MARZO 2025 // Nº 185

SEGUROS

Impulsando el cambio en positivo

“Pondremos especial foco en crecer en ramos estratégicos como multirriesgo, decesos y auto”

HUGO SERRA

CONSEJERO DELEGADO DE GCO

TRIBUNAS

Mirenchu del Valle

Millán Berzosa

ENTREVISTAS

José Luis Ayo

Raquel Cobo

DIXIT

Ángel del Amo

más de 40 años creciendo juntos

Presentes en toda España desde 1980. Más de 3 millones de clientes nos avalan como uno de los grupos aseguradores más sólidos del mercado y con mayor potencial de crecimiento.

¿Por qué un seguro de vida con Aegon?

Nuestros seguros de vida están diseñados para darte respuesta ante situaciones inesperadas, y cuidar y proteger así tanto a ti como a tu familia con la mejor cobertura.

Aegon Vida Flexible **Aegon Vida Dúo** **Aegon Contigo**

¿Qué podemos ofrecerte?

- Amplia gama de salud y vida
- Servicios digitales para tus clientes
- Acompañamiento comercial
- Campañas personalizadas

Fernando Díaz
Director Territorial
diazbustamante.fernando@aegon.es

Pedro Zabaleta
Director de Canal Mediadores
zabaleta.pedro@aegon.es

Para más información contacta con nosotros en aegon.comunicacion@aegon.es

Seguros de Salud ELEGIDO SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE DEL AÑO 2024

Hemos sido elegidos como el **servicio de atención al cliente del año por quinta vez consecutiva para el ramo de salud y tercera para vida.**

AEGON

MIRAR MÁS ALTO

Siempre he pensado que, en el sector asegurador y, de manera especial, en la mediación, nos falta un punto más de ambición. No se trata solo de crecer como profesionales o de mejorar nuestros resultados, sino de asumir con determinación el papel esencial que desempeñamos en la sociedad. Como bien afirma Mirenchu del Valle, presidenta de Unespa, en una entrevista para este número: "El seguro constituye una red que, aunque no se ve, protege a toda la sociedad". Y precisamente esa invisibilidad es uno de los mayores retos que tenemos por delante todos los actores del sector: mediadores, compañías e instituciones.

Pero, para empezar a cambiar esa percepción, primero debemos creérnoslo nosotros mismos. Porque el seguro es mucho más que un contrato o una póliza: es una red de seguridad que permite que las familias, las empresas y la sociedad en su conjunto sigan adelante cuando ocurre lo inesperado. Y esa labor tan esencial, sigue sin recibir el reconocimiento que merece.

Parte del problema es que la imagen del seguro en la sociedad está demasiado asociada al infortunio. Los medios de comunicación suelen vincularnos con situaciones difíciles: catástrofes naturales, accidentes, problemas de salud… Pero rara vez se pone el foco en lo que realmente representa el seguro: protección, reparación, estabilidad y futuro. Porque detrás de cada siniestro solucionado hay una historia de resiliencia. Detrás de cada indemnización, hay una persona o una empresa que puede volver a empezar.

Elena Jimenez de Andrade
Presidenta del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid.
@elenajandrade

Entonces, ¿por qué no hacemos un esfuerzo consciente por cambiar ese relato? Debemos dar la vuelta a la percepción del ciudadano, ayudándole a ver que, gracias al seguro, puede seguir adelante con su vida, cuidar de su familia y proteger su patrimonio. En definitiva, hacer que se pregunte: "¿Cómo sería mi vida sin seguro?"

Desde el Colegio de Madrid nos hemos propuesto un reto claro: hacer que el seguro sea atractivo para la sociedad. Y no solo desde un punto de vista comercial, sino poniendo en valor lo que realmente nos diferencia: el asesoramiento independiente, la cercanía, la confianza con el cliente.

Porque si queremos que el seguro ocupe el lugar que merece en la sociedad, debemos derribar prejuicios —empezando por los nuestros— y apostar por una mediación más ambiciosa, más proactiva y más visible.

Lo hemos visto con claridad en los últimos tiempos. En 2024, el seguro desempeñó un papel crucial tras la DANA de octubre y el devastador incendio de Campanar, por ejemplo. Y, curiosamente, mientras aquí seguimos siendo los "grandes desconocidos", fuera de España medios como el Financial Times han reconocido el valor de nuestro trabajo.

Es hora de cambiar eso. Somos el antídoto contra la incertidumbre. Es hora de levantar la cabeza, dejar de mirar hacia atrás y empezar a mirar más alto. Creernos lo importante que es nuestra labor no es una cuestión de ego, sino de responsabilidad.

mediadores seguros madrid

CONSEJO EDITORIAL
Elena Jiménez de Andrade
Javier Martínez
Ángel del Amo
Ángel Corada

EDITA
Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid

DIRECTORA
Elena Jiménez de Andrade

DIRECTOR EDITORIAL
Antonio de Miguel

PUBLICIDAD
Arancha Tendero /
publicidad@mediadoresseguros.madrid

DISEÑO Y MAQUETACIÓN
Estudio DCG, Ana Ordóñez

IMPRESIÓN Y DISTRIBUCIÓN
Diseño y Control Gráfico

COLABORAN EN ESTE Nº
Mirenchu del Valle
Millán Berzosa
Ángel del Amo

COLEGIO DE MADRID
Plaza de España, 10 - 28008 Madrid
Tel.: 91 540 18 00 - Fax: 91 540 18 01
www.mediadoresseguros.madrid
info@mediadoresseguros.madrid
Ilustraciones: freepik, flickr

Depósito Legal: M-38750-2005 ISSN 2695-6586

Nota: El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid no se hace responsable del contenido de las publicaciones contratadas, ni de los artículos y colaboraciones que se publiquen firmados

SUMARIO

EN PORTADA

6 **Hugo Serra**

Consejero delegado de GCO y primer ejecutivo de Occident

“Pondremos especial foco en el crecimiento de ramos estratégicos: multirriesgo, decesos y en auto”

3 CARTA DE LA PRESIDENTA

12 REPORTAJE
La DGSFP pone el foco a los cursos formación online ‘low cost’

38 NOTICIAS DEL COLEGIO
El Colegio de Madrid estrena portavoz oficial de la institución en la figura de Javier Martínez Ortega

ENTIDADES COLABORADORAS

Adeslas · AIG · asefa · asisa · AVANZA PREVISIÓN · AXA · caser seguros · codeoscopic · MAPFRE · MetLife · MGS Seguros · NUEVAMUTUASANITARIA · Occident · onlygal · pelayo · Preventiva Seguros

14 José Luis Ayo

Director Territorial de Madrid en Zurich Seguros
"Mi objetivo es fortalecer la presencia de Zurich en Retail"

28 **TRIBUNA**
Millán Berzosa
Miembro independiente de órganos de gobierno

30 **LA VOZ DEL COLEGIADO**
Raquel Cobo
Corredora de Seguros y ex alumna del Colegio

TRIBUNA

22 Mirenchu del Valle, presidenta de Unespa

El seguro en España, garantía de protección y bienestar social

DIXIT

58 Ángel del Amo
Vicepresidente del Colegio de Madrid
Del táper a FWU

CRISTALBOX divina seguros DKV FIATC SEGUROS GRUPO MUTUA PROPIETARIOS IRIS GLOBAL LISA life 5
PREVISORA GENERAL REALE SEGUROS Sanitas santalucía SEGUROS Senassur Soft ZURICH

Hugo Serra abre las puertas de su despacho a la Revista SEGUROS para compartir los planes y previsiones de Occident. Planes que tienen un especial interés para la mediación, que Serra define como la figura idónea para comercializar sus productos y servicios. Máxime en un mercado como Madrid que representa el 17% del total de las primas de la aseguradora.

Con la reciente incorporación de NorteHispana Seguros, GCO ha culminado la integración de todas las enseñas de seguro tradicional del grupo en la nueva Occident. ¿Pueden dimensionar ya el efecto de este hito en los resultados del negocio tradicional de la compañía?

Hay que tener en cuenta que los ámbitos corporativos y operativos ya estaban integrados desde hace tiempo. Tecnología, organización, centro de atención al cliente, suscripción, tramitación… son áreas pertenecientes a lo que denominamos plataformas operativas. Éstas hacía años que estaban prestando ser-

Hugo SERRA

**CONSEJERO DELEGADO DE GCO
Y PRIMER EJECUTIVO DE OCCIDENT**

Hugo Serra es consejero delegado de GCO desde enero de 2022. Compagina este cargo con su función como primer ejecutivo de Occident, que desempeña desde enero de 2025. BSBA (Bachelor of Science in Business Administration) por University of Wales, licenciado en Business Administration por la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) y MBA por el IESE, Serra se incorporó a GCO como miembro del Consejo de Administración en 2006.

"Pondremos especial foco en el crecimiento de ramos estratégicos como son multirriesgo, decesos y en auto"

vicio a todas las compañías que hemos fusionado. Del mismo modo, las áreas financieras, de recursos humanos, de gestión de riesgos, de administración de inversiones… se gestionaban de forma centralizada desde hace también bastante tiempo. Lo que ha tenido lugar ha sido la integración societaria de las compañías, la de su personal comercial y técnico y la creación de una marca única: Occident.

Esta simplificación corporativa ha permitido que se produzcan una serie de sinergias sobre todo en el plano cualitativo: contamos ahora con una red comercial que centra sus esfuerzos en una misma dirección y unas áreas de producto que gestionan una oferta ahora simplificada pero completa, ya que da respuesta a todas las necesidades de aseguramiento de nuestros clientes. Trabajar de este modo nos confiere una ventaja competitiva en términos de potencial comercial, de visibilidad, de diseño de oferta y de prestación de servicio que se está traduciendo en una mayor agilidad en la toma de decisiones, en tiempos de respuesta y nivel de servicio a nuestros clientes, que redunda en una notable mejora de su experiencia. Y, por supuesto, en una progresiva mejora en nuestra rentabilidad.

¿Esperan repetir los crecimientos en autos y multirriesgos registrados en 2024?

Nuestra previsión es que Autos siga siendo en 2025 uno de los ramos que más contribuyan al crecimiento global de Occident, aunque con un creci-

miento algo inferior al experimentado en 2024. En lo que respecta a los multirriesgos, se prevé un crecimiento ligeramente inferior al registrado el año pasado.

Han mejorado su oferta en salud y atendido nuevas necesidades de los asegurados en ahorro, atención de mascotas, asistencia, ocupación de viviendas, ciberseguridad. ¿Esta explosión de nuevos productos va a continuar en 2025?
Efectivamente, uno de nuestros principales objetivos es impulsar la evolución de nuestra oferta, con productos capaces de responder e incluso adelantarse a las necesidades de nuestros clientes en las diferentes etapas de su vida. Como decía antes, Occident es ahora una entidad más ágil y mejor preparada para adaptarse a los cambios del entorno y dar el mejor servicio al cliente. Estamos pues en una situación inmejorable para proseguir este camino de mejora continua en nuestros productos y servicios, en un contexto en el que los cambios se producen cada vez a mayor velocidad. Este avance en el desarrollo de nuestra oferta se materializará en todos los ramos, pero especialmente en ámbitos estratégicos para nosotros como son la movilidad, la salud y los productos específicos para clientes sénior.

¿En qué ramos esperan mayores crecimientos?
Pondremos especial foco en el crecimiento de ramos estratégicos como son multirriesgo, decesos y también esperamos aumentos relevantes en automóviles.

¿Cuál es la aportación de la mediación de seguros en la división de negocio tradicional?
Como siempre hemos dicho, nuestro modelo de negocio no se entiende sin la mediación. Los mediadores aportan cercanía, profesionalidad y un profundo conocimiento de nuestros productos y servicios, así como de las necesidades de los clientes. Son nuestro principal canal de distribución y, por supuesto, seguiremos apostando por él.
En concreto, nuestra red de agentes y corredores aporta más del 90% del negocio de Occident. Los agentes representan el 65% de esta facturación y los corredores y grandes brokers son el otro gran pilar de nuestra distribución, con el 35%.

> Multirriesgos será en 2025 uno de los ramos que más contribuyan al crecimiento de Occident

¿Qué peso tiene Madrid en el balance de la compañía?
La Comunidad de Madrid ocupa un lugar destacado en el balance de Occident. A cierre de 2024, contamos con 1.759 mediadores en la región, lo que supone el 12% del total de nuestra red de mediadores. En cuanto a primas facturadas, Madrid representa un 17% del volumen total de primas de la aseguradora.
De cara al futuro, nuestro objetivo es seguir consolidando nuestra presencia en la región, reforzando la colaboración con los mediadores, como por ejemplo el reciente acuerdo de colaboración con el Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid.

2024 también ha destacado por dos lamentables siniestros de alto impacto en nuestro país: el incendio de Campanar y las trágicas riadas de la DANA, ambas tristemente ocurridas en Valencia. ¿Qué lecciones hemos aprendido?
Cuando se producen catástrofes de estas magnitudes es cuando el seguro y, según la tipología de eventos, actores como el Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) debemos desplegar todas nuestras capacidades para resarcir, ayudar y mitigar los daños, poniendo en valor nuestro rol fundamental de ayuda a la sociedad. Es importante que todos los actores demos una respuesta ágil y coordinada, que garantice los mecanismos de protección y ayuda a los asegurados.
En Occident, en ambos casos hemos puesto en marcha de forma inmediata un dispositivo especial para prestar atención y servicio a los damnificados. En el caso concreto de la DANA, además de tramitar los siniestros no consorciables de nuestros asegurados, nos adherimos al acuerdo público-privado para agilizar la ayuda a los afectados, dedicando nuestra red de peritos y profesionales a valorar los daños en nombre del Consorcio y solicitando a este organismo el pago de las indemnizaciones correspondientes. Asimismo, también pusimos a disposición de los asegurados un servicio gratuito de orientación médica, asesoramiento psicológico y asistencia social. Este despliegue de capacidades para colaborar con el CCS y dar una respuesta ágil a los miles de afectados es, en mi opinión, una de las grandes lecciones que nos deja 2024. A través de TIREA hemos sido capaces de comunicarnos y coordinarnos con el Consorcio en beneficio de los asegurados. Esta

experiencia debe servir para seguir impulsando protocolos de actuación que permitan una mayor agilidad y coordinación frente a otros posibles siniestros de gran impacto en el futuro.

¿Cuáles son los retos que debe afrontar la mediación de seguros para mantenerse como primer canal de distribución?
La comercialización de seguros experimenta transformaciones como la digitalización, el desarrollo de la omnicanalidad, la aparición de nuevos players y una cada vez mayor personalización

> La red de agentes y corredores aporta más del 90% del negocio de Occident

de productos y servicios. Estos factores dibujan un escenario al que agentes y corredores deben adaptarse rápidamente, como creo que así está siendo, para satisfacer las necesidades de los clientes y mantenerse competitivos en el mercado, poniendo en valor las capacidades únicas que tienen en cuanto a prestar un servicio profesional y cercano.
En Occident creemos que los mediadores son la figura idónea para comercializar nuestros productos y servicios: son los que tienen el pulso del mercado, conocen al cliente y conocen también nuestra propuesta de valor. Nuestro foco está en proporcionarles apoyo continua-

Hugo Serra, consejero delegado de GCO y primer ejecutivo de Occident.

mediadores seguros madrid

¿Necesitas ayuda para tramitar tu inscripción como mediador de seguros?

Colégiate con nosotros y realizamos

TU INSCRIPCIÓN EN LA DGSFP DE FORMA GRATUITA

- **Asesoramiento jurídico personalizado** para elegir el tipo de mediación que mejor se adapta a tus expectativas. Comprobamos que tienes los requisitos necesarios y no incurres en incompatibilidades que puedan impedir tu inscripción en la DGSFP.
- Asesoramiento jurídico en la **preparación de tu dossier de solicitud de inscripción,** ya seas persona física o jurídica.
- Te acompañamos en la presentación de la documentación y durante todo el proceso administrativo, hasta tu efectiva inscripción en el **Registro de mediadores de seguros y reaseguros de la DGSFP.** Sin coste, únicamente con el anticipo de una cuota anual.
- Servicio de **atención al cliente,** requisito imprescindible para estar inscrito como corredor y corredurías de seguros, por sólo 50,00 €/año.
- Acceso a **precios especiales** en la suscripción de la póliza de responsabilidad civil profesional obligatoria.
- Presentación a las compañías aseguradoras más importantes. **Te acompañamos en el primer contacto** con ellas.
- Asesoramiento jurídico previo a la firma de los **contratos de agencia** y en los conflictos que eventualmente puedan darse con éstas.
- Información y asesoramiento en tus **relaciones con los órganos de control (DGSFP u organismo autonómico)**: Previa solicitud de autorización de cambios que afecten a socios con participación significativa, administradores, responsables de distribución de seguros, etc; Declaración Estadístico Contable; Supuestos de apertura de expedientes disciplinarios.

Y más servicios gratuitos

Escríbenos a **info@mediadoresseguros.madrid**
o llama al **915 401 800.**
Te esperamos en **Plaza de España, 10,** 28008 Madrid

Síguenos en www.mediadoresseguros.madrid

Hugo Serra, consejero delegado de GCO y primer ejecutivo de Occident.

do y herramientas tecnológicas que les permitan mejorar su eficiencia y productividad comercial: ayudarles a agilizar la actividad comercial, facilitarles la visión omnicanal del cliente, ofrecerles un excelente soporte, mejores sistemas de información y reducir sus tareas administrativas. Todo ello, con una clara orientación al cliente.

¿Qué papel juegan los Colegios de Mediadores en la estrategia de Occident?

En línea con nuestro firme compromiso con la mediación como nuestro canal de distribución fundamental, para Occident los colegios de mediadores de seguros son aliados imprescindibles. Mediante convenios de colaboración, a lo largo de los últimos años, hemos establecido una estrecha relación que nos permite estar cerca del colectivo, acompañándolo y formándolo.

Mediante este modelo, y siempre de la mano de los diferentes colegios, hemos podido conocer de primera mano las necesidades de los mediadores e impulsar de forma periódica formaciones y todo tipo de acciones concebidas para profesionalizar y poner en valor la figura del mediador, así como contribuir a su desarrollo profesional.

> Los colegios de mediadores de seguros son aliados imprescindibles

¿Qué lugar ocupa la formación seguros entre los valores de la compañía?

La formación siempre ha sido y es una pieza fundamental en nuestra estrategia para impulsar la mediación: nuestro propósito es dotar a nuestra red de las herramientas y los conocimientos necesarios para que puedan relacionarse con los clientes con eficacia y profesionalidad.

En 2024, más de 4.500 mediadores participaron en las formaciones dirigidas por Occident, acumulando casi 200.000 horas de formación, tanto en formato presencial como online.

Actualmente estamos impulsando programas formativos adaptados a todas las clases de mediadores y empleados comerciales. Prestaremos especial atención a la formación en liderazgo y gestión a los equipos comerciales y profundizaremos en seguros de vida y empresas para mediadores, haciendo hincapié en operativa y conectividad en el caso de corredores.

Estos esfuerzos formativos reflejan el compromiso de Occident con el desarrollo y crecimiento de la red de mediación, dotándola de las herramientas necesarias para afrontar los retos del entorno asegurador.

FORMACIÓN EN SEGUROS

Cursos low cost y online para cumplir el expediente

La DGSFP verificará la calidad de la formación impartida

Deben mejorar los actuales estándares de formación de los cursos homologados para distribuir seguros? La cuestión la ha planteado el director general de Seguros y Fondos de Pensiones, José Antonio Fernández de Pinto.

El nuevo responsable de la DGSFP anunció en el Congreso de Mediadores que se celebró en Gijón que su departamento intensificará la supervisión de los cursos de formación para mediadores: "La formación telemática ha traído ventajas, pero tenemos que hacer una reflexión sobre su calidad y la optimización de los cursos, por lo que vamos a insistir en su supervisión". No se trata de una advertencia nueva, la conveniencia de evaluar la calidad de los cursos de formación de seguros ya figuraba en la mesa del regulador.

Eva María Lidón, subdirectora general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la DGSFP, señaló en octubre pasado durante la clausura del XXIX Foro de Gestión de Corredurías de Adecose, que "el supervisor quiere ir más allá y comprobar realmente cómo es ese aprovechamiento de los cursos". "Aún existe margen de mejora en cuanto

Imagen: Sebastian Sikora (CC BY 3.0)

a su aprovechamiento y efectividad", añadió Lidón que subrayó la importancia de las evaluaciones en los cursos, destacando que estas deben diseñarse de manera que permitan verificar el verdadero aprovechamiento de los participantes.

PRESENCIAL VERSUS ONLINE

Además, señaló que la DGSFP está solicitando acceso a dicha información para comprobar que "realmente existe un aprovechamiento de la formación".

El regulador aprecia entre los factores que aseguran la calidad de los cursos de seguros de formación inicial: la efectividad de la modalidad presencial frente a la telemática, la inclusión de elementos prácticos y la necesidad de ajustar los contenidos a las demandas actuales del mercado. Asimismo, subraya la importancia de las evaluaciones en la oferta actual de cursos y destaca que estas deben diseñarse de manera que permitan verificar el verdadero aprovechamiento de los participantes.

> La DGSFP considera que existe margen de mejora en formación

El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid, junto al Consejo General y los demás colegios de mediadores, han recibido con satisfacción esta

ÁNGEL CORADA: "¿DÓNDE ESTÁ EL PROBLEMA EN QUE UN MEDIADOR ESTUDIE LAS 500 HORAS PRESENCIALES?"

Si la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones supervisa de verdad la calidad de los cursos de formación de seguros, particularmente los online, sería una noticia muy bienvenida para el Colegio de Madrid, desde luego lo agradeceríamos.

Es verdad que la formación a distancia, online, es muy cómoda, está muy bien, te evita traslados… Pero luego, a la hora de tener resultados, la calidad baja mucho. El aprovechamiento que se consigue al asistir a una formación semipresencial en la cual el alumno tiene delante a un profesor y, además, se apoya con una plataforma, dista mucho del que resulta generalmente de un curso exclusivamente online.

El problema es que la normativa actual que regula la formación de seguros obligatoria es sumamente… Vamos llamarlo flexible. Con lo cual es muy fácil de cumplir con los requisitos para ofrecer cursos. Tenemos constancia de que existen en el mercado cursos en los que la formación es cien por cien digital, en los que a visualizar un vídeos lo llaman prácticas, y cumplen con media hora de tutoria. Y todo esto en una profesión tan seria como es la mediación de seguros.

Ángel Corada, director del Centro de Estudios y gerente del Colegio.

Estás jugando con el patrimonio de tu cliente, su salud, su casa, su coche, por eso es necesario que el mediador esté bien formado, tanto al conseguir su certificado como durante toda su vida activa.

Quizás, no estaría demás realizar un balance de los cuatros con la actual normativa.

El curso para ser mediador de seguros era de 500 horas lectivas y ha pasado a 300. Un médico estudia seis años porque tiene que estudiar medicina, un arquitecto estudia seis años. ¿Dónde está el problema en que un mediador de seguros estudie durante ocho meses las 500 horas presenciales?

(Más información en página 49)

decisión anunciada por el regulador. Los colegios de mediadores llevan tiempo denunciando y advirtiendo de la baja calidad que subyace en los cursos online impartidos por algunos centros de formación, homologados por la DGSFP.

'CHIRINGUITOS FORMATIVOS'

Desde que se publicó en 2021 el actual reglamento con los nuevos requisitos que deben cumplir de formación, los colegios de mediadores señalaron al regulador la conveniencia de intervenir para prevenir la aparición de 'chiringuitos formativos', Los responsables de formación de los colegios de mediadores coinciden en señalar que en apenas cuatro años han proliferado con claro perjuicio para el usuario.

> Todos los agentes del sector debemos atenernos a las mismas reglas del juego

Así se lo recordó Javier Barberá, presidente del Consejo General, al director general de la DGSFP tras su ponencia en el Congreso de Mediadores 2024. "El Consejo fue la única institución nacional que advirtió de sus graves deficiencias en aspectos

helvetia.es

Protección.
Negocio.
Tranquilidad.

simple. claro. helvetia

Tu aseguradora suiza

JOSÉ ANTONIO FERNÁNDEZ DE PINTO

"La formación telemática ha traído ventajas, pero tenemos que hacer una reflexión sobre su calidad, por lo que vamos a insistir en su supervisión"

Director general de Seguros y Fondos de Pensiones

EVA MARÍA LIDÓN GÁMEZ

"Nos estamos centrando en verificar la calidad de la formación impartida y su efectividad en los que la reciben"

Subdirectora general de de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución en la DGSFP

como las horas dedicadas, los contenidos o los centros autorizados, desgraciadamente el tiempo nos ha dado la razón", afirmó Javier Barberá.

VOLVER A LAS 500 HORAS

Si bien el foco que centrará este año 2025 el supervisor en los cursos de formación inicial y continua ha sido recibido con satisfación por los colegios, desde la mediación se viene señalando recurrentemente que sería recomendable completar este objetivo de la DGSFP para mejorar vía supervisión de los estándares de formación, con una vuelta a las 500 horas lectivas del curso de seguros nivel 1 (obligatorio para ejercer la actividad de corredor, agente de seguros y OBS) que se impartían antes de la publicación del Real Decreto 287/2021, de 20 de abril. Ángel Corada, gerente del Colegio de Mediadores de Madrid y director del Centro de Estudios, señala la enorme compresión de contenidos a la que se han tenido que adaptar los nuevos cursos de seguros, ya que se ha empaquetado el mismo programa en un calendario lectivo de 200 horas menos, aclara.

> Bajar los requisitos de formación genera una mediación mediocre

No se trata de una cuestión nostálgica del anterior Grupo A, que tras la reforma se llamó Nivel 1, es simplemente constatar que se ha dado un paso atrás en la calidad media de la formación impartida al alumno, indican desde el Centro de Estudios del Colegio de Madrid. (ver destacado en página 14)

caser
Grupo Helvetia

En Caser Salud estamos siempre preparados para ti. Incluso ahora mismo, mientras lees este titular.

Porque tenemos a un gran equipo de 45.000 profesionales con 30 años de experiencia en salud, atendiendo más de 2 millones de consultas al año en 13.000 centros médicos, que te acompañan ofreciéndote soluciones de salud siempre que las necesites, estés donde estés.

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

902 011 111 - 91 155 34 72 | CASER.ES

Preparados para ti

JAVIER BARBERÁ FERRÉ

"Desde que se publicó el actual reglamento de formación, los 'chiringuitos formativos' han proliferado con claro perjuicio para el usuario"

Presidente del Consejo General de Mediadores

ÁNGEL DEL AMO

"Que sea la aseguradora quien certifique la formación de su agente, para inscribirle en el registro, no suena a que estemos ante el mejor de los modelos"

Vicepresidente del Colegio de Mediadores de Madrid

Esta reducción de las horas de formación para adquirir el título que permite ejercer la distribución de seguros vino acompañada de normas, también más relajadas en opinión del director del Centro de Estudios del Colegio de Madrid.

APROBAR ANTES QUE APRENDER

La nueva legislación permite impartir el curso de seguros nivel 1 de forma telemática, sin necesidad de asistir presencialmente a las clases. Esta flexibilización ha propiciado, como se denuncia desde los colegios de mediadores, esa explosión de 'chiringuitos formativos', que ha proliferado al calor de agresivas campañas de marketing online y de una importante reducción de precios, respecto a los que fijan centros de reputado prestigio, entre los que figura el Colegio de Madrid. Hasta el punto de que el sector se denominan ya tradicionalmente 'cursos low cost'. En sus reclamos publicitarios venden facilidad de estudio y se centran en conseguir el aprobado del alumno antes que ocuparse de que asimile adecuadamente los conocimientos que debe adquirir para ejercer su labor de mediador.

> Desde la mediación denuncian la proliferación de cursos online low cost

En un afán de monetización desmedida, estos 'chiringuitos formativos' proporcionan en sus plataformas online a los alumnos bancos de datos de preguntas (hasta más de 2.000). En estas plataformas los alumnos pueden realizar simulacros de exámenes tipo test a través de una pasarela de

SALUD
¿QUÉ SEGURO ELEGIRÍAS?
MAPFRE
Cuidamos lo que te importa

LA FP DUAL SECCIÓN SEGUROS, IMPULSADA POR UNESPA, INICIA SU EDICIÓN 2025

El Colegio de Madrid forma parte de la iniciativa impulsada por Unespa del programa de FP Dual especializada en seguros, que en 2025 celebra una nueva edición. Esta modalidad de formación profesional constituye una titulación oficial en la que el centro educativo y la empresa se corresponsabilizan de la formación del estudiante, quien combina la asistencia al centro educativo junto con el desarrollo de tareas prácticas en empresas del sector asegurador. En la anterior edición, en la que ha participado el Colegio de Madrid junto al Consejo General y otras asociaciones de mediadores, los colegios de mediadores contibuyeron a la oferta de más del 50% de las más de 230 plazas disponibles.

pagos, comprando bonos de 3, 5 o 10 exámenes de prueba de 20 preguntas cada uno, hasta que el alumno considera que puede enfrentarse al examen definitivo de su curso. En estos cursos, denuncian en el Centro de Estudios del Colegio de Mediadores de Madrid, no se pone en el centro de la diana el aprovechamiento de conocimientos que luego tendrá que manejar el futuro mediador de seguros.

EN CONTRA DEL CONSUMIDOR

Por último, desde el colectivo de mediadores también se advierte de que los distribuidores de seguros y de reaseguros puedan organizar los cursos de formación para su personal. "En el canal agencial existe una curiosa situación: el 'empleador' certifica los conocimientos de los miembros de su red. Como si un bufete de abogados fuera el responsable de certificar la formación de su equipo para ejercer… Que sea la aseguradora quien certifique la formación de su agente, para inscribirle en el registro que posibilita distribuir seguros, no suena a que estemos ante el mejor de los modelos", señaló Ángel del Amo en su columna DIXIT en la que concluye: "Va contra el consumidor que las redes de distribución no tengan un control externo de la capacitación de su personal para desarrollar el trabajo de asesoramiento", añadió. Por su parte, Álvaro Satrústegui, aclara que "un ejemplo, mejor dicho, un mal ejemplo son los empleados de banca que no reciben la formación mínima exigible y sin embargo comercializan productos de seguro de los que saben poco o nada".

> Muchos cursos no ponen en el centro de la diana la adquisición de conocimientos del alumno

(Más información en página 42)

190 ANIVERSARIO

GRUPO MUTUA PROPIETARIOS

Más Protección

Te ayudamos a convertirte en especialista, para dar protección integral a los inmuebles de tus clientes

Descubre nuestro Planeta Propietario

934 873 020 • 918 264 004
www.mutuadepropietarios.es

El seguro en España, garantía de protección y bienestar social

Mirenchu del Valle Schaan
Presidenta de UNESPA

El seguro es una actividad transversal que resulta fundamental para el desarrollo económico y social. Constituye una red que, aunque no se ve, protege a toda la sociedad. Según los datos de la Memoria social del seguro 2023, cuida de la salud de 12,4 millones de personas, cubre la vida de más de 21 millones de españoles, gestiona los ahorros de casi 14 millones de asegurados, protege 21 millones de viviendas, asegura 33,5 millones de vehículos y cubre los viajes de 14 millones de personas.

Estas cifras son testimonio de la presencia que tiene nuestra actividad en la vida de las personas, y cómo contribuye a la estabilidad y bienestar de todos.

Los ingresos de las aseguradoras representan el 5,2% del PIB, pero sus protecciones tienen una impronta mucho más amplia: equivalen a 10 veces la riqueza que produce España en un año. Esa es la fuerza de la mutualización: la solidaridad que comparten entre sí personas expuestas a un mismo riesgo y que permite que aquellos que no sufren infortunios puedan apoyar a quienes sí los padecen. Esta es la esencia del seguro y donde reside su valor social. Cada año, el seguro resuelve 193 millones de incidentes.

El seguro es capaz de actuar en todo el país gracias a su extensa red de mediadores y de prestadores de servicios. Su presencia favorece la cohesión entre territorios y personas al generar actividad económica, también en la llamada "España vaciada". La implicación del seguro con la sostenibilidad se percibe, asimismo, en su faceta de empleador. Todas las personas que trabajan en una aseguradora tienen contrato indefinido.

> El Seguro constituye una red que, aunque no se ve, protege a toda la sociedad

LOS GRANDES RETOS DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA

El seguro también contribuye a hacer frente a varios de los grandes retos modernos. El cambio climático es uno de los desafíos de más calado que tiene por delante la sociedad española. La DANA de Valencia es buena prueba de ello, como demuestra el papel jugado por mediadores, peritos y aseguradoras.

Aunque la mayor parte de los daños producidos por las inundaciones se encuentran cubiertos por el Consorcio de Compensación de Seguros (CCS), el sector asegurador al completo se ofreció a colaborar con el CCS desde el primer momento, poniendo a disposición su capacidad de gestión con el fin de que los más de 225.000 siniestros declarados pudieran ser atendidos a la mayor brevedad posible. De esta cantidad, aproximadamente la mitad está siendo tramitada por las aseguradoras. Esto es posible porque las 39 entidades que operan en la zona afectada por la DANA se han adherido al procedimiento operativo especial firmando con el CCS .

Otro de los grandes desafíos de la sociedad española es el envejecimiento demográfico. Cada vez vivimos más años. Esto es una gran noticia, pero exige poner un ojo en el retiro mientras se está en activo. El seguro puede ayudar a

las personas a generar bolsas de ahorro que les permitirán complementar la pensión pública y vivir con desahogo económico su jubilación.

Las aseguradoras son especialistas en la gestión de recursos de terceros. Actualmente, las entidades españolas gestionan 285.000 millones de euros de sus clientes. Este es un dinero que se puede poner al servicio del bien común, en línea con las metas que marca en materia de competitividad el Informe Draghi, elaborado para la Comisión Europea. El seguro es un inversor institucional de referencia que, además, apuesta firmemente por Europa. No en vano, el 89% de las inversiones de las aseguradoras españolas se destina a la adquisición de activos ubicados en Europa. Los recursos a su cargo se pueden emplear para financiar la economía, así como para respaldar proyectos a largo plazo, como las infraestructuras, e impulsar una transición hacia un modelo productivo más respetuoso con el medio ambiente.

La sociedad se enfrenta a desafíos cada vez más complejos. A una "inestabilidad permanente". En este contexto, el seguro se mantiene como un apoyo, una fuente de estabilidad frente al riesgo. La industria aseguradora contribuye a asentar el progreso socioeconómico. Por eso, el seguro es un actor indispensable en la transición hacia un futuro más seguro, más sostenible y más justo.

> La sociedad se enfrenta a una "inestabilidad permanente"

José Luis Ayo, nacido en Bilbao en 1963, es licenciado en derecho y se graduó en la Universidad Autónoma de Madrid. Complementó su formación con un máster en Derecho Marítimo en IME/ICADE y un MDA por ICEA. A lo largo de más de tres décadas, ha desarrollado su carrera en Zurich, donde ha trabajado principalmente en suscripción de Empresas y Corporaciones, aunque también ha tenido experiencias en siniestros, distribución y ventas. En su vida personal, José Luis está casado y es padre de dos hijos adultos que, al igual que él, han encontrado su camino en el sector asegurador. Es un entusiasta de los viajes, el cine y las visitas a museos, especialmente los navales y de arte. Además, disfruta de la gastronomía, explorando sabores y platos de diferentes culturas.

José Luis AYO

DIRECTOR TERRITORIAL DE MADRID EN ZURICH SEGUROS

"Mi objetivo es fortalecer la presencia de Zurich en Retail"

Acaba de cumplir tres años al frente de la Territorial de Madrid y treinta en Zurich Seguros, ¿cuáles han sido los hitos de esta etapa?

En noviembre de 2021, me uní al equipo en Madrid como director Territorial, formando parte de un ambicioso proyecto conocido como Plan Madrid.

Desde el principio, mi objetivo ha sido fortalecer la presencia de Zurich en el sector Retail, con la visión de convertir a Madrid en un centro de negocios clave para nuestra estrategia de crecimiento. Estoy orgulloso de decir que hemos logrado un proyecto exitoso, con un crecimiento y rentabilidad destacados en todos los segmentos.

Zurich Seguros ha decidido reorganizar su actividad en España para fortalecer su segmento minorista con una fuerte apuesta por el negocio de Retail. ¿Qué lugar ha desempeñado Madrid en esta hoja de ruta?

Efectivamente en los últimos años se han reforzado los equipos con nuevos profesionales en áreas estratégicas de crecimiento como Madrid, para mejorar competencias y flexibilizar procesos con el firme propósito de ser la aseguradora más accesi-

ble para la mediación, facilitando el negocio de los diferentes segmentos de cliente. La apuesta por Madrid se ve clara con la presencia relevante de miembros del Comité de Dirección en Madrid.

Recientemente, Zurich Seguros ha concluido sus encuentros con el canal de mediación reuniendo a más de 400 mediadores de toda España entre agentes y corredores. ¿Cuál es el peso del mediador en el negocio de Zurich?

Así es, a final de año hicimos una serie de encuentros estratégicos con más de 400 mediadores en España, donde se discutieron las condiciones del sector y se definieron estrategias futuras para fortalecer relaciones y consolidar su liderazgo. Hemos podido reafirmar nuestro compromiso con la digitalización y la cercanía, mejorando la experiencia de mediadores y clientes a través de gestiones simplificadas y un modelo comercial accesible. En estos eventos la verdad es que hemos sido reconocidos por nuestra calidad de servicio y cercanía en la mediación, destacando el papel crucial de los mediadores durante la crisis de la DANA. El peso de los

> El peso de la mediación en Zurich es del 83%

Nueva plataforma de teleformación del Colegio

Ya disponible con los cursos de Formación Inicial Nivel 2 y Nivel 3
Curso puente de Nivel C a Nivel 3 y hasta NUEVE formaciones de 25 horas

Más información contactando con el Colegio y en nuestra página web
Escríbenos a info@mediadoresseguros.madrid o llámanos al 915 410 800

www.formacionseguros.madrid

mediadores en nuestro negocio es aproximadamente del 83%

¿Qué resultados ha tenido en Madrid su canal de WhatsApp y la APP para solicitar la grúa o la gestión de lunas? ¿Esperan resultados de la aplicación de la inteligencia artificial?

Hace unos meses ganamos en los premios internacionales "Qorus Innovation in Insurance Awards 2024" en la categoría 'Re-imagining the Customer Experience' el premio por nuestra solución escalable de tramitación de siniestros que utiliza chatbots de WhatsApp para guiar a los clientes a lo largo del proceso y ofrecer una experiencia atractiva. En concreto, con esta solución, la aseguradora ha reducido el tiempo de tramitación de siniestros de 25 días a menos de 24 horas y hemos aumentado la satisfacción del cliente en un 89%.

Zurich ha vuelto a ser elegida como mejor empresa para trabajar en España según el ránking Top Employers. ¿Cuál es el secreto?

Estamos muy comprometidos con la innovación y la inclusión. Algunos de los logros que nos han llevado a ganar este título de nuevo son el Premio FEDEPE en 2022, que nos reconoció por impulsar el liderazgo femenino, y el premio de Expansión a la Innovación en Recursos Humanos en 2022, gracias a nuestra app Mentic, que hace que el mentoring sea accesible para todos en la organización. También está la iniciativa Activistas Zurich, que recibió el premio Expansión en 2023 y ha logrado que el 80% de nuestra gente participe en actividades de voluntariado durante 2024. Además, el Comité de Dirección Joven ha sido clave, ya que integramos a los jóvenes en la toma de decisiones para cerrar la brecha generacional, y también hemos sido reconocidos en los premios Expansión este último año. Por último, estamos cubriendo 3 de cada 4 vacantes internamente, lo que demuestra lo dinámico que es nuestro ambiente y las oportunidades de desarrollo que ofrecemos. Así que el secreto es un cúmulo de iniciativas.

José Luis Ayo, director Territorial de Madrid en Zurich, en un momento de la entrevista, realizada para la Revista SEGUROS.

> Con WhatsApp hemos aumentado la satisfacción del cliente en un 89%

¿Qué importancia se concede a la formación desde la compañía?

Nuestro compromiso con el aprendizaje continuo se refleja en nuestro programa de movilidad interna, "Talento en Movimiento", que permite a nuestros empleados asumir nuevos roles y crecer profesionalmente. Este programa no solo fomenta el desarrollo de habilidades, sino que también promueve la retención de talento al ofrecer oportunidades de crecimiento y promoción. Gracias a esta iniciativa, un 10% de las personas de la compañía cambian de puesto cada año.

La IA vuela, pero acompañada del buen gobierno llegará más lejos

Millán Berzosa
Miembro independiente de órganos de gobierno, experto en inteligencia artificial*
@mberzosa

Vivimos tiempos de decisiones éticas y estratégicas de una relevancia para los consejos de administración de las corporaciones como no se recuerda, entre la urgencia que demanda el mercado y la necesidad de una gobernanza sólida. La pregunta es si buscamos un impacto duradero o hitos rápidos.

Como dice el proverbio africano, "Si caminas solo, llegarás más rápido. Si caminas acompañado, llegarás más lejos". La inteligencia artificial (IA), especialmente buena para dar respuestas rápidas, es volátil en cuanto a criterio y carece, por sí sola, de coherencia transversal. Requiere orden práctico y también gobierno. Puede llevarnos rápido. Pero, probablemente, no donde queremos, sin una visión liderada por la deliberación de los órganos de gobierno de una organización. El sector financiero, y el asegurador en particular, uno de los más regulados y referente a la hora de implantar estándares exigentes, se enfrenta al reto de incorporar la IA y de mantener, a la vez, la confianza, tanto de los supervisores como de los clientes. Los cónclaves de decisión tienen ante sí una oportunidad de liderar con desarrollo tecnológico, pero, ante todo, con ética, pese a la presión del entorno.

La regulación avanza y los miembros que se sientan en los consejos de las compañías acentúan su interés por la IA, sin vía de escape, viendo a competidores, pero también a equipos propios, tomar la iniciativa. Desde febrero de este año la directiva de IA ya impacta de manera tangible: se aplican disposiciones específicas, con un listado de prácticas prohibidas y también de las calificadas como de alto riesgo, junto a la obligación de contar con planes de formación.

El régimen sancionador tomará forma en agosto, para disipar la falsa percepción de tranquilidad por aquello de que los efectos plenos de la directiva llegarán en 2026. Por no hablar de disposiciones y directivas complementarias, incluidas las tan relevantes sobre responsabilidad civil y productos defectuosos, y las correspondientes transposiciones a las legislaciones de los estados miembros de la UE.

El código de buenas prácticas para la IA de uso general, impulsado por la Comisión Europea, avanza hacia su siguiente borrador y se prevé que esté listo para finales de mayo, incluidas las aportaciones de dos grupos de trabajo en los que tengo el honor de participar como experto independiente.

> El Seguro se enfrenta al reto de incorporar la IA y mantener, a la vez, la confianza

SUPERVISIÓN HUMANA Y ALGORÍTMOS TRANSPARENTES

La IA trae oportunidades en adaptabilidad y eficiencia, pero su implantación está rodeada de riesgos que deben ser gestionados con la debida diligencia. La supervisión humana no es opcional, como tampoco lo es implementar la IA de forma responsable, con transparencia algorítmica, explicabilidad y sistemas de revisión para evitar sesgos. Es necesario tener al día los inventarios

* Ex Meta y ex Google, es vocal de la Junta Directiva del Club de Consejeros de Esade, miembro de la comisión de sostenibilidad de la asociación Consejo de Innovación y Buen Gobierno y colabora en el desarrollo del Código de Buenas Prácticas para la IA, impulsado por la CE.

de cualquier sistema de IA, revisar su impacto y anticipar complicaciones en procesos sensibles, como es el caso de los sistemas de 'scoring' de clientes e incluso de empleados. La privacidad y gobierno del dato son cuestiones sumamente delicadas. Con supervisión, el uso de la IA para la detección de fraudes y siniestros representa una oportunidad de certidumbre ampliada con gran potencial: la identificación de patrones anómalos en revisiones de siniestros puede ser un gran apoyo para los expertos de la casa.

La IA no es una tecnología barata y por eso es importante medir su impacto y retorno de la inversión (ROI). Y amplifica las vulnerabilidades con el uso de plataformas de terceros, con riesgos específicos de ciberseguridad que exigen una vigilancia reforzada desde los órganos de gobierno. Los llamados 'sandboxes', o espacios de prueba controlados, requieren supervisión activa para que no comprometan los principios operativos ni tampoco los éticos. No menos importante: la propiedad intelectual debe protegerse, salvaguardando las propias innovaciones, y respetarse, evitando infringir derechos. Como en aquella famosa película de Peter Weir, El Club de los poetas muertos, los integrantes de los órganos de gobierno, que no lo hayan hecho ya, deben subirse al escritorio y observar la realidad desde esta nueva perspectiva. Las aseguradoras con buena hoja de ruta, que integren la IA de forma estratégica y ética, revalidarán su liderazgo.

> La IA no es una tecnología barata, por eso es importante medir el ROI

Nacida en Madrid hace 42 años, casada y con un hijo de cinco años. Me gusta la vida familiar y soy muy aficionada al deporte. Estudié la doble Licenciatura Derecho-ADE en la Universidad Carlos III de Madrid. En 2012 inicié mi andadura en el sector asegurador como agente exclusivo de Mapfre, donde desarrollé mi actividad profesional durante 12 años. En 2024 decidí iniciar mi proyecto en solitario como corredora de seguros.

Raquel COBO

CORREDORA DE SEGUROS COLEGIADA Y EX ALUMNA DEL COLEGIO DE MADRID

"Los nuevos corredores necesitan algo más que managers que vengan a tomar un café"

Antigua alumna del Colegio, también eres Colegiada... ¿Con qué número de carnet?
Soy la colegiada número 78934 en Madrid

Has sido agente exclusiva de Mapfre durante 12 años, ¿por qué decidiste dar el salto a la correduría independiente?
Dada la situación que experimentaba el sector, me di cuenta de que sólo a través de una compañía, en este caso Mapfre, no podía abarcar plenamente las necesidades que mis clientes necesitaban y me reclamaban. Soy defensora de un asesoramiento honrado y profesional. Para ello, necesito tener diferentes opciones que ofrecer a mis clientes.

¿Qué te llevó a darte de alta en el Colegio de Madrid? ¿Cuáles han sido las ventajas de la colegiación en tus primeros pasos para convertirte en corredora de seguros?
Fueron muy accesibles en todo momento y desde que les conté mi situación personal, a nivel profesional, me han ayudado y explicado

Raquel Cobo Bravo, durante la entrevista realizada en los nuevos espacios de coworking del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid.

muy bien los pasos a seguir. En esta vida hay que ser agradecidos con aquellos que te prestan ayuda. Sin el Colegio el comienzo habría sido mucho más lento, desconocido para mí y, por tanto, complicado. Me han facilitado mucho las cosas. Sobre todo, con la tramitación del expediente ante la DGS, así como con el primer contacto con las compañías. Tener siempre cerca "una mano amiga" es de agradecer.

¿Cuáles han sido o están siendo las fases más difíciles para iniciar tu actividad como corredora persona física? Es un sector que tiene todavía que evolucionar mucho para organizarse debidamente y ser todos más eficientes. Conocer bien los productos de cada aseguradora lleva tiempo y ellas tampoco prestan la formación necesaria para adquirir esos conocimientos. Esto genera inseguridad y complica vender según qué productor y compañías. Y sobre todo que se está perdiendo el trato personal. Se abusa de la gestión a través de buzones de atención genérico y creo que esto dilata las cosas en el tiempo innece-

sariamente. Además, no es infrecuente que las compañías (no todas) a los nuevos corredores nos ponen las cosas demasiado complicadas. Demandan unos mínimos de producción para poder establecer acuerdos con ellas que no son realistas ni, por tanto, alcanzables en una primera etapa de corredor... Una respuesta habitual suele ser: "Cuando tengas una cartera más grande nos llamas". Lo que parecen obviar es que para entonces mi cartera se habrá construido gracias al apoyo y apuesta, desde el principio, del resto de compañías. Y si no las he necesitado para construirla... ¿por qué voy a necesitarlas para mantenerla? Deberían recapacitar al respecto. Los nuevos corredores necesitamos algo más que buenas palabras de managers que vengan a tomar un café con nosotros... necesitamos personas que nos apoyen en los momentos en los que, de verdad, les necesitamos. Y un buzón de atención genérico no parece el medio más apropiado para mostrar ese apoyo y para conseguir nuestros objetivos.

¿Tu percepción y actitud en el trato con los clientes ha cambiado al convertirte en corredora?

Mi actitud es y será siempre la misma de cara al cliente. Eso no ha cambiado en el paso de ser Agente a Corredora. La "titulitis" no va conmigo. En mi caso creo que ha sido un proceso evolutivo. Como he dicho al principio, con el paso de los años, me he dado cuenta de que necesitaba algo más que colaborar con una sola compañía como Mapfre. A ellos les estoy muy agradecida por todo lo que me han aportado y por haberme ayudado a llegar a donde estoy hoy en día y a saber todo lo que sé de la profesión. Pero al final, por lo general, el cliente no busca una compañía; busca a alguien a quien confiar su tranquilidad a nivel asegurador y que pueda buscarle la mejor opción posible presente y futura. En este sentido y yendo más allá de tu pregunta, lo que sí creo que cambia es la percepción del cliente en ese cambio de agente a corredor.

Raquel Cobo Bravo, colegiada y ex alumna del Centro de Estudios del Colegio.

> En Madrid hay oportunidades de desarrollo en cualquier ramo, tanto de particular como de empresa

¿En qué ramos crees que existen más oportunidades para el desarrollo de un corredor de seguros de Madrid?

En Madrid creo que las mayores oportunidades están en los ramos relacionados con la empresa, donde cada vez hay más necesidades que cubrir o, al menos, las empresas cada vez son más conscientes de que hay necesidades que todavía no tienen bien cubiertas. Precisamente para eso estamos nosotros. En cualquier caso, en Madrid tenemos la

Raquel Cobo respondió a la entrevista en los nuevos espacios de coworking del Colegio.

suerte de que hay oportunidades de desarrollo en cualquier ramo, tanto de particular como de empresa.

¿Qué ventajas esperas que te aporte la membresía al Colegio de Mediadores en los próximos años de tu trayectoria profesional?

Espero que sea un partner más que esté dándome apoyo cuando lo necesite. Que me escuche cuando tenga alguna necesidad y, también, alguna sugerencia para mejorar. Las sinergias son importantes.

Tenemos la suerte de hacerte la entrevista en los nuevos espacios de coworking habilitados por el Colegio para los colegiados

Estos nuevos espacios son muy útiles para nuevos corredores que no disponemos, por el momento, de oficinas; una alternativa para poder mantener reuniones con clientes, así como para la organización de nuestro tiempo en momentos puntuales. Creo que el Colegio debería publicitar todo esto muy bien, para que el corredor sea conocedor de cuándo y cómo puede hacer uso de las mismas.

> El título se puede conseguir en muchos sitios y de muchas maneras, pero yo quería aprender

¿Qué te llevó a elegir el Centro de Estudios para conseguir el certificado del Curso de Nivel 1?

En primer lugar, era una manera de responder a la ayuda y asesoramiento que el Colegio me prestó sobre mi situación a nivel profesional. La segunda razón fueron las clases presenciales. Como te decía antes, yo buscaba algo más que un título. El título es algo que se puede conseguir en muchos sitios y de muchas maneras. Pero yo quería aprender. Y para eso necesitaba los mejores profesores y que me explicasen las cosas debidame.

Existen muchos cursos online que conceden la certificación, ¿cuál es el valor diferencial de la formación presencial?

Creo que ya te he respondido en la anterior pregunta...Jejeje. Primero el trato con un experto en la materia que va a saber explicarte, resolver dudas y plantearte situaciones para abrirte la mente. Eso es muy diferente a aprenderte un párrafo de memoria, sin haber entendido realmente lo que quiere decir, y que por tanto no podrás aplicar en tu día a día profesional. La segunda es que lo conviertes en una responsabilidad y rutina más de tu día a día y vas aprendiendo poco a poco de manera organizada, es decir, no lo dejas para los últimos días antes del examen.

La vivienda ha sido uno de los principales problemas percibido por los españoles en 2024, según los informes demoscópicos. Consultados por 'Revista SEGUROS', los expertos de Grupo Mutua Propietarios y ARAG señalan las tendencias que marcarán en 2025 los seguros de protección a la propiedad. Se anticipan crecimientos en todos los ramos: impago, Hogar y Comunidades y grandes posibilidades para la mediación de seguros.

Tendencias del seguro de PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD

La mediación es el canal idóneo para transmitir certidumbre

La protección de la propiedad ha copado los titulares de los medios de comunicación y provocado un mar de dudas en los propietarios de viviendas. Los cambios normativos introducidos por la Ley de Vivienda y la creciente inseguridad jurídica para los arrendadores han impulsado el protagonismo de los seguros de impago de alquiler.

El sector ha reaccionado para adaptarse a las necesidades del cliente mejorando sus productos, acondicionándose a la nueva realidad del alquiler. El movimiento creciente de la 'inqui-ocupación', la protección del arrendatario vulnerable, el auge del polémico alquiler turístico o la proliferación de una oferta de 'pseudopisos' abusiva han configurado un nuevo entorno y un horizonte de crecimiento para las soluciones de protección de la propiedad. En sus estrategias para encauzar estas nuevas vías de acción, las compañías ven en la mediación el mejor canal de distribución.

MEDIACIÓN, CANAL IDEAL

"En cuanto a los canales de venta, la mediación es el canal ideal, ya que permite una atención personalizada y asesoramiento experto", señala Juan Carlos Muñoz, director comercial de ARAG. La mediación, según

Cartel de organización pro ocupación de viviendas, colgado en una agencia inmobiliaria. Imagen: Flickr.

el análisis de Grupo Mutua Propietarios (GMP), ha desempeñado un papel protagonista en el último año en todos los productos de aseguramiento de la propiedad.

El seguro de comunidades, según el informe ICEA del 2023, se encontraba canalizado a través de mediadores el 94% del volumen de negocio (56% agentes y 38% corredores) y el 95% de la nueva producción (45% agentes y 50% corredores). "Por tanto, podríamos concluir que el multirriesgo de Edificios es el seguro por excelencia de los mediadores", indica Pedro Manuel Junquera, delegado de zona Centro de Grupo Mutua Propietarios.

> En Hogar existe una distorsión por la venta del canal bancaseguros

"En Hogar existe una distorsión por la venta de seguros vinculados por el canal bancaseguros, que registra una cuota del 38% del volumen de negocio y el 53% de la nueva producción, si bien se está reduciendo en favor de mediadores, que alcanzan una cuota del 54% del volumen de facturación (40% agentes y 14% corredores) y del 42% de la nueva producción (30% agentes y 12% corredores). Los mediadores están ganando cuota en Hogar. No considerando bancaseguros, es el canal prioritario ya que el resto solo registra un 8% del volumen de negocio y un 5% de la nueva producción", indica Junquera.

PEDRO MANUEL JUNQUERA

Delegado Centro de Grupo Mutua Propietarios

"Podríamos concluir que el multirriesgo de edificios es el seguro por excelencia de los mediadores"

IMPACTO SIGNIFICATIVO

"El entorno político y social puede tener un impacto significativo en el crecimiento de los seguros de protección a la propiedad. En general, en un entorno político y social donde hay un aumento en la percepción de riesgos, como el aumento de la delincuencia, desastres naturales, o inseguridad jurídica con cambios continuos, los propietarios pueden sentirse más inclinados a proteger sus bienes mediante seguros" afirma, el director comercial de ARAG.

Desde Grupo Mutua Propietarios cociden en el diágnostico: "la constante evolución del riesgo alrededor de la vivienda, impulsado en una parte por los continuos cambios normativos ha influido notablemente en el crecimiento de los seguros de protección a la propiedad, especialmente debido a la incertidumbre que pueda estar generando entre los propietarios de inmuebles".

> Hay un aumento en la percepción de riesgos, como el de la delincuencia

En este sentido, la aprobación de la nueva Ley de Vivienda en mayo de 2023 ha generado una percepción de incremento de riesgo entre los propietarios, quienes temen que la normativa pueda alargar los procesos de desahucio y lanzamiento, explica Pedro Manuel Junquera, que añade que como respuesta, ha habido un aumento significativo en la demanda de seguros que ofrecen coberturas específicas contra el impago de rentas y de protección jurídica.

FACILITAR CERTIDUMBRE

Estos seguros tienen un papel esencial para que el mercado del alquiler se desarrolle a pleno rendimiento ya que, además de mitigar los riesgos a los que está expuesto el propietario de la vivienda, contribuye a que el arrendamiento sea más accesible para los inquilinos, señalan en GMP. "Por ejemplo, incrementando la oferta al facilitar certidumbre a los propietarios recelosos de alquilar su propiedad y ajustando el coste del alquiler ya que el seguro permite no cobrar los dos meses de garantía previsto en la ley", afirma Junquera.

TENDENCIAS PARA 2025

En 2025, el seguro de hogar estará marcado por la tecnología, la adaptabilidad y la necesidad de responder a los desafíos climáticos y económicos. La digitalización, el uso de IoT (internet de las cosas) y la flexibilidad en las coberturas serán claves

para la evolución de este mercado, beneficiando tanto a las aseguradoras como a los consumidores.
La personalización de productos, con coberturas diseñadas específicamente para distintos perfiles de clientes, desde inquilinos hasta viviendas habitadas por personas con movilidad reducida; la automatización de procesos; la evaluación de riesgos, con técnicas de 'pricing' avanzadas (modelos GLM) así como la mejora en la gestión de siniestros y reclamaciones, tanto en su vertiente indemnizatoria como de asistencia y reparación, reducirán los tiempos de respuesta y mejorará la experiencia del cliente

SEGURO DE COMUNIDADES

El seguro de edificios se enfrentará a múltiples retos y oportunidades, advierten los expertos de Grupo Mutua Propietarios. La inflación, el cambio climático y las nuevas normativas impactarán en la evolución del sector, mientras que la digitalización y la personalización de coberturas brindarán mayor eficiencia y flexibilidad a los asegurados.
La inflación y el aumento de costes en materiales de construcción y reparaciones, además del cambio climático y los fenómenos meteorológicos extremos, aumentarán la frecuencia y severidad de siniestros, lo que supondrá un importante desafío para las aseguradoras con el fin de mantener el equilibrio técnico de la prima sin perder competitividad.

NUEVAS COBERTURAS

La regulación en materia de seguridad y eficiencia energética será más estricta e implicará que muchas comunidades deban actualizar sus instalaciones. Esto supondrá el incremento de la demanda de coberturas que incluyan protección ante fallos en reformas, responsabilidades civiles más amplias y respuestas específicas para proyectos de rehabilitación y eficiencia energética.
En este sentido, Grupo Mutua Propietarios afirma que seguirá ofreciendo soluciones a medida para cada comunidad de propietarios, facilitando opciones para incluir coberturas específicas según las características del edificio, como instalaciones fotovoltaicas, puntos de recarga para vehículos eléctricos o mejoras en eficiencia energética, así como cubriendo la ITE o IEE obligatoria para los edificios según su antigüedad.

JUAN CARLOS MUÑOZ

Director comercial de ARAG

"La mediación es el canal ideal, ya que permite una atención personalizada y asesoramiento experto"

> Hogar estará marcado por la tecnología, la adaptabilidad y los desafíos climáticos

ACTUALIDAD DEL COLEGIO

Las últimas noticias que han marcado la actualidad del Colegio, reunidas en unas páginas imprescindibles para comprender nuestra actividad.

EL COLEGIO DE MADRID ESTRENA PORTAVOZ CON LOS MEDIOS EN LA FIGURA DE JAVIER MARTÍNEZ ORTEGA

La Junta de Gobierno decidido reforzar su comunicación para dar mayor visibilidad, comprensión y autoridad institucional al Colegio de Madrid, Tras las decisiones tomadas su última reunión, Javier Martínez asumirá la figura, de nueva creación, de Portavoz del Colegio de Madrid para los medios de comunicación, actividad que compatibilizará con la Vocalía de Deontología, cuyas funciones ha desempeñado en los anteriores equipos de la Junta de Gobierno.

"En cuestión de comunicación, el Colegio de Madrid tiene seguir su senda alcista y, sobretodo, administrar el éxito que hemos tenido en los últimos años", explica Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio. "Y esto lo conseguimos con la figura del portavoz, que recae en la persona idónea para este cargo: Javier Martínez", afirma.

Javier Martínez Ortega asume la figura de portavoz del Colegio de Mediadores de Madrid.

10 AÑOS DE JUNTA DE GOBIERNO

Javier Martínez tiene más de10 años de vinculación con la Junta de Gobierno en la que ha desempeñado las cargos de vicepresidente, hasta 2019, y de vocal de Deontología. Como portavoz del Colegio de Mediadores de Seguros se beneficiará de su experiencia en buenas prácticas de la profesión y reforzará la labor de la Vocalía de Comunicación, que dirige el vicepresidente, Ángel del Amo, junto a las vocalías de Agentes y Nuevas Tecnologías. Colaborador activo de las iniciativas del Colegio para difundir la cultura aseguradora

UNA VOZ AUTORIZADA PARA DESPEJAR DUDAS

En la mayoría de las ocasiones es necesario explicar con rigor ante las amplias audiencias de las televisiones y radios nacionales porqué, para qué y qué prevé la normativa en cada una de los millones de situaciones que puede cubrir un seguro. Este discurso debe ser comprensible para oyentes y telespectadores, de la misma manera que los mediadores se lo explican a sus clientes. Además, tiene que desarrollarse en muy pocos segundos, los que se conceden en un informativo de televisión, con lo que es necesario tener un profundo conocimiento del seguro. Javier Martínez ha puesto en valor la labor del mediador elevado la prensencia del Colegio en eventos de alto impacto que han ocupado los espacios de actualidad en medios imprescindibles para dar visibilidad al Colegio de Madrid como son RTVE, Cuatro, Antena 3, La Sexta, Telemadrid o Cadena COPE.

en la sociedad, Javier Martínez dará, a través de la portavocía, un sentido institucional a las comunicaciones que así lo requieran.

MARCHAMO DE CALIDAD

"No estamos ante una canalización de las comunicaciones del Colegio", explica Del Amo. "Al contrario, la figura del portavoz es una herramienta más de las que se dota al departamento de Comunicación para aumentar su eficacia. Queremos añadir un marchamo de calidad, de propiedad y de autoridad de conocimiento en las declaraciones que requieran una interpretación fiable de la aplicación de la Ley de Contrato del Seguro", añade Del Amo. Esta labor didáctica requiere de altas dosis de conocimiento, fluidez de discurso y empatía con la cámara y el micrófono para ser eficaz. Tres cualidades que reúne el nuevo portavoz, indican en la Junta de Gobierno del Colegio.

> Javier Martínez es la cara y la voz del Colegio de Madrid en TV y radio

LA CARA Y LA VOZ DEL COLEGIO

Comercial, comunicador y con sentido del humor, como definen sus contactos en LinkedIn, Javier Martínez ha sido la cara y la voz del Colegio en televisiones y radios cada vez que el seguro cobra interés nacional, como ha sido el caso en la reciente DANA que ha asolado el Levante y Sur español y lo fueron el terremoto de La Palma o la nevada Filomena en Madrid.

(Más información en página 49)

MAPFRE EL COLEGIO CONSOLIDAN UNA DÉCADA DE ÉXITO
EN EL FOMENTO DEL CANAL MEDIADO MADRILEÑO CONSECUTIVO

Mapfre y El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid han renovado su convenio de colaboración para el año 2025. En la firma del convenio, en la sede del Colegio, intervinieron Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio Madrid, y Aristóbulo Bausela Sánchez, director general territorial de Mapfre en Madrid, que estuvo acompañado por el director territorial de la aseguradora en Madrid Centro, Juan José Crespo, y por Javier Villena Insausti, director de la oficina Mapfre Corredores I.
Por parte del Colegio de Mediadores de Madrid, también asistieron Manuel Carmona, vocal de Corredores, y Ángel Corada, gerente de la institución.

Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio; y Aristóbulo Bausela Sánchez, director general territorial de Mapfre en Madrid.

DIVINA SEGUROS Y EL COLEGIO CONSOLIDAN SU ALIANZA
TRAS LOS EXCELENTES RESULTADOS DEL PRIMER AÑO

El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid y Divina Seguros han renovado su convenio de colaboración por el que ambas entidades consolidan su alianza en 2025. Martín Faz, director del Canal Corredores, se refirió a 'los excelentes resultados' conseguidos tras la vinculación entre ambas entidades el primer año. "La renovación de esta alianza evidencia nuestro compromiso por la profesionalización del sector asegurador. Este acuerdo nos permitirá seguir ofreciendo a los mediadores formación especializada para poder hacer frente a un mercado que está en constante cambio y evolución y, de esta forma, seguir garantizando un servicio de calidad ".

Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid, y Martin Faz, director del Canal Corredores de Divina Seguros.

OCCIDENT Y EL COLEGIO DE MADRID IMPULSARÁN EL DESARROLLO DE LA MEDIACIÓN DE SEGUROS EN LA REGIÓN

Occident y el Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid han firmado un acuerdo de colaboración que refuerza su compromiso con la profesionalización del sector y el desarrollo de los mediadores de seguros. Este convenio permitirá potenciar la formación, la innovación y el reconocimiento de la figura del mediador.

La región madrileña tiene un peso destacado en el balance de Occident. La aseguradora cuenta con 1.759 mediadores en la región, lo que representa el 12% de su red total. De cara al futuro, Occident tiene como objetivo seguir consolidando su presencia en la región, reforzando la colaboración con los mediadores.

Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid, y David Gil, director territorial Centro Sur Corredores de Occident.

GRUPO MUTUA PROPIETARIOS Y EL COLEGIO DE MADRID RENUEVAN SU ALIANZA PARA PROTEGER LA PROPIEDAD

El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid y Grupo Mutua Propietarios amplían sinergias en 2025 y estrechan su alianza con la renovación del convenio de colaboración. La firma se formalizó en las nuevas instalaciones de la sede colegial, por parte de Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio, y de Pedro Junquera, delegado Centro de Grupo Mutua Propietarios. Pedro Manuel Junquera enfatizó que "la renovación del acuerdo de colaboración con el Colegio de Mediadores de Madrid supone una apuesta estratégica para el Grupo que lleva presencialmente en Madrid más de 25 años trabajando conjuntamente con los mediadores colegiados."

Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio, y Pedro Junquera, delegado Centro de Grupo Mutua Propietarios.

Juan Díez Ballesteros (izda.) y Ángel Corada, en la presentación de la anterior edición del Curso de RC y Seguros.
Nota: El Claustro estaba pendiente de modificaciones en el momento de cierre de este número.

UN CLAUSTRO DE PROFESORES REPUTADO POR SU EXCELENCIA

Juan Díez Ballesteros.
Profesor titular de Derecho Civil. U. de Alcalá de Henares.

José Antonio Badillo.
Delegado Regional de Madrid en CCS.

Óscar Bustos.
Dtor. Gerente Pool Español de Riesgos Medioambientales.

Esteban Manzano.
Abogado y Director General de Markel International

Fernando Díaz Vales.
Doctor de Derecho Civil en U. de Alcalá de Henares.

Marta Checa.
Directora bufete Checa Abogados.

Gonzalo Iturmendi.
Secretario General de Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros (AGERS) y Director del Bufete G. Iturmendi y Asociados.

Miguel Relaño.
Partner at Clyde & Co LLP.

EL CENTRO DE ESTUDIOS ABRE PLAZO DE MATRÍCULA PARA EL CURSO SUPERIOR DE RESPONSABILIDAD CIVIL Y SEGUROS

El Centro de Estudios del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid organiza la décima edición del Curso RC y Seguros.

El curso, decano en la oferta de formación en seguros, comienza el 31 de marzo y termina el 28 de mayo de 2025. El curso profundiza en la Institución de la responsabilidad civil y en los seguros que la cubren.

Además, incluye como valor diferencial un prisma docente tanto profesional como empresarial que ilustra al alumno las diferentes interpretaciones a que da lugar la aplicación de la responsabilidad civil.

"El interés por estar al día en RC es indudable para los colegiados, porque es una materia cambiante, dinámica", explica Ángel Corada, director del Centro de Estudios. Esta formación va dirigida a mediadores de seguros y sus colaboradores, Gerentes de Riesgos, licenciados en Derecho, Responsables y Colaboradores de Asesorías Jurídicas, Jefes de Ramo, Suscriptores de Responsabilidad Civil, Jefes de Siniestros, Peritos de Seguros y otros profesionales interesados en la materia.

Consulta la ficha del curso con este QR:

El Curso Superior de RC y Seguros genera 52 horas de formación continua que se certifica con un diploma entregado por el Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid al término de este y es válido como justificante ante la DGSFP.

UN CLIENTE MÁS CONSCIENTE

"En una sociedad generadora de riesgos como la nuestra los ciudadanos son, cada vez más, conscientes de los derechos que tienen, lo que ha generado una cultura de la reclamación que encuentra su razonable complicidad en los propios tribunales, que tienden a la protección de la

El curso de RC y Seguros comienza el 31 de marzo y termina el 28 de mayo

víctima en detrimento de los responsables, generando una jurisprudencia no siempre uniforme", afirma el director del Centro de Estudios.

PARA EMPRESAS Y PARTICULARES

Tanto las empresas como los profesionales desarrollan su actividad en un entorno altamente especializado, competitivo y exigente. Esto obliga constantemente a asumir riesgos, a veces no controlados, de los que podrían derivarse distintas responsabilidades.

También los particulares en su actividad privada y familiar se exponen a dicha responsabilidad. Todo ello genera una necesidad de protección a través de mecanismos de garantía patrimonial como pueden ser los seguros de responsabilidad civil.

LAS SOLUCIONES DEL SEGURO

El curso analiza la problemática actual de la responsabilidad civil y las soluciones de cobertura del riesgo que aporta el sector asegurador. Este análisis se realiza desde un punto de vista teórico (a través de exposiciones de profesionales en la materia) y práctico (mediante presentación y resolución conjunta de casos reales), con constantes referencias a la doctrina jurisprudencial.

Ángel Corada presenta las novedades del Curso Nivel 1 2025 a los futuros alumnos.

ÁNGEL CORADA PRESENTA LA EDICIÓN DE PRIMAVERA DEL CURSO NIVEL 1

El Centro de Estudios del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid vuelve a crecer en alumnado en su segunda edición del Curso Superior de Seguros Nivel 1 de este año. El número de inscritos en esta edición de primavera de 2025 ya superaba, una semana antes del inicio de las clases, los niveles de alumnado del año anterior.

ÚLTIMAS INSCRIPCIONES

"Esperamos nuevas inscripciones en esta semana final del plazo de convocatoria. Normalmente, esta segunda edición del Curso Superior de Seguros Nivel 1 tiene menos convocatoria que la de octubre. Cada año escolar realizamos dos ediciones, y la segunda recoge, por decirlo de alguna manera, a los rezagados de la primera", explica, en el momento de cierre de este número de SEGUROS, el director del Centro de Estudios, Ángel Corada.

"Precisamente, la presentación del curso, que realizamos en formato de aulas abiertas, es decir todo el mundo puede asistir, acelera este sprint final de las matriculaciones", añade Corada.

Consulta la ficha del curso con este QR:

La cita fue el pasado 12 de febrero. Ángel Corada se reunió con los futuros alumnos con los que compartió las cualidades diferenciales del pan de estudios. Esta presentación abierta a todos los interesados es tradicional en todas las ediciones del Curso Superior de Seguros Nivel 1.

EL COLEGIO AMPLÍA LOS SERVICIOS EXCLUSIVOS PARA LOS COLEGIADOS, EMPLEADOS Y FAMILIARES

2024 ha sido un año prolífico para los mediadores colegiados de Madrid. El Colegio sigue ampliando los servicios a sus miembros "La inauguración de las dos salas de reuniones y los espacios de coworking de libre acceso para los colegiados ha supuesto un impulso para acercar el Colegio a la actividad diaria del mediador", señala Ángel Corada, gerente del Colegio. Además, los colegiados se han beneficiado de nuevos servicios estrenados a finales de año y se beneficiarán de las renovaciones de convenios que ya tenía firmado el Colegio con partners que apuestan por la mediación de seguros.

Así, los colegiados tienen a su disposición un nuevo servicio de consultoría servicios integral y un protocolo de sucesión de la empresa familiar de mediación, de los que son proveedores JECEAL y la Escuela Internacional de Seguros y Finanzas, respectivamente.

"Con estos acuerdos que alcanza el Colegio, sus colegiados pueden aumentar su ventaja profesional, la de su personal y familiares de los colegiados. El Colegio tiene un extenso abanico de servicios para sus colegiados que ampliamos continuamente. Los servicios gratuitos de asesoramiento jurídico y fiscal que ofrecemos tienen un reconocido prestigio entre nuestros colegiados y un altísimo índice de satisfacción", explica Ángel Corada.

Consulta todos los servicios para colegiados con este QR:

SERVICIOS DE ALTO VALOR

El Colegio potencia la calidad de los servicios de alto valor para los colegiados que tienen su mayor referente en los departamentos de Asesoría Jurídica y Atención al Colegiado y de Asesoría Fiscal, que dirigen Juan Ignacio Álvarez y Pedro Bravo, respectivamente. Junto a estos dos servicios, el colegiado también puede, por su menbresía al Colegio de Mediadores de Madrid, acudir al evento estrella

TODOS LOS SERVICIOS DEL COLEGIO DE MEDIADORES DE SEGUROS DE MADRID

Salas de coworking. Abajo, de izda. a dcha., servicios propios del Colegio, con partners y servicios derivados del Consejo General.

Descubre las salas y espacios de coworking de libre acceso para colegiados con este QR:

del Colegio, Madrid Seguro, y asistir, también de forma gratuita, a las jornadas de formación que organiza el Centro de Estudios.

El Colegio facilita más de 30 servicios a sus colegiados, empleados y familiares de primer y segundo grado. A lo largo de 2024, el Colegio ha ampliado sus servicios y los beneficios para sus colegiados como el Plan de Empleo Simplificado para colegiados o las nuevas ofertas de Banco Sabadell que pueden disfrutar de descuentos en sus cuentas 'Expansión'. En este mes de febrero, los colegiados han recibido un código descuento, cortesía de Inese, para asistir gratuitamente a la Semana del Seguro 2025.

ÁNGEL DEL AMO, VICEPRESIDENTE DEL COLEGIO, EXPLICA LA PERCEPCIÓN DEL SEGURO EN UNA ENCUESTA DE LA SEXTA

Ángel del Amo, vicepresidente del Colegio de Mediadores de Madrid, fue entrevistado a pie de calle, en La Sexta Noticias Fin de Semana, en un reportaje sobre los seguros y su percepción por los españoles.

Sobre los tipos de seguros que existen, Ángel del Amo señaló que "Podemos asegurar absolutamente cualquier riesgo que nos preocupe, desde la salud, la jubilación, una enfermedad, un accidente o el coche o la casa".

Ángel del Amo contestó en el Parque Cuartel Huertas, de Móstoles, las preguntas de Antonio Campos, de La Sexta Noticias. Para escuchar sus declaraciones escanea el QR de la imagen.

POR QUÉ PAGAMOS LOS SEGUROS

¿Cuántos seguros pagas? Un importe que alcanza, según datos ofrecidos por la redacción, los 1.000 euros al año, que resultan de sumar los seguros de hogar, de salud, de transporte y esos otros que también nos acabamos haciendo. Todo esto porque "buscamos una certeza de tranquilidad. Que alguien nos aporte esa seguridad que no podemos tener nosotros", señaló del Amo.

Más información con este QR:

POCA SATISFACIÓN

Para Del Amo, los españoles no estamos contentos. porque "generalmente tenemos unas expectativas muy altas cuando contratamos algo y muchas veces son equivocadas porque no se ha tenido un buen asesoramiento".

(Más información en página 38)

centro de estudios seguros madrid

CURSO SUPERIOR DE SEGUROS NIVEL1

Para inscribirte, envía un email a:
info@mediadoresseguros.madrid
o llama al 91 540 18 00

NO TE PIERDAS EL FUTURO DEL SEGURO

300 horas

Semi presencial

Ángel Corada, Elena Jiménez de Andrade y Miguel Benito en los estudios de Capital Radio. Para escuchar el programa, escanea el QR.

LOS GRANDES MEDIOS DE COMUNICACIÓN ACOGEN CON AMPLIO ECO EL NOMBRAMIENTO DE ELENA JIMÉNEZ DE ANDRADE

Acompañada ante los micrófonos de Capital Radio del gerente del Colegio de Mediadores de Madrid, Ángel Corada, Elena Jiménez de Andrade explicó su hoja de ruta para su próximo mandato, en una entrevista realizada por el periodista Miguel Benito, en el programa Todos Seguros en enero.

Con esta entrevista, puso colofón al éxito recogido por los medios de comunicación tras su cuarta reelección al frente de la presidencia del Colegio de Madrid. Jiménez de Andrade señaló las nuevas áreas estratégicas creadas por la Junta de Gobierno: Talento Joven e Internacional.

SUCESIÓN Y TALENTO JOVEN

"Tenemos encima de la mesa un problema que es el tema de la sucesión y del talento joven y por eso hemos decidido abrir una vocalía que va a liderar María Salcedo, que es una corredora de seguros joven con muchas ganas y mucha fuerza, también para vincular a las nuevas generaciones a la actividad del Colegio", afirmó.

Más información con este QR:

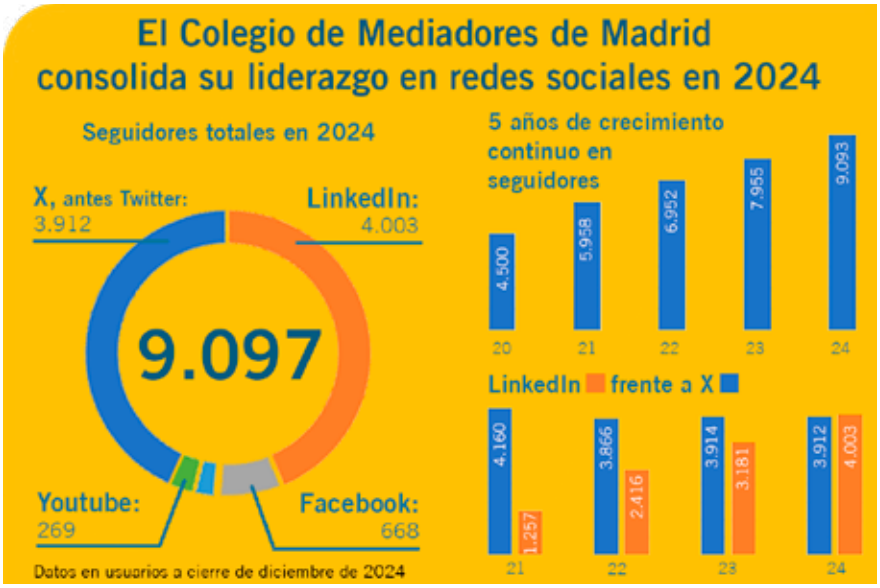
SOPORTE INTERNACIONAL

La presidenta indicó la necesidad de abrir la actividad del colegiado al exterior y la de facilitar la integración de profesionales que vienen de fuera. Por este motivo, se ha creado la vocalía de Internacional: "Tenemos que darle soporte a esos negocios que vienen de fuera y los negocios de nuestros colegiados que salen fuera también".

EL COLEGIO DE MADRID CRECE UN 14,4% EN NÚMERO DE SEGUIDORES EN REDES SOCIALES EN 2024

El Colegio de Madrid continúa su expansión en redes sociales dentro de sus objetivos de aportar valor a la labor del mediador, al desarrollo del seguro en la región de Madrid y a la formación en distribución de seguros. A cierre de 2024, alcanzó los 9.097 seguidores en sus siete perfiles corporativos, un 14,4% más respecto a los 7.955 conseguidos en 2023.

"Mantenemos un ritmo de crecimiento constante en redes sociales en las que estrechamos el contacto, también por esta vía, con nuestros grupos de interés. Básicamente con colegiados, alumnos, compañías colaboradoras e instituciones del sector. En los últimos cinco año, hemos duplicado nuestra audiencia en plataformas sociales", explica Ángel del Amo, vicepresidente y vocal de Comunicación.



LINKEDIN, 1ª RED CORPORATIVA

LinkedIn encabeza el podio social del Colegio. Es la red que vuelve a registrar, por quinto año consecutivo el mayor crecimiento en seguidores. Concretamente en 2024, aumentó en un 25,8%, hasta los 4.003, frente a los 3.181 registrados en 2023.

Puedes ampliar información con este QR:

X, antes Twitter, se mantiene como la segundo canal del Colegio en seguidores, con 3.912 usuarios. También es el canal social en el que el Colegio ha vuelto a situarse en 2024 entre los 10 perfiles más influyentes de la mediación, según el informe de redes sociales rde Grupo Mutua Propietarios. Con el Colegio comparten protagonismo en la red social X los perfiles de la presidenta, Elena Jiménez de Andrade (@elenajandrade), y su vicepresidente, Ángel del Amo (@angeldelamo).

mediadores seguros madrid
Únete a nuestra comunidad

EL COLEGIO PRESENTA UN FORMATO DINÁMICO DE LA FORMACIÓN SOBRE LAS NOVEDADES DE LA DEC 2024

El período de presentación de la la Declaración Estadístico Contable para corredores, agentes vinculados y OBS 2024 se extiende este año desde el día 3 de febrero hasta el 30 de abril de 2025. Como todos los años, la asesoría jurídica del Colegio de Madrid celebra una jornada de formación para ayudar a los colegiados afectos a realizar la tramitación.

"Venimos informando al colegiado, a medida que se han producido, de las novedades en los modelos que deben presentarse ante la DGSFP, cuyas versiones definitivas se publicaron el pasado 15 de enero de 2025. Este año la cumplimentación de la DEC supone un notable incremento de la cantidad de datos que deben facilitar corredores, agentes vinculados y OBS al órgano de control", afirma Juan Ignacio Álvarez, director de la Asesoría Jurídica del Colegio".

Juan Ignacio Álvarez, durante la jornada sobre la DEC 2023.

EMINENTEMENTE PRÁCTICO

"Como en años anteriores hemos preparado un formato eminentemente práctico, aunque más amplio dados los nuevos requerimientos de información que ha incluido la DGSFP. En la jornada, los alumnos van repasando, uno a uno, los campos que deben rellenar", explica Álvarez, que añade: "La formación está especialmente dirigida a aquellos mediadores que han iniciado la actividad en 2024 y que no han estado obligados previamente a presentar dicha declaración".

El esquema de la jornada que se imparte desde Asesoría Jurídica consigue de una forma sencilla e instructiva identificar las dudas de los colegiados que se resuelven en provechoso coloquio al final de la exposición. Una de las claves de la formación sobre la DEC es el formato digital, que permite al ponente compartir la pantalla del ordenador con los asistentes y simular una DEC virtual. "Comentamos en directo cada una de las casillas de las pantallas que aparecen en la aplicación de la DGSFP e identificamos la explicación correspondiente en el PDF del manual de ayuda. Muchas de las dudas que pueden surgir, están resueltas en el manual de ayuda", concluye Álvarez.

(Más información en página 44)

SIN DEDUCCIÓN EN EL IRPF DEL VEHÍCULO AFECTO A LA ACTIVIDAD DE AGENTES DE SEGUROS

Otro de los temas que ha informado el Colegio ha sido la sentencia del Tribunal Supremo - 1.872/2024, de 25 de noviembre, que indica que, a los efectos de la deducción de los gastos por adquisición y utilización de un vehículo, los agentes de seguros no tienen consideración de agentes comerciales. El Tribunal Supremo entiende que los agentes de seguros no pueden acogerse a esta excepción puesto que su actividad es distinta a las de agentes comerciales, quienes sí pueden deducir los gastos de su vehículo, pues son la excepción a la norma y el Supremo no amplia la excepcionalidad a los agentes de seguros.

ACTUALIDAD DEL SEGURO

Las compañías aseguradoras traen nuevas propuestas de servicios y productos que enriquecen la oferta disponible en el mercado.

EL SEGURO INGRESÓ POR PRIMAS 75.161 MILLONES DE EUROS EN 2024, UN 1,56% MENOS, SEGÚN UNESPA

Los ingresos por primas de las aseguradoras se situaron en 75.161 millones de euros a cierre de 2024, un 1,56% menos que en el año anterior, informa Unespa. De la facturación lograda a lo largo del ejercicio, 46.333 millones correspondieron al ramo de no vida y los 28.827 millones restantes, al de vida, según muestran los datos provisionales recabados por Investigación Cooperativa de Entidades Aseguradoras (ICEA).

La facturación del ramo de no vida fue positiva en todas sus modalidades, al anotarse un repunte interanual del 7,78% si se compara con el cierre de 2023. Las primas de automóviles sumaron 13.180 millones de euros y aumentaron un 8,88% en los últimos 12 meses.

Mirenchu del Valle Shaan, presidenta de Unespa, y José Antonio Sánchez, director general de ICEA, presentaron los resultados de 2024.

CRECE EL MULTIRRIESGO

La aportación de las pólizas de multirriesgo subió un 8,62%, hasta los 9.968 millones de euros, y los seguros de salud crecieron un 7,4%, contabilizando 12.059 millones de euros a lo largo del ejercicio. Entre tanto, la categoría "resto no vida", conformada en buena parte por las pólizas empresariales, generó 11.127 millones de euros, lo que supone un incremento del 6,16% en el año.

El negocio de vida, reflejado en los ingresos por primas, anotó un retroceso del 13,59% en términos interanuales, debido a la evolución del componente de ahorro tras haber tenido estos productos un comportamiento excepcional en 2023.

Las provisiones técnicas de vida de las aseguradoras aumentaron un 3,32% de un año para otro, hasta situarse en 210.577 millones a cierre del ejercicio. Unespa es la Asociación Empresarial del Seguro. Representa a casi 200 aseguradoras y reaseguradoras que reúnen cerca del 98% del volumen de negocio asegurador en el mercado español.

Desde el año 1977, Unespa defiende los intereses de sus asociados frente a todo tipo de organismos e instituciones nacionales e internacionales.

EL AHORRO GESTIONADO POR EL SEGURO CRECE UN 3,23% EN 2024

Las aseguradoras gestionaban 210.400 millones de sus clientes a través de todo tipo de seguros de vida a cierre de 2024, una cifra un 3,23% superior a la de un año antes, informa Unespa. A esta cantidad hay que sumar otros 65.200 millones correspondientes al patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión corre a cargo de aseguradoras y que aumentaron un 8,49% en el ejercicio.

CRECEN LOS UNIT-LINKED

En total, el sector asegurador tenía encomendados 275.600 millones de euros al acabar 2024, un 4,43% más que al término de 2023.

Los productos que más crecieron en comparación con el año anterior fueron los seguros unit-linked, que incrementaron su patrimonio bajo gestión un 6,57%, hasta 26.241 millones de euros; la transformación de patrimonio en rentas vitalicias, que creció un 5%, hasta 2.440 millones de euros, y los capitales diferidos, que subieron un 4,88%, hasta 50.138 millones de euros, afirma Unespa. También elevaron su patrimonio las rentas vitalicias y temporales, hasta 94.823 millones de euros, un 2,79% más, y los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS), hasta 15.382 millones de euros, lo que representa un aumento del 2,28% en el año.

En cuanto a las demás líneas de producto, los PPA registraron una caída del 3,31%, hasta 10.468 millones, y los seguros individuales de ahorro a largo plazo (SIALP) mostraron un descenso del 2,69%, hasta los 3.649 millones de euros.

DGSFP HABILITA UN EMAIL PARA ACLARAR DUDAS SOBRE FWU

FWU Life Insurance, que opera a través de una sucursal en España, ha suspendido el cobro de las primas a sus clientes a la espera de que el Tribunal de Distrito de Luxemburgo resuelva sobre su solicitud de liquidación judicial.

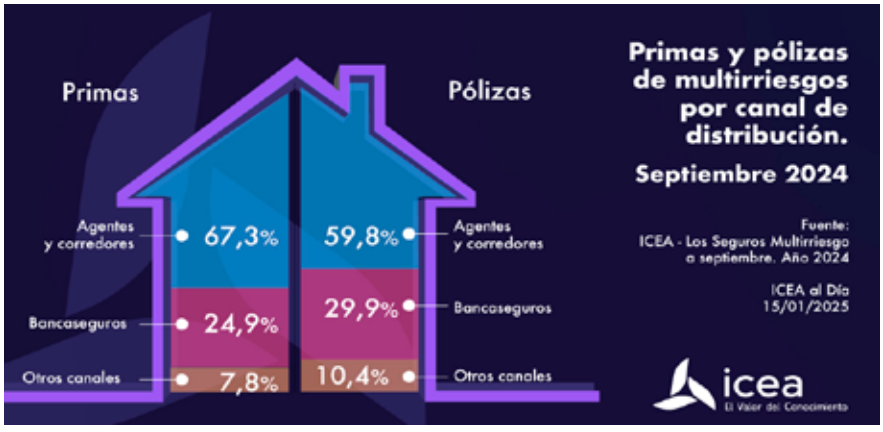
La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones ha habilitado el correo electrónico aseguradosFWU@economia.gob.es para que los asegurados y beneficiarios de FWU Life Insurance Lux S.A Suc. en España puedan resolver sus dudas.

(Más información en página 58)

2024 SUPERA EL MILLÓN DE TURISMOS VENDIDOS

Las ventas de turismos cierran el año con un total de 1.016.885 unidades, un 7,1% más que el año anterior, informa Faconauto. Una cifra que permite superar tras cuatro años consecutivos la barrera del millón de unidades, que no se alcanzaba desde antes del inicio de la pandemia. En cuanto a las ventas de turismos electrificados (BEV+PHEV) logran cerrar 2024 en positivo, con un aumento del 1,9% y un total de 115.939 unidades.

AGENTES Y CORREDORES MANTIENEN EL LIDERAZGO EN MULTIRRIESGOS



Los mediadores mantienen la hegemonía en multirriesgos. El 67,3% de las primas de multirriesgo y el 59,8% de las pólizas fueron distribuidas a través de agentes y corredores, según el informe 'Los Seguros Multirriesgo a septiembre. Año 2024', publicado por ICEA.

CUATRO ASEGURADORAS COLABORADORAS DEL COLEGIO, EN EL TOP 100 MERCO ESG 2024

El seguro consolida posiciones en el informe Merco Responsabilidad ESG España 2024 donde se incluyen las 100 compañías más responsables del país y buena parte de las compañías que figuran en el reputado ranking son aliadas del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid. De las ocho aseguradoras que han sido incluidas en esta edición, cuatro (Mapfre, Sanitas, DKV y Santalucía) son colaboradoras del Colegio de Madrid por su apuesta por la mediación de seguros como canal estratégico de la distribución de seguros.

MAPFRE, QUINTO PUESTO

En la lista de las 100 empresas incluidas en el ranking, Mapfre ocupa el 5º puesto y se convierte en la empresa financiera (incluidos bancos y gestoras) más responsable en 2024, por delante de CaixaBank, Mutua Madrileña (8º) o Banco Santander. También han sido incluidas, Sanitas (24º), DKV Seguros (28º), Línea Directa (63º), Santalucía (68º), Generali (85º) y Allianz (87º). Profundizando en el informe de Merco ESG 2024, vemos que la apuesta por la mediación de seguros lleva en parte implícita la aplicación de buenas prácticas en gobernanza, social y medioambiente y, por tanto, la colaboración también se refleja en los resultados de las entidades que colaboradoran con el Colegio de Madrid.

En el capítulo del sector asegurador, de las 12 aseguradoras seleccionadas, a las cuatro anteriores se unen AXA, Asisa, Occident (por Catalana Occidente) y Caser. Los resultados del ranking se basan en el análisis de más de 63.786 encuestas.

(Más información en página 57)

EL CANAL DE AGENTES DE SANTALUCÍA CRECE EN 2024

El Canal de Agentes Exclusivos de Santalucía ha obtenido un saldo neto de 3,7 millones en primas de No Vida y Vida Riesgo en 2024, mejorando en más de un 23% las cifras de 2023. Asimismo, la III Convención Comercial del Canal de Agentes Exclusivos de Santalucía destacó que en 2024 se consiguió un incremento de 6,3 millones en ventas sobre 2023.

EL ASEGURADO DE OCCIDENT EN VIDA TIENE 41 AÑOS DE MEDIA

Occident ha analizado el perfil de sus asegurados con pólizas de vida, revelando que la edad promedio de contratación de estas pólizas es de 41 años. Respecto al capital medio asegurado por póliza, éste asciende a 71.000 euros. Además, un 80% de las pólizas de vida contratadas con Occident incluyen garantías adicionales al fallecimiento.

AVANZA PREVISIÓN LIDERA EL CRECIMIENTO EN VIDA EN 2024

La compañía Avanza Previsión ha registrado un destacado crecimiento a cierre del ejercicio de 2024. Según datos de ICEA, la entidad ha experimentado un incremento del 31% en términos de ahorro gestionado hasta superar los 256 millones de euros. Este crecimiento contrasta notablemente con el correspondiente al conjunto del sector.

FERNÁNDEZ DE PINTO: "SON LOS MEDIADORES QUIENES SE ENCARGAN DE MITIGAR LAS INCERTIDUMBRES"

El último número del año de Aseguradores, editada por el Consejo General, incluye, una entrevista con José Antonio Fernández de Pinto, director general de Seguros y Fondos de Pensiones, que desarrolla las prioridades y objetivos de la institución.

Fernández de Pinto considera que "los mediadores desempeñan un papel clave en el asesoramiento y la escucha activa de los clientes, ofreciéndoles soluciones adecuadas y generando confianza y seguridad, lo que contribuye a garantizar la estabilidad y la evolución del mercado asegurador".

Número 512 de la revista ASEGURADORES.

DEMANDAS MÁS COMPLEJAS

Para José Antonio Fernández de Pinto, "Los Mediadores tienen como principal misión ofrecer a sus clientes productos que cubran los riesgos según sus exigencias y necesidades. Estas demandas son cada vez más complejas, ya que deben hacer frente a desafíos como la ciberseguridad, la sostenibilidad y otros riesgos emergentes. Su reto radica en contar con los conocimientos necesarios para seguir atendiéndoles adecuadamente. Es fundamental alinear las necesidades de aseguramiento de los clientes con los productos disponibles y la formación se presenta como un elemento clave".

"Todos, como clientes, somos conscientes de los riesgos que nos amenazan, pero son los mediadores quienes se encargan de mitigar esas incertidumbres, que percibimos como amenazas, a través de la contra tación de productos aseguradores, buscando además la mejor opción entre las diversas ofertas de las entidades", añade.

IRIS GLOBAL RECOMIENDA EN FITUR VIAJAR CON SEGURO

Uno de los productos estrella de Iris Global es su Seguro de Asistencia en Viaje, que ofrece una de las coberturas médicas más completas del mercado. Este seguro garantiza acceso a atención sanitaria de calidad en cualquier parte del mundo, lo que permite a los viajeros contar con médicos y centros sanitarios donde sea necesario.

CGPA EUROPE VUELVE A CRECER A DOBLE DÍGITO EN ESPAÑA EN 2024

CGPA Europe ha celebrado recientemente su Team Meeting 2025 en Francia. En 2024, CGPA Europe ha destacado el crecimiento de los mercados de España y Alemania, que han obtenido un incremento de negocio a doble dígito. Este circunstancia, que ya se logró en 2023, "se ha consolidado en el pasado ejercicio y las previsiones de ambos mercados sostienen el mantenimiento de este espectacular crecimiento en los próximos dos ejercicios: 2025 y 2026", señalan en CGPA. CGPA Europe España es colaborador habitual del Colegio de Madrid.

Además de patrocinar el concurso 'Agente TOP' que organiza el Colegio para los agentes exclusivos, ofrece también una póliza de RC gratuita para los agentes exclusivos de seguros colegiados en Madrid.

PROTAGONISTAS

PAULINO MARCOS GALÁN, CEO DE LA CORREDURÍA PIGGO INSURANCE

Paulino Marcos Galán, ex director territorial Centro – Canarias de AXA, ha iniciado una nueva etapa profesional al frente de una correduría, Piggo Insurance, a la que se incorpora como CEO desde este pasado mes de enero. Marcos Galán anuncia su nuevo proyecto empresarial en su perfil de LinkedIn, un bróker que "va a revolucionar la forma de hacer seguros. Metemos en la misma ecuación tecnología y asesoramiento para que el cliente esté bien asegurado y ahorre dinero. Esto no es solo un negocio, es el resultado de esfuerzo, pasión y muchas ganas de transformar el sector". Añade que "en breve, lanzaremos nuestro proyecto Insurtech". Licenciado en Marketing y Gestión Comercial, con más de 15 años de experiencia profesional, Marcos

Paulino Marcos Galán.

Galán ha desarrollado la mayor parte de su trayectoria en AXA, más de 12 años, y en la que ha sido director del canal de distribución Axa Exclusiv y director territorial Centro Canarias.

ALFREDO ARBELOA BAZTÁN, NOMBRADO PRESIDENTE DE AGROPELAYO

El Consejo de Administración de la compañía Agropelayo ha nombrado, en su reunión del pasado 27 de diciembre, a Alfredo Arbeloa Baztán como nuevo presidente de la entidad.
Alfredo Arbeloa ya pertenecía al Consejo de la entidad y era miembro de la Comisión de Auditoría. El Consejo también nombró a Margarita Cruz como consejera independiente, en sustitución de Julián López Zaballos.

SALVATIERRA, DIRECTOR GENERAL DE SALUD EN DKV

Ignacio Salvatierra se incorpora a la aseguradora DKV como director general de Salud desde el 1 de enero. Salvatierra tiene una sólida formación en dirección general, dirección estratégica y transformación digital y es un experto en el sector sanitario. El nuevo director general de Salud cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector de la salud.

VICTORIA MEDINA SE INCORPORA A ALLIANZ SEGUROS DESDE ENERO

Victoria Medina entra a formar parte del Comité de Dirección de Allianz Seguros a partir de enero. Aúna liderazgo internacional y gestión estratégica junto con un sólido historial en el sector de la tecnología y amplia experiencia financiera. Hasta su nombramiento en Allianz, Victoria era líder Global de la iniciativa interna de IA responsable para Accenture.

GRUPO MUTUA PROPIETARIOS CELEBRA SU CONVENCIÓN

Grupo Mutua de Propietarios ha celebrado su Convención Anual de Ventas 2025, donde se reunieron los equipos de negocio y los equipos directivos de las distintas empresas del grupo. En este marco, el grupo expuso la estrategia comercial para 2025 focalizada en seguir creciendo de forma rentable en los ramos inmobiliarios: comunidades, hogar e impago de alquiler.

JAVIER BARBERÁ, REELEGIDO PRESIDENTE DE LOS COLEGIOS DE MEDIADORES DE SEGUROS HASTA 2029

El Pleno electoral del Consejo General de Mediadores de Seguros ha oficializado el nombramiento de Javier Barberá como presidente de la única corporación nacional de derecho público del sector asegurador.
Barberá ha recordado a los miembros del Pleno que "el desafío que tenemos por delante es enorme y requiere un plan de igual magnitud para abordarlo. El nuestro tiene por protagonistas la representación, la formación, el cambio demográfico y la recuperación del compromiso. Sobre esos cuatro ejes queremos seguir construyendo el Consejo teniendo en cuenta las bases fijadas en 2021: rigor y seriedad".

Javier Barberá, presidente del Consejo. Para conocer la nueva Comisión, escanea el QR.

LA FUERZA DEL CONSEJO

El presidente ha invitado a los miembros del pleno a participar en los equipos de trabajo, en las comisiones, en la aportación de ideas porque "la verdadera fuerza de nuestra Corporación no es lo que aporte un Colegio u otro; reside en lo que todos podemos aportar", afirmó.
Además, ha recordado el esfuerzo que realiza cada día la mediación para llevar adelante su negocio, "nuestra actividad se sustenta en un sólido compromiso con la ética y los valores profesionales". El Pleno también ha ratificado a la Comisión Permanente de los próximos cuatro años.

ZURICH INICIA SU NUEVO CICLO ESTRATÉGICO EN ESPAÑA

Zurich finaliza su ciclo estratégico en España tras un crecimiento notable en todos sus segmentos de negocio, indicadores de satisfacción a cliente y posicionamiento de la compañía a nivel territorial.
Miguel Iniesta, hasta ahora director de Particulares, asumirá el reto en esta nueva etapa como director de Retail.

(Más información en página 24)

GRUPO HELVETIA REÚNE A 500 ASISTENTES EN SU CONVENCIÓN

Unos 500 directivos de Helvetia y agentes de la aseguradora han asistido al encuentro donde se han presentado los objetivos comerciales, de acuerdo con su estrategia 2035. En el encuentro también han estado presentes el CEO del Grupo Helvetia, Fabian Rupprecht, el CEO del Segmento España, Juan Estallo, y el CEO de Helvetia Seguros, Íñigo Soto.

MAPFRE ESPAÑA CELEBRA EN MADRID SU REUNIÓN ANUAL

Mapfre España ha celebrado en Madrid la reunión anual con la que inaugura su ejercicio comercial, a la que asistieron de forma presencial 1.000 personas y siguieron en streaming todos los empleados de la aseguradora en España y Portugal. El acto fue inaugurado por Elena Sanz, CEO de Mapfre Iberia, y clausurado por Antonio Huertas, presidente de Mapfre.

FINANCIAL TIMES SEÑALA, COMO EJEMPLO A SEGUIR, LA LABOR REALIZADA POR EL CONSORCIO EN LA DANA

El Financial Times destaca al Consorcio de Compensación de Seguros como ejemplo de colaboración público-privada para proteger a ciudadanos y empresas ante desastres naturales provocados en algunos casos por cambio climático, como la DANA.
Su director, Patric Jenkins, pone al Consorcio de Compensación de Seguros como alternativa a los gastos que se enfrenta la industria aseguradora que cubría los daños de los incendios de California.

Captura de pantalla del artículo del director de Financial Times, Patric Jenkins, elogiando la labor del Consorcio ante los desastres naturales. Escanea el código QR para más información.

EL CCS TIENE LA RESPUESTA

"El Consorcio puede tener la respuesta. La aseguradora estatal no opera como un respaldo de emergencia para un mercado comercial en crisis, sino en asociación con aseguradoras del sector privado. Al cobrar 7 euros anuales por cada 100.000 euros de propiedad asegurada en una póliza comercial, recauda entre 700 y 800 millones de euros anuales para brindar cobertura contra riesgos extremos, incluidas catástrofes naturales y terrorismo. Se espera que las inundaciones récord del otoño pasado en la región oriental de Valencia generen en última instancia más de 3.500 millones de euros en pagos del CCS. Incluso así, gracias a años de operación rentable, mantendrá una reserva de más de 7.000 millones de euro", señala en su artículo.

"A medida que aumentan los riesgos climáticos y el análisis actuarial se vuelve cada vez más sofisticado, puede ser que las asociaciones público-privadas que combinan la inteligencia comercial con esquemas ciegos al riesgo y gestionados por el gobierno (aunque no financiados por él) sean el único modelo viable para una sociedad decente", concluye Patric Jenkins.

EL CONSORCIO RESPONDE EN SU WEB A LAS DUDAS DE LA DANA

El Consorcio de Compensación de Seguros ha elaborado un listado en el que resuelve dudas que puedan tener los afectados por la DANA que tuvo lugar el pasado mes de octubre en Valencia.
A cierre de esta edición, el Consorcio había recibido 241.373 solicitudes de indemnización. Asimismo, había pagado 146.897 indemnizaciones, por un importe acumulado de 1.933 millones de euros. El CCS señala que en el caso en que la tramitación de los daños ocasionados por la DANA se encomiende a una entidad aseguradora, el asegurado deberá dirigirse a su entidad aseguradora para conocer el estado de su expediente. **Para más información escanea el código QR.**

AXA DA EL PISTOLETAZO DE SALIDA A SU AÑO COMERCIAL

Bajo el lema "Un futuro muy presente", AXA España reunió a más de 400 personas de los equipos comerciales y servicios centrales en la Convención Nacional de los Territorios en Toledo, con la mirada centrada en "el crecimiento, la rentabilidad y mayor atracción de clientes", según su directora de Distribución, Ventas y Organización Territorial, Mar Romero.

SEGUROS RESPONSABLES

Aquí encontrarás ejemplos de 'empresas comprometidas' que practican desde RRHH, Fundaciones o RSC su Responsabilidad Social.

NUEVE DE LAS 15 ASEGURADORAS ESPAÑOLAS TOP EMPLOYERS 2025 TIENEN ALIANZA CON EL COLEGIO

De las 15 aseguradoras que han sido incluidas en ranking 2025 de Top Employers Institute, nueve mantienen, ya con una larga trayectoria, una estrecha colaboración con el Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid. Las nueve aseguradoras certificadas, también reconocidas en 2024, que mantienen una alianza con el Colegio son: AXA (noveno año consecutivo), Helvetia y Caser (segundo y primer año), Iris Global (segundo año), Mapfre (sexto año consecutivo), Sanitas (segundo año), Santalucía (tercer año consecutivo), SegurCaixa Adeslas y Zurich (segundo año consecutivo).

Captura de pantalla. Escanea el código QR para más información.

Además, han recibido la clasificación Allianz, Generali, Línea Directa, Mutua Madrileña, Nationale-Nederlanden, y Solunion. Este año, un total de 138 compañías han sido certificadas.

(Más información en página 52)

PREVISORA GENERAL FORMA EN IA A SU PLANTILLA

Previsora General en colaboración con Correduidea forma a su plantilla en ciberseguridad, y en inteligencia artificial (IA). El programa denominado CiberIA, tiene como objetivo preparar a los profesionales para afrontar los desafíos de un entorno digital que evoluciona constantemente. CiberIA se impartió recientemente a todo el equipo en sus oficinas centrales.

PEDRO DELGADO VISITA LA RESIDENCIA DE SANITAS

El exciclista y miembro del Equipo Sanitas, Pedro Delgado ha visitado la residencia Sanitas La Moraleja para compartir con los mayores una jornada. Durante el encuentro, los residentes han compartido con él las actividades de su día a día. El exciclista ha podido experimentar de primera mano los beneficios de la última innovación tecnológica.

FUNDACIÓN PELAYO APOYA 'OPORTUNIDAD AL TALENTO'

Fundación Pelayo y Fundación Tomillo se han unido, un año más, comprometidos con la educación y el talento juvenil a través del programa Oportunidad al Talento (OAT). El evento contó con la participación de Francisco Lara, presidente de Grupo Pelayo; Álvaro Gil-Robles, presidente de Fundación Pelayo y Cristina del Campo Pereiro, secretaria y gerente.

DEL TÁPER A FWU

Ángel del Amo
Vicepresidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid.
@angeldelamo

Hace casi un siglo Earl Silas Tupper fabricó una tartera de plástico. Estanco, transportable y fácilmente apilable, nació el famoso táper. Tupperware, como antes Avon, y luego Thermomix, alcanzó un éxito de ventas sin precedentes a través de una red ingente de agentes comerciales. Concretamente, amas de casa, comisionistas con influencia sobre las 'tres F' (family, friends & fools). Hoy, lo compramos un 80% más barato en grandes superficies. Según y como, hay modelos de distribución que no aportan valor al cliente.

La aseguradora luxemburguesa FWU será liquidada, con los ahorros de cientos de miles de clientes en Europa, 40.000 en España. Aquí la mayoría de productos que se han distribuido han sido unit link. Sintetizando, el dinero está fuera del balance de la aseguradora: en fondos de inversión y, previsiblemente, se recuperará sin merma alguna.

Ahora los perjudicados empiezan a enterarse del valor de sus inversiones (que ellos creían ahorros, pero eso es otra historia). Cuando lo miran, ven que, de media, tienen una pérdida del 50% de lo aportado. El problema no ha sido la parte financiera, que funciona. No son las inversiones. Es la póliza de seguro. Tiene gastos desmedidos para que tenga sentido un producto de ahorro finalista. Todas estas familias, 40.000, han perdido miles de euros que tenían destinados a la jubilación o esperando a la entrega de vivienda que ahora no podrán disfrutar en ninguno de los casos. Miles y miles de euros.

Muchos han seguido la estrategia de Tupperware: contratar consultores que vendan a las 'tres F', y para motivarlos que ganen su buen dinero. A FWU también le gustó la idea, y cargó de gastos la póliza, para poder vender masivamente. No se debe pensar que estamos ante un caso aislado, de aseguradoras raras, desconocidas. Lo están haciendo hoy, también, aseguradoras instaladas y supervisadas en España. Y no es una idea de un distribuidor, hay muchos haciéndolo. Demasiados.

En estas estructuras se puede cobrar entre el 50 y el 70% de comisión, y por adelantado. La venta está en manos de colaboradores que sabemos el tipo de formación que tienen. En frente, tenemos a agentes de seguros, cuya comisión no va a sobrepasar en estos productos el 1%. Podríamos calcular el valor aportado al asegurado por los beneficios a largo plazo. Muchos. Tienen formación reglada para vender seguros: Nivel 2 o, si ha querido, Nivel 1 (cada vez más, gracias a Dios). Muchos, además, cuentan con la formación de asesor financiero, cada vez más imprescindible para hacer un buen trabajo. Una inversión en la formación ideal tiene un coste cercano a los 5.000 euros.

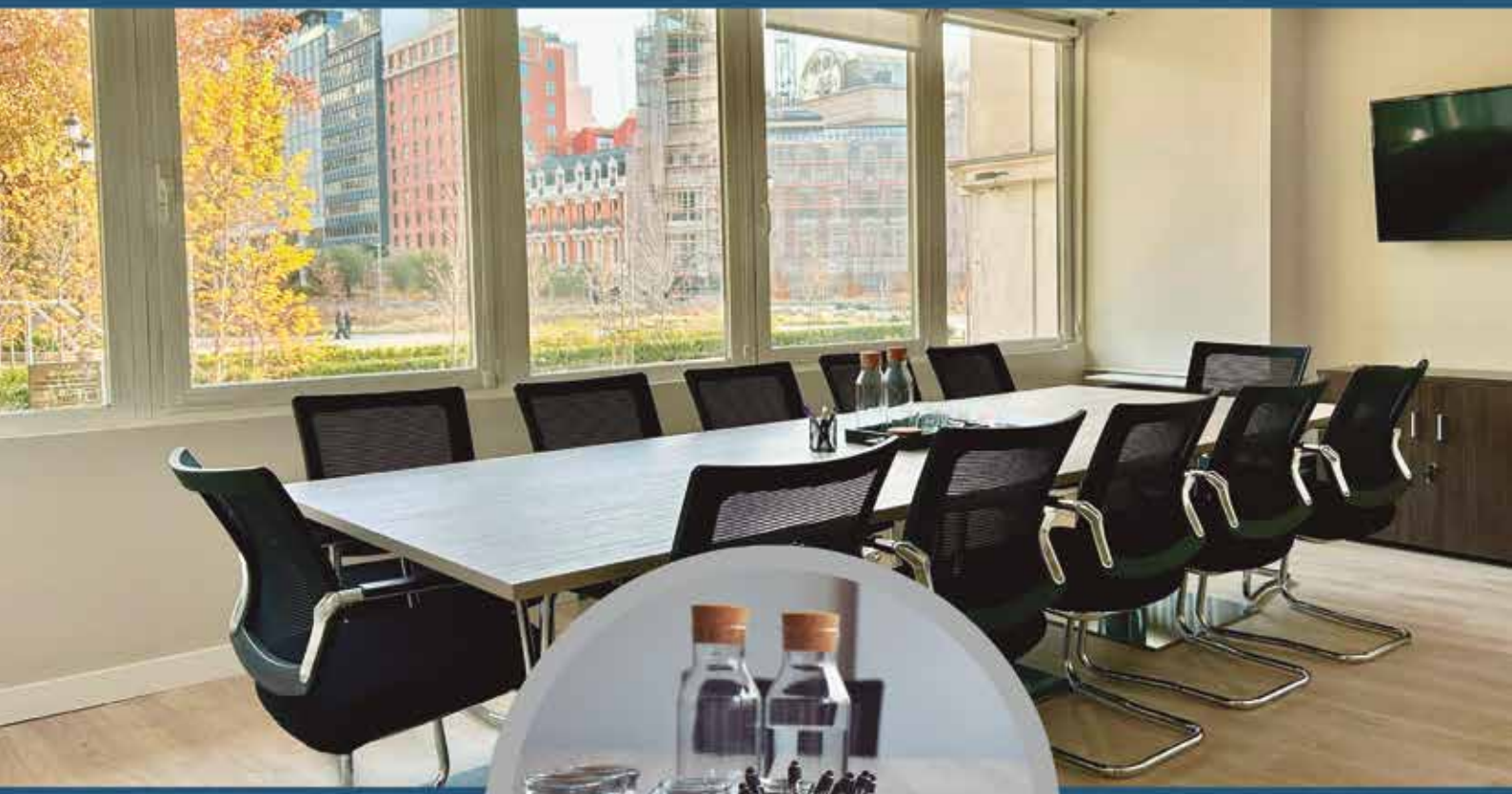
> El problema no ha sido la parte financiera. Es la póliza de seguro

Sin embargo, ya tenemos 40.000 familias más que nunca volverán a acercarse a un seguro como fórmula de ahorro. Desconfían de un sector con cláusulas opacas, con una venta no profesional. Y no se les puede quitar razón. Además, es posible que por el 1% no podamos perder el tiempo en intentarlo.

Un fondo de inversión tiene un gasto máximo de un 2,5%, un plan de pensiones del 1,5%, un PPA, igual. ¿Por qué la póliza de un seguro de vida/ahorro, no tiene un límite de gastos? Es una pregunta retórica y recurrente, de la cual no espero respuesta ni de DGSFP, ni de Unespa, ni de EIOPA, ni de Gobiernos, ni estos, ni anteriores.

Espacios de coworking de libre acceso para colegiados

mediadores seguros madrid



Reserva ya tu sala

915 401 800

Espacios especiales para citas profesionales

Salas de reuniones

Reserva telefónica 915 401 800

Teleconferencia por HDMI

Conexión WIFI

A por todo, todo *y todo*

En Occident nos aseguramos de que estés bien asegurado para que vayas a por todo, todo *y todo*.

Occident