



Λ  
PRO  
CO  
SE

ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
DE CORREDORES  
DE SEGUROS



 ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE CORREDORES DE SEGUROS

Calle Uruguay, nº11, 2º - 210 46007 Valencia Tel. 963 806 446 - info@aprocose.es

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

Nuestros colaboradores



# APROCOSE

ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
DE CORREDORES  
DE SEGUROS

1.  Por qué fundar APROCOSE

2.  Objetivos

3.  Tareas divulgadoras

- Foro de debate “Quieres Saber”
- Cursos formativos

4.  Aniversarios APROCOSE - Premios a la Excelencia

5.  APROCOSE en prensa



\* En visualización digital acceda a cada apartado haciendo clic

1.

## Por qué fundar APROCOSE

Aprocose se constituye el 14 de septiembre de 2009

Surge por la inquietud de algunos corredores que se marcan un proyecto común, compartir trabajo y vivencias con la idea de mejorar la percepción del sector y mostrar la verdadera esencia del seguro desde su origen solidario y cercano a las personas.

Ellos también observaron la necesidad de transmitir la importancia de su cometido profesional y su compromiso con los clientes que les confiaban las coberturas de sus riesgos.

Cuando se creó la Asociación se supo en seguida que había que ser distintos para conseguir los objetivos, se debía cambiar las formas de hacer las cosas. Se sabía que el proyecto asociativo era complicado había que aportar recursos económicos, tiempo e imaginación en pos del bien común que dignificara la profesión y mejorara la percepción que tiene la sociedad del sector.

Además querían ser solidarios y servir de ayuda y de portavoces de colectivos marginados o con grandes deficiencias asistenciales. Desde que se plasmaron estatutariamente los objetivos se renunció a intervenir en asuntos mercantiles y se decidió que la integración de un socio en la organización debía producirse por invitación y aceptación unánime. Para ello se requiere que el candidato tenga una intachable trayectoria personal y profesional y que asuma los objetivos marcados por la asociación.

Las primeras acciones que se desarrollaron fueron: Diseñar un ambicioso programa de formación en disciplinas técnicas y empresariales; y la organización de foros de debate como los “quieres saber” donde se ponen en común temas de actualidad de interés en nuestro sector.

Se crearon tres premios anuales que reconociesen nuestros valores, les llamamos Premios a la excelencia y estos fueron:

**Premios a la excelencia profesional** con el que se pretende destacar las virtudes y el compromiso de un compañero corredor significado por su intachable trayectoria.

**Premio a la excelencia empresarial** en el que se reconoce las cualidades de las entidades aseguradoras.

**Premio a la excelencia al compromiso social** el más valorado por nosotros en el que se hace un especial reconocimiento a personas e instituciones que trabajan por los demás de forma altruista. Es el único premio dotado económicamente.

Transcurrido unos años estamos convencidos de que hemos consolidado el marco asociativo y creemos que hemos ayudado a dignificar nuestro sector afrontando el futuro con una asociación consolidada.

Estamos muy agradecidos a la ayuda desinteresada que nos han aportado instituciones, aseguradoras y personas que han creído en nuestro proyecto.

2.

## Objetivos de APROCOSSE

FIN SOCIAL APROCOSSE: “Artículo 2º.- El objeto de la Asociación es la promoción y desarrollo empresarial, en el más amplio de su concepto, de la actividad de Corredor de Seguros, así como la representatividad de la misma ante Administraciones, Asociaciones Empresariales, Entidades Aseguradoras, Asociaciones de Consumidores y Usuarios, Agentes sociales etc., con el objeto de lograr una mayor divulgación, comprensión y valoración de la actividad profesional del Corredor de Seguros.

Para la consecución de estos objetivos la Asociación desarrollará las siguientes funciones:

1. / Divulgar la función del Corredor de Seguros como único profesional independiente de la mediación en seguros, tal y como queda recogido en la vigente Ley de Mediación de Seguros Privados.
2. / Establecer pautas y Códigos de Conducta ética a aplicar en el desarrollo profesional de sus Asociados.
3. / Fomentar y divulgar la labor de los Socios en la puesta en práctica de las técnicas de Gerencia de Riesgos.
4. / Establecer códigos de “buen gobierno” que rijan las relaciones profesionales entre los Corredores y las Entidades Aseguradoras.
5. / Facilitar servicios administrativos, profesionales y de gestión empresarial de interés de los Socios.
6. / Velar por el equilibrio necesario en las relaciones y acuerdos a mantener entre los Asociados y las Entidades Aseguradoras.
7. / Hacer llegar a las Administraciones Públicas las aportaciones de los miembros de la Asociación para la mejora y más eficaz realización de la actividad de Corredor de Seguros.
8. / Intervenir de manera activa en los Órganos Consultivos y de decisión de las Instituciones de carácter Público y Privado que afecten al cometido de la Asociación y de sus Asociados.
9. / Divulgar ante la sociedad económica y civil el valor añadido que aportan los Corredores de Seguros en la realización de su cometido empresarial y profesional.
10. / Participar activamente en Asociaciones de ámbito nacional e internacional, en el marco del objeto de la Asociación.
11. / Establecer foros de debate entre los Asociados con el objeto de tener siempre un amplio conocimiento del mercado en el que se desarrolla el cometido profesional de los Socios.
12. / Establecer planes de formación anuales para conseguir el desarrollo de las capacidades empresariales de sus Socios.
13. / Establecer planes anuales de formación para los empleados de los Corredores de Seguros, tanto en el marco legal en vigor, como en cualquier otra materia que pueda suponer tanto un desarrollo formativo profesional como personal.
14. / Crear un fondo de documentación al servicio de los Socios, así como de las Administraciones e Instituciones.
15. / Publicar comunicados y documentos de interés para los Socios y la sociedad en general.
16. / Crear la concesión de distinciones empresariales a empresas, Entidades o personas que se distingan por su decidida aportación al cometido profesional de los Asociados.
17. / Promover entre los Asociados el desarrollo de la participación en iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa.”

3.

## Tareas divulgadoras —→ · Foro de debate “Quieres Saber” / · Cursos formativos

### · Foro de debate “Quieres Saber”

Consecuente con sus objetivos APROCOSE organiza el foro de debate “Quieres Saber” para Corredores de Seguros.

- 1er “QS” - Bancaseguros - 27 de mayo 2010
- 2º “QS” - Modelos empresariales de éxito - 28 de octubre 2010
- 3er “QS” - Web’s y redes sociales - 16 de junio 2011
- 4º “QS” - Gestión rentable de las Corredurías en tiempos de crisis - 10 de noviembre 2011
- 5º “QS” - El Corredor ante un nuevo marco de futuro - 21 de junio 2012
- 7º “QS” - Presente y futuro de nuestro sistema de pensiones - 13 de junio 2013
- 8º “QS” - Interacciones de los canales a las redes - 27 de noviembre 2013
- 9º “QS” - La comunicación, asignatura pendiente de la mediación - 24 de junio 2014
- 10º “QS” - Presente y futuro de la cobertura de Salud - 26 de noviembre 2014
- 11º “QS” - El fraude en el sector Asegurador - 16 de junio 2015
- 12º “QS” - Big Data - 3 de diciembre 2015
- 13º “QS” - CiberSeguridad; protección y posicionamiento ante el riesgo y su posible responsabilidad - 30 de junio 2016
- 14º “QS” - Análisis de la IDD, luces y sombras de la transposición · Insurance Distribution Directive - 28 de junio 2017
- 15º “QS” - La cara solidaria del sector asegurador a través de sus fundaciones - 5 de octubre 2017



3.



Tareas divulgadoras

→ · Foro de debate "Quieres Saber" / · Cursos formativos

#### · Cursos formativos \*

Consecuente con sus objetivos APROCOSE organiza acciones formativas para profesionales de Corredurías de Seguros.

- Ciclo Superior Dirección Corredurías (4 y 5 de abril 2011)
- La valoración. Criterios y sistemas (12 de abril 2011)
- La gerencia de riesgos (9 y 10 de mayo 2011)
- Puntos calientes de la legislación contractual de seguros (21 de mayo 2012)
- Mediación de conflictos de Responsabilidad Civil (7 y 8 de junio de 2012)
- Primer Taller Aprocose -El futuro de la mediación comienza a escribirse hoy- (18 de octubre 2012)
- Inspección y verificación de riesgos (febrero-marzo-abril 2013)



\* Al hacer clic en cada curso se abrirá una ventana independiente con la información de dicho curso

4.

## Aniversarios APROCOSE - Premios a la Excelencia

APROCOSE celebra su aniversario cada año y entrega los premios a la Excelencia Profesional, Empresarial y al Compromiso Social.

- 1er Aniversario - 17 de febrero 2011
- 2º Aniversario - 16 de febrero 2012
- 3er Aniversario - 7 de marzo 2013
- 4º Aniversario - 13 de marzo 2014
- 5º Aniversario - 12 de marzo 2015
- 6º Aniversario - 10 de marzo 2016
- 7º Aniversario - 9 de marzo 2017





5.

## APROCOSE en prensa

→ 2012 / 2013 / 2014 / 2016 / 2017a - b - c



### 2012

grupoaseguranza.com

[Maciste Argente, reelegido presidente de Aprocose](#)

economiadehoy.com

[Aprocose examina las oportunidades de futuro de los corredores](#)

Foro de debate 'Quieres saber' de APROCOSE - inese.es

["No hay que adoptar una postura conformista y aceptar sin más cuanto viene de la UE"](#)

Noticias FECOR - canaldecorredores.com

[APROCOSE analiza la futura directiva europea de mediación de seguros "IMD2"](#)

grupoaseguranza.com

[Aprocose examinó las oportunidades de los corredores y la futura Directiva IMD2](#)

grupoaseguranza.com

[Aprocose celebrará en Forinvest su segundo aniversario](#)

canalcorredores.com

[APROCOSE entrega los premios a la excelencia en Forinvest](#)

pymeseguros.com

[Aprocose concede a Ana Muñoz el premio a la excelencia profesional](#)

inese.es

[APROCOSE entrega sus Premios a la Excelencia](#)

grupoaseguranza.com

[Aprocose concede a Ana Muñoz el premio a la excelencia profesional.](#)

[Argente \(Aprocose\): "Debemos olvidar polémicas estériles, y colaborar entre todos"](#)

sectorasegurador.es

[APROCOSE premia la excelencia de Mutualidad de Levante, Las Hermanitas de los Ancianos Desamparados y la corredora Ana Muñoz"](#)

Noticias FECOR - canaldecorredores.com

[APROCOSE celebra un taller de trabajo sobre la directiva IMD II](#)

grupoaseguranza.com

[Aprocose examina el impacto en la mediación de la IMD II](#)

pymeseguros.com

[Aprocose analiza cómo afecta la IMD II en su primer taller de trabajo](#)

grupoaseguranza.com

[I Taller de Aprocose: "La IMD II no mejorará el servicio ni las pólizas"](#)

Noticias FECOR - canaldecorredores.com

[Conclusiones Primer Taller APROCOSE sobre IMD2"](#)

inese.es

[La IMD II "supone un agravio para el sector"](#)

economiadehoy.com

[APROCOSE concluye su I Taller de Trabajo: "La directiva IMD II no mejorará el servicio ni las pólizas"](#)

Noticias FECOR - canaldecorredores.com

[APROCOSE concluye su I Taller de Trabajo: "La directiva IMD II no mejorará el servicio ni las pólizas"](#)

### Televisión

· Incendios de naves industriales

[video de YouTube](#)

· Fraude en los seguros

[video de YouTube](#)

· Consorcio de compensación

[video de YouTube 1](#)

[video de YouTube 2](#)



5.

 **APROCOSE en prensa**

→ 2012 / **2013** / 2014 / 2016 / 2017a - b - c



## 2013

### Curso de Dirección de Corredurías

"Aprocose organiza el I Curso de Dirección de corredurías de seguros" / PymeSeguros (08/01/2013)

"Aprocose organiza un ciclo superior en dirección de corredurías" / Aseguranza (08/01/2013)

"Aprocose organiza el "I Curso de Dirección de Corredurías de Seguros" / Canal Corredores (08/01/2013)

### III Aniversario

"Seguros: Aprocose celebra su III aniversario en Forinvest" / Economía de Hoy (01/03/2013)

"Aprocose celebró su 3º aniversario y entregó los Premios a la Excelencia" / Aseguranza (08/03/2013)

"Entrega de los 'Premios a la Excelencia' de APROCPOSE" / BSD (08/03/2013)

"APROCOSE premia la excelencia de Nationale Suisse, Juan David Ruiz y el Colegio Imperial de Niños Huérfanos San Vicente Ferrer" / Economía de Hoy (08/03/2013)

"Aprocose celebra su III aniversario en Forinvest" / Segurpress (08/03/2013)

"Aprocose concede sus premios Excelencia" / PymeSeguros (08/03/2013)

"Aprocose celebra su III aniversario en Forinvest" / Canal Corredores (09/03/2013)

### Clausura Curso Liderazgo

"APROCOSE clausura el Curso de Liderazgo y Dirección de Corredurías de Seguros" / Canal Corredores (08/05/2013)

"Aprocose clausura el curso de Liderazgo y dirección de corredurías de seguros" / SegurPress (08/05/2013)

"Aprocose clausura el curso de Liderazgo y dirección de corredurías de seguros" / Boletín del Mediador (10/05/2013)

"Curso de Liderazgo y Dirección de Corredurías en Aprocose" / Aseguranza (10/05/2013)

VII Quieres Saber "Presente y futuro de nuestro sistema público de pensiones"

"Aprocose examina la situación del sistema público de pensiones" / Aseguranza (05/06/2013)

"APROCOSE analiza en su VII "Quieres saber" la situación del sistema público de pensiones" / Economía de Hoy (05/06/2013)

"APROCOSE analiza en su VII "Quieres saber" la situación del sistema público de pensiones" / Noticias FECOR (05/06/2013)

"Devesa: 'El futuro de las pensiones no puede depender del gobierno de turno'" / Levante EMV (14/06/2013)

"Aprocose defiende el factor de sostenibilidad para garantizar las pensiones" / Aseguranza (14/06/2013)

### Acuerdo Colaboración Colegio Mediadores Seguros Valencia y APROCPOSE

"El Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia y APROCPOSE realizarán acciones formativas conjuntas" / Mediadores de Seguros (24/06/2013)

"El Colegio de Valencia y APROCPOSE con la formación" / Valencia Business (24/06/2013)

### Asistencia Congreso Solidario del Seguro

"Aprocose participará en el Congreso Solidario del Seguro" / Aseguranza (16/09/2013)

"APROCOSE asiste en pleno al Congreso Solidario del Seguro" / Andalucía de Hoy (16/09/2013)

### Curso Mejora Rendimiento Comercial

"El Colegio de Valencia y Aprocose ayudan a mejorar el rendimiento comercial" / Aseguranza (02/10/2013)

"El colegio de mediadores de seguros de valencia y aprocose promueven la mejora del rendimiento comercial del personal de corredurías" / Notas de Prensa CV (02/10/2013)

## Televisión

· Curso Coaching Aprocose  
video de YouTube

· VII Quieres saber  
video de YouTube



5.



APROCOSE en prensa

→ 2012 / 2013 / 2014 / 2016 / 2017a - b - c



## 2014

Maciste Argente reelegido Presidente de Aprocase

["Maciste Argente reelegido como presidente de Aprocase" / Mediadores de Seguros \(09/01/2014\)](#)

["Maciste Argente reelegido como Presidente de APROCOSE" / Canal Corredores \(09/01/2014\)](#)

Seminario sobre el mar, derecho y empresa

["APROCOSE analiza el seguro marítimo en un seminario sobre el mar, derecho y empresa" / Economía de Hoy \(25/02/2014\)](#)

IV Aniversario APROCOSE

["APROCOSE celebra su IV aniversario en Forinvest" / Andalucía de Hoy \(10/03/2014\)](#)

["Aprocase premia a José María Campabadal, Reale y Cáritas en su IV Aniversario" / Grupo Aseguranza \(14/03/2014\)](#)

["APROCOSE premia la excelencia de José María Campabadal, Reale y Cáritas en su IV aniversario" / Andalucía de Hoy \(17/03/2014\)](#)

Aprocase participa en el I Congreso Internacional de Seguros Privados

["Valencia acogerá en junio el I Congreso Internacional de Seguros Privados" / El Periódico de aquí.com \(28/03/2014\)](#)

IX Quieres Saber

["La comunicación en la mediación centra el IX 'Quieres saber' de Aprocase" / Grupo Aseguranza \(19/06/2014\)](#)

["El futuro de la Mediación pasa por los móviles, el mundo audiovisual y potenciar la relación con el cliente" / Mediadores de Seguros \(25/06/2014\)](#)

["Aprocase centra una jornada en la importancia de la comunicación en la mediación" / Grupo Aseguranza \(25/06/2014\)](#)

X Quieres Saber

["APROCOSE celebra su X "Quieres saber" sobre el presente y futuro de los seguros de salud" / Economía de hoy \(21/09/2014\)](#)

["El seguro de salud es un ramo en crecimiento y una oportunidad para el mediador" / Mediadores de Seguros \(26/11/2014\)](#)





## • 1er "Quieres Saber" - Bancaseguros - 27 de mayo 2010

APROCOSE tiene como objeto la promoción y desarrollo empresarial, en el más amplio de su concepto, de la actividad de Corredor de Seguros, así como la representatividad de la misma ante Administraciones, Asociaciones Empresariales, Entidades Aseguradoras, Asociaciones de Consumidores y Usuarios, Agentes sociales etc., con el objeto de lograr una mayor divulgación, comprensión y valoración de la actividad profesional del Corredor de Seguros.

APROCOSE consecuente con sus objetivos, organiza el primer foro de debate "QUIERES SABER" para Corredores de Seguros.

QUIERES SABER son puntos de encuentro entre Corredores de Seguros y distintos profesionales, en donde se tratarán temas de

interés y de suma actualidad para el día a día de los profesionales y en el que se mostrarán distintos enfoques sobre temas relacionados con nuestro cometido profesional, así como de otros asuntos que puedan ser de interés para nuestro colectivo.

Para este primer encuentro, se abordará un tema de rabiosa actualidad y que afecta de a toda la mediación, y es el **CANAL BANCASEGUROS: ¿ES UNA OPCION MAS PARA EL CONSUMIDOR EN IGUALDAD DE CONDICIONES?** En esta Jornada, queremos analizar este canal de distribución desde distintos puntos de vista de manera que Corredor de Seguros salga con amplios conocimientos que le permitan una mejor comprensión de este canal de distribución y así posicionarse de una manera clara para avanzar en su actividad.

AFORO LIMITADO,  
Asistencia gratuita.  
SE RUEGA CONFIRMACIÓN

Persona contacto: Ana Losa  
Teléfono de contacto: 96/380.64.46  
E-mail: info@aprocose.es

### PROGRAMA I QUIERES SABER

- 9:45 / Recepción y acreditaciones
- 10:00 / Apertura del Primer Quieres Saber  
**Don Maciste Argente** - Presidente de APROCOSE  
**Don Ignacio Soriano** - Presidente del CONSEJO DE COLEGIOS DE MEDIADORES DE SEGUROS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA.
- 10:30 / Usuarios o sufridores de la BANCASEGUROS  
**Don Pablo Pajin Echevarria** - Asesor jurídico de la Unión de Consumidores de la C.V., UCE.
- 11:00 / La Mediación frente a la BANCASEGUROS.  
Visión del Consejo y acciones realizadas por los Colegios de Mediadores de Seguros  
**Don Jose María Campabadal** – Presidente del CONSEJO NACIONAL DE LOS COLEGIOS DE MEDIADORES DE SEGUROS.
- 11:30 / Pausa / Café
- 11:45 / Razones para apostar por la Mediación Profesional  
**Don Javier de Antonio** - Director General de NATIONALE SUISSE
- 12:15 / La figura del Auxiliar Externo, ¿Por qué le incomoda a la BANCASEGUROS?  
**Doña Ana Muñoz** - Presidenta de FECOR
- 12:45 / ¿Y ahora qué? Ideas y propuestas para crecer  
**Don Francisco Betés** - Presidente de IMAF
- 13:15 / Clausura de la Jornada  
**Don Eusebio Monzó Martínez** - Director General de Economía de la GENERALITAT VALENCIANA, que nos informará sobre las últimas que interesan a los Corredores de Seguros, y en concreto sobre la nueva figura del Auxiliar Asesor.  
**Don Maciste Argente** – Presidente de APROCOSE



## · 2º "Quieres Saber" - Modelos empresariales de éxito - 28 de octubre 2010

APROCOSE organiza el segundo foro de debate "QUIERES SABER" para Corredores de Seguros.

QUIERES SABER son puntos de encuentro entre Corredores de Seguros y distintos profesionales, en donde se tratan temas de interés y de suma actualidad para el día a día de los profesionales y en el que se muestran distintos enfoques sobre temas relacionados con nuestro cometido profesional, así como de otros asuntos que pueden ser de interés para nuestro colectivo.

En este segundo encuentro profesional se presentan distintos **MODELOS EMPRESARIALES DE ÉXITO EN LA GESTIÓN DE CORREDURÍAS DE SEGUROS**. En esta Jornada, se analizará la conveniencia de tener un Plan Estratégico Empresarial, así como las cuestiones claves para el crecimiento sostenido de las empresas de Correduría de Seguros, de manera que les ayuden a alcanzar sus objetivos y excelencia empresarial.

Los ponentes y orden del día para esta segunda edición de **QUIERES SABER** cuyo título es **MODELOS EMPRESARIALES DE ÉXITO EN LA GESTIÓN DE CORREDURÍAS DE SEGUROS**, serán:

AFORO LIMITADO,  
Asistencia gratuita.  
SE RUEGA CONFIRMACIÓN

Teléfono de contacto: 96 380 64 46  
E-mail: info@aprocose.es

### PROGRAMA I QUIERES SABER

- 9:45 / Recepción y acreditaciones
- 10:00 / Apertura de la Jornada  
**Don Maciste Argente** - Presidente de APROCOSE
- 10:10 / ¿Por qué una Correduría de Seguros ha de tener un Plan Estratégico?  
**Don Domingo Gutiérrez** - Director del Área de Estrategia y Organización ALTAIR CONSULTORES
- 10:40 / Productividad y Tecnología: Tendencias actuales para el Corredor de Seguros.  
**Don Isidre Mensa** – Director General de MPM Software
- 11:00 / Pausa / Café
- 11:20 / Presentación y Mesa Redonda sobre los modelos de éxito empresarial en las Corredurías de Seguros.  
**Don Miguel Ángel Peris** - Consejero Delegado de PERIS CORREDURIA DE SEGUROS  
**Don Ángel López** – Director General de NORBROK 21  
**Don José Clavellinas** – Director General de COSEBA SISTEMA EMPRESARIAL PREMIER  
**Don Iván Novo** – Consejero Delegado de TELEPOLIZA
- Moderador: D. Juan José Márquez, Vicepresidente de Aprocose.
- 13:45 / Clausura de la Jornada  
**Don Eusebio Monzó Martínez** - Director General de Economía de la GENERALITAT VALENCIANA  
**Don Maciste Argente** – Presidente de APROCOSE

## • 3er "Quieres Saber" - Web's y redes sociales - 16 de junio 2011



APROCOSE organiza el tercer foro de debate "QUIERES SABER" para Corredores de Seguros.

QUIERES SABER son puntos de encuentro entre Corredores de Seguros y distintos profesionales, en donde se tratan temas de interés y de suma actualidad para el día a día de los profesionales y en el que se muestran distintos enfoques sobre temas relacionados con nuestro cometido profesional, así como de otros asuntos que pueden ser de interés para nuestro colectivo.

En este tercer encuentro profesional se van a debatir **LAS DISTINTAS HERRAMIENTAS DE WEB'S Y REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN DE CORREDURÍAS DE SEGUROS.** En esta Jornada, se analizará la conveniencia de tener un Plan Empresarial desarrollado en tecnologías 2.0, una imagen de Marca, un posicionamiento clave en las Redes Sociales y todas las cuestiones básicas para el crecimiento y evolución de sus empresas de Correduría de Seguros en las nuevas tecnologías, de manera que les ayuden a alcanzar los objetivos empresariales de futuro.

Los ponentes y orden del día para esta tercera edición de **QUIERES SABER** cuyo título es **WEB'S Y REDES SOCIALES; ENEMIGAS O ALIADAS EN LA GESTIÓN DE CORREDURÍAS DE SEGUROS**, serán:

AFORO LIMITADO A 60 PLAZAS  
RESERVA DE PLAZA POR RIGUROSO  
ORDEN DE INSCRIPCIÓN.

Asistencia gratuita,

Teléfono de contacto: 96 380 64 46  
E-mail: info@aprocose.es

### PROGRAMA III QUIERES SABER

- 9:45 / Recepción y acreditaciones
- 10:00 / Apertura de la Jornada  
**Don Alejandro Mocholí** - Responsable Tecnológico de APROCOSE
- 10:15 / Creación, desarrollo y posicionamiento de imagen de marca en la Web y en las Redes Sociales.  
**Don Juan Antonio Galindo y Don Miguel Aucejo** - Socios Directores de FACTORYWEB.
- 10:50 / Las Redes Sociales: Herramientas 2.0 al servicio de los Corredores de Seguros.  
**Don Carlos Albo** – Socio-Director EXPONENT CONSULTORES
- 11:30 / Pausa / Café
- 11:45 / MESA REDONDA; Casos prácticos de posicionamiento y utilización de las Redes Sociales como ejemplos empresariales.  
**Dña. Esther Galindo, Don J. Antonio Galindo y Don Miguel Aucejo** - de SISTEMAS WEB AVANZADO FACTORYWEB  
**Don Alejandro Mocholí** – FERRANDIZ & MOCHOLÍ  
**Don Carlos Albo** – EXPONENT CONSULTORES  
Como invitado;  
**Don Angel del Amo** – Experto BLOGGER en Sector Asegurador
- Moderador: D. Juan José Gómez, Responsable Formación de Aprocose.
- 13:45 / Clausura de la Jornada  
**Don Eusebio Monzó** - Director General de Economía de la GENERALITAT VALENCIANA  
**Don Maciste Argente** – Presidente de APROCOSE



## · 4º "Quieres Saber" - Gestión rentable de las Corredurías en tiempos de crisis - 10 de noviembre 2011

APROCOSE organiza el cuarto foro de debate "QUIERES SABER" para Corredores de Seguros.

QUIERES SABER son puntos de encuentro entre Corredores de Seguros y distintos profesionales, en donde se tratan temas de interés y de suma actualidad para el día a día de los profesionales y en el que se muestran distintos enfoques sobre temas relacionados con nuestro cometido profesional, así como de otros asuntos que pueden ser de interés para nuestro colectivo.

En este cuarto encuentro profesional se presenta **LA GESTIÓN RENTABLE DE LAS CORREDURÍAS EN TIEMPOS DE CRISIS; ¿QUÉ TENEMOS QUE HACER?**  
En esta Jornada, se analizará la conveniencia de tener un Plan Estratégico Empresarial y si es el momento o no de la implantación de honorarios y de cómo hacerlo, sin olvidarse de las claves o criterios para la fusión o adquisición de Corredurías de Seguros, como objetivos para consolidar una situación financiera de éxito.

Los ponentes y orden del día para esta cuarta edición de **QUIERES SABER** cuyo título es **LA GESTIÓN RENTABLE DE LAS CORREDURÍAS EN TIEMPOS DE CRISIS; ¿QUÉ TENEMOS QUE HACER?**, serán:

AFORO LIMITADO,  
Asistencia gratuita.  
SE RUEGA CONFIRMACIÓN

Teléfono de contacto: 96 380 64 46  
E-mail: info@aprocose.es

### PROGRAMA IV QUIERES SABER

- 9:45 / Recepción de Credenciales
- 10:00 **D. Maciste Argente** - Presidente de APROCOSE
- 10:15 / Estrategia Empresarial para las Corredurías de Seguros  
Ponente: **D. Fernando Gómez**  
Socio Grupo IFEDES
- 11:00 / Pausa / Café
- 11:15 / Honorarios. ¿Es el momento de implantarlos?  
Ponente: **D. Pedro Antonio Gil**  
Socio de Cuatrecasas
- 12:00 / Fusiones y Adquisiciones de Corredurías de Seguros.  
Criterios, por qué, cuándo...  
Ponente: **D. José Ignacio Lluch**  
Socio-Director Fundador de MAIN (M&A Investmen Network, S.L.)
- 12:45 / Mesa redonda (Moderada por D. Mario Quilez)
- 13:30 / Clausura  
**D. Maciste Argente** - Presidente de APROCOSE  
**D. Jorge Vela** - Director General de Economía

## · 5º "Quieres Saber" - El Corredor ante un nuevo marco de futuro - 21 de junio 2012



APROCOSE organiza el quinto foro de debate "QUIERES SABER" para Corredores de Seguros.

QUIERES SABER son puntos de encuentro entre Corredores de Seguros y distintos profesionales, en donde se tratan temas de interés y de suma actualidad para el día a día de los profesionales y en el que se muestran distintos enfoques sobre temas relacionados con nuestro cometido profesional, así como de otros asuntos que pueden ser de interés para nuestro colectivo.

En los cuatro "Quieres Saber" celebrados hasta ahora, hemos abordado los temas que consideramos en su momento más adecuados para contribuir al desarrollo de nuestra profesión y por lo tanto el de nuestras empresas.

El próximo día 21, la jornada tratará de un tema que creemos es el momento de abordar: **EL CORREDOR ANTE UN NUEVO MARCO DE FUTURO**

Sabemos que las dificultades por la que atraviesa nuestra sociedad nos obligan a estar pendientes con más rigor que nunca de nuestro día a día. Pero también sabemos que el futuro de los Corredores de Seguros pasa por adelantarnos a un nuevo entorno, diferente, complejo pero sin duda cargado de oportunidades. La estrategia empresarial, el liderazgo serán fundamentales para crecer en una economía que requerirá unas Corredurías eficaces, especializadas, dinámicas y con un alto valor añadido en el servicio que prestarán a los nuevos consumidores.

Los ponentes y orden del día para esta segunda edición de **QUIERES SABER** cuyo título es **EL CORREDOR ANTE UN NUEVO MARCO DE FUTURO**, serán:

AFORO LIMITADO,  
Asistencia gratuita,  
SE RUEGA CONFIRMACIÓN

Teléfono de contacto: 963 806 446  
E-mail: info@aprocose.es

### PROGRAMA V QUIERES SABER

- 09:15 / Recepción
- 09:30 / La nueva Directiva Europea de Mediación en Seguros Privados "IMD2"  
Ponente: **D. Juan Bataller**  
*Catedrático de Derecho*
- 10:15 / Primeras opiniones de la Mediación sobre la Directiva Europea de Mediación en Seguros Privados "IMD2"  
Ponente: **D. José María Campabadal**  
*Presidente del Consejo Nacional de los Colegios de Mediadores de Seguros*
- 11:15 / Pausa / Café
- 11:30 / El nuevo entorno económico. Oportunidades para el Corredor de Seguros.  
Ponente: **D. Miguel Barrachina**  
*Diputado de la Cortes Generales y Vicepresidente del área económica de la Diputación de Castellón.*
- 12:15 / El Liderazgo y el Arte de Prever del Corredor de Seguros  
Ponente: **D. Salvatore Moccia**  
*Profesor de Dirección Estratégica de la Universidad Católica de Valencia.*
- 13:00 / Debate
- 13:30 / Clausura de la Jornada  
**Fernando Díaz** - *Director General de Economía del Generalitat Valenciana.*



## · 7º "Quieres Saber" - Presente y futuro de nuestro sistema de pensiones - 13 de junio 2013

A  
P  
R  
O  
C  
O  
S  
E

ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
DE  
CORREDORES  
DE  
SEGUROS

Séptimo  
QUIERES SABER:  
PRESENTE Y  
FUTURO DE  
NUESTRO  
SISTEMA PÚBLICO  
DE PENSIONES.

13 de junio 2013

Hotel Barceló  
Avda. Francia 11  
46023  
Valencia

Confirmaciones:  
-Tf: 96 380 64 46  
-mail: info@aprocose.es

Aforo limitado, sujeto a  
riguroso orden de  
inscripción

### VII QUIERES SABER

#### PRESENTE Y FUTURO DE NUESTRO SISTEMA PÚBLICO DE PENSIONES

El próximo día 13 vamos a celebrar nuestro séptimo foro de debate "Quieres Saber" y como en las anteriores ediciones hemos intentado que el mismo verse sobre un tema de actualidad y de notable importancia tanto para nuestro desarrollo profesional como para el resto de la sociedad en su conjunto.

El tema de debate elegido en esta ocasión es **PRESENTE Y FUTURO DE NUESTRO SISTEMA PÚBLICO DE PENSIONES**. Es cierto que se trata de una vieja cuestión sobre la que se han vertido auténticos ríos de tinta, pero no es menos cierto que el mismo ha irrumpido en los últimos meses y especialmente en las últimas semanas, con una tremenda fuerza en los medios de comunicación y que sin duda hoy es una de las principales preocupaciones tanto de los Poderes Públicos como de la sociedad en su conjunto.

De todos es conocido la importante labor que el sector asegurador está desempeñando en la cobertura de las contingencias de pensiones, pero seguramente es mucho más importante el protagonismo que el mismo pueda tener como consecuencia de la posiblemente inevitable reforma de nuestro sistema de pensiones, ya que sin duda nuestro sector tendrá que ser necesariamente parte de la solución a un sistema que, a juicio de prácticamente la mayoría de especialistas, tiene corta vida si no se actúa con urgencia reformando profundamente el mismo.

A lo largo de esta jornada hablaremos de las bondades y de los problemas de los modelos de pensiones basados en sistemas de reparto, de capitalización, mixtos, de naturaleza pública o privada. Analizaremos también las soluciones que han adoptado en esta materia otros países de nuestro entorno con sus correspondientes desventajas, ventajas etc..

En el momento de escribir estas líneas es inminente la publicación del informe de la Comisión de Expertos para el análisis de nuestro sistema de pensiones y con total seguridad el próximo día 13 ya habrá visto la luz, por lo que será una excelente oportunidad de debatir el contenido del mismo precisamente con algunos de los 12 miembros redactores del mismo y que tendremos como ponentes en esta interesantísima jornada.

### PROGRAMA VII QUIERES SABER

9:15/9:30 Recepción de asistentes.

9:45 Bienvenida

10:00 Situación actual y evolución futura de nuestro sistema de pensiones.

Ponente: **D. Luis María Sáez de Jáuregui**. Presidente del Colegio de Actuarios Españoles y Director de Vida, Pensiones y Servicios Financieros de AXA en España.

10:40 Pausa/café

11:00 El factor de sostenibilidad como instrumento de equidad intergeneracional y equilibrio financiero en el sistema de pensiones.

Ponente: **D. Robert Meneu Gaya**. Profesor Titular Universidad de Valencia. Dpto. Matemáticas para la Economía y la Empresa.

11:40 Otros modelos de protección en países de nuestro entorno y conclusiones del informe del Comité de Expertos.

Ponente: **D. Jose Enrique Devesa Carpio**. Profesor Titular Universidad de Valencia. Actuario de Seguros. Dpto. Economía Financiera y Actuarial. Miembro del Comité de Expertos para la reforma de las pensiones impulsado por el Gobierno.

12:25 Las pensiones en el nuevo marco económico.


Ponente: **D. Miguel Barrachina**. Ex-diputado de la Cortes Generales y Vicepresidente del área económica de la Diputación de Castellón.

12:45 Mesa redonda con la participación de todos los ponentes para establecer un dialogo abierto a las aportaciones de todos los asistentes.

13:30 Clausura por el Director General de Economía de la Generalitat Valenciana **D.Rafael Sánchez Pellejero** (pendiente de confirmación)



## · 8º "Quieres Saber" - Interacciones de los canales a las redes - 27 de noviembre 2013



ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
DE CORREDORES  
DE SEGUROS

A  
PRO  
CO  
SE

ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
DE CORREDORES  
DE SEGUROS

Octavo  
QUIERES SABER:

"Entidades  
aseguradoras,  
mediadores e  
interacciones. De  
los canales a las  
redes"

27 de noviembre  
2013

Colegio de  
Mediadores de  
Seguros de  
Valencia

Micer Mascó 27  
Valencia 46010  
Confirmaciones:  
-Tf: 96 380 64 46  
-mail:info@aprocose.es

Aforo limitado, sujeto a  
riguroso orden de  
inscripción

**VIII QUIERES SABER**

**MEDIADORES, ENTIDADES ASEGURADORAS E INTERACCIONES. DE LOS CANALES A LAS REDES**

El próximo día 27 de noviembre, vamos a celebrar nuestro octavo foro de debate "Quieres Saber", y como en las anteriores ediciones, hemos buscado el conocimiento en aquellas personas que por su alto grado de especialización nos pueden ayudar en la mejora de nuestra formación como Corredores de Seguros.

El tema elegido en esta ocasión, viene propiciado por la labor que como consultora especializada en la distribución de seguros para el sur de Europa está realizando Dª Victoria Monteagudo Coma dentro de la multinacional IBM.

El estudio está basado en los datos recogidos en los últimos tres años sobre las diferentes formas de mediación en seguros que conviven en el mercado español. Cómo nos ven nuestros clientes, cómo valoran a los otros canales de operan en este complejo mundo en el que se ha convertido el mercado asegurador, cuales son las virtudes que más valoran los consumidores de productos y servicios aseguradores, como será y cuál será la posición de los Corredores de Seguros en el 2020, estas y otras cuestiones, nos serán explicadas por Dª Victoria Monteagudo que por primera vez, viene a Valencia a presentar este completo, riguroso y interesantísimo informe.

Al finalizar su presentación podremos, en diálogo abierto, plantear todas las preguntas que sin duda alguna no plantearemos. La ocasión y la ponente lo merecen.



ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
DE CORREDORES  
DE SEGUROS

**PROGRAMA VII QUIERES SABER**

- 11.30 – 12.00** Recepción de asistentes.
- 12.00 – 12.10** Bienvenida a cargo de **D. Maciste Argente, presidente de Aprocose**
- 12.10 – 13.10** Presentación del estudio a cargo de **Dª Victoria Monteagudo, consultora especializada en la distribución de seguros para el sur de Europa de IBM.**
- 13.10 – 13.45** Coloquio moderado por **D. Juan José Gómez.**



## · 9º “Quieres Saber” - La comunicación, asignatura pendiente de la mediación - 24 de junio 2014



**IX QUIERES SABER**

**LA COMUNICACIÓN, ASIGNATURA PENDIENTE DE LA MEDIACIÓN**

A  
PRO  
CO  
SE

ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
DE CORREDORES  
DE SEGUROS.

Noveno  
QUIERES SABER:

“La comunicación,  
asignatura  
pendiente de la  
Mediación”

24 de junio 2014

Hotel Barceló  
Avda. Francia 11  
46023  
Valencia

Confirmaciones:  
-Tf: 96 380 64 46  
-mail: info@aprocese.es

Aforo limitado, sujeto a  
riguroso orden de  
inscripción

El próximo día 24 de este mes de junio, contando con la inestimable colaboración del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia y del Consejo General, vamos a celebrar nuestro noveno foro de debate “Quieres Saber”, y como en las anteriores ediciones, hemos buscado la colaboración de aquellas personas que por su alto grado de especialización nos pueden aportar su experiencia en el desarrollo del tema elegido.

En esta ocasión hablaremos de la importancia que la comunicación tiene en nuestra actividad tanto en lo que se refiere a la sociedad en general como a nuestros clientes y a nuestros equipos de trabajo, comunicar y hacerlo adecuadamente son retos de una tremenda importancia de la que muchas veces no somos conscientes al no alcanzar las consecuencias que ello comporta.

Para desarrollar este tema contaremos con Pilar Domingo, periodista y master en gestión de empresas, directora del grupo Inforpress en la Comunidad Valenciana y Presidenta de la Asociación Dircom C.V.

De la mano de Jose Carlos Cutiño, abogado y presidente del Foro de Juristas Expertos en Consumo y director de este trabajo, conoceremos los resultados de la encuesta recientemente presentada por Iurex. Con en colaboración con el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros sobre el grado de satisfacción de los consumidores de seguros en función del canal al que han encomendado la gestión de la cobertura de sus riesgos. Una de las muchas conclusiones de este informe es que los clientes se sienten “condicionados u obligados al suscribir las pólizas de seguros con los bancos”.

El formato participativo de este foro de debate nos permitirá intercambiar opiniones y experiencias que sin duda nos resultarán del máximo interés de cuantos participemos en el mismo.



**PROGRAMA IX QUIERES SABER**

**9,30 – 10,00** Desayuno y recepción de asistentes.

**10,00 – 10,15** Bienvenida

**10,15 – 10,30** Inauguración por el Director General de Economía de la Generalitat Valenciana D. Raúl Martín

**10,30 – 11,00** Presentación de los resultados de la encuesta de Iurex. Con a cargo de D. Jose Carlos Cutiño, abogado y director de este trabajo.

**11,00 – 11,30** Coloquio

**11,30 – 12,00** Tendencias y reflexiones en comunicación Corporativa y de marca del corredor de seguros a cargo de Dª Pilar Domingo, directora de Inforpress en la Comunidad Valenciana

**12,00 – 12,30** Coloquio.

**12,30** Clausura por D. Maciste Argente, Presidente de Aprocese.





## · 10º “Quieres Saber” - Presente y futuro de la cobertura de Salud - 26 de noviembre 2014

### X Quieres Saber

#### “Presente y Futuro de la cobertura de Salud. Necesidad de definir el modelo de prestación”

El próximo día **26 de este mes de Noviembre**, vamos a celebrar nuestro décimo foro de debate “**Quieres Saber**”, al igual que en las anteriores ediciones hemos buscado la colaboración de aquellas personas que por su alto grado de especialización nos pueden aportar su experiencia y visión en el desarrollo del tema elegido.

En esta ocasión hablaremos de la **importancia de la prestación de Salud dentro del conjunto del Estado de Bienestar como pilar fundamental en la protección social pública.**

De la mano de nuestros ponentes tomaremos conciencia de la situación actual que atraviesa nuestro actual modelo de prestación y entraremos a conocer las posibles alternativas futuras que garanticen su supervivencia así como la colaboración Pública/privada como alternativa que garantice la sostenibilidad de esta básica prestación en nuestro modelo de protección.

Para desarrollar este tema contaremos con el **Dr. D. Vicente Miguel Gil Suay** Director del Hospital de Manises, modelo concesión administrativa (Sanitas).

El segundo de nuestros ponentes será **D. Javier Murillo Ferrer** Consejero-Director General de SegurCaixa Adeslas.

El perfil profesional de los ponentes y su dilatada experiencia en el marco de las prestaciones de salud nos ofrecerá una inmejorable visión de este importante y sensible problema que sin duda deberá ser abordado en breve por los Poderes Públicos.

El formato participativo de este foro de debate nos permitirá intercambiar opiniones y experiencias que sin duda nos resultarán del máximo interés de cuantos participemos en el mismo.

#### Programa

10:00h. - 10:30h. Desayuno y recepción de asistentes.

10:30h. - 10:40h. Bienvenida.

10:40h. - 11:00h. Presentación de la acción solidaria de Fecor “Se buscan Reyes Magos” a cargo de **D. Jorge Campos** Director Gerente de Fecor.

11:00h. - 11:40h. Breve descripción de la situación actual de la prestación Pública y análisis del modelo de hospital Público con gestión privada.

Ponente:

**Dr. D. Vicente Miguel Gil Suay** Director del Hospital de Manises.

11:40h. - 12:00h. Coloquio.

12:00h. - 12:40h. Rol de las aseguradoras privadas en la sostenibilidad del sistema sanitario público.

Ponente:

**D. Javier Murillo Ferrer** Consejero-Director General de SegurCaixa Adeslas.

12:40h. - 13:00h. Coloquio.

13:00h. Clausura por el Director General de Economía, Competitividad y Cooperativismo, **D. Raúl Martín Calvo.**

#### Confirmaciones:

Tel.: 96 380 64 46

mail: [info@aprocese.es](mailto:info@aprocese.es)

Aforo limitado, sujeto a riguroso orden de inscripción.

## • 1er Aniversario - 17 de febrero 2011

**APROCOSE**  
ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
DE CORREDORES  
DE SEGUROS

### 1<sup>er</sup> Aniversario APROCOSE


Día de celebración: 17 de Febrero de 2011  
Lugar: El acto se celebrará en las instalaciones de Feria Valencia con motivo de la tercera celebración de Forinvest en el espacio reservado para el Foro Internacional del Seguro.

---

#### Programa

12,30 h. Apertura del acto <b>D. Maciste Argente – Presidente de Aprocose.</b>	AFORO LIMITADO Asistencia gratuita SE RUEGA CONFIRMACIÓN Teléfono de contacto: 96 380 64 46 E-mail: info@aprocose.es
12,40 h. La importancia del corredor en el actual marco jurídico y económico. <b>D. Eusebio Monzó – Dir. General de Economía de la Generalitat Valenciana.</b>	
13,00 h. Entrega de los premios a la Excelencia en su primera edición, en las siguientes categorías:  EXCELENCIA PROFESIONAL EXCELENCIA EMPRESARIAL EXCELENCIA AL COMPROMISO SOCIAL.	
13,30 h. Intervención de <b>D. Gonzalo Iturmendi</b> en nombre de los homenajeados.	
13,45 h. Cierre del acto por el presidente de Aprocose <b>D. Maciste Argente</b>	

*Al finalizar el acto se servirá un vino de honor.*

 ASOCIACIÓN PROFESIONAL  
DE CORREDORES DE SEGUROS

Calle Uruguay, nº11, 2º - 210 46007 Valencia Tel. 963 806 446 - info@aprocose.es [www.aprocose.es](http://www.aprocose.es)

Premio a la excelencia profesional  
Fernando Montaner

Premio a la excelencia empresarial  
AXA

Premio a la excelencia al compromiso social  
Casa Caridad Valencia

## · 2º Aniversario - 16 de febrero 2012



### II Aniversario APROCOSE

Día de celebración: 16 de Febrero de 2012  
Lugar: El acto se celebrará en la "Sala Foro del Seguro" en las instalaciones de Feria Valencia con motivo de la cuarta celebración de Forinvest en el espacio reservado para el Foro Nacional del Seguro.

---

**Programa**

- 09:30 h. Recepción y desayuno.
- 10:00 h. Bienvenida y apertura del acto.  
**D. Maciste Argente - Presidente de Aprocose.**
- 10:15 h. El futuro de la protección social en la actual coyuntura económica.  
**D. José Mº Fidalgo - Exsecretario General de CCOO.**  
**Dña. Mirenchu del Valle - Secretaria General de UNESPA.**
- 11:00 h. Entrega de premios a la excelencia en su segunda edición, en las siguientes categorías.  
**Excelencia profesional.**  
**Excelencia empresarial.**  
**Excelencia al compromiso social.**
- 11:30 h. Clausura de acto II Aniversario APROCOSE.  
**D. Maciste Argente - Presidente de Aprocose.**

**AFORO LIMITADO**  
Asistencia gratuita  
**SE RUEGA CONFIRMACIÓN**  
Teléfono 963 806 446  
E-mail [info@aprocose.es](mailto:info@aprocose.es)

Premio a la excelencia profesional  
**Ana Muñoz**

Premio a la excelencia empresarial  
**Mutuallidad de Levante**

Premio a la excelencia al compromiso social  
**Congregación de las Hermanitas de los Ancianos Desamparados**



II Aniversario

#3.000,00#

EUROS \_\_\_\_\_ €

Hermanitas de los Ancianos Desamparados

Tres mil, con cero centimos

Valencia, a 16 de febrero de 2012

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE CORREDORES DE SEGUROS

Valencia Tel. 963 806 446 - [info@aprocose.es](mailto:info@aprocose.es)

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

Págese por este cheque a:  
Euros \_\_\_\_\_

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE CORREDORES DE SEGUROS

## • 3er Aniversario - 7 de marzo 2013



APROCOSE  
ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
DE CORREDORES  
DE SEGUROS

APROCOSE  
ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
DE CORREDORES  
DE SEGUROS

### III Aniversario APROCOSE

Día de celebración: 7 de marzo de 2013

Lugar: El acto se celebrará en la "Sala Foro del Seguro" en las instalaciones de Feria Valencia con motivo de la sexta celebración de Forinvest.

#### Programa

- 09,15 h. Recepción y desayuno.
- 09,45 h. Bienvenida y apertura del acto.  
**D. Maciste Argente – Presidente de Aprocose.**
- 10,00 h. Nuevas incorporaciones Aprocose.
- 10,05 h. Mapa del Sector tras la reforma financiera y su incidencia en la Mediación.  
**Dña. Pilar González de Frutos – Presidenta de UNESPA.**
- 10,35 h. Entrega de premios a la excelencia en su tercera edición, en las siguientes categorías.  
**Excelencia profesional.  
Excelencia empresarial.  
Excelencia al compromiso social.**
- 11,15 h. Clausura.  
**D. Raúl Casado García – Subdirector General de Ordenación del Mercado de Seguros de la DGSFP.**

AFORO LIMITADO  
Asistencia gratuita  
SE RUEGA CONFIRMACIÓN  
Teléfono de contacto: 96 380 64 46  
E-mail: info@aprocose.es

ASOCIACIÓN PROFESIONAL  
DE CORREDORES DE SEGUROS

Calle Uruguay, nº 11, 2º - 210 46007 Valencia Tel. 963 806 446 - info@aprocose.es

www.aprocose.es

Premio a la excelencia profesional  
Juan David Ruiz de Correduría Ruiz Re Seguros

Premio a la excelencia empresarial  
Nationale Suisse

Premio a la excelencia al compromiso social  
Colegio Imperial de Niños Huérfanos de San Vicente Ferrer

[Ver video de los premiados](#)

· 4º Aniversario - 13 de marzo 2014

**APROCOSE**  
ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
DE CORREDORES  
DE SEGUROS

**APROCOSE**  
ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
DE CORREDORES  
DE SEGUROS

Nuestros colaboradores

## IV Aniversario APROCOSE

13 de marzo 2014

El acto se celebrará el próximo jueves 13 de marzo en la "Sala Foro del Seguro" en las instalaciones de Feria Valencia con motivo de la séptima celebración de Forinvest en el espacio reservado para el Foro Internacional del Seguro.

### Programa

- 09:30 h. Recepción y desayuno.
- 10:00 h. Bienvenida y apertura del acto.  
D. Maciste Argente - *Presidente de Aprocase.*
- 10:10 h. Nuevas incorporaciones APROCOSE.
- 10:15 h. "La pobreza, Riesgo y exigencia de respuesta"  
D. Gonzalo Iturmendi Morales - *Abogado y Socio de Honor de Aprocase.*
- 10:45 h. Entrega de los premios a la Excelencia en su cuarta edición, en las siguientes categorías.  
Premio APROCOSE a la Excelencia profesional.  
Premio APROCOSE a la Excelencia empresarial.  
Premio APROCOSE a la Excelencia del compromiso social.
- 11:30 h. Clausura del IV Aniversario APROCOSE.  
D. Raúl Casado García - *Subdirector General de Ordenación del Mercado de Seguros de la DGSP.*



AFORO LIMITADO  
Asistencia gratuita  
SE RUEGA CONFIRMACIÓN  
Teléfono 963 806 446 - E-mail: info@aprocase.es

Premio a la excelencia profesional  
José María Campabadal, Presidente  
del Consejo General de los Colegios de  
Mediadores de Seguros

Premio a la excelencia empresarial  
Reale

Premio a la excelencia al compromiso social  
Cáritas

Ver video de los premiados



## · 5º Aniversario - 12 de marzo 2015



**APROCOSE**  
ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
DE CORREDORES  
DE SEGUROS

### V Aniversario APROCOSE

12 de marzo 2015

9:30h - 12:00h

El acto se celebrará el 12 de marzo en Feria Valencia con motivo de la octava celebración de Forinvest en el espacio reservado para el Foro Internacional del Seguro - Sala Foro del Seguro.

#### Programa

09:30 h. Recepción y desayuno.

10:00 h. Bienvenida y apertura del acto.  
D. Maciste Argente - *Presidente de Aprocose.*

10:10 h. Nueva incorporación APROCOSE.

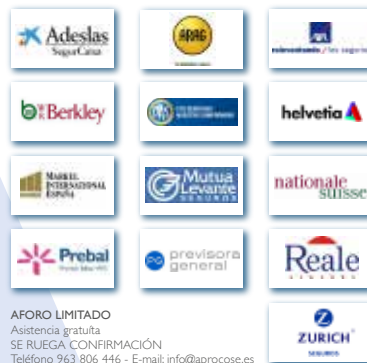
10:15 h. Ponencia a cargo de:  
D. Gonzalo Iturmendi Morales - *Abogado y Socio de Honor de Aprocose.*

10:45 h. Entrega de los premios a la Excelencia en su quinta edición en las siguientes categorías.

- \* Premio APROCOSE a la Excelencia Profesional.
- \* Premio APROCOSE a la Excelencia Empresarial.
- \* Premio APROCOSE a la Excelencia del Compromiso Social.
- \* Premio extraordinario V Aniversario Aprocose.

11:30 h. Clausura del V Aniversario APROCOSE.

D. Fernando Díaz Requena - *Secretario Autonómico de Economía y Empleo.*



AFORO LIMITADO  
Asistencia gratuita  
SE RUEGA CONFIRMACIÓN  
Teléfono 963 806 446 - E-mail: info@aprocose.es

**Premio a la excelencia profesional**  
**Ignacio Soriano Tarín**

Presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia

**Premio a la excelencia empresarial**  
**UNESPA**

**Premio a la excelencia al compromiso social**  
**AVAPACE**

**Premio Extraordinario V Aniversario Aprocose**  
**Elena Benito**

Periodista especializada en el sector asegurador

[Ver video de los premiados](#)

## · 6º Aniversario - 10 de marzo 2016



**PROCOSE**  
ASOCIACIÓN  
PROFESIONAL  
DE CORREDORES  
DE SEGUROS

### VI Aniversario APROCOSE

10 de marzo 2016

9:30h - 12:00h

El acto se celebrará el jueves 10 de marzo en Feria Valencia con motivo de la novena celebración de Forinvest en el espacio reservado para el Foro Internacional del Seguro - Sala Foro del Seguro.

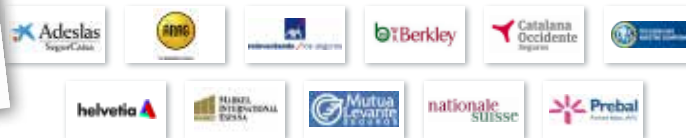


#### Programa

- 09:30 h. Recepción y desayuno.
- 10:00 h. Bienvenida y apertura del acto.  
D. Maciste Argente - *Presidente de Aprocose.*
- 10:10 h. Nueva incorporación APROCOSE.
- 10:15 h. Ponencia: - Ley de segunda oportunidad: luces y sombras - a cargo de:  
D. Pedro Luis Viguer Soler - *Magistrado Juez Decano de los Juzgados de Valencia, Portavoz de los Jueces Decanos de España.*
- 10:55 h. Entrega de los premios a la Excelencia en su sexta edición en las siguientes categorías.
  - \* Premio APROCOSE a la Excelencia Profesional.
  - \* Premio APROCOSE a la Excelencia Empresarial.
  - \* Premio APROCOSE a la Excelencia del Compromiso Social.
- 11:30 h. Clausura del VI Aniversario APROCOSE.  
D<sup>a</sup>. Flavia Rodríguez-Ponga - *Directora General de Seguros y Fondos de Pensiones.*

AFORO LIMITADO  
Asistencia gratuita  
SE RUEGA CONFIRMACIÓN  
Teléfono 963 806 446 - E-mail: info@aprocose.es

#### Nuestros colaboradores



Premio a la excelencia profesional  
EIAC

Premio a la excelencia empresarial  
Santa Lucía Seguros

Premio a la excelencia al compromiso social  
UNHCR-ACNUR

La Agencia de la ONU para los refugiados -  
Comité español

Ver video de los premiados

## · 7º Aniversario - 9 de marzo 2017

**A PRO CO SE**  
ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE CORREDORES DE SEGUROS

**PROGRAMA**

9 de marzo 2017

VII Aniversario

El acto se celebrará el **jueves 9 de marzo en Feria Valencia** con motivo de la décima celebración de Forinvest en el espacio reservado para el Foro Internacional del Seguro - Sala Foro del Seguro.

Aquí tiene la programación.

9 de marzo 2017  
9:30h - 12:00h

**Programa**

<p>09:30 h. Recepción y desayuno.</p> <p>10:00 h. Bienvenida y apertura del acto. <i>D. Maciste Argente - Presidente de Aprocase.</i></p> <p>10:10 h. Nueva incorporación APROCOSE.</p> <p>10:15 h. Ponencia: "Dependencia: más que un riesgo una realidad" a cargo de: <i>D. Luis María Sáez de Jáuregui - Presidente y CEO de Axa pensiones, Miembro de la Junta Consultiva de Seguros del Ministerio de Economía y Miembro de la Comisión de Expertos del Baremo de Auto del Ministerio de Justicia.</i></p>	<p>10:55 h. Entrega de los premios a la Excelencia en su séptima edición en las siguientes categorías: * Premio APROCOSE a la Excelencia Profesional. * Premio APROCOSE a la Excelencia Empresarial. * Premio APROCOSE a la Excelencia del Compromiso Social.</p> <p>11:30 h. Clausura del VII Aniversario APROCOSE. <i>Molt Honorable Senyor President de la Generalitat Valenciana D. Ximo Puig Ferrer. (Pendiente de confirmación)</i></p>
---	---

#aprocase2017

AFORO LIMITADO / Asistencia gratuita / SE RUEGA CONFIRMACIÓN ☎ 963 806 446 ✉ info@aprocase.es

Nuestros colaboradores

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE CORREDORES DE SEGUROS  
Calle San Vicente Mártir, nº 118, 1º B - 46007 Valencia, Tel. 963 806 446 - info@aprocase.es www.aprocase.es



**Premio a la excelencia profesional**  
Ramón Diego Veites Daporta

**Premio a la excelencia empresarial**  
Consorcio Compensación de Seguros

**Premio a la excelencia al compromiso social**  
ASLEUVAL  
Asociación para la lucha contra la leucemia de la Comunitat Valenciana

[Ver video de los premiados](#)



## · 11º "Quieres Saber" - El fraude en el sector asegurador - 16 de junio 2015



# XI Quieres Saber

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE CORREDORES DE SEGUROS

---

### "El fraude en el sector asegurador"

**16 de junio del 2015**  
Hotel Barceló - Avda. Francia 11 - 46023 Valencia

El día 16 vamos a celebrar nuestro décimo primer foro de debate "Quieres Saber", sin duda el número de foros celebrados junto la alta participación en los mismos y el excelente nivel de calidad alcanzados han supuesto la consolidación de estos encuentros profesionales como un referente nacional del compromiso de los corredores con nuestro sector y con los consumidores de seguros.

El tema que abordaremos en esta ocasión será **EL FRAUDE EN EL SECTOR ASEGURADOR**, analizaremos la importancia que esta lacra supone para este sector tanto por su incidencia económica como por la percepción que del mismo se tiene desde la sociedad.

Combatir el fraude es una tarea que a todos compete por lo que es fundamental el compromiso de todos para erradicar prácticas que tan sólo benefician a quienes la practican pero cuyas consecuencias necesariamente son asumidas por todos los consumidores de seguros.

La importancia del fraude en este sector queda patente si atendemos a los recientes datos aportados por ICEA relativos al pasado ejercicio 2.014 y que han supuesto ahorrar a las Entidades Aseguradoras un total de 426 millones de euros.

La importancia del tema junto con su complejidad y su impacto económico nos han llevado, tal y como siempre hacemos, a solicitar la colaboración de los mejores expertos para que mediante sus ponencias nos trasladen la enorme importancia de esta forma delictiva y su incidencia en la protección y en el costo de los riesgos a cubrir.

La participación de LUNESPA como agrupación empresarial de las Entidades Aseguradoras junto con la visión policial y la experiencia de un investigador de siniestros, unido a las aportaciones de cuantos participamos en este foro, nos llevarán sin duda a enmarcar perfectamente tanto la importancia de esta lamentable realidad como nuestro posicionamiento y compromiso con su erradicación.

Como ya hemos venido haciendo en las últimas ediciones vamos a conformar un formato participativo de interrelación de los asistentes desde la seguridad de que las aportaciones realizadas enriquecerán los testimonios y experiencias expuestas por los ponentes.

**Confirmaciones:**  
Tel.: 96 380 64 46 - mail: [info@aprocose.es](mailto:info@aprocose.es) - Aforo limitado, sujeto a riguroso orden de inscripción.















#### Programa

- 10:00h. - 10:30h. Desayuno y recepción de asistentes.
- 10:30h. - 10:40h. Apertura del acto.
- 10:40h. - 11:00h. Informe sobre el fraude en el seguro español en 2014 a cargo de **Dña. Mirenchu del Valle, Secretaria General de Unespa.**
- 11:10h. - 11:40h. El fraude en Seguros desde la óptica policial, a cargo de **D. Alfredo Garrido López, Comisario de la Brigada Provincial de Policía Judicial.**
- 11:45h. - 12:00h. Función del investigador de siniestros, análisis práctico, a cargo de **D. Pablo López Morell, Detective - Investigador de siniestros.**
- 12:10h. Coloquio.
- 12:30h. Clausura.



ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE CORREDORES DE SEGUROS

Calle Uruguay, nº 11, 2º - 210 46007 Valencia Tel: 963 806 446 - [info@aprocose.es](mailto:info@aprocose.es) [www.aprocose.es](http://www.aprocose.es)

- 12º "Quieres Saber" - BIG DATA; Según se comenta; cada Click es una Confesión - 3 de diciembre 2015

**XII**  
**Quieres Saber**

**"BIG DATA; Según se comenta; cada Click es una Confesión"**

**3 de diciembre de 2015**  
**Hotel Barceló - Avda. Francia 11 46023 Valencia**

**A PRO CO SE**  
ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE CORREDORES DE SEGUROS

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE CORREDORES DE SEGUROS

Calle Uruguay, nº11, 2º - 210 46007 Valencia Tel. 963 806 446 - info@aprocose.es

www.aprocose.es

**XII**  
**Quieres Saber**

**"BIG DATA; Según se comenta; cada Click es una Confesión"**

**3 de diciembre de 2015**  
**Hotel Barceló - Avda. Francia 11 - 46023 Valencia**

¿El Objetivo?, predecir el tiempo, analizar parámetros de salud, mejorar la eficiencia...y sobre todo, vender más y mejor.

¿Qué clientes consigues, los que puedes o los que quieres? Adentrarse en el viaje hacia las posibilidades de **big data** en el sector asegurador, ha de comenzar con este planteamiento, porque las cosas han cambiado. El sector Seguros ya no hace negocios igual, la forma de trabajar es distinta y las estrategias han evolucionado.

La ingente cantidad de información que producimos procede de un sinfín de dispositivos que forman parte de nuestra vida cotidiana. Con ellos emitimos una ingente cantidad de datos que van conformando nuestros avatares digitales y que sin duda conforman nuestro perfil. Cada vez que clicamos en Amazon, ese gesto queda consignado. Cuando pagamos con la tarjeta la compra del supermercado, dejamos rastro de qué hemos comprado y a qué precio. Cuando realizamos las lecturas de los contadores de electricidad o del gas

constatamos digitalmente el consumo que hacemos. Cuando opinamos en la Red, colgamos imágenes, realizamos compras online o utilizamos una App, el Big Data sabe un poco más de nuestros gustos. Lo mismo sucede cuando subimos a un avión, mandamos un paquete por mensajería, accionamos el GPS del coche o el sistema domótico de casa. O cuando llamamos a una empresa y nos dicen que, por seguridad, la llamada quedará grabada. O cuando nos recetan medicinas, nos ingresan la nómina o pagamos la hipoteca. ¿Se imaginan los ajustadísimos retratos que se podrían extraer de cada uno de nosotros optimizando el análisis de todos esos datos?

De eso trata el Big Data. Es el término que afronta la labor de almacenar, clasificar, analizar y compartir ese cúmulo masivo de información. De lidiar con las denominadas "tres uves" del big data: gestionar un volumen de datos descomunal a la mayor velocidad posible considerando su extraordinaria variedad.

**Programa**

10:00h.- 10:30h. Desayuno y recepción de asistentes.

10:30h.- 10:45h. Apertura del acto por **D. Tomás Rivera**, *presidente de Fecor*.

10:45h.- 11:00h. Presentación de la acción solidaria "se buscan Reyes Magos", por **D. Jorge Campos**, *Director Gerente de Fecor*.

11:00h.- 12:15h. **Big Data**, nuevas estrategias en el Mercado Asegurador por **D. Juan Masero**, *Manager Accenture Digital*.

12:15h.- 12:30h. Coloquio.

12:30h. Clausura de la jornada **D. Francisco Álvarez Molina**, *Director General de Economía, Emprendimiento y Cooperativismo*.

**La entrada es libre pero se ruega confirmación** (Aforo limitado, sujeto a riguroso orden de inscripción)  
Teléfono: 96 380 65 53 - mail: info@aprocose.es

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE CORREDORES DE SEGUROS

Calle Uruguay, nº11, 2º - 210 46007 Valencia Tel. 963 806 446 - info@aprocose.es

www.aprocose.es

- 13º "Quieres Saber" - CiberSeguridad; protección y posicionamiento ante el riesgo y su posible responsabilidad - 30 de junio 2016





· 14º "Quieres Saber"  
Análisis de la IDD, luces y sombras de la transposición  
Insurance Distribution Directive - 28 de junio 2017

**APROCOSE**  
ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE CORREDORES DE SEGUROS

## XIV Quieres Saber

APROCOSE organiza el XIV foro de debate "QUIERES SABER" para Corredores de Seguros.

### "Análisis de la IDD, luces y sombras de la transposición"

Insurance Distribution Directive

**28 de junio 2017**  
**Hotel SH Valencia Palace.**  
Paseo Alameda 32 - 46023 Valencia

Sin duda la actualidad de nuestro sector estos últimos meses está marcada por la transposición de la IDD a nuestro ordenamiento legal y esta es una cuestión de enorme importancia que sin lugar a dudas va a marcar el futuro de nuestra actividad.

La IDD entró en vigor el 23 de febrero de 2016 tras haber sido ya publicada en el Diario Oficial de la Comunidad Europea. Los Estados miembros, entre ellos España, tendremos un plazo de dos años a partir de esa fecha (23 de febrero de 2018) para su transposición al Derecho nacional. Esto nos lleva a que tendrá que estar totalmente integrada en nuestro ordenamiento en febrero de 2018 por lo que hay que crear una nueva Ley de Mediación que recoja todos los preceptos de IDD.

Dada la importancia y la repercusión del tema elegido, y con el objeto de que pueda ser seguido por el mayor número posible de personas, la Jornada será emitida en directo mediante Streaming.

**Programa**

10:00h. - 10:30h. Desayuno y recepción de asistentes.

10:30h. - 10:40h. Bienvenida.

10:40h. - 11:10h. **Situación actual de la transposición de la IDD, límites negociables**  
Ponente: **Virginia Martínez**, abogada de Hogan Lovells International LLP

11:10h. - 12:00h. Mesa redonda: **Valoración y aportaciones de las Organizaciones representativas de la mediación profesional.**

Mesa formada por:

- D. Jesús Valero, responsable de la Unidad de Mediación de la Generalitat Valenciana.
- Dª. Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia.
- D. Eusebio Climent, presidente del Colegio de Mediadores de Alicante.
- D. Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Mediadores de Castellón.
- D. Florentino Pastor, presidente de ACS-CV
- D. Maciste Argente, presidente de Aprocoese.

Moderador: D. Tomás Rivera, Presidente de Fecor.

12:00h. - 12:30h. Coloquio.  
12:30h. Clausura.

Esperando que esta nueva JORNADA QUIERES SABER APROCOSE sea de su agrado e interés, quedamos a la espera de su confirmación de asistencia mediante mail a [info@aprocoese.es](mailto:info@aprocoese.es) o al teléfono 963806446

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE CORREDORES DE SEGUROS

Calle San Vicente Mártir, nº118, 1º B - 46007 Valencia  
Tel. 963 806 446 - [info@aprocoese.es](mailto:info@aprocoese.es) [www.aprocoese.es](http://www.aprocoese.es)





## · 15º "Quieres Saber" - La cara solidaria del sector asegurador a través de sus fundaciones - 5 de octubre 2017

APROCOSE organiza el XV foro de debate "QUIERES SABER" para Corredores de Seguros.

**"La cara solidaria del sector asegurador a través de sus fundaciones"**

5 de octubre 2017  
Hotel SH Valencia Palace.  
Paseo Alameda 32 - 46023 Valencia

**Programa**

- 10:00h. - 10:30h. Desayuno y recepción de asistentes.
- 10:30h. - 10:40h. Bienvenida.
- 10:40h. - 10:50h. Presentación de la acción solidaria Reyes Magos de Fecor.
- 10:50h. - 11:00h. **¿Es solidario el sector asegurador?**  
Ponente: **Gonzalo Iturmendi Morales**, abogado, Secretario General de Agers y socio de honor de Aprocose.
- 11:00h. - 12:30h. **El compromiso ante la RSC desde la óptica de tres Organizaciones:**
  - **FUNDACIÓN AXA**,  
*D. Josep Alfonso Caro* - Director General de la Fundación.
  - **FUNDACIÓN JESÚS SERRA**,  
*D.ª Laura Halpern Serra* - Directora General de la Fundación.
  - **FUNDACIÓN MAPFRE**,  
*D.ª Clara Bazán Coa* - Directora de responsabilidad social de Mapfre.

Tras la intervención de los responsables de las tres Fundaciones se configurará una mesa redonda con la participación de los mismos y moderada por **D. Gonzalo Iturmendi**.
- 12:30h. - 12:45h. Coloquio.
- 12:45h. Clausura por el Molt Honorable President de la Generalitat Valenciana **D. Ximo Puig**.

Esperando que esta nueva JORNADA QUIERES SABER APROCOSE sea de su agrado e interés, quedamos a la espera de su confirmación de asistencia mediante mail a [info@aprocase.es](mailto:info@aprocase.es) o al teléfono 963806446



**A** ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE CORREDORES DE SEGUROS

Calle San Vicente Mártir, nº118, 1º B - 46007 Valencia  
Tel. 963 806 446 - [info@aprocase.es](mailto:info@aprocase.es)

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







2016

4

actualidad aseguradora | 31 de octubre de 2016



**MACISTE ARGENTE**  
VICEPRESIDENTE DE FEOR  
Y PRESIDENTE DE APROCOSE

## tribuna

### ¿Realidad o ficción?

**LA COMPLEJIDAD DE LA MENTE HUMANA** nos lleva a cuantos formamos parte de los seres racionales a confundir, con demasiada frecuencia, la realidad de las cosas con la ficción, con el único objeto de revertir el deseo en realidad.

Esta simple y nada original reflexión viene a colación para entender un enorme problema que tiene toda la Mediación Profesional de Seguros y que no va a desaparecer por más que algunas voces se nieguen a admitirlo en su verdadera y real dimensión. Me refiero de manera especial a la competencia que mantenemos con los operadores de Bancaseguros y que muchos se niegan a ver en su real dimensión.

Ya sé que algunos lectores, al llegar a esta altura, habrán suspirado y exclamado "uf, otra vez más de lo mismo, ya estamos con el tema de siempre"; si este es su caso me permito, con toda humildad, solicitar su paciencia y que haga un esfuerzo tomando resuello para llegar al final de la misma.

Miren, yo no soy de esas voces que acusan a la Bancaseguros de malas prácticas; es más, creo que posiblemente, salvo alguna rara excepción, todos cumplen con el marco legal que les es de aplicación. Mi reflexión es de un mayor recorrido y lo que indico, para que no exista la más mínima duda, es llana y sencillamente que, si de verdad los Poderes Públicos estuviesen comprometidos con la defensa del consumidor en esta materia, lo que deberían hacer es prohibir a las entidades bancarias la distribución de seguros.

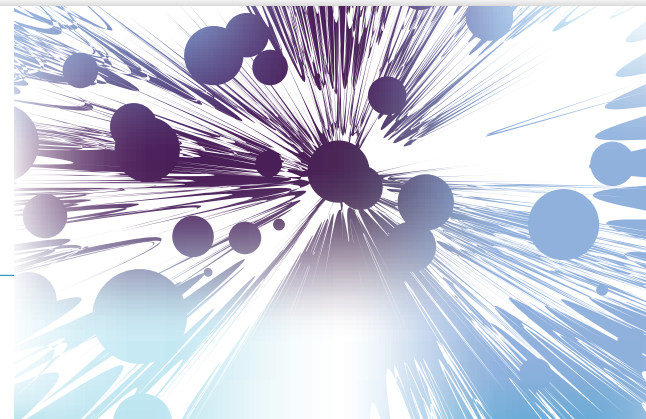
Esta restricción nada tiene que ver con la honestidad y la honorabilidad de estas empresas, que en modo alguno pongo en cuestión y se fundamenta en la práctica nula capacidad de decisión del consumidor para tomar una postura ante precisamente aquellos que tienen la capacidad de conceder financiación y de los que, por tanto, depende la supervivencia de sus empresas o la estabilidad de la economía familiar. Real-

mente, ¿alguien cree de verdad que el solicitante de financiación, sea empresa o particular, está en una posición de normalidad para, con libertad, tomar la mejor decisión en esta materia para proteger adecuadamente sus riesgos y a un coste razonable? ¿De verdad alguien, de manera serena y sensata, considera que muchísimas de estas operaciones no se realizan desde una posición de dominio y por lo tanto alejadas de cualquier plano de igualdad?

#### ANTE TODO, DEFENDER AL CONSUMIDOR

En base a las respuestas a estas cuestiones planteadas el lector podrá, por sí mismo y sin gran esfuerzo mental, convenir cuál es la realidad y cuál es la ficción. Lo curioso de todo esto es que, además, algunas de las entidades que utilizan esta legal forma de distribución de seguros como QBS forman parte del grupo al que la Administración Pública, y por lo tanto todos los ciudadanos de este país, tuvo que salir a su rescate con una inyección de más de 100.000 MM de euros, de los que al parecer hasta este momento solamente ha sido reintegrado del orden del 4%... ¿para cuándo el 96% restante que nos adeudan? La inevitable reforma del sector bancario, y su lícita necesidad de mejorar sus ingresos, no puede ser, en modo alguno, la excusa que justifique esta situación en algo tan importante y trascendental como la co-

**"LA DEFENSA DEL CONSUMIDOR, EL COMPROMISO CON ÉL Y LA CORRECTA COBERTURA DE SUS RIESGOS, Y POR LO TANTO DE SUS INTERESES, ES ALGO NOBLE, ATEMPORAL Y DE UNA TREMENDA UTILIDAD. ESTA ES LA REALIDAD Y LO OTRO, SENCILLAMENTE, FICCIÓN"**



**"YO NO SOY DE ESAS VOCES QUE ACUSAN A LA BANCASEGURAS DE MALAS PRÁCTICAS; ES MÁS, CREO QUE POSIBLEMENTE, SALVO ALGUNA RARA EXCEPCIÓN, TODOS CUMPLEN CON EL MARCO LEGAL QUE LES ES DE APLICACIÓN. MI REFLEXIÓN ES DE UN MAYOR RECORRIDO Y LO QUE INDICO, PARA QUE NO EXISTA LA MÁS MÍNIMA DUDA, ES LLANA Y SENCILLAMENTE QUE, SI DE VERDAD LOS PODERES PÚBLICOS ESTUVIESEN COMPROMETIDOS CON LA DEFENSA DEL CONSUMIDOR EN ESTA MATERIA, LO QUE DEBERÍAN HACER ES PROHIBIR A LAS ENTIDADES BANCARIAS LA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS"**

bertura de los diferentes riesgos en donde las decisiones deben de ser tomadas atendiendo a razones objetivas y con absoluta libertad por parte del consumidor de seguros.

Sin duda es digna de admirar la velocidad que muchas entidades han dado a esta área de negocio, hasta el punto que, en algunas de ellas, el 30% de sus resultados dependen precisamente de los ingresos por comisiones en los seguros distribuidos. Si por algo se caracteriza el momento actual es precisamente por la rapidez y la calidad de la información que las nuevas tecnologías nos aportan; esto es de una enorme importancia en nuestro sector y, sin duda, debe de ayudar al consumidor a tomar su decisión de compra, que nadie debe de condicionar si de verdad se cree en la libertad de mercado.

Con no sé bien con qué intención -aunque imagino que con la de abrumar a una opinión pública muy sensibilizada por el empleo y ganar así su favor- se vierten datos sobre el número de oficinas y empleados dependientes de las entidades bancarias. Curio-

samente, esos datos solamente hacen referencia al número actual de personas empleadas en el sector bancario, pero omite la enorme destrucción de empleo que han producido y siguen produciendo en estos años. Aunque solamente sea para poner un contrapunto, permítaseme apuntar que la Mediación cuenta con más de 90.000 mediadores profesionales; de ellos, algo más de 4.000 son corredores, la mayoría con oficinas abiertas, con empleados dependientes e intermediando más de 115.000.000 pólizas. Y todo esto, sin necesidad de ningún tipo de rescate y por lo tanto sin haberle dado ningún susto a nadie.

Tal vez algún lector pueda tildar de "casposas" y de otro siglo muchas de las reflexiones aquí recogidas. Nada más injusto y fuera de la realidad, de esa realidad que se pretende maquillar. La defensa del consumidor, el compromiso con él y la correcta cobertura de sus riesgos, y por lo tanto de sus intereses, es algo noble, atemporal y de una tremenda utilidad. Esta es la realidad y lo otro, sencillamente, ficción. ☐



2017 a

# 40 | tribuna



MACISTE ARGENTE  
VICEPRESIDENTE DE PRÁCTICAS DE MERCADO DE FECOR Y PRESIDENTE DE APROCOSE

## ¿Casualidad o conjunción planetaria?

**ESTOS DÍAS EN VALENCIA**, desde donde escribo estas líneas, hemos estado metidos de lleno en nuestra semana fallera y no hemos podido dejar de sorprendernos por la explosión de elementos pirotécnicos que, sin duda, han venido a alterar el ambiente de relativa calma que se respira en nuestros despachos.

Curiosamente, en estas últimas jornadas, lo que de verdad altera nuestra tranquilidad nada tiene que ver con el ruido 'fallero' y sí con las noticias que, de manera incesante, aparecen a diario en los medios de comunicación y que tienen su origen, de una u otra forma, en la transposición de la IDD. Sin duda, el impacto que nos produce lo que leemos sobre esta tiene mayor intensidad y más larga duración que el estruendo pirotécnico, ya que hemos pasado de la sorpresa a la consternación y, como todos saben, esta última se sufre a lo largo del tiempo frente a lo efímero de las consecuencias de la primera.

Se ha recogido dos noticias, separadas pero con indudable relación, que me hacen dudar si, efectivamente, nos encontramos ante una casualidad o ante una conjunción planetaria que viene,

**"LAMENTABLEMENTE, SE ESTÁ DEJANDO PASAR UNA NUEVA OPORTUNIDAD PARA, DE VERDAD, PROTEGER LOS INTERESES DE LOS CONSUMIDORES. TRATAR DE JUSTIFICAR ESTA FALTA DE VOLUNTAD CON EL ARGUMENTO DE QUE SE TRATA DE UN CONTENIDO CASI INTOCABLE, AL ESTAR ANTE UNA LEY DE MÍNIMOS, ME PARECE EXAGERADO YA QUE, AUNQUE EL MARGEN SEA ESCASO, ES LO SUFICIENTEMENTE AMPLIO COMO PARA PODER RESOLVER ESTAS CUESTIONES"**

siempre a mi criterio, a complicar los legítimos intereses de consumidores y mediadores profesionales de seguros.

Con más días de vida, la primera noticia es la referente a la modificación que se recoge en el borrador de la transposición de la

IDD y que, contrariamente a cuanto ocurría en el preborrador, se rectifica y de nuevo da carta de naturaleza a la figura del agente vinculado, aunque en esta ocasión, para ser novedoso, se le cambia la denominación por el de agentes de seguros en régimen de no exclusividad.

La segunda tiene que ver con los apuntes que llegan tras las declaraciones del ministro Luis de Guindos, en las que anticipa su deseo de que la futura Ley de Crédito Inmobiliario recoja una total transparencia en su fase contractual de modo que, en cuanto a materia de seguros se refiere, el solicitante del crédito disponga de dos alternativas en productos vinculados a la operación.

### DOS OPCIONES

A esto hay que unir la liberalización que, en el borrador de la transposición, se consagra a favor de las entidades financieras y de sus OBS -más allá de cuanto ya se concedió en la vigente Ley de Mediación de 2006; con ello llegarán, sin dificultad alguna, al convencimiento de que o bien estamos ante una tremenda casualidad o que una conjunción planetaria ha hecho que todos los astros se alineen en un mismo sentido y orden.

Si finalmente el texto que se apruebe es, en estas cuestiones concretas, el que conocemos, el ministro conseguirá su propósito de que el solicitante del crédito tenga dos opciones de seguro... El pequeño matiz es que ambas estarán ligadas a la entidad financiera que concede el crédito, con lo que de nuevo nos encontramos con una posición de dominio de quien tiene la capacidad de la concesión de la financiación.

En mi opinión, lamentablemente, se está dejando pasar una nueva oportunidad para, de verdad, proteger los intereses de los consumidores. Tratar de justificar esta falta de voluntad, con el argumento de que se trata de un contenido casi intocable, al estar ante una Ley de mínimos, me parece exagerado ya que, aunque el margen sea escaso, es lo suficientemente amplio como para poder resolver estas cuestiones.

Existen otros aspectos de enorme importancia también en esta transposición, pero de ellos hablaremos próximamente, exista o no conjunción astral. □

## Maciste Argente Valencia

# "NOS CONVERTIMOS EN GERENTES DE RIESGOS DE NUESTROS CLIENTES"



**¿En qué momento inició su trayectoria laboral en el sector asegurador?**

En 1972 empecé a trabajar en Finisterre, entidad en la que permanecí hasta el año 1982 momento este en el que ya inicié mi actividad como corredor.

**¿Cuáles son los ámbitos de especialización de su correduría?**

Siempre nos hemos inclinado por desarrollarnos en riesgos industriales así como en nichos concretos de mercado en los que hemos tratado de diseñar y colocar soluciones aseguradoras específicas. Sin abandonar esta especialización, y como consecuencia de la feroz crisis de estos años, hemos desarrollado la línea de particulares y salud.

**¿Cómo ha logrado sortear todos estos años de recesión económica?**

De diversas formas, sin duda la primera ha sido tratar de no perder la ilusión evitando de esta forma caer en el derrotismo ya que ello nos hubiese llevado indefectiblemente a la inacción. Pasamos de "preocuparnos" a "ocuparnos" redoblando nuestros esfuerzos tratando de paliar la escasez de compra con una presencia más activa en el mercado y posicionando continuamente oferta.

**¿Qué buscan los clientes en el asesoramiento que ofrece su correduría?** Creo que lo mismo que buscan con cualquier otro compañero: asesoramiento y compromiso, la primera cualidad es imprescindible ya que se trata de ayudar a gestionar los riesgos de nuestros clientes de manera adecuada y optimizada convirtiéndonos en los auténticos gerentes de riesgos de sus empresas.

El compromiso es fundamental ya que eso es precisamente lo que buscan aquellos que nos confían la cobertura de sus riesgos.

**¿Qué ramos son los que mejor comportamiento están teniendo en los últimos años?**

Las estadísticas son claras, y salud y vida están a la cabeza. Iniciado ya el final de la crisis, estoy convencido de que responsabilidad civil tiene un enorme desarrollo que se está además viendo favorecido por las consecuencias de la pasada entrada en vigor del nuevo baremo del daño corporal.

**Uno de los debates recurrentes entre el colectivo de corredores es el de las remuneraciones del corredor por el asesoramiento. ¿Cómo cree que va a evolucionar esta cuestión?**

Sin duda el asesoramiento tiene unos costes y el mismo es perfectamente susceptible de ser remunerado por aquellos que lo demandan. Si el debate es decidir como modelo de retribución para el corredor honorarios o corretaje me declaro totalmente a favor de este último. El marco de la Ley de 2006 en este aspecto creo que es el mejor posible, en cualquier caso, si se cobran honorarios estos deben de ser perfectamente conocidos, pactados y aceptados. Desde Aprocosé ha realizado una enconiable defensa de los intereses del colectivo de los corredores de seguros. Tras este periodo, ¿está satisfecho del trabajo realizado?

Esta defensa no ha sido ni de lejos solamente mía ya que la misma ha sido de la totalidad de miembros de Aprocosé, excelentes profesionales comprometidos con nuestra profesión.

Defendemos los intereses de los corredores desde la total convicción que tenemos de que haciéndolo así defendemos otros más sagrados intereses que son precisamente los de los consumido-

res de seguros de los que -no lo olvidemos jamás- somos valedores en virtud de la posición de total independencia que nos otorga nuestro vigente marco legal.

Anuncié en Forinvest mi decisión de no presentarme a la reelección como presidente al finalizar en diciembre el actual mandato. Quise hacerlo de esta forma para evitar que mi ego me traicionase y acabar aceptando las generosas propuestas de mis compañeros para seguir al frente de Aprocosé por un nuevo periodo modificando para ello nuestros estatutos.

Estoy satisfecho del trabajo realizado por todos los componentes de Aprocosé, juntos hemos sido capaces de hacer cosas diferentes y de lo que no cabe la menor duda es que todas y cada una de nuestras acciones han estado siempre encaminadas a conseguir el conocimiento de la sociedad de nuestra labor profesional y hemos cumplido con el objetivo que nos marcamos de venir a sumar. No quiero caer en absoluto en la autocomplacencia y siendo importante lo realizado es insignificante comparado con lo mucho que queda por hacer.

**¿Son complementarias las acciones de las asociaciones profesionales con las de los colegios profesionales?**

No solamente complementarias, yo añadiría que en muchísimos casos similares. La mayoría de los problemas con los que nos encontramos son similares como también lo son una buena parte de nuestras necesidades. Aprovecho esta cuestión para agradecer, en nombre de Aprocosé y en el mío propio, la gran ayuda y apoyo que siempre hemos recibido y seguimos recibiendo del Colegio.



2017 b

FORINVEST 2017  
I Manuel Chicote y Guillermo Piernaveja

# La Ley marca mucho más que la futura distribución

FORINVEST, EL PRINCIPAL ENCUENTRO DE SEGUROS Y FINANZAS EN ESPAÑA, REUNIÓ DE NUEVO A LO MÁS GRANADO DEL SECTOR ASEGURADOR, ESTA VEZ CON LA LEY DE DISTRIBUCIÓN COMO EJE DE BUENA PARTE DE LOS DEBATES.

El subdirector de Ordenación y Mediación de la DGSFP, Raúl Casado, reflexionó en el Foro Internacional del Seguro en Forinvest sobre la futura Ley de Distribución, en trasposición al ordenamiento jurídico español en estos momentos. Mucho tuvo que defender el subdirector puesto que gran parte del público (mediadores en su mayoría) mostró lo que ellos consideran los puntos negros de la ley.

Casado, entre otros asuntos, destacó que la trasposición cuenta con 2 novedades principales: refuerza la información que hay que entregar a los consumidores en los productos de Vida Ahorro y define el ámbito de aplicación de la norma encuadrando a todos aquellos que tienen relación con la distribución de seguros como mediadores, operadores de bancaseguros, comparadores, empleados de compañías de seguros y directivos.

Respecto a los comparadores y ante la duda de si estaban bien matizados en el anteproyecto de ley, indicó que lo estaba "incluso por exceso". Señaló que no encuentra diferencia entre vender un seguro a través de una máquina que hacerlo en una oficina a pie de calle. Reconoció que esta figura tiene sus peculiaridades, pero subrayó que "el comparador tendrá que acogerse a una de las figuras previstas en la ley". Según esta previa elección "se le aplicará el paquete normativo" que afecta a la figura elegida.



Para algunos mediadores esto es insuficiente y reclaman que los comparadores hagan ver quién está detrás de ellos para que el consumidor cuente con toda la información. Indican que no solamente para los comparadores, también en la parte de venta 'tecnológica'.

Sobre otra figura, la de los agentes de suscripción, señaló que se ha flexibilizado su normativa. Igual que en la ley hoy en vigor se pensaba que la agencia de suscripción no realiza acción de mediación en relación con el cliente puesto que trabaja entre la mediación y las compañías, la presente norma suprime la incompatibilidad entre agencia y correduría.

### Sanciones, poco se puede hacer

Las sanciones estipuladas en el anteproyecto también fueron objeto de debate. José María Campabadal indicó que es consciente de que es un apartado que viene de Europa y "difícilmente se podrá maniobrar, pero que por lo menos exista la pataleta". Subrayó que hay una gran diferencia de consecuencias entre compañías por su tamaño puesto que no es lo mismo una sanción para una compañía de seguros multinacional que para un pequeño corredor.

Raúl Casado explicó que es una directiva de mínimos "y poco hay que rascar", pero había que homogenei-

zar las cifras y si para sanciones muy graves en Vida Ahorro se estipulaban 5 millones de euros sería "incoherente" dejarlo el resto como estaba con sanciones de 60.000 euros. Reconoció que "quizá los 5 millones sí es elevada".

El acto concluyó con la entrega del Premio a la Mediación 2017. La presidenta del Colegio de Valencia, Mónica Herrera, presentó al galardonado, Ignacio Soriano, que presidió el colegio durante 8 años.

### El 'todo vale'

El presidente de Aprocosé, Maciste Argente, subrayó en otra jornada que "se está haciendo una trasposición para determinados grupos de interés y no para la mediación tradicional". Y que "no se podrá decir que esta trasposición ha contado con el favor y colaboración nuestra. Cuenta con nuestra oposición y no ha sido atendida". Añadió que estamos en un "todo vale" y aseguró que "detrás de la trasposición hay un liberalismo exacerbado para que todo el mundo haga lo que sea mientras le reporte un beneficio. O la mediación tradicional espabila o lo tendremos francamente difícil".

Joan Miquel Vicente, de la comisión Internacional del Consejo General, señaló que "lo que menos me gusta es que cuestiones de la IDD se incluyan a consecuencia de las malas prácticas de la banca, no del seguro". Considera que la banca hizo lo contrario al seguro, el primero trasladó sus riesgos de empresa al cliente mientras que seguro los admitió. Destacó que el legislador se ha quedado en mínimos en la parte que la Directiva deja a la acción de cada país.

En la jornada de mañana el consejero delegado de Reale, Ignacio Mariscal, también se refirió a este asunto. Indicó que en la norma somos "herederos de la banca" y señaló que hay una serie de exigencias que por sí solo no se le hubieran incluido al sector asegurador. Aunque

## Maciste Argente no se presentará a la reelección en Aprocosé

El presidente de Aprocosé, Maciste Argente, no se presenta a la reelección. Realizó ese anuncio en la jornada organizada por su asociación en Forinvest. El primer motivo para no presentarse es su convicción de que las personas deben pasar por las organizaciones por un tiempo concreto y sin eternizarse en ellas. Para el presidente de la asociación, ha llegado ese momento tras 8 intensos y satisfactorios años.

La segunda razón es la limitación estatutaria de los mandatos al frente de Aprocosé. Los estatutos fijan un máximo de 8 años, que son los que están próximos a cumplirse. En su caso, Maciste Argente no ha querido alargar ese período con un cambio estatutario.

Por otro lado, en los X Premios Forinvest entregados en la Noche de las Finanzas fue reconocido el presidente de Grupo Catalana Occidente, José María Serra Farré. En su discurso admitió que "cuando trabajas en algo que te gusta es muy difícil jubilarte. Y a mí me pasa esto, soy un enamorado de mi trabajo y de mi profesión".

dejo claro que está bien que el cliente esté muy bien informado sobre lo que adquiere.

### La digitalización no es el fin

La última jornada del Foro Internacional de Seguros se dedicó a la digitalización. El presidente de Divina Pastora, Armando Nieto, quitó hierro a la importancia que representa la digitalización: "Al cliente no le interesa las app de las compañías, ni las de los mediadores". Levantó ampollas cuando señaló que "si la mediación desaparece no desaparece el mercado asegurador, pero sí desaparecen las compañías de seguros". Contradijo a quienes hablan de que hay que "educar" al cliente en el consumo de la innovación y la tecnología: "Es al revés, el cliente es el que manda", incidió.

Philippe Marugán, vocal en el Colegio de Mediadores de Valencia,

recoció que la digitalización no es el fin para los mediadores: es posicionarse en el medio en el que estarán la mayoría de nuestros clientes. Higinio Iglesias, consejero delegado de E2K, invitó a hacer una lista para tener claro qué es lo que aporta valor. Destacó que el corredor no vende productos o seguros, "lo que vendemos es servicio, asesoramiento y capacidad profesional; el producto es de la compañía".

David Salinas, vicepresidente del Consejo General, señaló que la digitalización es "un tema cultural más que tecnológico. Lo importante es tener claro lo que queremos hacer y si es así, la tecnología es amigable". El proceso digital hay que verlo como una oportunidad, de no hacerlo así se convertirá en amenaza "y acabará siendo la extinción de la mediación", aseguró.



### 2017 c

En voz alta

Tras ver el pasado mes de agosto en televisión las tremendas imágenes, agresiones desdeñables incluidas, del conflicto de los taxistas malagueños con Cabify no pude evitar reflexionar sobre los rápidos e inevitables cambios que se están produciendo en nuestra sociedad -especialmente en cuanto a los hábitos de consumo se refiere- y que sin duda a todos nos afectan.

## ADAPTARSE PARA SOBREVIVIR



**MACISTE ARGENTE**  
Presidente de AprocoSE  
Vicepresidente de Fecor

**N**o es objeto de esta colaboración entrar a valorar las razones del conflicto de los taxistas, pero el mismo me ha llevado a pensar sobre el futuro de los corredores de seguros en un mundo digitalizado y con un consumidor definitivamente instalado en la inmediatez, comodidad y tremendamente sensible al factor precio, siendo estas cuestiones las que motivan de manera prioritaria su decisión de compra.

Metidos ya en esta reflexión trato de hacer un esfuerzo y analizar, en nuestra cotidiana actividad, cómo respondemos desde nuestras empresas a las exigencias de este nuevo perfil de clientes, sin duda con motivaciones distintas a un modelo que podríamos definir como clásico, y que en estos momentos representa la inmensa mayoría de aquellos que han solicitado de nuestros servicios profesionales.

Haciendo una sincera autocrítica tengo que confesar que estoy convencido de que en líneas generales nuestros actuales parámetros están lejos de ser el modelo en el que las nuevas, y actuales, generaciones de consumidores se encuentran cómodos por no obtener en nuestro modelo las respuestas a sus sensibilidades como consumidores.

**“ESTAMOS ANTE UN NUEVO ESCENARIO Y BIEN HAREMOS EN ADAPTARNOS CON LA MAYOR RAPIDEZ A AQUELLOS MODELOS QUE DAN RESPUESTA A LOS HÁBITOS DE COMPRA”**

Es claro que no podemos generalizar de una manera absoluta y que sin duda deberemos de dejar, al menos de momento, fuera de estas valoraciones a gran parte de los seguros de empresa ya que los mismos requieren como todos sabemos de análisis y técnicas reñidas con la inmediatez, sobre todo si se quiere alcanzar un trabajo serio, eficaz y útil.

Con independencia de lo anterior es claro que estamos ante un nuevo escenario y que bien haremos en adaptarnos con la mayor rapidez a aquellos modelos que dan respuesta a los hábitos de compra pues esas alternativas y no otras serán -precisamente- aquellas que gozarán del favor de los consumidores de seguros.

La inmediatez en la respuesta no es algo que se improvise y se pueda poner en práctica de la noche a la mañana ya que requiere no solo de voluntad, pues lleva además aparejado un esfuerzo económico muy im-

portante para su puesta en práctica al tener que disponer de equipos humanos suficientes así como de cuantiosas inversiones en tecnología. La pregunta por lo tanto es si la mayoría de corredurías que operamos en el sector estaremos preparadas para asumir estas inversiones y el desafío que ello supone tanto conceptual como económicamente.



**“DEBEMOS DE ENTERRAR DETERMINADOS MODOS DE HACER LAS COSAS A LA VEZ QUE IMPLANTAMOS ESOS NUEVOS MODELOS QUE GOZAN DE LA PREFERENCIA DEL CONSUMIDOR”**

De nuevo el mercado es tozudo y no creo errar si afirmo que esta es una razón poderosa para que desarrollemos modelos de negocio de manera conjunta, agrupados en organizaciones y plataformas, que nos permitan sumar recursos y conocimientos.

Esta no es una labor que afecte de manera exclusiva a los corredores y en ella las entidades aseguradoras tienen mucho que decir y un largo recorrido ya que en definitiva ellas, como garantes de los riesgos que se les confía, deben de poner en manos de la mediación profesional fórmulas cada vez más ágiles que se acerquen a esa inmediatez ya comentada, así como ser permeables a aquellas fórmulas que les sean propuestas.

Ignorar la realidad no nos resolverá el problema, por lo que bien haremos en empezar a arbitrar soluciones que nos vayan acercando a ese modelo demandado por un número creciente de clientes cada vez mayor.

Tenemos por delante un enorme reto y de nuevo tendremos que ser imaginativos y poner en práctica nuevas formas de distribución que se aproximen a ese mercado de compra inmediata y sencilla.

Entrar en valoraciones de que si este nuevo modelo es mejor que el anterior me parece un ejercicio estéril, pues se escapa totalmente a nuestra capacidad el influir en unos hábitos de compra con idénticos perfiles con independencia de cuál sea el bien o servicio contratado.

No creo en absoluto que las circunstancias expuestas supongan el fin de nuestra profesión pero igualmente estoy convencido de que debemos de enterrar determinados modos de hacer las cosas a la vez que implantamos esos nuevos modelos que gozan de la preferencia del consumidor.

La gerencia de riesgos, el asesoramiento, la tramitación correcta y eficaz de los siniestros seguirán suponiendo el eje central sobre el que pivotará nuestra actividad, compaginar esta imprescindible y consustancial labor de nuestra actividad con las nuevas tendencias de compra es el reto al que nos enfrentamos y al que debemos de encontrar solución si queremos dotar de una larga vida a nuestra empresa.

