la mitad tiene una segunda vivienda, ya que, normalmente, se confía en la revalorización de la vivienda o en ponerla en alquiler para generar un complemento de renta. Se piensa menos en usarla como fuente de renta durante la jubilación, al menos en edades anteriores a los 50 años, y bastante más en legarla a los hijos. El ahorro en vivienda viene forzado por el pago de la entrada y, especialmente, el de la cuota inmobiliaria cada mes y se ve más viable, sencillo de entender y seguro que el ahorro en productos financieros.

El ahorro inmobiliario de los hogares supera el 400% del PIB y se erige en fuente para generar rentas complementarias de jubilación



MONETIZACIÓN PREVISIONAL

Tal y como refleja el estudio, llegado el caso, el ahorro que se ha realizado en forma de vivienda puede hacerse líquido. Comúnmente se cree que basta con vender, rehipotecar o alquilar la casa para afrontar el pago de deudas, gastos que superan los ingresos corrientes, imprevistos o mejorar la calidad de vida.

Pero, ¿en qué consiste la monetización de una vivienda? Básicamente es la extracción de una parte o la totalidad del valor de dicha vivienda en términos monetarios mediante su compraventa, su uso como garantía de un préstamo o su cesión en alquiler. Cuando este proceso está motivado expresamente con el propósito de obtener rentas complementarias de jubilación se habla de “monetización previsional”.

En este último caso, el estudio especifica que, en la medida que implican complejos cálculos y valoraciones en las que interviene la incertidumbre sobre condiciones futuras difíciles de valorar, los reguladores recomiendan o exigen la intervención de asesores independientes que apoyen al usuario de estos productos. Hasta un pasado reciente, se acudía principalmente a un agente inmobiliario especializado. No obstante, hoy en día, por la dimensión financiera que esta operación tiene, ya hay entidades financieras y aseguradoras que ofrecen esta posibilidad en su cartera de productos y servicios.

HIPOTECA INVERSA

Una de las principales soluciones que ya están ofertando las aseguradoras es la hipoteca inversa. La vivienda garantiza un préstamo instantáneo o periódico (mensual, temporal o vitalicio) que debe devolverse al fallecimiento del propietario, en vez de al inicio de la operación. La propiedad de la vivienda no se pierde, pero no se recupera plenamente mientras no se salde la deuda hipotecaria pendiente.

Todo propietario de una vivienda puede, en principio acceder a una hipoteca inversa siempre que tenga una edad generalmente superior a los 65 años. Cuanto mayor edad más asequible es el producto. Por otra parte, una vez establecido el valor de la vivienda, la deuda que se genere (principal e intereses) al fallecimiento

del beneficiario no deberá superar un porcentaje determinado del valor de tasación, por lo que los préstamos serían muy modestos si el valor de la vivienda no fuese muy elevado.

Ahora bien, tanto mediadores como clientes tienen que ser conscientes de que uno de los problemas de la hipoteca inversa que se trasluce del informe del Instituto Santalucía es que carece de diseño actuarial, al tiempo que debe cubrir al prestatario del riesgo de longevidad, que implica que la deuda acabe superando el valor de la vivienda, lo que obligaría a la ejecución de la garantía hipotecaria. Para cubrirlo con la técnica actual solo existe un medio: reducir la cuantía del préstamo, en detrimento del bienestar de los prestatarios, aunque sea para su protección.

A menudo se arbitran soluciones cuasi actuariales, extendiendo el periodo de concesión del préstamo más allá de la esperanza de vida del prestatario, lo que solo agrava el problema del riesgo de crossover intrínseco a este producto. Por ello, la hipoteca inversa puede venderse combinada con una renta vitalicia diferida a favor del prestatario cuando este alcanza su esperanza de vida. Ello resuelve el problema del riesgo de longevidad, pero a un coste que puede ser elevado.

IMPULSO DE SOLUCIONES

El mercado de estos productos se está desarrollando muy lentamente. De hecho, la hipoteca inversa registra por el momento escasas

operaciones, habiéndose registrado en 2022 unas 800 operaciones. En el análisis se deja entrever que existen países donde la monetización de la vivienda está bastante extendida, en parte por el apoyo público existente. Así, en EE.UU. la Agencia Federal de la Vivienda ofrece (a un coste para el prestatario) un seguro de ámbito federal contra el riesgo de crossover, lo que ha facilitado enormemente el desarrollo de este mercado. Algo parecido existe en Corea del Sur, país en el que la Agencia Coreana para la Financiación de la Vivienda tiene un programa de hipoteca inversa garantizada de muy bajo coste de intereses en el que se garantizan préstamos mensuales vitalicios.

Con todo, en nuestro país este producto también cuenta con un tratamiento fiscal con efectos beneficiosos, que hacen atractiva a esta solución:

- ▶ No tributan en el IRPF las cantidades percibidas como consecuencia de las disposiciones que se hagan de la vivienda habitual por las personas de 65 años o más.
- ▶ En el impuesto sobre transmisiones y actos jurídicos documentados, existe una exención de la cuota gradual de documentos notariales de esta naturaleza.
- ▶ Si el inmueble constituye la vivienda habitual del solicitante, existe la exención de sufragar los gastos propios de la constitución de un crédito con garantía hipotecaria.

- ▶ Existe una bonificación en los costes de los honorarios notariales.

El apoyo público se intuye esencial para el desarrollo de la hipoteca inversa, que en 2022 apenas registró unas 800 operaciones



Comprometidos con tu éxito

Nuestra experiencia,
continua innovación
en productos y metodologías
y un apoyo constante,
nos convierten en todo un referente
para la Mediación Profesional.

Pregúntaselo a Luisa:

preguntaselov@caser.es

*Luisa Martínez, socia de Jorge Seguí
y Luisa Martínez, S.L., Agencia
Exclusiva de Caser en Valencia.*



TU VIDA | TU SALUD | TU HOGAR | TU AUTO | TUS PENSIONES | TU EMPRESA

¿Evolución o revolución?

El Congreso de Mediadores llega a Gijón

Gijón toma el relevo de Valencia para acoger el **Congreso de Mediadores**, que tendrá lugar el 23 y 24 de septiembre. La cita más importante para la mediación española se celebrará bajo el eslogan “¿Evolución o revolución?”, y en ella se tratarán aspectos tan relevantes como la irrupción tecnológica en el negocio o se analizarán las actividades económicas con dificultad de cobertura. Todo ello en un espacio que brindará una oportunidad para la reflexión, reforzar las relaciones y reafirmar la figura del mediador.



En el Congreso de Mediadores 2024 se abordarán todo tipo de temas de la actualidad aseguradora y del desarrollo de los negocios, como las opciones que se pueden habilitar para cubrir los riesgos de muchas actividades industriales que el mercado no quiere asegurar, las perspectivas económicas de España a corto y medio plazo o la venta de la correduría o agencia a un fondo de inversión, fusionarlo con otro mayor o dejar a una nueva generación al frente.

A nivel innovador, se tratarán cómo los ataques informáticos pueden comprometer la actividad me-

diada o la inteligencia artificial y su impacto en el sector. También habrá espacio para hablar del futuro de la retribución variable, entender los gestos y comportamientos para evitar intentos de fraude o escuchar el punto de vista de la industria aseguradora que tiene una nueva generación de mediadores, así como las últimas oportunidades de negocio o las iniciativas que, para la profesión, han puesto en marcha los colegios, a través de su programa Core.

En el ámbito económico, otra ponencia de gran relevancia será la que desarrolle el economista Juan Ramón Rallo, quien durante el pri-



El Congreso tratará temas como la actividad mediada como inversión rentable, la dificultad de aseguramiento o la sucesión del negocio



mer día del Congreso abordará la situación económica actual y presentará el complejo escenario donde se encontrará nuestro país a corto pla-

zo. Así como la charla que mantendrán Juan José Cotorruelo, director Negocio Vida y Pensiones de [Caser](#), y Manuel Álvarez Rodríguez, especialista en pensiones y mercado laboral, sobre la retribución flexible.

VISIÓN DEL REGULADOR

No faltará la perspectiva del regulador, de modo que el recientemente nombrado nuevo director general de la [DGSFP](#), José Antonio Fernández de Pinto, analizará la situación del sector asegurador y ofrecerá su visión sobre el papel de la mediación. A la cita de Asturias también acudirá la subdirectora general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución, Eva María Lidón.

Asimismo, resultará interesante la mesa redonda en la que responsables de importantes corredurías y consultorías debatirán sobre la actividad mediada como inversión rentable o la que se llevará a cabo en torno al desarrollo de la póliza digital, y que contará con la presencia del presidente de [CIMA](#), Guillermo Calderón.

Saúl Craviotto, el piragüista más laureado de la última década, también ha confirmado su participación. Durante su intervención, hablará sobre el valor del esfuerzo, la dedicación y la constancia como actitud ante la vida y base para superar los obstáculos y afrontar desafíos. Una intervención que según la organización del Congreso “no dejará a nadie indiferente al tratarse de un testimonio real y directo de una persona a la que no se le ha regalado nada y cuya vivencia será inspiradora para quienes deciden emprender en el sector”.

ACTIVIDADES PARALELAS

El evento se desarrollará en el Palacio de Congresos de Gijón (en el Recinto Ferial Luis Adaro) de forma exclusivamente presencial y conta-

rá con actividades lúdicas adicionales que tendrán lugar en otros escenarios, tanto el día previo como durante el desarrollo del evento.

Entre ellas destaca el torneo benéfico de golf, apadrinado por deportistas de referencia, que se celebrará en la mañana del domingo 22. Ya por la noche se va a realizar una espicha (fiesta tradicional asturiana donde se conversa y se comparten experiencias junto a productos de la tierra, acompañados de sidra), en un entorno idílico a 10 minutos del centro de la ciudad, y que servirá de bienvenida a los participantes. La cena de gala será en la conocida Universidad La Laboral, hoy reconvertida en Ciudad de la Cultura, que tendrá lugar el lunes por la noche.

El programa cultural paralelo se completará con excursiones y visitas guiadas al Centro Cultural Internacional Óscar Niemeyer (Áviles), la Iglesia de San Salvador de Valdedios (Vallaviciosa), la villa romana de Veranes (Gijón), el Museo de Bellas Artes de Asturias (Oviedo) y el Paseo de los Hórreos de Bueño (Ribera de Arriba).



ANTONIO FABREGAT, NUEVO PRESIDENTE DEL CONSEJO DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

Antonio Fabregat acaba de ser designado nuevo presidente del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana. Presidente del Colegio de Castellón, sustituye al frente del órgano autonómico a Jorge Benítez, presidente del Colegio de Valencia.

[Leer más](#) ▶▶



EL COLEGIO DE CASTELLÓN PRESENTA LA IMAGEN OFICIAL PARA LA PATRONA DEL SEGURO 2024

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón ha presentado la imagen oficial para la celebración de la Patrona del Seguro 2024, que tendrá lugar el 25 de octubre en El Palasiet de Benicàssim.

[Leer más](#) ▶▶

APROBADO EL PRESUPUESTO PARA 2024 DEL COLEGIO DE VALENCIA

La Asamblea General Ordinaria del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha aprobado las cuentas del ejercicio 2023 y el presupuesto para 2024. Ambas votaciones fueron apoyadas por unanimidad de las personas asistentes a la asamblea, que se celebró en las instalaciones del colegio.

[Leer más](#) ▶▶



LOS MEDIADORES DE CASTELLÓN ASISTEN A UN SEMINARIO SOBRE ASPECTOS REGULATIVOS DE ARAG

Arag ha llevado a cabo un seminario de formación para mediadores en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón. La acción formativa tuvo como objetivo dotar a los participantes de las últimas herramientas para navegar por el cambiante panorama legislativo y regulatorio que afecta al sector.

[Leer más](#) ▶▶



EL COLEGIO DE ALICANTE APRUEBA EL PRESUPUESTO PARA ESTE AÑO

El [Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante](#) ha refrendado sin paliativos la gestión de Florentino Pastor y su Junta de Gobierno tras aprobar por unanimidad las cuentas y el presupuesto de 2024 en la Asamblea General Ordinaria celebrada en la sede alicantina.

[Leer más](#) ▶▶



EL TORNEO SOLIDARIO DE GOLF DEL CONGRESO DE MEDIADORES ABRE EL PLAZO DE INSCRIPCIÓN

El Real Club de Golf de Castiello (Gijón) acogerá el domingo 22 de septiembre el Torneo Solidario de Golf – Mediadores 2024, un evento organizado por el [Colegio de Mediadores de Seguros de Asturias](#) en el marco del XIII Congreso Nacional de Mediadores y cuya recaudación estará destinada íntegramente a una organización de utilidad pública que se dará a conocer en los próximos días.

[Leer más](#) ▶▶



EL CONSEJO GENERAL CONDECORA A PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS Y ALEJANDRO IZUZQUIZA

El pleno de [Consejo General de Mediadores de Seguros](#) ha aprobado otorgar su máxima distinción a Pilar González de Frutos y Alejandro Izuzquiza por su trayectoria profesional y su contribución a la mediación española.

[Leer más](#) ▶▶

ABIERTA LA CONVOCATORIA DE LOS CURSOS NIVEL 1 Y 2 DEL COLEGIO DE CASTELLÓN

El próximo mes de septiembre comenzará la nueva edición de los Cursos Formativos Nivel 1 y 2 que organiza el [Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón](#) junto al [Cecas](#), y que cuenta con el aval académico de la Universidad CEU San Pablo en el Nivel 1.

[Leer más](#) ▶▶



MÁS DE LA MITAD DE LAS PLAZAS EN LA FP DUAL DE SEGUROS LAS OFRECE LA MEDIACIÓN COLEGIADA

Cerca de 200 alumnos participarán en la FP Dual especializada en Seguros en las tres comunidades autónomas donde se oferta, Madrid, Cataluña y Valencia. Todos ellos tienen sus prácticas garantizadas gracias al compromiso del sector en el proyecto, especialmente el de la mediación colegiada que ha ofertado más del 50% de las más de 230 plazas disponibles hasta la fecha.



[Leer más](#) ▶▶

SANITAS OFRECE UNA JORNADA FORMATIVA A LOS MEDIADORES CASTELLONENSES

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón ha acogido la jornada "Formándonos para el futuro", de Sanitas, centrada en la calidad del servicio y la diferenciación de los productos. Esta formación es crucial para que los mediadores adquieran conocimientos y recursos esenciales para destacarse en un mercado competitivo y brindar un servicio de excelencia.



[Leer más](#) ▶▶

VICENTE CANCIO PARTICIPA EN EL HOMENAJE A ANTONIO FABREGAT

El CEO de Zurich Seguros, Vicente Cancio, ha visitado las instalaciones del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón para rendir homenaje a su presidente, Antonio Fabregat, por su dilatada trayectoria al frente de la institución y a la junta que representa.



[Leer más](#) ▶▶

EL COLEGIO DE CASTELLÓN CREA UNA NUEVA ÁREA PRIVADA EN SU WEB

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón ha implementado una nueva área privada en su página web, que está diseñada para servir como una ventanilla única, ofreciendo acceso a información relevante y actualizada. Los colegiados podrán encontrar fácilmente documentación relacionada con su colegiación y el ejercicio de la profesión.



[Leer más](#) ▶▶

LA MEDIACIÓN CONSIDERA “UN ACIERTO” LA OBLIGATORIEDAD DEL SEGURO PARA PATINETES

Desde el [Consejo General de Mediadores](#) se considera “un acierto el seguro obligatorio de patinetes. Es inexplicable que no se estableciera una unidad de criterio en todo el país dejando la responsabilidad de exigir seguro a decisión de cada Ayuntamiento”.

[Leer más](#) ▶▶



LOS AGENTES VALENCIANOS SE FORMAN EN GESTIÓN DE LA SUCESIÓN

El [Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia](#) ha celebrado la segunda parte de la jornada titulada “Modelos alternativos de gestión y fiscalidad de la sucesión por contingencias en la agencia de seguros y empresas de mediación”. Este evento se realizó en respuesta al compromiso adquirido en febrero de 2023, debido a la alta demanda de información en este ámbito por parte de los colegiados y mediadores profesionales.



[Leer más](#) ▶▶

LOS GRADUADOS DEL CURSO NIVEL 1 DEL COLEGIO DE VALENCIA RECIBEN SUS DIPLOMAS

El [Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia](#) ha celebrado la entrega de diplomas a los estudiantes de la promoción 2023-2024 del Curso Nivel 1. El evento comenzó con una introducción de Esther Tolosa, responsable de Formación, quien dio la bienvenida y presentó a María José Francés, gerente, que felicitó a los graduados y los invitó a colegiarse e invitó a todos a participar en la



celebración de la Patrona, programada para el 4 de octubre en el Balneario Las Arenas.

[Leer más](#) ▶▶

GENERALI PRESENTA A LOS COLEGIADOS VALENCIANOS SU PLAN DE PENSIONES SIMPLIFICADO PARA AUTÓNOMOS

[Generali](#) ha presentado su plan de pensiones simplificado para autónomos en el [Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia](#), una sesión en la que han participado un número importante de corredores de la provincia interesados en este tipo de productos que permite a los profesionales ahorrar para su futuro de una manera sencilla.



[Leer más](#) ▶▶

MGS SEGUROS PONE EN EL MERCADO UN SEGURO DE VIAJES

MGS ha lanzado Viaja Seguro, destinado a cubrir las necesidades asociadas a los viajes desde una perspectiva global, ya sean por motivos de ocio, estudios o trabajo. Son muchos los riesgos y posibles incidentes asociados a la planificación o realización de un viaje y no disponer de la protección y las coberturas adecuadas puede redundar en costes significativos y en una situación generadora de estrés para los viajeros.



[Leer más](#) ▶▶

AXA COLOCA AL AUTÓNOMO EN EL CENTRO DE SU ÚLTIMA CAMPAÑA



AXA ha lanzado la campaña "Ser autónomo no debería ser un riesgo", con la que la compañía quiere concienciar de los riesgos que afrontan los trabajadores por cuenta propia, cómo poder protegerlos y reconocer su esfuerzo y valor económico y social.

[Leer más](#) ▶▶

SANITAS PRESENTA SU HOSPITAL DIGITAL BLUA

Sanitas está cambiando el modelo de asistencia sanitaria y ahora da un paso más en la prevención y búsqueda de una medicina más precisa con el lanzamiento del hospital digital Blua durante la segunda edición de Future Health The Event.

[Leer más](#) ▶▶



OCCIDENT CREA UN SEGURO PARA CUBRIR MOTOCICLETAS Y CICLOMOTORES ELÉCTRICOS

Occident ha lanzado su seguro para motocicletas y ciclomotores eléctricos con coberturas y servicios específicos para este tipo de vehículos. Con este lanzamiento, la compañía refuerza su compromiso con la movilidad personal sostenible y pone a disposición de sus clientes uno de los seguros más completos del mercado en dicho segmento.



[Leer más](#) ▶▶

LOS INCIDENTES EN VIAJES SUPONEN UN COSTE MEDIO DE 434 EUROS AL SEGURO

Los incidentes durante los viajes tienen un coste medio de 434 euros, siendo los percances más habituales los problemas de salud, según revela el informe "El seguro de viaje en 2023" elaborado por [Estamos Seguros](#) de [Unespa](#). En este estudio se han analizado más de 312.000 percances acaecidos el pasado año.



[Leer más](#) ▶▶

DKV RENOMBRA SU PRODUCTO DE DECESOS E INCLUYE MÁS ÁMBITOS DE PROTECCIÓN

[DKV Ecofuneral](#) se ha renombrado por [DKV Buen Legado](#). Este cambio permitirá ampliar el concepto del seguro a ámbitos como el de la salud y poner más de relieve, además de los servicios con un impacto ambiental reducido, otras ventajas como el chat médico, los servicios dentales y la atención emocional que el ramo de Decesos ofrece proactivamente tras una pérdida.



[Leer más](#) ▶▶

CASER CREA UN NUEVO MODELO DE GESTIÓN DE INCIDENCIAS EN SU SEGURO DE COMUNIDADES

[Caser Seguros](#) acaba de anunciar un nuevo modelo de gestión de su [Caser Inmuebles Flexible](#). Este producto introduce un enfoque renovado y dirigido a la satisfacción de todas las personas que intervienen en el proceso y a la eficiencia en la gestión de incidencias en comunidades de vecinos. Entre otros, se establece una



comunicación directa con el tramitador, los siniestros son atendidos por equipos locales y expertos y existe la posibilidad de elegir reparadores propios.

[Leer más](#) ▶▶

REALE REALIZA CAMBIOS EN SU ORGANIZACIÓN PARA IMPULSAR SU PLAN ESTRATÉGICO

Con el objetivo de impulsar el plan estratégico de la compañía en lo que se refiere al impulso del crecimiento rentable, la comunicación de la marca y la diversificación de los servicios, [Reale Seguros](#) ha llevado a cabo cambios organizativos en cuatro departamentos de la compañía: Técnico y Marketing, Financiero, Riesgos y Comunicación.



[Leer más](#) ▶▶

ONLYGAL COMERCIALIZA 2 SEGUROS DE ASISTENCIA EN VIAJE PARA GRUPOS DE ESTUDIANTES

Onlygal ha anunciado el lanzamiento de dos nuevos seguros: Onlygal Erasmus y Onlygal School, con los que ofrece soluciones integrales de protección y asistencia, específicamente diseñadas para atender las necesidades de grupos de estudiantes ante cualquier imprevisto que pueda surgir durante sus experiencias educativas y recreativas, dentro y fuera de España.



[Leer más](#) ▶▶

MUTUA PROPIETARIOS DESIGNA A RAÚL SERRANO NUEVO DELEGADO EN LEVANTE

Grupo Mutua Propietarios ha nombrado a Raúl Serrano como nuevo delegado en Levante. Con más de una década de experiencia en la creación y acompañamiento de equipos comerciales especializados en la orientación para la conservación y rentabilización de activos, Serrano contribuirá a impulsar una nueva etapa en la que la com-



pañía desea ayudar a administradores de fincas, inmobiliarias y corredores a desarrollar nuevas líneas de negocio alrededor del cuidado de la propiedad inmobiliaria.

[Leer más](#) ▶▶

LOS CLIENTES DE DKV PUEDEN CONSULTAR EN LA MISMA APP PRUEBAS MÉDICAS DE DISTINTOS CENTROS

Los clientes de DKV podrán acceder a pruebas e informes médicos realizados en diferentes centros privados a través de Quiero Cuidarme Más gracias a la nueva funcionalidad "Mi Historia Clínica". Se trata



de una solución integradora entre compañías y grupos hospitalarios para mejorar y facilitar la autogestión de la salud de los clientes.

[Leer más](#) ▶▶

OCCIDENT REESTRUCTURA SU OFERTA DE ACCIDENTES INDIVIDUAL Y FACILITA SU COMERCIALIZACIÓN A LOS MEDIADORES

Occident ha reestructurado las modalidades del seguro de Accidentes con el objetivo de facilitar al conjunto de mediadores su comercialización y simplificar así los procesos de contratación de las pólizas. De este modo, la compañía ha procedido a reagrupar el amplio número de coberturas y servicios de este tipo de pólizas para que la red comercial pueda ajustar el producto a los distintos perfiles y necesidades de los clientes.



[Leer más](#) ▶▶

ALBERT MARTI, NOMBRADO DIRECTOR COMERCIAL DE CA LIFE

CA Life ha nombrado a Albert Marti director comercial, reportando directamente a Francesc Rabassa, director general de la entidad. Marti es un directivo con una dilatada experiencia en el sector a nivel nacional en los ramos de Vida y Salud.

[Leer más](#) ▶▶



ZURICH SEGUROS APUESTA POR LA TECNOLOGÍA EN SU EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Zurich ha implementado diversas iniciativas que persiguen ofrecer la mejor experiencia a sus usuarios. Estas acciones se centran en fortalecer la comunicación, agilizar los procesos y brindar soluciones eficientes con el apoyo de las nuevas tecnologías y las redes sociales. Las medidas puestas en marcha abarcan desde la posibilidad de abrir siniestros a través de WhatsApp a potenciar la atención al cliente en las redes sociales.



[Leer más](#) ▶▶

AYUDAR A LAS MUJERES A AFRONTAR LA MENOPAUSIA, EJE DE LA NUEVA CAMPAÑA DE ASISA

Asisa ha presentado su nueva campaña publicitaria, "Normalicemos la menopausia", que tiene como objetivo promover una conversación que pueda ayudar y apoyar a las mujeres para afrontar esta



etapa de sus vidas con confianza y optimismo.

[Leer más](#) ▶▶

MGC MUTUA PONE EN MARCHA UN CANAL DE WHATSAPP PARA AGILIZAR LAS GESTIONES DE SUS CLIENTES

MGC Mutua ha desarrollado una app para dispositivos Android y Apple iPhone, diseñada para facilitar el acceso de los mutualistas a todos los recursos asistenciales en cualquier momento y lugar, entre los que destaca el historial clínico digital o la gestión de autorizaciones, trámites que se realizan mediante el móvil.



[Leer más](#) ▶▶

ALLIANZ SE INCORPORA AL RAMO DE MASCOTAS

Allianz Seguros ha lanzado Allianz Mascotas, una solución diseñada para cuidar de las mascotas y garantizar la tranquilidad de los propietarios. El nuevo seguro dispone de una modalidad Estándar, ampliable a Estándar con Cuadro Veterinario. Ambas opciones ofrecen al cliente chat y videoconsulta en una app exclusiva, sin carencias ni discriminación por edad de los perros.



[Leer más](#) ▶▶

ZURICH LANZA UN SEGURO PARA FLOTAS QUE PROPORCIONA AUTONOMÍA A LOS MEDIADORES

Zurich Seguros ha presentado Zurich Motor Auto Colectivo, su nuevo seguro para flotas que permite asegurar de 10 a 50 vehículos con protección personalizada para cada uno, con el fin de adaptarse a las necesidades de cada cliente. Este seguro, dirigido a pymes y empresas, se comercializa través de una herramienta de contratación y gestión online que da mayor autonomía a los mediadores para atender con más eficacia el



segmento de seguros para flotas de empresa.

[Leer más](#) ▶▶

SEGURCAIXA ADESLAS NO PARTICIPARÁ EN EL PRÓXIMO CONCIERTO DE MUFACE SI NO HAY CAMBIOS SIGNIFICATIVOS

SegurCaixa Adeslas ha advertido de que su futura participación en el próximo concierto de asistencia sanitaria para funcionarios está en riesgo si las condiciones no cambian de forma significativa. El presidente de la aseguradora, Javier Mira, ha explicado que las condiciones actuales del modelo lo hacen inviable y deficitario para la compañía, por lo que llamó a la Administración a incrementar "significativamente" la financiación "para garantizar su sostenibilidad".



[Leer más](#) ▶▶

JOSÉ MANUEL CORRAL, NUEVO CONSEJERO DELEGADO DE MAPFRE VIDA

Mapfre ha nombrado a José Manuel Corral Vázquez consejero delegado de Mapfre Vida y director general del Canal Bancaseguros de la compañía en España. Este nombramiento entrará en vigor el próximo 1 de agosto.



[Leer más](#) ▶▶



Más talento, más directivas

Las barreras que limitan el talento de la mujer profesional y cómo solucionarlas

¿Por qué las mujeres solo representan un 19 % de los comités de dirección y un 3 % de los CEO en las grandes empresas en este país? ¿Qué habría que hacer para que se consiga un liderazgo equilibrado en el mundo corporativo y por qué es esto necesario? Estas difíciles preguntas tienen complejas respuestas. Este libro está dirigido a todas aquellas personas que quieran entender por qué las mujeres no tienen una representación equitativa en los puestos directivos de las empresas y, más importante aún, qué es lo que hay que hacer para que este hecho se revierta. Con un enfoque integral, el texto está basado en datos y en una amplia investigación, así como en las experiencias reales de más de 100 mujeres profesionales con talento.

SYLVIA JARABO

Editorial:
PIRÁMIDE

Nº de páginas: 412

Precio: 16,50 €



Dr. ANDRÉS MARTÍN ASUERO

Editorial:
PLATAFORMA ACTUAL

Nº de páginas: 280

Precio: 20 €

Bendito estrés

Transformando tu malestar en oportunidades

Bendito estrés integra los últimos descubrimientos de la neurociencia, las ventajas de las terapias psicológicas de tercera generación y su conexión con las prácticas contemplativas budistas. Respetando el método del doctor Jon Kabat-Zinn, del Centro Médico de la Universidad de Massachusetts, con quien se formó el autor, este libro es una guía práctica y amena para convertir el estrés en una oportunidad, en un motor de cambio personal que te ayude a desplegar tu mejor versión. Aborda la reducción de estrés desde una perspectiva accesible y experimental, y ofrece ejemplos y aplicaciones para la vida cotidiana, además de explicaciones, causas y consecuencias de este problema tan extendido. Con este entrenamiento se podrá reducir la reactividad, responder mejor a los acontecimientos y así crear la vida que a uno le gustaría vivir.



Torneo de pádel

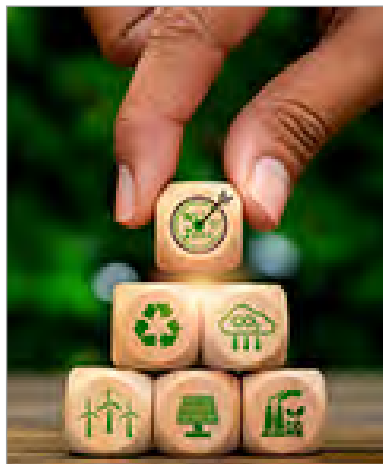
El **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia** organiza la octava edición de su tradicional torneo de pádel, que el año pasado contó con la participación de 12 parejas formadas por colegiados, representantes de las aseguradoras colaboradoras y empresas que prestan servicios y tienen convenio con el colegio.

- ▶ **Fecha:** 13 de septiembre de 2024
- ▶ **Lugar:** Sportcity Massanassa
- ▶ **Precio:** 20€ por pareja
- ▶ **Más información:**
www.valenciaseguros.com

Curso de sostenibilidad

La escuela de negocios de seguros **Cecas** va a desarrollar el curso “Sostenibilidad en el sector de los seguros”, dirigido a personas que quieran conocer cómo contribuir al objetivo de conseguir unas finanzas sostenibles incorporando factores ambientales, sociales y de gobernanza a la toma de decisiones.

- ▶ **Duración:** 25 horas
- ▶ **Metodología:** e-learning
- ▶ **Más información:**
www.cibercecas.com



Patrona del Seguro

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia** celebrará la festividad de la patrona mediante un acto lúdico en el que se entregarán las distinciones a los colegiados y los Premios l'Estimat Distribuidores y Aseguradoras.

- ▶ **Lugar:** Balneario Las Arenas
- ▶ **Fecha:** 4 de octubre de 2024
- ▶ **Más información:**
www.valenciaseguros.com



Firma digital

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia** tiene un acuerdo de colaboración con **Firmacy** en temas de servicio de certificación y seguridad en el envío de correos electrónicos, del cual se pueden beneficiar todos los colegiados para garantizar los trámites de manera online y de forma 100% segura.

- ▶ **Contacto:** colegio@valenciaseguros.com
- ▶ **Más información:**
www.valenciaseguros.com

