Premio San Francisco Javier de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Número 80 Diciembre 2018

www.pymeseguros.com

Miguel Ángel Blanca, director comercial de Previsión Mallorquina

En ILT se necesita FLEXIBILIDAD para adaptarse a las necesidades de cada momento

Punto de encuentro
Los corredores reclaman una regulación específica para la cesión de datos de los clientes en las sucesiones

Más a fondo
El corredor ante el reto de complementar su actividad

In situ
Deficiencia administrativa, lo más reclamado en la RC del corredor

MGS Seguros

PRESENTA

AUTO GUARDIÁN®

¡GRATIS! Con tu seguro de AUTOMÓVIL

Para **iOS** y **Android**

Funciona en **la mayoría de coches**

Fácil instalación

Un sistema que avisa por ti en caso de accidente

¡aunque tú no puedas!

Consulta con un mediador de MGS o entra en

www.mgs.es

Una buena protección para el corredor y el cliente

La Responsabilidad Civil Profesional del corredor es uno de los mecanismos previstos legalmente para garantizar al cliente su protección ante la posible negligencia de su asesor en materia de Seguros. Pero a la vez, es un instrumento para proteger el patrimonio del mediador en caso de incurrir en responsabilidad civil profesional. En definitiva, un seguro que permite a unos y a otros estar tranquilos ante los errores más comunes en los siniestros que gestiona el pool de RC del corredor: deficiencia administrativa, asesoramiento inadecuado y reclamación infundada (ver In situ).

Precisamente, un asesoramiento inadecuado puede llevar a graves problemas en un seguro como el de la Incapacidad Laboral Transitoria porque la segmentación tradicional de este tipo de asegurado está cambiando. Ahora se agrupa por necesidades y hay que tener en cuenta que estas varían a lo largo de la vida de los clientes, en ocasiones, incluso en periodos muy cortos. Eso hace necesario tener la flexibilidad necesaria para adaptarse a cada momento en el que esté. A veces, eso se traduce en microseguros con coberturas muy concretas, otras por el contrario, son amplias y completas. De una forma u otra, existe un desarrollo creciente de este tipo de seguros porque la tendencia social al autoempleo va al alza (ver Hablando claro).

Una vez que se ha conseguido sacar a flote una correduría, uno de los momentos más determinantes es cuando llega la hora de la sucesión (ver Punto de encuentro). Se trata de una circunstancia que debe desarrollarse mediante un protocolo acatado por todas las partes implicadas para que la transición se realice sin sobresaltos. Sin embargo, los expertos advierten de un gran escollo que se debe superar: la falta de regulación específica sobre la cesión de los datos de los clientes entre el corredor saliente y el entrante, que la reciente ley ha agravado al ser más exigente su cumplimiento.

Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com

Sumario

Staff

Directora
Carmen Peña
carmen@pymeseguros.com

Periodista
Aitana Prieto
aitana@pymeseguros.com

Área Comercial
Carmen Paramio
616468849
carmen2@pymeseguros.com

Maquetación Y Diseño
Estudio 9C

Fotógrafa
Irene Medina

Banco De Imágenes
Fotolia

PymeSeguros
Revista online para corredores y correduría

Número 80 • Diciembre 2018
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

C/ Valdecanillas, 84 - 3º B
28037 MADRID
TF: 91 367 04 46

06 **Hablando claro**
Miguel Ángel Blanca, director comercial de Previsión Mallorquina.
En ILT se necesita flexibilidad para adaptarse a las necesidades de cada momento

03 **Editorial**
Una buena protección para el corredor y el cliente

24 **Productos**
Los últimos seguros del mercado

26 **Al día economía**
Noticias económicas y que interesan a las pymes

30 **Al día seguros**
Noticias del sector asegurador

50 **Al día distribución**
Noticias de los corredores de seguros

70 **Algo más que negocio**
Acciones de RSC realizadas por corredores

72 **Rincón de lectura**
Libros útiles para la empresa

10 Punto de encuentro

Los corredores reclaman una regulación específica para la cesión de datos de los clientes en las sucesiones

16 Más a fondo

El corredor ante el reto de complementar su actividad

20 In situ

Deficiencia administrativa, lo más reclamado en la RC del corredor

Miguel Ángel Blanca, director comercial de Previsión Mallorquina

En ILT se necesita FLEXIBILIDAD para adaptarse a las necesidades de cada momento

La segmentación tradicional del asegurado de ILT está cambiando. Ahora se agrupa por necesidades y hay que tener en cuenta que estas varían a lo largo de la vida de los clientes, en ocasiones, incluso en periodos muy cortos. Eso hace que debamos tener la flexibilidad necesaria para adaptarnos a cada momento en el que esté. A veces, eso se traduce en microseguros con coberturas muy concretas, otras por el contrario, son amplias y completas. De una forma u otra, en Previsión Mallorquina se ve un desarrollo creciente porque la tendencia social al autoempleo va al alza.

¿Cómo se está comportando la contratación del seguro de Incapacidad Laboral Trasitoria (ILT)?

El ramo está teniendo una evolución positiva, a cierre del tercer trimestre crece un 5,52% interanual en volumen de primas.

¿Qué evolución está teniendo entre los autónomos?

El grado de concienciación entre profesionales autónomos es cada vez mayor. La necesidad de tener garantizados los ingresos necesarios en caso de paralización de la actividad a consecuencia de una enfermedad o accidente, supone una decisión responsable tanto en el aspecto personal como para la gestión del negocio y así está calando en el segmento de profesionales por cuenta propia.

¿Cómo se comporta la siniestralidad?

El crecimiento de las prestaciones pagadas en el ramo es proporcional al incremento del negocio. Por tanto, se mantiene estable.

Parece que hay un gran recorrido en la potenciación de este tipo de seguros teniendo en cuenta lo que cubren y que los autónomos se pueden desgravar 500 euros al año... ¿Por qué no están más extendidos?

Aunque como decía antes, el grado de concienciación está creciendo, sigue habiendo un desconocimiento elevado tanto de la necesidad de cobertura como de las soluciones a dicha necesidad. Corresponde a compañías y a mediadores hacer esa labor de pedagogía y en ese aspecto, aún tenemos mucho camino por recorrer.

Se puede decir que los seguros cada vez son más segmentados y específicos. ¿Se va a los microseguros?

La segmentación tradicional por cliente está cambiando. Ahora debemos segmentar por necesidades y estas varían a lo largo de la vida de nuestros clientes, en ocasiones, incluso en periodos muy cortos. Eso hace que debamos tener la flexibilidad necesaria para adaptarnos a cada momento en el desarrollo vital y profesional de nuestros asegurados. A veces, eso se traduce en microseguros que cubren necesidades muy concretas, otras por el contrario, seguros con coberturas amplias y completas.

¿Qué opina sobre trabajar nichos o segmentos por tarifas para potenciar los seguros de ILT?

En mi opinión, la tarifa es la consecuencia de la necesidad que queremos cubrir. Creo que debemos construir la oferta desde la necesidad y no desde el precio. Si la necesidad de nuestro cliente nos lleva a una cobertura más específica se traducirá lógicamente en una menor prima, si por el contrario su necesidad es una cobertura completa, la prima será proporcional al grado de protección.

El reto de los departamentos técnicos es valorar la prima adecuada para ofrecer una flexibilidad protegiéndola al mismo tiempo de la desviación por antiselección que pueda venir como consecuencia de ella

¿Qué problemas detecta en los seguros de ILT?

El éxito es mayor si crees en lo que ofreces

En 2019 Previsión Mallorquina cumplirá 50 años trabajando en los seguros de Incapacidad Laboral Transitoria (ILT) eso ofrece a la aseguradora un *expertise* que valora el mediador. A eso se une que es una compañía muy cercana al corredor, "donde las personas siguen siendo el principal valor", asegura Miguel Ángel Blanca. Por eso, entorno al 80% del volumen de sus primas está intermediada por corredores de seguros.

Lo más importante para trabajar con Previsión Mallorquina es que "los corredores aprecien el valor de la oferta que realizan, que nos demanden la información necesaria para elaborar la propuesta de seguro que su cliente necesita y que con dicha información, transmitan a su cliente autónomo, con conocimiento y seguridad, lo esencial que resulta la protección que le están ofreciendo. Si crees en lo que ofreces, el éxito es mayor" explica Blanca.

La principal es el grado de desconocimiento del público al que se dirige como apuntábamos antes. Una labor informativa y de difusión entre nuestros clientes, tanto desde aseguradoras como desde distribuidores es esencial para el desarrollo de una cobertura básica en la protección de un profesional que depende exclusivamente de su propia capacidad de generar ingresos.

¿En el seguro de ILT cómo se comporta la contratación de pólizas individuales y colectivas?

La contratación colectiva está creciendo en el ramo, sin embargo la contratación individual es la más habitual y esto tiene sentido, dado el grado de personalización que tiene la cobertura. Cada asegurado, incluso dentro de un mismo colectivo profesional, tiene una necesidad económica diferente en función de sus propias circunstancias personales.

> El principal problema del seguro de ILT es el grado de desconocimiento del público al que se dirige

¿Cree que la situación económica en la que nos encontramos hace necesaria la creación de seguros flexibles para que el autónomo contrate solo aquellas coberturas que realmente necesite?

Antes hablaba de la necesidad de segmentar por necesidad y eso enlaza con esta pregunta. La respuesta es sí. Necesitamos ser capaces de crear seguros flexibles y eso sin duda supone un reto para nuestros departamentos técnicos que deben valorar la prima

adecuada para ofrecer esa flexibilidad protegiéndola al mismo tiempo de la desviación por antiselección que puedan venir como consecuencia de la misma.

¿A qué retos se enfrentan los seguros de ILT?

Además de la ya mencionada falta de información en el cliente, una estandarización en el nivel de coberturas que no dé una respuesta real a la verdadera necesidad del cliente, puede hacer borrosa la imagen de nuestros seguros.

¿Por qué Previsión Mallorquina apuesta por el seguro de ILT?

Porque vemos un desarrollo creciente donde la tendencia social al autoempleo va al alza. Creemos en lo que hacemos y aspiramos a acompañar a nuestros clientes durante toda su vida profesional ofreciéndoles la tranquilidad económica necesaria para que puedan afrontar los riesgos e incertidumbres inherentes a la actividad profesional por cuenta propia, con una preocupación menos.

¿Qué diferencia a Previsión Mallorquina de las grandes compañías que comercializan este seguro?

Sin duda la especialización. Somos una compañía de ILT 24 horas al día, 7 días a la semana. Esa dedicación exclusiva nos permite (¡y nos obliga!) a tener un conocimiento más profundo de las necesidades reales de nuestros clientes y de las posibles soluciones.

¿Cree que los corredores es el canal más importante para ofrecer el asesoramiento que requiere este producto?

La mediación profesional de seguros es esencial para la pedagogía, difusión y distribución del producto de ILT entre profesionales liberales y autónomos.

Carmen Peña
Fotos: Irene Medina

A DIARIO

PymeSeguros es una publicación pensada por y para la pequeña y mediana empresa y los autónomos

Todo lo que te interesa saber a un clik

PymeSeguros.com

Accede a las noticias de seguros y economía que te interesan

Los corredores reclaman una regulación específica para la CESIÓN de datos de los clientes en las sucesiones

Uno de los momentos más determinantes que tiene que afrontar una correduría a lo largo de su trayectoria es la sucesión. Una circunstancia que debe desarrollarse mediante un protocolo acatado por todas las partes implicadas para que la transición se realice sin sobresaltos. Sin embargo, los expertos advierten de un gran escollo que se debe superar: la falta de regulación específica sobre la cesión de los datos de los clientes entre el corredor saliente y el entrante, que la reciente ley ha agravado al ser más exigente su cumplimiento.

"Es un procedimiento muy complejo", advierte Jorge Grau, adjunto a la Dirección Comercial de Preventiva Seguros, que no aprecia problemas en el caso de las personas jurídicas, ya que se mantiene su concepción, pero que para las personas físicas supone el traspaso de la actividad a un heredero, lo que conlleva un traslado de la responsabilidad de los datos "y esto debe estar amparado por un contrato o un consentimiento expreso".

"La nueva norma es tan concreta que es casi inasumible", se queja César Barrón, propietario de Barrón Correduría de Seguros, ya que incluye una modificación que afecta a los procesos, pero no solo de los nuevos clientes, sino a toda la cartera y con efecto retroactivo. Considera que el problema estriba en que la regulación proviene de Europa, con normas "que no son directamente extrapolables a España", sino que conlleva hacer un proceso normativo y cumplir unos plazos.

Según Juan Pablo Núñez, director de Desarrollo de Negocio y Clientes de Uniteco Profesional, el hándicap es que la ley no contempla "qué les pasa a las personas físicas que transmiten sus negocios". Por eso, apela a las asociaciones de autónomos para que exijan a los organismos que lo regulen, "porque lo que no van a hacer los negocios es cerrar por no poder cumplirla".

Todos los expertos reunidos en torno a la mesa redonda de PymeSeguros abogan por una regulación clara en el caso de las sucesiones, ya que tal y como se contempla en la actualidad se convierte en "una norma inconcebible para los pequeños empresarios", como menciona César Barrón.

Barrón añade a su queja el "exceso regulador" que tiene la mediación "cuando en realidad, estadísticamente, somos de los sectores menos reclamados". A su entender, esto se debe por la asociación que se hace con la industria financiera, y al final lo único que conllevan son trabas: "La regulación general es brutal para los mediadores y también para las compañías. Aunque queramos cumplirla, es prácticamente imposible", sentencia.

Jorge Grau.

Juan Pablo Núñez.

César Barrón.

Para Jorge Grau, lo "más razonable" en la sucesión es que el corredor cedente informe a sus clientes de la finalización de su actividad y quién es el nuevo corredor que le va a atender, darle toda la información sobre él. "Recabar el consentimiento expreso es lo más complicado de la nueva normativa y si no se tiene significa que no se cuenta con la autorización del cliente por lo que no se pueden ceder esos datos", asegura.

En manos expertas

Esta orientación de los profesionales debe extenderse, como sugiere Juan Pablo Núñez, a todo el proceso sucesorio, dada su complejidad y la aparición de cada vez más actores, para evitar que se mezclen los problemas profesionales con los personales. "Hay expertos muy buenos de asociaciones de empresas familiares que te pueden asesorar", alude.

"Recabar el consentimiento expreso es lo más complicado de la nueva normativa de protección de datos; sin él no se cuenta con la autorización del cliente, por lo que no se pueden ceder esos datos".
Jorge Grau

"Él está hablando de una estructura muy grande, pero traducido a la pequeña y mediana correduría, que es mi caso, tienes que ponerte siempre en manos de expertos", apunta el propietario de Barrón Correduría de Seguros.

En el caso de Núñez, correduría de segunda generación con siete hermanos implicados, han optado por la realización de un protocolo por parte de unos expertos que se han reunido con todas las partes y han ido llegando a acuerdos que conforman el documento. En el caso de aspectos discordantes, se ha procedido a una votación para aclararlo, y todo ello ha dado lugar a un protocolo final, que ha sido firmado por todas las personas de la familia con más de 18 años (hijos, cónyuges...). "Lo importante es no diluir el voto desde la segunda generación en adelante, porque si no, se disuelven las compañías", aconseja.

"La relación entre familiares es complicada", arguye César Barrón, propietario de Barrón Correduría de Seguros, con independencia del sector empresarial en el que se actúe, y considera "normal que la transición de una generación a otra cada vez vaya siendo más compleja" ya que van apareciendo más interesados en la sucesión.

En el caso del director de Desarrollo de Negocio y Clientes de Uniteco Profesional, su correduría está compuesta por un Consejo de Familia que se reúne una o dos veces al año en el que el Consejo de Dirección expone los grandes números para que todos los miembros, trabajen o no en el negocio, tengan información. El Consejo de Dirección y el Comité Directivo lo componen los que ya trabajan en la empresa, y considera fundamental que haya personas que no pertenezcan a la familia, "para aportarle una mayor gobernanza" y desaparezcan las cuestiones familiares en las reuniones.

Para Grau es vital que haya vocación por parte de la descendencia para continuar el negocio. En su caso, Preventiva presume de que el 35% de su cartera sigue intermediada por estos profesionales de segunda, tercera e incluso cuarta generación, en parte favorecido porque el 85% de su negocio es Decesos, "un ramo muy particular que acompaña el tema generacional". En cualquier caso, su apuesta es facilitar la transición, en caso de que los sucesores quieran seguir con el negocio, gracias al asesoramiento de un profesional y un protocolo que esté "continuamente actualizándose y adaptándose al perfil de cada uno".

Escollos de la sucesión

Sobre los problemas para que esa sucesión triunfe, César Barrón apunta a que "la asunción de roles es lo más importante para plantearse qué se va a hacer. Debemos saber quiénes somos y qué rol

queremos desempeñar cada uno en la empresa. Si eso no queda claro, no se construye sobre unos cimientos sólidos", agrega.

Juan Pablo Núñez, director de Desarrollo de Negocio y Clientes de Uniteco Profesional, cree que es muy importante resolver qué hacer con aquellos que no quieren estar en la empresa.

Por eso cree que es esencial diferenciar cuánto gana uno por trabajar en una empresa, y cuánto como accionista: "Es importante siempre repartir beneficios, porque la facción que no trabaja acaba siendo siempre más grande que la que trabaja, y si está descontenta, puede provocar la venta de la empresa", cita.

Desde el punto de vista de las aseguradoras, el adjunto a la Dirección Comercial de Preventiva Seguros defiende que quizá el principal escollo es que "se sigue sin conocer bien la profesión [del corredor] y las nuevas generaciones a lo mejor no lo perciben bien del todo". Y eso que "la especificidad del negocio" requiere de una formación concreta que, a su parecer, facilita que el negocio perviva en el tiempo.

Para Juan Pablo Núñez hay dos opciones: o bien realizar un protocolo para que la sucesión prospere o en caso de que los herederos no se pongan de acuerdo, vender cuando todavía la empresa tenga valor: "Hay que ser lo suficientemente responsable con lo que han hecho tus padres para vender en caso de que se vea que no se va a poder trabajar con la otra persona. Se mantiene el legado y se pone al cliente por encima de todo", señala.

En este sentido, Núñez destaca la gran labor de asesoramiento de las asociaciones de empresas familiares, mientras que Barrón pone de relieve el papel de las aseguradoras, que muchas veces ayudan y hacen de puente proponiendo a alguien que se quiere hacer cargo de la correduría cuando un corredor se retira.

"Nosotros buscamos con los corredores relaciones a largo plazo, por lo que, si podemos ayudar en esa continuidad, mejor", corrobora Jorge Grau, adjunto a la Dirección Comercial de Preventiva Seguros, para quien hay que poner siempre al cliente en el centro y buscar lo mejor para él, "sin enzarzarnos en problemas familiares".

"Hay expertos muy buenos en las asociaciones de empresas familiares que te pueden asesorar en el proceso de sucesión de la correduría".
Juan Pablo Núñez

No obstante, como apunta el propietario de Barrón Correduría de Seguros, pueden existir sucesiones de empresas familiares en las que no sean todos los miembros de la misma familia, es decir, que los socios fundadores no tengan parentesco, se añade así un punto más de dificultad. "Ahí la clave es buscar un asesor que sea de confianza por ambas partes", resalta.

Y hace hincapié en que la palabra clave de todo el proceso es 'generosidad': "No todos tenemos los mismos valores ni hemos crecido en las mismas condiciones, así que ya *per se* no estamos entrando a la mesa en las mismas condiciones, por lo que hay que ser

"La asunción de roles es lo más importante. Si no queda claro, la sucesión no se construye sobre unos cimientos sólidos".
César Barrón

muy generosos en el esfuerzo, en la dedicación, en la comprensión...", manifiesta.

Papel del fundador

Además "es un negocio personalísimo", como señala César Barrón, propietario de Barrón Correduría de Seguros, ya que el cliente deposita su confianza en una persona y por eso contrata sus seguros con ella. De ahí que abogue a que la sucesión se haga con tiempo: "No puede ser abrupta o disruptiva", destaca.

El director de Desarrollo de Negocio y Clientes de Uniteco Profesional apunta de nuevo al protocolo para definir el papel del fundador una vez que ha abandonado la empresa, aunque resalta que siempre se le tiene que tener en cuenta: "Si un empleado tiene la suerte de que el fundador quiera hablar con él, le atiende y luego comenta las indicaciones al jefe directo", indica. Además, destaca el derecho que tiene el fundador de ir a ver a su 'hijo no humano'.

Sobre su presencia en la correduría, César Barrón cree que "va más con el carácter de cada persona que en las propias funciones que tenga asignadas, porque llega un momento en que ya no las tiene". "Hay gente que vive el negocio como una parte importante de su vida y otras que no tienen ese interés", matiza, aunque coincide en que nadie puede obligar a un fundador a no volver, "sería muy injusto".

"Cuando estamos en segundas y terceras generaciones quien gobierna es el Consejo y el fundador tiene que acatarlo y asumirlo", sugiere Juan Pablo Núñez, director de Desarrollo de Negocio y Clientes de Uniteco Profesional. Por eso apela a preparar la sucesión "poco a poco, porque cuesta: Hay que empezar a protocolorizar desde hoy. Si en algo tienes que invertir el tiempo es en eso, porque te va la vida en ello", asegura.

"Hay que tener la mentalidad de que se trabaja en una empresa que no es tuya", añade. Por eso, considera que a las reuniones hay que ir preparado, con toda la documentación y cifras pertinentes y "comportarse como si no fuéramos familia en determinadas decisiones". A la vez que aclara que, en cualquier caso, el tema de la sucesión debe ser solucionado por los herederos, no por el fundador, "porque si viene de arriba, viene impuesto, y ahí es donde se genera el problema".

Aitana Prieto / Carmen Peña
Fotos: Irene Medina

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

“Gracias a todas las nuevas empresas que, en 2018, han empezado a colaborar con PymeSeguros y un mayor agradecimiento aún a aquellas que año tras año apuestan por la revista, contribuyendo a su actual consolidación”.

¡Feliz Navidad a todos!

INTERNATIONAL SOS

MAPFRE

PlusUltra Seguros

reinventando / los seguros AXA

MGS Seguros

Berkley ESPAÑA

REALE SEGUROS

asefa seguros

Sanitas

caser seguros

pelayo

santalucía SEGUROS

HISCOX

mpm

ARAG

pm mallorquina

CNP PARTNERS

El corredor ante el reto de COMPLEMENTAR su actividad

Complementar la distribución de seguros con otra actividad es una decisión que muchos corredores emprenden en vistas de mejorar el crecimiento de su negocio. Una diversificación sustentada en una base de clientes amplia y a los que se quiere ofrecer un asesoramiento integral, no exclusivamente centrado en el ámbito asegurador. Una formación adecuada, un estudio pormenorizado del nuevo mercado y establecer sinergias entre ambas actividades son aspectos claves para el éxito de esta iniciativa.

Hasta hace poco, muchos profesionales de ramos fiscales, jurídicos o gestores, atendiendo a las demandas y los perfiles de sus propios clientes, les recomendaban la contratación de algunos seguros para cubrir sus necesidades a través de corredores concretos. Sin embargo, de un tiempo a esta parte muchos de ellos han optado por implementar esa protección y ofrecer ellos mismos ese servicio.

Según la guía informativa "Cómo ser corredor de seguros o montar mi propia correduría", de Jorge Campos, presidente de Newcorred, el 37% de las nuevas altas de corredores que se producen actualmente son empleados de empresas de otros sectores, asesorías fiscales o contables, empresarios, abogados y administradores de fincas. Estas profesiones suponen el 71% entre quienes ponen en marcha una correduría sin tener nada de experiencia previa en seguros.

Ese camino, pero a la inversa, está siendo recorrido ya por algunos corredores que han visto en la posibilidad de complementar

SIN EXPERIENCIA PREVIA EN MEDIACIÓN		22%
	Sobre el total	Sobre los que NO tienen experiencia
EMPLEADOS DE EMPRESAS DE OTROS SECTORES	5%	10%
ASESORÍAS FISCALES/CONTABLES	8%	15%
EMPRESARIOS	5%	10%
ABOGADOS	5%	10%
ADMINISTRADORES DE FINCAS	8%	15%
GESTORÍA ADMINISTRATIVA	6%	11%

su actividad en la mediación con otra, posibilidades de crecimiento para poder proporcionar a sus clientes mayores y más profesionalizados servicios, que abarquen distintas facetas de su vida.

El asegurador es un sector en el que se confía para proteger aspectos vitales para las personas, por lo que el cliente debe confiar plenamente en el consejo de su corredor para contratar la opción que mejor se adapte a sus necesidades. Por eso la tarea del profesional es trasladar esa confianza al otro ramo en el que quiere emprender.

Sobre la base del asesoramiento

La elección de la nueva actividad dependerá de toda una serie de aspectos particulares, que garanticen la eficacia y rentabilidad de la empresa a desarrollar, pero hay algunas profesiones que pueden resultar más llamativas para los corredores de seguros. Lo más recomendable es apostar por sectores en los que sea fundamental el asesoramiento a los clientes, ya que es la principal función de estos profesionales: gestorías administrativas, despachos de abogados, agencias inmobiliarias, asesorías fiscales, consultorías contables, administraciones de fincas, agentes de propiedad inmobiliaria, asesores financieros o empresas de servicio de inversión son algunas de las actividades más atractivas para los corredores que desean complementar su negocio.

La elección de la nueva actividad debe sustentarse sobre asesoramiento a los clientes, como gestorías administrativas, asesorías financieras o despachos de abogados

Especialmente llamativo es el caso del asesoramiento financiero, sobre todo tras la aprobación de la nueva Ley de Distribución, que va a establecer una serie de requisitos sobre los corredores para poder distribuir productos de inversión basados en seguros, que entre otras cosas les obligará a "recabar información sobre los conocimientos financieros y experiencia del cliente, su situación financiera y los objetivos de inversión perseguidos". Por lo tanto, implementar en su día a día las tareas de la asesoría financiera les facilitará seguir comercializando estos productos o empezar a hacerlo con todas las garantías profesionales y formativas pertinentes.

La toma de decisión debe fundamentarse así en la complementariedad del nuevo negocio, de modo que se puedan aprovechar el máximo de los recursos disponibles (tanto materiales como humanos) y generar sinergias entre las líneas comerciales, por la correlación existente entre ambos negocios.

Para ello hay que explotar los conocimientos y habilidades de los propios corredores y de sus empleados, en el caso de tenerlos, ya que en muchas ocasiones han recibido la instrucción necesaria para el desempeño de las nuevas funciones, lo que facilitará la asunción del reciente trabajo. Al igual que ocurre con la intermediación de

Riesgos de la diversificación

Apostar por ejercer una nueva actividad lleva aparejados algunos riesgos, que el corredor debe valorar antes de emprender de nuevo:

- Descuidar la correduría. El inicio de un nuevo proyecto puede hacer que el profesional derive todo su esfuerzo y tiempo a esa actividad. El asesoramiento sobre seguros es una tarea muy personal, en la que muchas veces los clientes confían en personas concretas y no en marcas, por lo que es muy importante dedicarle tiempo para no perder la confianza de la clientela fiel.
- Más gastos y más trabajo. Aun cuando se comparta sede, mobiliario, recursos tecnológicos y personal, una nueva actividad irremediablemente lleva aparejada más gastos y más trabajo, especialmente en los inicios. Con el tiempo, la nueva actividad debe poder sustentarse por sí misma, sin depender de la correduría. Para ello, es muy importante saber delegar en las personas expertas, para que tanto la contabilidad como el propio desarrollo de la nueva actividad sean eficientes.
- No obtener las sinergias necesarias. Aunque se crea que las actividades son muy similares, el desarrollo profesional puede hacer que se compruebe que hay grandes diferencias y no se obtienen las sinergias necesarias para su productividad: modelos de gestión muy alejados, no conseguir captar a los clientes de la correduría, no establecer estrategias comerciales adecuadas...
- Perder reputación. La reputación del corredor (confiabilidad, eficacia, resolución...) son sus principales avales, cosechados después de muchos años de trabajo. Una mala evolución de la nueva actividad puede dañar su imagen y perjudicar sus labores en la distribución de seguros.

seguros, el asesoramiento en otras parcelas requiere de profesionalización, para lo cual hay que cumplir con los requisitos legales para desempeñar esas funciones, a la vez que apostar por una formación específica de todos aquellos trabajadores que vayan a realizar tareas en la nueva línea de negocio y no dispongan de ella.

Por mucha experiencia que se tenga, cada sector cuenta con especificidades propias que hay que conocer y adaptar la forma de trabajar. Es imprescindible, antes de meterse de lleno en el nuevo negocio, conocer en profundidad las normativas que lo rigen, para evitar incurrir en incumplimientos graves. En este caso, será de gran valía consultar con algún experto en legislación para que asesore durante todo el proceso de expansión empresarial.

Hay que adaptar las estrategias comerciales a la nueva actividad, realizar un estudio e invertir en soluciones tecnológicas específicas

Además, hay que adaptar las estrategias comerciales a la nueva actividad, ya que en contadas ocasiones los procesos difieren de un sector a otro. Así como realizar un estudio pormenorizado del mercado, que incluya un análisis de la competencia, de los productos y servicios a ofertar, de las tendencias comerciales y de la clientela. Para conseguirlo se requerirá, eso sí, invertir en soluciones tecnológicas específicas, que faciliten un análisis preciso del nuevo sector y que permitan la gestión diaria de las labores de la nueva actividad.

Trámites normativos

No será necesario, en cualquier caso, crear una nueva empresa para empezar a realizar la otra actividad, ya que los gastos derivados

de la misma serían mayores (gestión contable, depósitos de cuentas, asesorías, protocolos notariales, gastos registrales...). Solo en caso de que se quieran tener dos organizaciones perfectamente diferenciadas, con contabilidades separadas, se debería hacer. No obstante, sí es conveniente para el corredor que opte por complementar su actividad con otra que lleve a cabo una gestión paralela de ambas parcelas, para distinguir de manera correcta el desarrollo individual de cada una de ellas y poder hacer un apropiado análisis de su evolución.

Tanto en el caso de los corredores personas físicas como en el de personas jurídicas, la incorporación de la nueva actividad requerirá por su parte el alta censal de la misma en Hacienda (en el Impuesto de Actividades Económicas), aunque las acciones fiscales se ejecutarán de manera conjunta.

En el caso de corredurías, además, hay que verificar que los estatutos empresariales permiten la complementariedad de actividades. De no ser así, o bien se puede optar por montar otra empresa paralela (que implicará mayores costes) o por modificar los estatutos por parte de la Junta para incluir el nuevo objeto social de la sociedad. Si se decide ir por esta vía, no hay que olvidarse de pasar el acuerdo de la Junta a escritura pública, mediante un notario y, una vez hecho esto, inscribir en el Registro Mercantil el cambio estatutario, tras lo cual ya se puede dar el alta en Hacienda a la nueva actividad.

El alta societaria no se trata, sin embargo, de la única acción normativa que debe acometer el corredor. Si quiere, como es probable, ejercer las dos actividades en una misma oficina, para ahorrar gastos, mejorar la gestión del equipo y facilitar la atención al cliente, hay que contar con la autorización del área de Urbanismo del Ayuntamiento donde esté la sede.

Cuando se opta por asociarse

En ocasiones, la diversificación del negocio pasa, no ya por una adaptación del equipo de la correduría para encargarse de la nueva actividad, como por una asociación con otro profesional, de modo que se unen dos equipos de trabajo en un único lugar de trabajo, con las tareas perfectamente diferenciadas y sin necesidad de formar al personal laboral en una materia ajena. Esta convergencia supone un crecimiento exponencial, ya que las carteras de clientes de ambos negocios se complementan.

Los trámites normativos pasan por dar de alta la nueva actividad en Hacienda, cambiar los estatutos si no permiten la complementariedad e informar al Ayuntamiento para poder operar en la misma sede

Al igual que cuando es el propio corredor el que decide ampliar sus actividades, en el caso de asociarse con otra empresa es imprescindible que su línea de negocio sea pareja a la de distribución de seguros, para que la convergencia de los proyectos permita compartir clientes, realizar estrategias de venta cruzada, aprovechar el asesoramiento profesional de distintas parcelas...

El nuevo socio debe dirigirse a un mercado similar al del mediador y tener unas necesidades parejas para que las expectativas de crecimiento común se cumplan. Unos intereses que deben aclararse antes de cualquier asociación y que pueden ser mejorar la imagen de marca con la alianza con otra enseña de reputación; ampliar los canales de distribución o la presencia geográfica; aumentar la prestación de servicios; o disminuir costes operacionales, entre otros.

Además, no siempre se tiene que optar por asociarse, ya que otra opción es la de que el negocio paralelo actúe como auxiliar al de la distribución de seguros, vinculando los negocios, pero manteniendo su independencia.

Aitana Prieto

Deficiencia administrativa, lo más RECLAMADO en la RC del corredor

Fecor ha presentado su tercer cuaderno temático que en esta ocasión desarrolló 'La Responsabilidad Civil Profesional del corredor', uno de los mecanismos previstos legalmente para garantizar al cliente su protección ante la posible negligencia de su asesor en materia de Seguros. Pero a la vez, es un instrumento para proteger el patrimonio del mediador en caso de incurrir en responsabilidad civil profesional.

Los errores más comunes en los siniestros que gestiona el pool de RC del corredor se producen por: deficiencia administrativa, asesoramiento inadecuado o reclamación infundada.

Maciste Argente, presidente de Fecor, en la presentación de este tercer cuaderno temático, resaltó su importancia porque "jamás se ha hecho algo parecido con un historial de 15 años". Eso la convertirá, según Argente, en "una publicación de referencia".

El cuaderno (elaborado por Oscar Bustos, gerente de la Agrupación Convenio RC Corredores AIE, y por Miguel Lanchares, responsable de Siniestros de la Agrupación Convenio RC Corredores AIE) muestra los principales datos estadísticos en relación al seguro de RC del mediador, como por ejemplo los de frecuencia de siniestralidad, importes reclamados, los motivos que originan la activación del seguro, principales productos donde se origina la responsabilidad por negligencia profesional o su impacto atendiendo a la Comunidad Autónoma de que se trate.

El acto comenzó con una exposición de la evolución legislativa de la actividad de la mediación hasta terminar con el análisis del Proyecto de Ley de Distribución. De él se destacó la nueva obligación de establecer cuentas para los clientes completamente separadas del resto de recursos económicos del mediador, para evitar confusiones de patrimonio que puedan llegar a perjudicar a los asegurados.

Se requiere información precisa

Entrado en el tratamiento que hace el Proyecto sobre la información, se destacó que se cambia la obligación de información "veraz y suficiente" de la actual legislación por "precisa, clara y no engañosa", lo que anuncia la gran importancia que se va a dar a la información. Además, hay que notificar si se actúa en representación del cliente o en nombre y por cuenta de la aseguradora. "Eso, sin duda, ayudará al cliente a una mejor compresión del interés, obligaciones y responsabilidades del mediador al que se dirige".

Por otro lado, la información previa a la celebración del contrato debe permitir que el cliente pueda tomar una decisión fundada.

Asimismo, se incide en lo que ya se estableció en la legislación vigente, la información debe entregarse en papel o soporte duradero y añade la posibilidad de realizarse a través de un sitio web, siempre que haya constancia de que el asegurado tiene acceso regular a internet, correo electrónico. Como novedad importante y de calado está el Documento de información previa que se ha de entregar al cliente y debe elaborar la aseguradora, o el mediador si es el que ha diseñado el producto. Además hay que tener en cuenta que en productos de inversión se amplían las obligaciones de información.

Por último, se establece la obligación de conservar los documentos en los que se plasme la información precontractual entregada al cliente por un plazo mínimo de seis años desde la finalización del contrato.

Siete categorías de siniestros

El ramo que más alto porcentaje de siniestros tiene es el de Autos porque es donde más volumen de primas se gestiona y el que más operaciones tiene y, como consecuencia de todo ello, el que más siniestros genera.

Junto al ramo de Autos, destaca Daños donde se incluye Pyme, Hogar y Comercio, que entre los tres sumarían un 26%. El ramo de RC estaría por detrás, con un 8% de siniestralidad. Ésta se debe sobre todo por la mayor exigencia e información de consumidor, no por la actuación del corredor, que cada vez es más profesional.

El ramo que más alto porcentaje de siniestros tiene es el de Autos porque es donde más volumen de primas se gestiona y el que más operaciones tiene

Todos los siniestros que gestiona la Agrupación, fundamentalmente se pueden agrupar en 7 categorías:

- **Deficiencia administrativa:** Errores cometidos por el mediador a la hora de gestionar el seguro.
- **Error de emisión:** El error se produce en el momento de la emisión de la póliza porque no se adecua a lo indicado por el cliente o en la propuesta.
- **Asesoramiento inadecuado:** Errores técnicos del mediador, tales como establecer mal el capital asegurado en una póliza de daños, no incluir garantías habituales del riesgo, contratar póliza sin estar anulada la anterior, etc.
- **Gestión de prima:** Retrasos en cuentas, cobrar a plazos, apropiación de primas tanto por el mediador como por sus colaboradores, etc.

La información previa a la celebración del contrato debe permitir que el cliente pueda tomar una decisión fundada

- **Gestión de siniestros**: Errores en el asesoramiento y seguimiento de siniestros.
- **Reclamación infundada:** Actuación dolosa del mediador, la aseguradora rechaza el riesgo por una interpretación de la póliza, demandas al mediador por confusión con la aseguradora, etc.
- **Protección de datos:** Sanciones de la Agencia de Protección de Datos.

Los errores más comunes son por: deficiencia administrativa, asesoramiento inadecuado y reclamación infundada. Concretamente, "en la deficiencia administrativa se produce un incremento importante a partir del año 2000 que podría ser por una mayor carga administrativa por parte de los mediadores. Desde 2007, se ha estabilizado, pero siempre en unos porcentajes altos. Por el contrario, en la emisión los errores de las aseguradoras en 2004 sufren una bajada importante y se puede decir que actualmente están estables. Mientras que en el asesoramiento inadecuado, el gráfico no muestra una tendencia clara, aunque en los dos últimos años sí podemos decir que es a la baja.

En asesoramiento en siniestros, en el periodo de 2013 a 2016 sufre un incremento mantenido todos los años y ahora parece que la tendencia es a reducirse. Por último, en los errores en liquidación de primas no hay una tendencia clara que pueda permitir sacar conclusiones".

Asturias y La Rioja gestionan más siniestros por errores administrativos

De todos ellos, los errores administrativos son el motivo más frecuente, tiene una media global que está en torno al 40%. En Asturias y La Rioja el porcentaje sube hasta el 63% y 62%, respectivamente. En los errores técnicos del mediador la media global es del 23% y el porcentaje mayor lo tiene Extremadura y Murcia con un 33% y 32%, respectivamente; y Canarias y Cantabria, con un 28%.

Aunque la agrupación (pool de RC del corredor) tiene un cuadro de coaseguro, Bustos comentó que "nosotros gestionamos los siniestros". Unos siniestros que han crecido, debido a que las reclamaciones por responsabilidad civil se han incrementado.

La importancia del papel que desarrolla la Agrupación se explica porque gestionan la RC Profesional de 3.400 mediadores. De ellos, el 16% siguen asegurados en ella desde 1992 y un 53% lleva más de 10 años, "lo que acredita la fidelidad que existe y su buen hacer", afirma su gerente.

En las conclusiones de este cuaderno temático se hace "una especial mención a la labor de asesoramiento del corredor pues creemos sin duda que en el futuro puede ser objeto de no pocas reclamaciones dada la importancia del papel que desarrolla el concepto 'asesorar' en una materia tan sensible como es la de mitigar, a través del seguro, los riesgos que amenazan tanto a personas físicas como a empresas.

Cerró el acto Raúl Casado, subdirector general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, como autor del prólogo de este tercer cuaderno. Casado reconoció que "sentimos que es necesario llegar más a los pooles. Es el momento de colaborar con ellos".

REVITALIZA TU NEGOCIO
A TRAVÉS DEL MARKETING EMAIL

TU CORREDURÍA — GANA CLIENTES CON EL MARKETING EMAIL — TU NEWSLETTER

El video marketing al alcance de las pymes y emprendedores

El vídeo marketing no está suficientemente valorado por las pymes porque el video online se asocia a Youtube, al entretenimiento y la diversión. Pero realmente se trata de una gran plataforma que puede ser aprovechada por las empresas y los profesionales que quieren atraer a su publico objetivo. En Youtube se obtienen 3 billones de reproducciones cada día. El 80% de los internautas ven, al menos un vídeo al mes. Y entre los clientes online de Páginas Amarillas, los que tienen vídeo venden cuatro veces mas que los que no lo tienen. Estas cifra indican que el vídeo marketing puede ser una gran oportunidad para la mayoría de negocios si se aporta contenido relacionado con su sector. La idea es crear vídeos sencillos que den respuesta a la posible búsqueda del internauta.

La fuga de información empresarial crece un 32%

Las empresas no son conscientes de lo fácil que es perder información hasta que no ocurre. Los casos de fuga de información empresarial han creciendo un 32% debido al mayor acceso a datos internos de los diferentes puestos estructurales de la compañía y al mal uso de los nuevos dispositivos digitales, como ordenadores portátiles o smartphones propiedad de la empresa.

Se quiere potenciar la presencia de los autónomos mayores de 55 en las Redes Sociales

UPTA, en colaboración con Fundetec, quieren dar prioridad a los trabajadores por cuenta propia de mas edad para que se beneficien de las TIC. Para ello han creado el proyecto "Empleo 2.0". Con él se pretende potenciar el emprendimiento autónomo y la mejora competitiva de los autónomos mayores de 55 años a través del uso de las redes sociales.

Una de las conclusiones de un **ESTUDIO DE CECAS** señala que si no se contacta con el cliente con frecuencia, acaba contratando con otro proveedor.

El **ENVÍO PERIÓDICO DE UNA NEWSLETTER** te permite enviar contenidos interesantes a la vez que le haces saber todos los seguros en los que trabajas.

Si no tienes tiempo, nosotros lo hacemos por ti a un **PRECIO AJUSTADO A TUS NECESIDADES,** con envíos de newsletters mensuales o bimestrales.

Confía en periodistas con **GRAN EXPERIENCIA** en el mundo económico y empresarial para hacer un buen contenido.

Consulta todas tus dudas con un simple email: **carmen@pymeseguros.com**

Hasta un millón de euros en accidentes del hogar y de actividades de ocio

CNP Partners ha presentado al mercado el seguro Garantía de Accidentes de la Vida (GAV), que protege de las consecuencias económicas derivadas de secuelas permanentes producidas por accidentes en el hogar o durante actividades de ocio con una cobertura de hasta un millón de euros para cada uno de los asegurados, además de una cobertura de fallecimiento accidental (6.000 euros) y 25 servicios de ayuda asistencial a domicilio por medio de un sistema de bolsa de horas. La póliza es de contratación anual y tiene una prima mensual de 20 euros en la modalidad individual y de 35 euros al mes en la modalidad familiar (cubre hasta 8 miembros).

"El seguro de Garantía de Accidentes de la Vida (GAV) da respuesta a una necesidad no satisfecha hasta el momento, al ofrecer cobertura y seguridad ante las consecuencias permanentes de los accidentes de la vida cotidiana, un aspecto que no estaba cubierto por otro tipo de seguros en el mercado, y que comporta un importante impacto socioeconómico en nuestro país", señala Pilar Castillo, directora de la Unidad de Negocio de Riesgo de la compañía.

Santiago Domínguez, director general adjunto de CNP Partners, ha destacado que "con productos como el GAV, nos adaptamos a las nuevas necesidades sociales". Se puede contratar desde los 18 a los 60 años y se ofrece cobertura hasta los 67.

La necesidad de este producto ha surgido tras la elaboración del primer estudio sobre el impacto de los accidentes domésticos y de ocio en la tasa de discapacidad y los costes de cuidados de larga duración en España, llevado a cabo por el departamento de Econometría, Estadística y Economía Aplicada Riskcenter-IREA de la Universitat de Barcelona.

Mercedes Ayuso, catedrática en Estadística Actuarial por la Universitat de Barcelona y Full Member del grupo de investigación Riskcenter-IREA, indica sus principales conclusiones. Según datos del informe DADO, publicado en 2013 por el entonces Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, cinco de cada 100 españoles sufren un accidente doméstico o de ocio al año. El informe elaborado por la Universitat de Barcelona determina que la tasa de prevalencia para la dependencia derivada de accidentes domésticos y de ocio representa un 0,23%, situándose por encima de la derivada de los accidentes de tráfico, que supone el 0,17%.

"Conocer el riesgo al que se está expuesto como consecuencia de dichos factores accidentales puede ayudar a tomar las medidas oportunas, como contratar coberturas necesarias de forma anticipada, de manera que el impacto económico de este tipo de percances sea el más reducido posible", concluye Ayuso.

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Información especializada

Accede a información para poder encontrar nuevos modelos y nichos de mercado

Dirigida a corredores

Una revista en la que los pequeños y medianos corredores son los protagonistas

Buscamos la participación

Una revista que tiene en cuenta la opinión y participación de los corredores

SUSCRIPCIÓN GRATUITA

A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB

WWW.PYMESEGUROS.COM

Más de la mitad de los candidatos se replantearía optar a un empleo si encuentra opiniones negativas de la empresa

El 53% de los candidatos a un puesto de trabajo se replantearía seguir optando al empleo si encuentra opiniones negativas de la empresa, según un estudio elaborado por EY y el portal Infoempleo. Para el 30%, no tiene importancia encontrar opiniones negativas sobre la compañía, mientras que el 17% ni se plantea este aspecto, según el informe "Talento conectado. Nuevas realidades del mercado de trabajo".

Por otra parte, el 79% de los encuestados asegura que utiliza Google y otros motores de búsqueda para obtener información sobre una posible empresa empleadora.

El principal objetivo por el que los candidatos deciden seguir a una organización en redes sociales es acceder a los puestos de trabajo que ofertan, aspecto que ha ido adquiriendo importancia a lo largo de los años, pasando del 68% de 2016 al 71% de 2018.

El 62% de los encuestados considera que lo más negativo que ha percibido durante su experiencia es que no recibe información sobre su candidatura a lo largo de un proceso de selección. Mientras, el 8% de los candidatos asegura que ha sido contactado muchas veces a través de redes sociales, frente al 44% que nunca ha recibido ningún tipo de comunicación.

Las empresas tendrán un plazo de 2 a 4 años para incorporar mujeres a la dirección

La ley que se tramita en el Congreso para obligar que haya cuotas de mujeres en los consejos de administración de las empresas incluirá un periodo de adaptación de entre dos y cuatro años, según ha avanzado la vicepresidenta del Gobierno, Carmen Calvo.

El pasado 7 de marzo el grupo socialista presentó una proposición de ley para que exista una presencia equilibrada de hombres y mujeres en los consejos de dirección de las empresas, en línea con lo que están haciendo países como Portugal o Francia, ha aprobado California (Estados Unidos) y está en debate en el seno de la Unión Europea. El proyecto legislativo incluye un "tiempo de adaptación" para las empresas de entre dos y cuatro años, ha dicho la vicepresidenta.

La cuota mínima de autónomos subirá 5,36 euros al mes en 2019

La base mínima de cotización de los trabajadores autónomos subirá un 1,25% a partir del 1 de enero de 2019, hasta los 944,35 euros al mes, y el tipo de cotización será del 30%, con lo que los autónomos personas físicas tendrán que pagar 5,36 euros más al mes (64 euros más al año) de lo que pagan actualmente, aunque a cambio recibirán una mayor protección, informaron a Europa Press en fuentes de las asociaciones ATA y UPTA.

En total, en 2019, los autónomos personas físicas pagarán al mes 283,3 euros mensuales de cuota si cotizan por la base mínima. En el caso de los autónomos societarios, la base mínima subirá los 1.214,08 euros mensuales. Pagarán 364,22 euros al mes, lo que supone 6,89 euros mensuales más (82 euros más al año) que en 2018. Así lo han acordado el Gobierno y las organizaciones de autónomos ATA, UPTA, Uatae y CEAT.

La subida de cotización pactada para 2019 conlleva mejoras en la protección de los autónomos, ya que se mejora el acceso a la prestación por cese de actividad (paro), flexibilizando los requisitos actuales y ampliando la duración de la prestación. Asimismo, en virtud del acuerdo alcanzado, los autónomos tendrán derecho a cobrar la prestación por accidente de trabajo o enfermedad profesional desde el primer día de baja, y todos los trabajadores por cuenta propia podrán acceder a la formación continua y al reciclaje profesional.

Además, los autónomos no pagarán la cuota de Seguridad Social a partir del segundo mes de baja por enfermedad o incapacidad temporal hasta el momento del alta y las mujeres autónomas, dentro de los 24 meses posteriores a la prestación de baja por maternidad, disfrutarán de una tarifa plana de 60 euros al mes durante 12 meses sin necesidad de cesar previamente en su actividad. En cuanto a la tarifa plana actual de 50 euros al mes, ésta subirá hasta los 60 euros al mes, manteniéndose tras los 12 primeros meses las bonificaciones posteriores actuales de la tarifa plana. Los beneficiarios de la misma tendrán acceso a los mismos derechos y prestaciones.

El Gobierno prevé obligar a las empresas a registrar la jornada de los empleados

El Gobierno quiere modificar la actual regulación del registro horario para obligar a las empresas a registrar la jornada laboral de sus trabajadores. El secretario general de CC.OO., Unai Sordo, ha precisado que esta medida es "fundamental" para que en las empresas haya un sistema de control y de horarios porque hay mucho empleo a tiempo parcial fraudulento y horas extras no pagadas ni cotizadas.

"Ojalá lo alcancemos un acuerdo con la CEOE", ha deseado Sordo, "y, si no, un acuerdo con el Gobierno, porque ésta es una de las medidas que hay que impulsar en breve".

Según publicó Cinco Días, el Gobierno contempla modificar la Ley de Infracciones y Sanciones en el Orden Social para tipificar que cuando un empresario transgreda la norma en materia de registro de jornada "incurrirá en una infracción por cada trabajador afectado", lo que generaría "sanciones millonarias".

Sordo ha recordado que gran parte del fraude que se está dando es con la cotización de horas extras no pagadas y de alargamiento de jornadas de tiempo parcial que no se abonan "o se pagan en B", lo que implica que no se cotiza por ellas. Por eso, "el control de jornada y horarios es una medida fundamental para poder controlar la contratación a tiempo parcial y la fraudulenta".

Trabajo confirma que el permiso de paternidad será de 8 semanas en 2019

La ministra de Trabajo, Magdalena Valerio, ha confirmado que el permiso de paternidad será de 8 semanas en 2019, lo que supone 3 más que actualmente. Según ha afirmado en los Desayunos Informativos de la agencia Europa Press, se busca avanzar "hacia la equiparación con el permiso por maternidad, factor decisivo para eliminar la segregación en el empleo por razón de género".

El plan presupuestario remitido por el Gobierno a Bruselas ya preveía ampliar los permisos de paternidad a todos los trabajadores a 8 semanas en 2019, 12 semanas en 2020 y 16 semanas en 2021. El problema es que la aprobación de los Presupuestos está en el aire debido a la falta de apoyos parlamentarios. El Ministerio de Política Territorial y Función Pública prevé acelerar este proceso para los empleados públicos. En este sentido, Valerio ha indicado que el Gobierno tiene un "plan B" para aprobar una batería de medidas si no salen adelante los Presupuestos Generales del Estado de 2019.

Hacienda divulgará qué es aceptable en planificación fiscal

El director general de la Agencia Tributaria (AEAT), Jesús Gascón, se ha comprometido a divulgar "qué es aceptable y qué es agresivo en planificación fiscal" para tranquilizar a los asesores fiscales que ven con recelo la obligación de revelar la potencial planificación agresiva de sus clientes.

Gascón ha garantizado que la Administración hará "un buen uso de los datos revelados" por los asesores fiscales acerca de sus clientes, según ha informado AEDAF en un comunicado. "La obligación de revelar información relacionada con las transacciones en una potencial planificación fiscal agresiva va a afectar negativamente al ejercicio de nuestra profesión", ha dicho el presidente de AEDAF, José Ignacio Alemany.

Según la directiva europea sobre intermediarios fiscales, que los países miembros deberán adoptar antes de finales de 2019, los asesores fiscales tendrán que informar obligatoriamente sobre aspectos hasta ahora confidenciales de sus clientes.

La Directiva ha dejado abierto que cada país decida cómo quiere resolver "las sanciones a quienes incumplan la directiva y el compromiso de confidencialidad entre cliente y asesor fiscal".

Presentado el nuevo simulador de Planificación a la Protección y Jubilación

Julio Fernández García ha presentado el nuevo simulador de Planificación a la Protección y Jubilación durante la celebración de un seminario en el que han estado presentes expertos del ámbito financiero. Este simulador permitirá adaptarse al nuevo perfil de cliente, más exigente e inconformista, creando una nueva cultura económica en la que se promueva una gestión más inteligente en relación con la planificación del ahorro e inversión.

Itziar Pernía, secretaria de la Junta Directiva de Apromes y presentadora del acto, fue la encargada de ir dando paso a todos los participantes en el evento. En la apertura, que corrió a cargo de Ángel Martínez-Aldama, presidente de Inverco, quedó patente que la situación que vive España es de emergencia por haber paralizado la reforma de 2013. Explicó la situación actual por la que atraviesan las pensiones y que el Fondo Monetario Internacional (FMI) nos ha alertado de dos cosas: la demora en la entrada en vigor del factor de sostenibilidad y el aumento de la subida de las pensiones que va a suponer unos 45.000 millones de euros. Mártinez-Aldama señaló que "España tiene el nivel de sostenibilidad del sistema de pensiones más bajo, solo superior a Italia y Autralia".

En su opinión nuestro país debe fijarse en experiencias positivas, como el caso de Reino Unido, donde se ha establecido por ley un mecanismo semiobligatorio para el trabajador en relación con los planes de empresa. Allí no es obligatorio cotizar por una pensión privada pero la empresa se compromete a aportar en ella si el trabajador también lo hace. Ya hay 20 millones de trabajadores con esta doble pensión en Reino Unido.

Sobre la necesidad de informar sobre la pensión estimada, el presidente de Inverco dijo que es algo necesario y que en la Unión Europea hay 10 países que ya lo están haciendo.

Por último, comentó que la directiva IORP 2 (que se va a trasponer en España en 2019) va a obligar a la creación de Planes de Pensiones de Empleo pero esa medida solo influirá a 1,3 millones de beneficiarios.

A continuación Sergio Míguez, Chief Economiest de EFPA España, comentó la importancia de informar e influir a los clientes para que se enfrenten al tema de las pensiones. Puso el acento en la gravedad de la situación porque el sistema de pensiones de reparto está basado en unos parámetros de hace 30 años. Según datos de la OCDE, los planes de pensiones privados apenas suponen un

10% en nuestro país, "lo que refleja la necesidad de implementar programas de educación financiera entre la sociedad para significar la importancia del ahorro a largo plazo".

Javier Santacruz, doctor en Economía y profesor de finanzas, ha presentado sus conclusiones sobre el estudio de longevidad y cómo afecta a nuestro sistema de pensiones. Para Santacruz "la longevidad es uno de los mayores retos que se plantean para las próximas décadas. Sobre todo la importancia que tiene en el consumo, ahorro y en la inversión y gestión de carteras".

Además, Ángel de la Fuente, director de Fedea, subrayó la "incertidumbre que hay con respecto al futuro". La jubilación de la generación baby boom, significará el momento definitivo, ya que se incrementará tanto el gasto en pensiones que será complicado mantenerlas si no se toca la deuda y el déficit.

Posteriormente, Julio Fernández explicó su metodología para llevar a cabo una perfecta planificación a la jubilación. Presentó el nuevo simulador de Planificación a la Protección y Jubilación, el cual proyectará soluciones integrales a todo lo relacionado con las pensiones. Fernández apunto: "El simulador permitirá adaptarse al nuevo perfil de cliente, más exigente e inconformista, creando una nueva cultura económica en la que se promueva una gestión más inteligente en relación con la planificación del ahorro e inversión".

Los usuarios del simulador dispondrán de la herramienta necesaria para poder generar un ahorro a lo largo de todo su ciclo de vida financiero, comenzando por el análisis pormenorizado de los gastos fijos mensuales con el fin de poder fijar una cantidad asumible que podamos destinar al ahorro.

La consultora Inade presenta el plan Adapta 18 en diferentes ciudades de España

La consultora Inade sigue desarrollando por diferentes provincias de España jornadas técnicas del plan Adapta 18, el programa con el que ayuda a los corredores de seguros a adaptarse a la nueva actividad de distribuidores de seguros.

En ellas, el director de Inade, Adolfo Campos, aclara que no es necesario que los corredores de seguros modifiquen su objeto social para adaptarse a la nueva ley "aunque vuestra actividad sea la de distribuidores de seguros como corredores de seguros, no será necesario eliminar el término de 'mediación de seguros' de vuestros actuales Estatutos Sociales".

Por su parte, Campos recordó que los que proporcionan a un corredor información sobre tomadores potenciales, sin efectuar ninguna acción adicional para ayudar a celebrar un contrato de seguros, no están realizando ninguna actividad de distribución y en consecuencia "no adquieren la condición de colaborador externo, por lo que se debe analizar en profundidad la actividad que realizan los actuales colaboradores externos y separar de esta categoría los que no reúnan esta condición".

Asimismo, Fátima Lastra, responsable de Adapta 18, señala que "para cobrar honorarios de los clientes se deben realizar tres pasos: acordarlo por escrito previamente con el cliente, informarle de su importe económico o –cuando ello no sea posible- del método del cálculo, y emitir una factura por dicho importe de forma separada al recibo de prima emitido por la aseguradora".

Los planes de empresa son la asignatura pendiente del sistema de pensiones

Jean-Paul Rignault, consejero delegado de AXA España y presidente de la Fundación AXA, ha asegurado que "los planes profesionales o de empresas son la gran asignatura pendiente del sistema de pensiones". Rignault, que ha inaugurado la XXX Jornada de Vida, Pensiones y Previsión Social Complementaria, organizada por la Fundación AXA y El Nuevo Lunes, ha afirmado: "Creo que se ha puesto el foco en la importancia de las pensiones públicas y de los planes privados individuales, y tal vez nos hayamos olvidado un poco del segundo pilar, los planes colectivos".

En la mesa inaugural también han intervenido Ángel Martínez-Aldama, presidente de Inverco; Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa; y María Francisca Gómez-Jover, subdirectora general de la Organización de Estudios y Previsión Social Complementaria de Seguros y Fondos de Pensiones.

Martínez-Aldama ha afirmado que "los planes de pensiones, como instrumento, no han fallado. Y así lo demuestran los ejemplos de Suecia, Holanda y Reino Unido. En España lo que no funciona es el modelo en su conjunto, y el tiempo se agota". En este sentido, el presidente de Inverco recordó una vez más que la disposición de 2011 obliga al Ejecutivo a comunicar a los ciudadanos una estimación de su pensión pública, algo que aún no se ha hecho.

Por su parte, desde la patronal del sector se ha destacado "la introducción en la discusión sobre el sistema de pensiones la cuestión nuclear de sus fuentes de financiación". Para González de Frutos, "hemos actuado sobre una premisa errónea: el sistema solo necesita ajustes. Y el gran error que se ha cometido en estos 30 años ha sido no darnos cuenta de que con cambios paramétricos lo único que íbamos a conseguir era llegar a dónde hemos llegado".

Gómez-Jover, subdirectora general de la Organización de Estudios y Previsión Social Complementaria de Seguros y Fondos de Pensiones, ha asegurado que desde su departamento "se va a profundizar en desarrollos futuros teniendo en cuenta las recomendaciones del Pacto de Toledo y en la complementariedad". La jornada de la Fundación AXA ha analizado el trabajo realizado en los casi 30 años que han transcurrido desde la creación del Pacto de Toledo, moderada por Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución y Ventas de AXA España, ha contado con la participación de tres de sus más destacados precursores.

Jon Zabalia, exdiputado del Pacto de Toledo del PNV, ha repasado cómo nació la Comisión. Zabalia considera que "el Pacto de Toledo fue un instrumento válido"; sin embargo, "si las recomendaciones que hicimos se hubieran llevado a cabo hoy estaríamos en otra situación". Y ha concluido: "Deberíamos copiar a los que ya han hecho reformas y adaptarlas a nuestra situación y necesidades".

Isabel López i Chamosa, ex portavoz del Pacto de Toledo del PSOE, cree que "uno de los grandes problemas de nuestro sistema son los bajos salarios y la incapacidad de ahorro". Ha dicho que "las reformas se han hecho siempre por la parte del gasto y ahora toca hablar de ingresos". En este sentido ha advertido la necesidad de "establecer un impuesto que vaya directamente a la financiación de las pensiones, como ha hecho Francia". Y ha concluido que "la falta de consenso de las últimas reformas es lo que ha hecho que ahora estén cuestionadas".

José Ignacio Echániz, portavoz adjunto y tesorero del Grupo Parlamentario Popular en el Congreso de los Diputados, ha lamentado que no se hubiera hecho "una separación de las fuentes de financiación como se debería haber hecho. Esto, junto con la destrucción de empleo, tuvo un efecto muy negativo sobre las cuentas de la Seguridad Social.

DAS Seguros colabora con Radio Nacional para dar a conocer el sector asegurador

Desde el pasado mes de octubre y hasta septiembre de 2019, DAS Seguros aportará su visión del sector asegurador cada domingo a las 20:00 en el programa de radio "El club de las mentes inquietas", de RNE- Ràdio 4, presentado por David Escamilla.

A lo largo de toda la temporada, participarán diferentes colaboradores de la compañía, compartiendo con la audiencia pequeñas píldoras sobre experiencias profesionales en el sector asegurador relacionadas con los clientes, innovación y creatividad. Cada cápsula emitida semanalmente se podrá consultar como podcast a través de la web de RNE o en las redes sociales de DAS Seguros.

Por otro lado, la aseguradora ha renovado su sección web para mediadores con el objetivo de adaptar este apartado a las necesidades actuales de sus colaboradores.

Ahora se ofrece una nueva manera de consultar todos los materiales de ayuda a la venta, información de producto, herramientas de gestión, etc.; de forma ágil e intuitiva desde una sola sección pensada por y para los mediadores.

En otro orden de cosas, Adolfo Masagué, director comercial de DAS Seguros, ha participado en el III Encuentro de la Mediación Sector Asegurador, organizado por el Colegio de Mediadores de Seguros de Granada. Bajo el lema 'Perspectivas de futuro para compañías y mediadores de seguros', Masagué debatió con otros responsables de compañías destacadas como AXA, Mapfre y Reale, junto con representantes de la mediación colegiada sobre los retos inmediatos del sector, tanto legislativos (IDD, RGPD, etc.) como sociales (pensiones, digitalización, nuevos consumidores, etc.).

Mapfre inaugura su aceleradora de startups de insurtech

Mapfre ha inaugurado Insur_space, su nueva aceleradora de startups del entorno insurtech, que nace con la vocación de impulsar nuevas soluciones para atender las necesidades de los distintos tipos de clientes, que puedan incorporarse en el medio plazo al negocio estratégico de la compañía.

Insur_space, uno de los pilares de Mapfre Open Innovation (MOi), es la plataforma de innovación abierta que la compañía ha puesto en marcha este año para impulsar la innovación en Mapfre y en el sector asegurador.

"Nuestro objetivo con el MOi", ha explicado Antonio Huertas, presidente de Mapfre, durante la presentación del nuevo espacio, "es convertirnos en uno de los referentes mundiales en innovación en insurtech y avanzar hacia los nuevos modelos de negocio y soluciones que surgen de los cambios digitales y tecnológicos que estamos viviendo". Con este fin, Mapfre destina 100 millones de euros al año en el desarrollo de soluciones innovadoras vinculadas al sector asegurador.

Mapfre Open Innovation integra un conjunto de palancas de innovación y transformación, a través de dos elementos principales: Innovación Estratégica e Innovación Disruptiva. Para coordinar el MOi se ha creado un Comité de Transformación e Innovación, liderado por el presidente de Mapfre, que va a definir las principales líneas de actuación, a diseñar los proyectos y a monitorizar y hacer seguimiento de la ejecución de los mismos.

Actualmente, están ya trabajando en Insur_space 19 startups, dentro de dos programas de desarrollo: aceleración y adopción. El primero se centra en ayudar a emprendedores con una idea innovadora a iniciar el desarrollo de su modelo de negocio, mientras que el segundo está dirigido a startups que ya tienen una propuesta madura y necesitan apoyo y tutelaje para consolidar su empresa.

La innovación disruptiva también incluye un modelo colaborativo con Universidades y Escuelas de Negocio para desarrollar conjuntamente proyectos innovadores, y un vehículo de inversión para participar en sociedades de capital riesgo que se dediquen a la innovación relacionada con el mundo asegurador. En este sentido, recientemente Mapfre ha anunciado su participación como inversor ancla en el fondo de capital riesgo "Alma Mundi Insurtech Fund, FCRE", un fondo de inversión que financia diferentes startups, donde Mapfre invertirá 25 millones de euros y jugará un papel de liderazgo en el fondo. Las inversiones se enfocarán en el sector asegurador, en concreto en tecnologías de inteligencia artificial y big data.

Por otra parte, Pedro Díaz Yuste, director de Salud Digital de Mapfre, ha dicho en la tercera edición del foro Ageingnomics, organizado por la aseguradora y Deusto Business School, que la revolución digital ha llegado al mundo de la salud y está sustentada en la tecnología, eso significa un cambio de usos y de comportamientos. En un mundo conectado, como el actual, la gestión de los datos va a permitir mejorar la expe-

riencia del cliente, algo que marcará esta revolución en el mundo de la salud.

Prueba de ello es que en España hay más de 200 startups relacionadas con esta materia y que el envejecimiento es un reto global. La tecnología puede ayudar a desarrollar servicios de detección y prevención, gracias a un buen análisis de los datos, para así mejorar la salud de las personas.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha llegado a sendos acuerdos de colaboración con la Confederación Española de Jóvenes Empresarios (Ceaje) y con la Confederación Española de Autónomos (CEAT) que permitirá a sus asociados el acceso a productos aseguradores con descuentos. Además se han comprometido a organizar conjuntamente seminarios, jornadas y congresos relacionados con el sector asegurador y dirigidos a los empresarios.

Por último señalar que Mafre y Verti han firmado con Wallapop un acuerdo para la comercialización de seguros dentro de su entorno de compraventa de productos en España. El eje fundamental de la colaboración será la posibilidad que tendrán los clientes de la plataforma de calcular en detalle los seguros de Auto, Moto, Hogar o Bicicletas, y finalmente contratarlos con esas aseguradoras si así lo desean. Además la aseguradora ha alcanzado un acuerdo para la reordenación de su alianza de bancaseguros con Bankia.

MGS Seguros instruyen sobre competencias digitales

La Fundación MGS ha organizado una jornada formativa, dirigida a potenciar las competencias digitales de los mediadores que trabajan con MGS Seguros.

Laura Rosillo, formadora con más de 30 años de experiencia, repasó cómo la evolución de la tecnología ha afectado a la relación entre personas y marcas y la necesidad de actualizarse para satisfacer las necesidades de los clientes.

Por su parte, Germán Martínez, responsable de Comunicación e Imagen Corporativa de MGS Seguros, detalló las iniciativas que desarrolla la compañía para apoyar la gestión de sus mediadores en los entornos digitales. Mientras que Javier Peláez, mediador de MGS con larga trayectoria, describió el potencial de las redes sociales en su día a día, y las tácticas que emplea en la relación con sus clientes.

Por otro lado, la Fundación MGS ha organizado una jornada sobre los efectos de las emociones en la salud. En ella, Mario Alonso, conocido cirujano, escritor y divulgador, describió a los asistentes los efectos que las emociones tienen en nuestra salud y la importancia de no dejarse llevar por la ansiedad ni los pensamientos negativos, identificar nuestros talentos y capacidades y aprender a reinventarnos para abordar las diferentes circunstancias que pueden ponernos a prueba a lo largo de nuestra vida.

En otro orden de cosas, MGS Seguros ha dado a conocer su entrada en el accionariado de Silence, empresa española dedicada al desarrollo y fabricación de motos eléctricas. A través de esta adquisición, la aseguradora sigue apoyando iniciativas de carácter innovador y tecnológico, en este caso en el ámbito de la movilidad eléctrica.

Por último, comentar que MGS Seguros ha sido una de las compañías premiadas en la segunda edición de los Premios Tecnología e Innovación. El dispositivo Auto Guardián de la aseguradora fue valorado por el jurado de los galardones como mejor desarrollo de innovación tecnológica en detección de accidentes.

Hiscox edita dos guías de ciberseguridad para empresas y profesionales

Hiscox ha editado la 'Guía de cifrado de información' y la 'Guía de verificación en dos pasos', que pone a disposición de cualquier compañía o profesional que desee aumentar el nivel de seguridad de su información.

"La estrategia de ciberseguridad de cualquier profesional o compañía, sea cual sea su tamaño o actividad, debe incluir un programa de prevención. Además de los planes de formación y contar con expertos, ya sea dentro de la empresa o proveedores externos, también podemos mejorar la seguridad de nuestras compañías con pequeños gestos", ha comentado Miguel Ángel Aguilar, director comercial de Hiscox.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha puesto en marcha una campaña para aumentar la tranquilidad de los comercios online ante un posible ciberataque. En la campaña, activa desde el 14 al 30 de noviembre, las pólizas de ciberriesgo contratadas en ese periodo incluyeron de manera excepcional dos coberturas adicionales: Cobertura de pérdida por modificación de precios online, que cubriría las pérdidas económicas que pueda provocar un ciberataque que modifique los precios de los productos en su tienda online. Y la reducción del periodo de carencia de 12 a 8 horas, que cubriría las pérdidas derivadas de la paralización del negocio por un ciberataque a partir de las 8 horas en las que se haya producido, en vez de las 12 que normalmente se establecen en la póliza.

Lloyd's inicia en Bruselas su primera operación a escala europea

Lloyd's ha iniciado una nueva etapa en su historia con la apertura de una compañía de seguros en Bélgica. Lloyd's Bruselas es la primera operación a escala europea de la compañía para acercar su experiencia y conocimiento especializados a sus clientes y socios en Europa.

"Lloyd's está preparado para el Brexit con la entrada en funcionamiento de Lloyd's Bruselas. Nuestra decisión de establecer en Bruselas una compañía de seguros ha brindado seguridad a nuestros socios y clientes de toda Europa, garantizando que puedan seguir beneficiándose del conocimiento especializado de Lloyd's y de su seguridad financiera tras el Brexit. Ya estamos trabajando con nuestros socios sobre las pólizas de 2019, y el mercado ya está colocando y trabajando con riesgos europeos", ha manifestado Bruce Carnegie-Brown, presidente de Lloyd's.

Premaat reconoce a Eladio García Reina, Carmina Homs y Ángel Vázquez su contribución al sector

La ceremonia de entrega de la II edición de los Premios Premaat ha tenido lugar en los Teatros Luchana de Madrid. En ella se reconoció a Eladio García Reina, Carmina Homs y Ángel Vázquez por su contribución al sector asegurador. Antes de la entrega de premios se celebró una mesa redonda sobre 'La tolerancia a la frustración y gestión de egos en la empresa y el deporte' en la que se reconoció la constancia y la superación como valores que se comparten entre los mediadores y los deportistas.

Tras la intervención de Jesús Manuel González, presidente de Premaat, que dijo que "hemos decidido abrirnos al mercado en general a través de la mediación profesional", se dio paso a una mesa redonda coorganizada por la aseguradora y el Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid, que moderó Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio de Madrid y del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, y en la que participaron los deportistas Erika Villaécija, David Martín y Ana Montero y los representantes del sector: Salvador Marín, CEO de Howden Iberia; Raquel Rampérez, directora general de Purísima Seguros; y David Rodríguez, director de Negocio de Premaat, sobre la tolerancia a la frustración y gestión de egos en la empresa y el deporte, para configurar equipos de éxito.

La mesa sirvió para encontrar puntos en común entre el deporte de élite y la alta gestión, y hacer una reflexión general sobre cómo afrontar retos, tanto en el sector asegurador como en el deportivo y la vida misma. Se reconoció la constancia y la superación como valores que se comparten entre los mediadores y los deportistas. Desde la parte de los representantes del sector señalaron que no existe el concepto de éxito y fracaso sino que nos enfrentamos a un camino de aprendizaje con errores que te ayudan a analizar bien dónde están nuestros puntos de mejora.

En el deporte es importante dar una misión clave a cada uno de los componentes del equipo. Es necesario tener un trato individualizado para que cada uno dé lo mejor. Lo importante es hacer un equipo en el que todos son importantes y ninguno imprescindible.

En los reconocimientos, Eladio García Reina, que trabajó en la compañía de seguros Banco Vitalicio, recibió su galardón 'A una trayectoria destacada en compañías de seguros' por su contribución al sector a través, entre otros, "de la apuesta y defensa del canal de distribución de los mediadores de seguros (agentes y corredores)".

Carmina Homs, de Ferrer&Ojeda, recibió el galardón 'A una trayectoria destacada en mediación' por "su compromiso con la profesión e implicación en las instituciones del sector".

Por último, Ángel Vázquez, de Proyectos y Seguros, obtuvo el galardón a 'Innovadores en seguros'. El jurado valoró que "ha sabido ver la importancia de internet y reconvertir una correduría de larga trayectoria en un proyecto innovador de base tecnológica para la venta de seguros, sin descuidar la importancia del capital humano".

Manuel Catalina y Carlos Piñero, nuevos miembros del Comité de Dirección de Helvetia Seguros

A partir del 1 de enero de 2019, la actual Dirección de Productos de Helvetia Seguros se transformará en dos direcciones independientes: la Dirección de No Vida, cuya responsabilidad será asumida por Manuel Catalina, y la Dirección de Vida, de la que será responsable Carlos Piñero.

Catalina es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Sevilla. Cuenta con una dilatada trayectoria en Helvetia Seguros, donde comenzó a trabajar hace 30 años. En la actualidad, es el responsable del departamento de Automóviles, Riesgos Particulares, Reaseguro y Coaseguro.

Por su parte, Piñero es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Sevilla y cuenta con la certificación CFA (Chartered Financial Analyst). Se incorporó a trabajar en el departamento de Riesgos Personales de Helvetia Seguros en 2002. Actualmente, es el responsable del departamento de Riesgos Personales y Actuarial Vida. Con estos cambios, a partir del 1 de enero de 2019 el Comité de Dirección de la entidad queda así: Dirección general, Íñigo Soto; Dirección de Ventas, José García; Dirección de Estrategia y Transformación Digital, Víctor T. Lizárraga; Dirección de Administración y Finanzas, Susana Blanco; Dirección de Marketing y Responsabilidad Corporativa, Javier García; Dirección de Servicio al Cliente y Organización, Joaquim Algueró; Dirección de No Vida, Manuel Catalina; y Dirección de Vida, Carlos Piñero.

Asefa Seguros participa en una jornada sobre ayudas al alquiler y la rehabilitación

Asefa Seguros ha participado como ponente en la jornada "Ayudas al alquiler y a la rehabilitación. Plan de Vivienda 2018-2021", celebrada en el Club Financiero Atlántico en La Coruña.

Florencio González, director del departamento de Construcción de Asefa Seguros, profundizó en la adaptación del mercado asegurador en materia de rehabilitación y habitabilidad y presentó la oferta aseguradora de la compañía en este ámbito, concretamente el seguro de Rehabilitación Trienal y la Garantía Trienal de Habitabilidad.

Markel asegurará a los empleados de la Diputación de Toledo

Markel España ha sido seleccionada para cubrir de forma colectiva los accidentes de todos sus empleados, así como del Organismo Autónomo de Gestión Tributaria de Toledo (OAPGT).

Se garantizarán los daños personales que sufran los asegurados por los accidentes cubiertos, dando cobertura a diversas garantías de fallecimiento e invalidez permanente.

Pelayo ha alcanzado un beneficio neto en el tercer trimestre de 2 millones de euros, frente a los 1,5 millones de euros del mismo periodo del ejercicio 2017. El incremento respecto al ejercicio anterior muestra el buen comportamiento de la política de selección hacia mejores riesgos y el ajuste de los gastos durante el presente ejercicio.

Pelayo obtiene en el tercer trimestre un beneficio neto de 2 millones

La facturación a 30 de septiembre de 2018 se ha situado en 271,7 millones de euros, con un ligero descenso de un 1,8% respecto a 2017. La cartera total de pólizas es de 1,2 millones.Su nivel de solvencia se sitúa 2,7 veces por encima de la cuantía de solvencia exigida y el capital disponible alcanza los 361,8 millones de euros.

La facturación de Autos, la más importante para Pelayo, alcanzó en el primer semestre los 225,5 millones de euros, con un ligero descenso de un 2,4% y la cartera de este ramo llegó a las 867.965 pólizas. El ratio de siniestralidad se ha puesto en un 69,6%, con un ligero descenso frente al 72,8% a la misma fecha del pasado año.

Agropelayo se ha situado como uno de los líderes del sector agrario y en este tercer trimestre ha incrementado su facturación un 9,8%. Este ejercicio 2018 está siendo muy complicado para el negocio agrario, debido a una climatología muy desfavorable.

Para el ejercicio 2018 los objetivos estratégicos prioritarios se enfocan en la fidelización y el incremento del número de pólizas y coberturas por cliente, reforzando la línea de diversificación. Asimismo, se continúa trabajando para mejorar el margen técnico en todos los productos, reduciendo gastos para conseguir ganar en competitividad. Todo ello manteniendo el objetivo de ser líderes en calidad percibida por el cliente, con un servicio más personalizado, cercano y comprometido, para aumentar la fidelidad.

Por otro lado, la aseguradora ha ofrecido, a través del Seguro Afición de La Roja, cobertura gratuita a todos los aficionados que acudieron al encuentro de España y Bosnia Herzegovina.

Seguros Bilbao ofrece hasta un 3% de bonificación por los traspasos a sus planes de pensiones

Seguros Bilbao ha renovado su campaña de previsión ofreciendo hasta un 3% extra a los partícipes y socios que realicen traspasos a sus planes de pensiones, a sus planes de previsión asegurados o a los planes de previsión de su EPSV.

Los clientes que quieran disfrutar de las ventajas de esta campaña tienen hasta finales de año para realizar los traspasos, cuyo importe debe ser de igual o superior a los 2.500 euros. Los clientes que decidan hacerlo, recibirán en los próximos cuatro años el 0,50% de la cantidad traspasada, a la que se podrá sumar un 0,25% adicional si el partícipe incorpora en el plan una prima anual superior a 1.200 euros.

Para beneficiarse de dichas bonificaciones los traspasos se deberán realizar a sus planes de pensiones y de Previsión de renta fija mixta y renta variable, así como al plan de previsión asegurado. Todas las condiciones de este producto, así como las del resto de la oferta de ahorro de la compañía están disponibles en www.segurosbilbao.com

Además de la puesta en marcha de esta campaña, Seguros Bilbao ha incorporado a su cartera dos nuevos planes de pensiones: 'GCO Pensiones Renta Variable' y 'GCO Pensiones Renta Fija'. El primero de ellos tiene como principal característica que el 75% de su patrimonio se invierte en renta variable y está diseñado para clientes con escasa aversión al riesgo y con un horizonte de ahorro a largo plazo.

Por su parte, 'GCO Pensiones Renta Fija' invierte en renta fija a corto plazo con un perfil de riesgo muy bajo. Además, es un producto destinado a clientes que, próximos a su jubilación, desean reducir su riesgo al mínimo o prefieren diversificar parte de su ahorro.

Fiatc mejora su entorno tecnológico para sus mediadores

Fiatc ha llevado a cabo un cambio en su entorno tecnológico que ha supuesto una modernización de sus sistemas para alinearlos con las tecnologías actuales y ofrecer un mejor servicio a sus mediadores.

De esta forma, se puede disponer de un entorno tecnológico que preste un servicio continuo al mediador (24 horas, 7 días a la semana y 365 días al año); facilitar el acceso a datos para mediadores, clientes y profesionales; contar con sistemas más escalables, ágiles y flexibles que permitan dar respuestas a las peticiones de la mediación de acuerdo con los retos del nuevo paradigma digital; responder en el menor tiempo posible a la demanda de nuevas soluciones por parte de equipos internos y mediadores.

La Clínica Dr. Lobatón se incorpora a la red asistencial de Asisa en Cádiz

La Clínica Dr. Lobatón, para el diagnóstico y el tratamiento de las enfermedades relacionadas con las alergias, se incorporará a la red asistencial propia de Asisa y se convertirá en el centro médico de referencia de la aseguradora en la ciudad de Cádiz.

El objetivo de Asisa es reformar y ampliar el centro, potenciar las otras especialidades con las que cuenta en su oferta de servicios (inmunología, cardiología, otorrinolaringología, dermatología, pediatría o neumología), así como instalar nuevas especialidades, poner en marcha un quirófano ambulatorio y dotar al centro de la tecnología más avanzada.

La incorporación de este centro, que pasará a llamarse Centro Médico Asisa Clínica Dr. Lobatón, se enmarca en los planes estratégicos que el Grupo Asisa desarrolla con el objetivo de crecer y reforzar su presencia en Cádiz. Actualmente, la compañía cuenta en la provincia con una delegación y 8 oficinas comerciales en Cádiz, Algeciras, Jerez de la Frontera, El Puerto de Santamaría, San Fernando, Sanlúcar de Barrameda, Ubrique y La Línea de la Concepción. Además, el Grupo HLA cuenta con el Hospital HLA Jerez Puerta del Sur y Oftalvist, la compañía oftalmológica del Grupo Asisa, cuenta con 9 clínicas en la provincia.

La Ley de Responsabilidad Ambiental centra el último foro de debate de Agers

Agers ha celebrado el foro 'La gerencia de riesgos, la responsabilidad medioambiental y su aseguramiento'.

A lo largo de la jornada se habló, entre otros temas, de la inseguridad jurídica que puede surgir al existir diferentes criterios por parte de las Administraciones para cumplir la Ley de Responsabilidad Medioambiental, la manera de comunicar adecuadamente un siniestro medioambiental a la Administración, la cobertura de las diferentes garantías, la consideración especial que tiene el "suelo" como recurso natural, la incardinación de las pólizas que se suscriban como garantía financiera en un programa internacional, el importante papel del bróker a la hora de informar al cliente final y la existencia de nichos de mercado para el mercado asegurador en actividades como el fracking y el offshore que ahora mismo se encuentran infra aseguradas.

AXA se une al consorcio de blockchain Alastria

AXA es, desde mediados de noviembre, nuevo miembro de Alastria, el primer consorcio blockchain de ámbito nacional, multisectorial, con soporte empresarial de España.

Con la incorporación de AXA ya son más de 300 las empresas, entidades o universidades que pertenecen a la asociación cuya finalidad es proveer a España de la Infraestructura blockchain básica "Red Alastria" y del estándar de identidad digital ID Alastria que permita que las transacciones puedan tener validez legal y, con ello, la sociedad española pueda desarrollar su propia estrategia.

Desde Alastria, AXA impulsará desarrollos y prototipos dirigidos, tanto al cliente como a los distribuidores, en una clara apuesta de la compañía por un modelo de uso de la tecnología blockchain que brinde agilidad, transparencia y mayor trazabilidad en el sector seguros.

Por otro lado, la aseguradora y el Consejo General de Enfermería de España van a poner en marcha la póliza de Responsabilidad Civil que, durante todo el año 2019, asegurará la práctica diaria de los enfermeros españoles de los Colegios adheridos a la misma. La mediación de esta póliza se va a llevar a cabo a través de Enferseguros.

Carlos Serantes, nuevo director de Siniestros de Chubb para España y Portugal

Chubb ha anunciado el nombramiento de Carlos Serantes como director de Siniestros para España y Portugal, relevando a Jesús Pérez, actual Major Account Segment Leader.

Con más de 20 años en el sector, Serantes cuenta con experiencia en las áreas de suscripción, siniestros y gestión de riesgos. Se unió a Chubb en diciembre de 2016 ocupando el puesto de Casualty Claims Team Leader Spain & Portugal.

Por otro lado, la aseguradora ha inaugurado su nueva oficina en Bilbao, situada en el número 19-21 de la Gran Vía. Eduardo Ibargüen se une a Chubb en esta oficina como suscriptor de daños. Ibargüen cuenta con experiencia en suscripción de daños y ventas y antes de entrar a formar parte de Chubb ha ocupado el puesto de suscriptor en HDI.

Santiago Ínsula, nuevo director de Recursos Humanos y Responsabilidad Corporativa de Zurich Seguros

Santiago Ínsula se ha convertido, desde el 1 de diciembre, en el nuevo director de Recursos Humanos y Responsabilidad Corporativa de Zurich Seguros.

Ínsula cuenta con más de 10 años de experiencia en el sector asegurador, y procede de Metlife, donde ha sido director de RR.HH. para distintas regiones europeas desde 2013 (MetLife Europe). Licenciado en Derecho por la Universidad CEU San Pablo en Madrid, cuenta con un MBA por el Instituto de Empresa y ha cursado el HR Management Program en la Cornell University en Nueva York.

El director de Responsabilidad Medioambiental de AIG, José Luis Lorenzo, considera que, de las tres opciones que ofrece la nueva normativa que obliga a las empresas con mayor riesgo de contaminar a suscribir una garantía financiera, "la contratación de un seguro de Responsabilidad Medioambiental es la solución más idónea para transferir las exposiciones y riesgos de las empresas y la única posibilidad existente para una transferencia real de sus responsabilidades".

AIG indica la necesidad de contar con un seguro de Responsabilidad Medioambiental

Sus principales argumentos para sostener esta posición son que, de acuerdo con la ley, los daños se pueden reclamar hasta 30 años después de que se produzcan; el hecho de que se deban, no solo reparar, sino también compensar; y el que la póliza de Responsabilidad Civil General no ofrece cobertura para los nuevos requerimientos legales ni para la contaminación gradual ni para los posibles daños propios por contaminación, "aparte de que los directores y gerentes están expuestos a título personal".

Por todo ello, Lorenzo recomienda a todas las empresas que se decanten por contratar una póliza de Protección Ambiental que lo hagan con las siguientes coberturas básicas: la reparación de los daños medioambientales, así como su evitación y aminoración una vez que se hayan producido; gastos de defensa y fianzas; y cobertura de la RC por contaminación (daños a terceros, personales y materiales, y daños propios).

Además, considera importante, pero en un segundo nivel, contratar con actividades desarrolladas en instalaciones a terceros; y cobertura por la Interrupción de la Actividad a raíz de un incidente medioambiental.

SOS Seguros y Reaseguros incorpora una garantía sobre protección de datos a sus seguros de Defensa Jurídica

International SOS, en España SOS Seguros y Reaseguros, ha incluido la garantía de Defensa en Procedimientos sobre Protección de Datos en la versión completa de sus seguros de Defensa Jurídica para Pymes y Autónomos.

La aplicación obligatoria del Reglamento Europeo de Protección de Datos el pasado 25 de mayo, supuso la entrada en vigor de nuevas obligaciones y mayores sanciones posibles para las empresas que trabajan con datos personales.

Esta nueva normativa afecta por igual a todas las empresas, ya sean grandes o pequeñas, o a profesionales autónomos que traten datos personales de sus clientes, algo muy habitual para cualquiera de ellos.

"En SOS somos conscientes del trabajo de gestionar el día a día de una empresa, en el caso de las pymes o autónomos con recursos limitados, por lo que queremos ponerlo más fácil dando un asesoramiento especializado de nuestros abogados, y con coberturas que cubran los gastos jurídicos que se pudiesen derivar de una inspección o denuncia ante la Agencia Española de Protección de Datos", ha destacado Carlos Nadal, director comercial y de Negocio de la compañía.

Por otro lado, la aseguradora celebró el Black Friday con un descuento del 20% en la prima de sus seguros de Asistencia en Viaje y Defensa Jurídica comercializados en su web pública y en el canal mediador.

Nortehispana Seguros abre oficinas de apoyo al mediador en Jaén y Córdoba

Nortehispana Seguros ha abierto una nueva oficina comercial en Linares (Jaén) y otra en Córdoba, destinadas a prestar servicio y apoyo a la red de mediadores de la compañía en esas regiones.

El director comercial de NorteHispana Seguros, Juan Sánchez, indica que la figura del mediador es clave en el modelo de negocio de la aseguradora. "Realizamos análisis destinados a conocer y mejorar la experiencia de nuestros clientes. Todos los indicadores de dichos análisis nos dicen que la experiencia, el asesoramiento profesional y el buen hacer en la prestación del servicio son claves en el ramo de Decesos, donde la compañía es un referente del sector", explica.

Inade y Ebroker resaltan la tecnología como pieza clave en el desarrollo de la distribución de seguros

Pravia (Asturias) ha acogido una jornada de trabajo entre la consultora Inade y Ebroker en la que se analizó la Directiva de Seguros (IDD) que entró en vigor el 1 de octubre y la futura Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados.

Ambas organizaciones consideran que la tecnología es un pilar fundamental en el desarrollo de la nueva actividad de distribución de seguros. En concreto, para Adolfo Campos, director de la consultora Inade, "sin una adecuada estructura tecnológica será muy difícil mantener los principios rectores de buena gobernanza en la empresa". Además, considera que "hay que tener en cuenta que, por ejemplo, el cumplimiento de las obligaciones generales de información al cliente debe estar correctamente reportado: la información que se aporta tiene que estar actualizada y además hay que establecer unas políticas de conservación de documentos que van a superar los seis años desde el momento en que finalicen los efectos de cada contrato de seguros".

Por su parte, Higinio Iglesias, CEO de la tecnológica, dijo que "en Ebroker, estamos en continua actualización de los cambios regulatorios para automatizar procesos que permitan una correcta aplicación de la normativa a través de las funcionalidades de nuestra plataforma". Además, remarca que "estas funcionalidades tienen como objetivo dotar de herramientas tecnológicas a los corredores de seguros para el cumplimiento de estos exigentes requisitos normativos".

Previsora General desarrolla su primer foro sobre seguros personales

Previsora General ha organizado, en sus oficinas en Madrid, el primer foro sobre seguros personales para corredores.

El conductor de la reunión fue el Sergio Alonso, director territorial de la Zona Madrid-Centro y Levante-Baleares de Previsora General, y actuó como moderador, Alfonso Linares, director de Desarrollo de Correduidea.

Alonso, analizó algunos de los indicadores recientes del sector asegurador en España, haciendo hincapié en los seguros personales. Mientras que Linares compartió con los asistentes su visión sobre la distribución de los seguros personales.

Liberty Seguros crea su estrategia para 2019 con ideas de sus mediadores

Liberty Seguros ha recogido las opiniones e ideas de sus mediadores a través de los seis Órganos Consultivos que celebró la compañía durante el mes de noviembre en Madrid, Barcelona y Bilbao, con los que ha creado la estrategia y hoja de ruta de la empresa para el próximo ejercicio 2019.

"Para Liberty Seguros los mediadores son los actores principales para el futuro de nuestro negocio, por ello, queremos y debemos implicarles directamente en nuestras decisiones para caminar juntos hacia un futuro en el que ellos juegan un papel fundamental. Con estos Órganos Consultivos hemos logrado acercarnos y escuchar su voz de primera mano para cocrear la que será la estrategia de trabajo del próximo año con el objetivo de poner foco en el asesoramiento profesional de persona a persona que distingue a nuestros mediadores y apuntando alto", ha explicado Álvaro Iglesias, director comercial de Negocio Mediado de Liberty Seguros España.

Con este tipo de encuentros, Liberty Seguros se acerca a sus mediadores ofreciéndoles una experiencia diferenciadora y en la que se les sitúa en el centro del negocio y de las decisiones corporativas.

Dentro de estos seis Órganos Consultivos se trataron las distintas líneas de trabajo que abarcaron temas como la eficiencia, las líneas personales, la oferta de valor, el aliado digital o los productos que protagonizarán la oferta de los clientes.

Iberian celebra su cuarto aniversario

Iberian Insurance Group ha celebrado en sus oficinas de Sevilla el cuarto aniversario desde su fundación. En él, el CEO de la compañía, Darío Spata, analizó un cuarto año de expansión de cartera y servicios tras la consolidación de Iberian en el mercado nacional.

Para la ocasión, la agencia de suscripción recreó una típica caseta de la Feria de Sevilla en su sede central, donde los asistentes pudieron disfrutar, además, de un espectáculo de baile flamenco protagonizado por Rocío Suárez y su grupo, del ambiente y gastronomía propios de esta popular fiesta primaveral.

Berkley España inaugura su nueva sede central en España

Berkley España celebró el 29 de noviembre por la tarde la inauguración de sus nuevas oficinas en la planta 18 del edificio Cuzco IV en el Paseo de la Castellana 141 de Madrid.

Durante la celebración de la nueva sede social en España, Gianluca Piscopo, CEO de la compañía, dijo que "nos van bien las cosas. Tenemos una estrategia clara, estamos creciendo en España y Portugal y, por qué no, estamos ganando algo de dinero... Y esto, en parte, es también gracias a la confianza que todos vosotros depositáis en nosotros".

Berkley sigue atendiendo a sus clientes en el mismo número de teléfono 91 449 26 46.

MIC Insurande-Millenium incrementa su negocio un 27%

MIC Insurance-Millennium ha incrementado su negocio un 27%, con un total de 56 millones de primas brutas a 30 de septiembre de 2018, frente a los 44 millones de hace un año.

Además, la compañía destaca por su crecimiento en activos, cifra que ha pasado de 156 a 179 millones, lo que supone un incremento de un 14%. También en fondos propios la evolución de MIC ha sido muy destacada, pasando de ser de 25,7 a 38,5 millones, un crecimiento de un 46,15%.

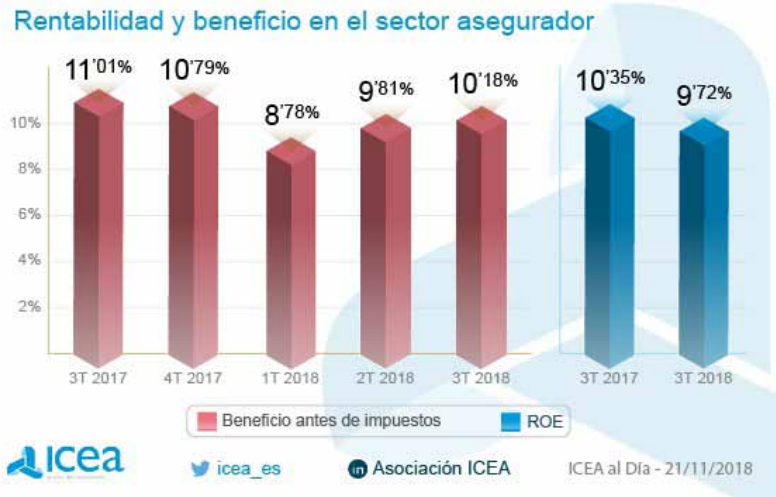
La evolución de la compañía en 2018 tiene además como consecuencia el incremento de sus valores de solvencia, que, a fecha 30 de septiembre se sitúa en un 462% de MCR (Mínimo Capital Requerido) y un 117% de SCR (Solvency Capital Requeriment).

Reale desarrolla su primera sesión de innovación con corredores

Reale Seguros ha organizado la primera sesión de innovación con 13 importantes corredurías de toda España, para analizar las principales necesidades de la mediación, junto con la detección de oportunidades de colaboración en materia de innovación.

En esta reunión, organizada por Dirección del Canal de Corredores y la Oficina de Estrategia e Innovación de Reale Seguros, participaron Op de Beeck & Worth, Romero y Simón, Villamuza & Cea, Joaquín Moné Foz, Cobertis, Susavila, RSM, Coinbroker, Unit Seguros, Summa Insurance, Saldias-Miguel, García Sanchez Boiro y Metamed Mediación.

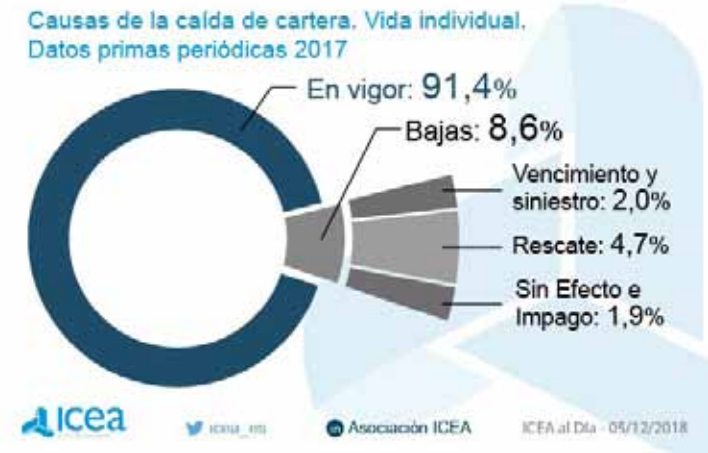
Estas sesiones, que tendrán continuidad en los próximos meses, responden a una estrategia de Reale Seguros por la cual la innovación no es algo exclusivo de los departamentos de I+D+i, sino que es necesario construir un ecosistema de innovación alrededor en el que todos los involucrados puedan ser fuente de conocimiento e inspiración, y los mediadores son una parte fundamental de dicho ecosistema.



El beneficio antes de impuestos del sector decrece un 0,83%

El beneficio antes de impuestos sobre primas imputadas de las aseguradoras españolas fue del 10,18% de las primas, lo que supuso una reducción del 0,83% respecto al registrado en el tercer trimestre de 2017, según datos de ICEA.

La rentabilidad sobre recursos propios (ROE) fue del 9,72%, lo que supone un decremento de 0,63% sobre el mismo periodo del año anterior.



Un 8,6% de las primas periódicas de Vida Individual se anulan antes de un año

La retención media de la cartera de seguros de Vida Individual se situó en 2017 en el 88,8% de las pólizas y el 91,4% de las primas periódicas.

Según datos de ICEA, el impacto de la caída de cartera provoca que un 8,6% de las primas periódicas se anulen antes de un año. Esto supone que la vida media de la cartera de Vida Individual se estima en 8,9 años.

Por modalidades, la que presenta un menor índice de caída son las rentas vitalicias, con un 3,48% de las pólizas.

MPM Software desarrolla el producto complementario de Vida de CA Life en SEG Tarificador

MPM Software y CA Life han culminado el desarrollo y despliegue del producto complementario de Vida de la aseguradora en SEG Tarificador.

Todos los mediadores usuarios de la solución de tarificación de MPM que deseen poner en marcha este nuevo producto pueden ponerse en contacto con CA Life para solicitar las credenciales de conexión y, posteriormente, pedir la activación del producto a MPM Software.

El CAI nombra a Antonio Porras presidente de honor

El Club de Aseguradores Internacionales (CAI) ha designado a Antonio Porras presidente de honor de la institución en reconocimiento a su colaboración y dedicación durante tantos años.

Porras ha pertenecido a la Junta Directiva del CAI. Dentro de esa situación, ha colaborado en el desarrollo del Premio José María Porras, su padre y fundador del Club.

El Pleno del Consejo General aprueba renovar la Comisión Permanente

El Pleno del Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros concluyó el 29 de noviembre con la petición de la totalidad de todos los presidentes representados (excepto dos) para que se proceda a renovar la Comisión Permanente de la forma que determinen los Estatutos, según propuesta de la presidenta.

Tras una primera parte donde según el orden del día se revisaron todos los acuerdos del Pleno y de la Comisión Permanente, Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General, informó de todas las acciones llevadas a cabo durante estos últimos meses. Igualmente adelantó que "tras un primer año y medio donde ha concluido con éxito una etapa de reestructuración del Consejo General, felicitó y agradeció a todos y cada uno de los miembros de la Comisión Permanente haber concluido con un esfuerzo y trabajo extraordinario todos los difíciles retos que tenían planteados". Igualmente, ha añadido que "comienza una nueva etapa ilusionante y exigente para lo que se precisarán nuevas capacidades dentro del seno de la Comisión Permanente". En este sentido, y como responsable del máximo órgano colegial, ha recalcado que "es preciso que se constituya una nueva Comisión Permanente, plenamente representada por el Pleno y con la disponibilidad necesaria para afrontar los retos de futuro".

La nueva Comisión Permanente "debe ser un fiel reflejo del Pleno, un Pleno cohesionado y unido" porque, y según palabras de la presidenta, "solo podemos crecer de forma estable y sostenida, desde el consenso y la unidad. La unidad, no me cansaré de repetirlo, es la clave del éxito". Para ello, la presidenta se ha comprometido a trabajar para presentar una candidatura que aúne todos estos requisitos. Ha contado con el máximo respaldo del Pleno y ha recalcado que se mantiene firme e inalterable en su compromiso con el Pleno y la institución desde que asumió la Presidencia del Consejo General.

Según los estatutos colegiales, para poder renovar la Comisión Permanente se han de convocar elecciones y, para ello, resulta imperativo -como requisito previo- que se produzca la puesta a disposición de todos los

cargos de los miembros de la Comisión Permanente, que se realizó el 12 de diciembre.

José Luis Mañero, presidente del Colegio de Zaragoza y Teruel, respaldó a la presidenta solicitando igualmente al Pleno que se tomen las acciones necesarias para que la Comisión Permanente sea un fiel reflejo de la voluntad del Pleno.

En otro orden de cosas, continuando con las gestiones que el Consejo General está realizando en la futura transposición de la Ley de Distribución de Seguros, el vocal de Marco Jurídico y Prácticas de Mercado, Daniel Salamanca, mantuvo a mediados de noviembre una reunión con el senador Miguel Ramis, portavoz de la Comisión de Economía y Empresas del Partido Popular.

Durante la misma, le fueron transmitidas y explicadas las enmiendas que este Consejo General ya presentó en su día a los diferentes responsables políticos de los principales partidos para la tramitación parlamentaria en el Congreso. "Cabe destacar que el senador Ramis mostró una magnífica disposición, y mostró gran interés en nuestras propuestas", explica Salamanca. Se plantean continuar con los demás partidos políticos, intentando que la posición del Consejo General sea escuchada y entendida por los responsables encargados de la transposición.

Los mediadores navarros se forman sobre Responsabilidad Medioambiental

El Colegio de Mediadores de Seguros de Navarra ha acogido una jornada de formación de Berkley sobre Responsabilidad Medioambiental, que está de actualidad porque a comienzos de noviembre entró en vigor la nueva Orden Ministerial que obliga a empresas susceptibles de contaminar a contratar, entre otras opciones, un seguro.

La sesión fue impartida por Jorge Torregrosa, responsable de Responsabilidad Medioambiental, y César Morales, responsable de Desarrollo de Negocio en la zona Norte de la aseguradora. Torregrosa explicó que "este tipo de formaciones nos ayuda a explicar a los corredores las novedades de la nueva orden ministerial y su obligatoriedad de aplicación en muchas actividades. Así como, las características de nuestro seguro de responsabilidad medioambiental y las coberturas diseñadas específicamente para las novedades de la ley".

Por otro lado, el Colegio de Navarra ha acogido una jornada de coaching con Ana Apesteguía, formadora y creadora de A3Coaching. La sesión giró en torno a cómo mantener la actitud positiva en el día a día del mediador de seguros.

Apesteguía trabajó en la jornada las dificultades a las que se enfrentan los mediadores, como la guerra de primas, la sensación de inmediatez, la presión por objetivos, la falta de empatía de las compañías, la dificultad para desconectar después de la jornada laboral, el ritmo de trabajo frenético o la frustración por no poder resolver gestiones que no dependen de uno mismo, etc.

El II Encuentro de Corredores del Colegio de Valencia explica los riesgos emergentes de los profesionales

El Colegio de Mediadores de Seguro de Valencia ha celebrado el II Encuentro de Corredores, en el que se analizaron los riesgos emergentes del corredor de seguros, tanto en el ámbito normativo como en el reto de la transformación digital.

Tras la apertura del encuentro, realizada por Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, se dio paso al primer bloque de análisis del encuentro que giró en torno a los riesgos emergentes del corredor de seguros, tanto en el ámbito normativo como en el reto de la transformación digital. Phillippe Marugán, de la comisión de Corredores del Colegio de Valencia, destacó que las exigencias normativas "son una ventaja" para el corredor de seguros, "definiéndonos como profesionales" en ámbitos como el Reglamento de Protección de Datos (RGPD). En cuanto a la transformación digital señaló la necesidad de establecer "una estrategia de posicionamiento que nos permita anticiparnos a las necesidades del cliente, empleando la Inteligencia Artificial, chatbots o el machine learning", así como el hecho de sondear "nuevas oportunidades de negocio, como ofertas personalizadas, ofertas en tiempo real o nuevos nichos de mercado".

El corredor de seguros y vicepresidente de Aprocose, Alejandro Mocholí, intervino con la ponencia "El corredor 4.0 en el nuevo ecosistema digital". Mocholí apeló a realizar "un cambio de 360 grados en todo el modelo de negocio de las correduría para hacer una transformación digital efectiva. Si no hay estrategia a largo plazo, el esfuerzo no sirve de nada". En este sentido apostó por invertir en formación y, sobre todo, "evitar el miedo" y el pensamiento de que "rentabilidades pasadas garantizan rentabilidades futuras". Mocholí finalizó su intervención subrayando que "si no tenemos sentimiento de pertenencia estamos muertos, tenemos que poner en valor nuestra diferencia".

Cesar Barrón, de la Comisión de Corredores, expuso las conclusiones del análisis de la competencia de la mediación realizado durante los últimos meses desde un grupo de trabajo específico del Colegio de Valencia, enfrentando el modelo del corredor con el de otros canales mediados, líneas directas y bancaseguros. Para Barrón las fortalezas de los corredores de seguros "son amplias", aunque puso el acento en la necesidad de mejorar la formación, los procesos de trabajo y la "valoración profesional interna y externa".

El encuentro finalizó con la presentación de los nuevos servi-

cios colegiales de interés para los corredores por parte de Phillippe Marugán, que señaló que se va a procurar introducir cursos impartidos por corredores expertos en cada materia. También puso en valor el servicio de asesoría jurídica y la alta demanda que recibe, así como el nuevo servicio médico de valoración de daño corporal, cuyo protocolo de colaboración ha sido recientemente firmado con Clínica Fisiomés. Por último, dio paso al director gerente de Risk Consulting, Sergio Villar, que presentó el servicio de gestión de riesgos y siniestros.

Además, el Colegio de Valencia ha seguido realizando diferentes encuentros de formación como el de 'Solución aseguradora para la gestión de los ciberriesgos y el cibercrimen' con AIG; el de conocer y sacar el máximo partido a Twitter y Tweetdeck con Tallerdigital.com, para darse a conocer a posibles clientes, seguir a influencers del sector para estar informados, monitorizar nuestra reputación o hacer seguimientos de hechos de interés en la profesión, lanzar ofertas personalizadas, gestionar posibles crisis con profesionalidad y, sobre todo, dar servicio más cercano y humano a sus clientes; el de aplicación del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), con Mutua Levante; y el de 'Vida Ahorro, una estrategia de previsión', con Caser.

Por otro lado, el Colegio de Valencia acogió el IX Encuentro Anual de Mediadores de la Zona Levante-Baleares de Previsora General, en donde se presentaron las herramientas comerciales de la entidad para su red de mediación, aportando claves para comunicar de la manera más efectiva la información a los clientes en relación a los productos para autónomos, colectivos, asistencia familiar, etc.

Asimismo, las instalaciones de la Universidad Cardenal Herrera-CEU fue el lugar elegido para la apertura oficial del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros impulsado por el Colegio de Valencia y Aprocose, e impartido por Agers.

Apromes incorpora a la correduría alemana Coactor-RE

Apromes ha incorporado a la correduría alemana Coactor-RE, dentro de su plan de expansión europeo que desde hace años está llevando a cabo la asociación.

Se trata de una entidad de corretaje independiente para clientes de seguros y reaseguros, que combina la competencia analítica con el conocimiento del mercado para el diseño e implementación precisos de estructuras de transferencia de riesgos. Están especializados en el desarrollo de productos y consulting y es muy activa en mercados de todos los países de Europa central y oriental.

Con esta nueva incorporación, Apromes ya se encuentra presente a nivel de asociado local europeo en Gran Bretaña, Portugal, Francia, Luxemburgo, Dinamarca y Alemania.

Por otro lado, Apromes ha distinguido al embajador Jaime de Borbón-Parma, anterior embajador de Holanda ante la Santa Sede y, diplomático de carrera que ha tenido destinos en Irak, Oriente Medio, África e Iberoamérica, como asociado de honor.

El liderazgo con los clientes se gana siendo eficiente y dando servicio

El 22 de noviembre Cojebro celebró en el Casino de Madrid el acto de clausura de su 25 aniversario en donde su presidente Antonio Muñoz-Olaya dijo que "tenemos que ganarnos el liderazgo con los clientes siendo eficientes y dando servicios".

Muñoz-Olaya resaltó el espaldarazo que su majestad el Rey ha dado a la mediación con la presidencia de honor de este acto, y puso en valor el "esfuerzo del equipo por alcanzar su meta. Cojebro sigue teniendo el mismo espíritu con el que nació compartir conocimientos y experiencias empresariales". A continuación hizo un repaso por las acciones que se ha realizado (como el Campus Cojebro) y avanzó nuevos proyectos como Cojebro Network y Cojebro Backoffice. También recordó que el futuro de Cojebro se encuentra en el Club Cojebro Junior de donde ha nacido Garaje Cojebro (en donde surgió Cojebro Insurtech) y Erasmus Cojebro.

Asimismo presentó la nueva imagen corporativa y la nueva marca con el nombre SegurLike y que próximamente se inaugurará una web. También anunció que crecerán con nuevos socios pero siendo selectivos. Esto sin dejar de ser eficientes y dando servicios a los clientes, que es como se les gana.

Isidre Martínez, director del Campus Cojebro, y Luis Badrinas, CEO de Community of Insurance, fueron los encargado de presentar los finalistas del Premio Insurtech Club Cojebro Junior 2018. Según Martínez, Cojebro Junior es "una forma de asegurar el futuro basado en tres ejes: tecnología, formación y experiencias compartidas".

El primer Premio Insurtech Club Cojebro Junior, dotado con 3.000 euros y que pretende reconocer proyectos tecnológicos e innovadores de interés para el sector asegurador, recayó sobre Gecko (que parametriza la creación de productos), en segundo lugar quedó Visualeo (que verifica siniestros a través de vídeos y fotos) y en tercero Adtuo (que facilita la presencia a las pymes en Redes Sociales). Posteriormente, Luis Mena, vicepresidente 1º de Cojebro, presentó la convocatoria del Premio Cojebro-Ángel Orensanz "Cultura y Seguro" para 2019, que se otorgará a la entidad del sector que más haya contribuido a la cultura.

A continuación, Francesc Santasusana, vicepresidente 2º de la asociación, realizó la presentación oficial del Programa de Dirección Gerencial de Corredurías (PDG) en donde se contará con becas.

Por su parte, Diego Bacigalupe, tesorero de Cojebro, presentó el Premio Cojebro

Solidario 2018 que fue para Fesbal (Federación Española de Bancos de Alimentos). Asimismo, se anunció el compromiso de las distintas corredurías de la asociación por colaborar el primer fin de semana de diciembre en la recogida de alimentos, además de la entrega de un cheque de 6.500 euros para Fesbal. Antes del homenaje a los socios fundadores, Ana Muñoz, vocal de Relaciones Institucionales de la asociación, presentó la iniciativa Camino de Santiago Cojebro Solidario 2018-2020. La próxima vez (del 22 al 28 de septiembre de 2019) se realizará el Camino Inglés. Para animar a los presentes a participar en él se contó con el escritor Antón Pombo que rememoró la historia del Camino y todo lo que ocurre en él. La idea es que en 2020 se haga el Camino Portugués y en 2021, el Camino Primitivo.

Cojebro no quiso terminar el acto sin hacer un reconocimiento a sus socios fundadores. Acto que estuvo conducido por el secretario de la asociación, Marcos Barón.

Por otra parte, señalar que en la Asamblea de Cojebro se ha aceptado la solicitud

de reincorporación de Proyectos y Seguros, cuyo representante en la asociación será Ángel Vázquez.

Proyectos y Seguros fue socio de Cojebro desde sus orígenes, hasta 2014. El nuevo rumbo de impulso a proyectos empresariales emprendido por la asociación en los últimos años, unido a la continuidad del espíritu fundacional que caracteriza a la asociación son los motivos que han propiciado esta reincorporación. De esta forma, Cojebro cuenta con treinta y ocho corredurías repartidas entre veintiséis provincias y Andorra, con una cifra de primas intermediadas superior a los quinientos millones de euros.

Por último señalar que la sede de Zurich Seguros en Barcelona ha acogido una jornada de Networking entre Zurich Young Club y Club Cojebro Junior, con la asistencia de más de 30 participantes de ambas organizaciones. Esta iniciativa persigue el intercambio de modelos de gestión y visión de negocio entre jóvenes ejecutivos de la aseguradora y futuros líderes de las corredurías. Se han impartido ponencias y talleres sobre las últimas innovaciones tecnológicas, la digitalización de la distribución y cómo todos estos aspectos pueden favorecer la empleabilidad y el desarrollo profesional.

El Colegio de Toledo debate sobre los temas de actualidad del sector

El Colegio Oficial de Mediadores de Seguros de Toledo, que preside Enrique García, ha celebrado el II Foro 'En Toledo seguros', en donde se debatió sobre los principales temas de actualidad.

Entre los temas de actualidad, los corredores de seguros debatieron sobre la repercusión que tendrá la trasposición a la legislación española de la Directiva de Distribución de Seguros (IDE), que entrará en vigor en 2019, los cambios que ésta traerá como la formación continuada obligatoria, la normalización y homogeneización del sector. También se analizó la figura del distribuidor de seguros complementarios, que según prevé el sector tendrá poco "recorrido", el futuro de las ventas de pólizas por Internet y los nuevos nichos de mercado como la ciberseguridad.

Por su parte, el presidente del Colegio de Toledo informó a los colegiados de los avances del organismo en el año 2018, destacando la reforma de la sede, los cursos del Grupo A, así como jornadas y talleres formativos sobre: Reglamento Europeo de Protección de Datos, pérdida de beneficios, etc. También durante 2018 se firmó un convenio con la Universidad de Castilla-La Mancha para ofrecer orientación profesional a alumnos vinculados con el mundo del seguro como Derecho, ADE, etc.

Entre los retos del 2019 García destacó la puesta en marcha de nuevos cursos que contribuyan a incrementar el número de corredores y a aumentar la cualificación de los mismos, la puesta en marcha de un carnet de colegiado con un número identificativos, y placas para que puedan ser mostradas en los despachos colegiados y una bolsa de trabajo.

Por otro lado, el Colegio de Toledo ha firmado un acuerdo con la empresa Inforcopy, especializada en la venta, distribución, alquiler y renting de fotocopiadoras y hardware por el que se pone a disposición de los colegiados condiciones preferentes en los servicios que ofrece con campañas de adquisición de equipos con descuentos especiales.

Centerbrok estrena nueva sede

Centerbrok se ha trasladado a una nueva oficina en el Paseo de Europa de San Sebastián de los Reyes (Madrid), con 270 metros cuadrados. Están configuradas para acompasar el crecimiento proyectado para los próximos años.

"Desde estas modernas instalaciones queremos liderar el cambio en nuestra organización a los nuevos tiempos y a la nueva época en la que estamos inmersos y para ello cuento con uno de los mejores equipos de profesionales", ha declarado Fernando Castellanos, director general de Centerbrok.

El crecimiento de la empresa, alcanzado de forma sostenida durante seis años, junto al firme compromiso corporativo en la mejora continua, han motivado la decisión de trasladar su sede, según explican desde la organización.

Por otro lado, Centerbrok ha incorporado a tres nuevas corredurías: Segurtempo, de Valencia; Mon Xestion, de La Coruña; y, Cordovilla-Galar, del Grupo Unsain, de Pamplona. Llegando así a 64 miembros.

"El desarrollo de Centernet y la central franquicias son nuestros objetivos prioritarios para 2019, sin descartar operaciones de crecimiento inorgánico mediante compras o alianzas comerciales", ha reconocido Mariano Gómez, presidente de Centerbrok.

Los colegiados ilerdenses aprenden técnicas de neuroventa

El Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida ha celebrado un curso de técnicas de neuroventa para los seguros de Previsión Personal.

Durante la jornada se habló de cómo ha cambiado el hábito de compra de los clientes y cómo las empresas se han adaptado a este. Además, se trató el aspecto comercial y de venta de los productos teniendo en cuenta los avances en neurociencia, con los que se ha descubierto que compramos por impulsos emocionales en un 80% y no por razonamiento lógico, los cuales se utilizan para justificar la compra. Por eso, el vendedor debe llegar a las emociones del cliente para convencerle y vender más.

Por otro lado, el Colegio de Lérida ha celebrado sus I Jornadas de Seguros & Cultura. Entre otras cosas, Mapfre presentó la adaptación del sector en el mundo de los Autos 3.0, las pólizas de ciberriesgos y protección de datos y el modelo de oferta integral para las empresas.

Como hecho destacado, la Junta valoró los esfuerzos que se están llevando a cabo desde la asociación con los distintos Grupos Parlamentarios para que las propuestas regulatorias en los Proyectos de Ley que se están tramitando en el Congreso de los Diputados (PdL reguladora de los contratos de créditos inmobiliarios y PdL de distribución de los seguros y reaseguros privados) lleguen a buen término. Otro momento destacado fue la aprobación de las altas de Coinbroker Correduría de Seguros y Adartia Global, por lo que Adecose ya está compuesta por un total de 135 corredurías.

Asimismo, durante la Junta Directiva se informó de la participación de la asociación en la celebración del Día de la Educación Financiera de 1 de octubre en el marco del Plan de Educación Financiera impulsado por el Banco de España, la CNMV y la DGSFP al que pertenece Adecose. En el marco del Plan de Educación Financiera se ha firmado un acuerdo de colaboración con la Fundación Lumière para fomentar la educación financiera en jóvenes y niños. El objetivo de la asociación es comunicar, a partir del año que viene, mensajes sencillos de una manera didáctica y práctica a niños y jóvenes sobre la importancia que el seguro irá teniendo en sus vidas, y así puedan ir familiarizándose con este sector.

Cabe destacar también el seguimiento de la implantación del EIAC, la evolución de

Adecose alcanza las 135 corredurías con la incorporación de Coinbroker y Adartia Global

Adecose ha celebrado su Junta Directiva correspondiente al mes de noviembre, en la que se aprobaron las altas de Coinbroker Correduría de Seguros y Adartia Global, por lo que la asociación alcanza las 135 corredurías.

las encuestas ya realizadas para el Barómetro 2018, y los avances en la actualización del contenido de la Guía de cumplimiento normativo con los últimos cambios relevantes para las corredurías en materia de prevención de blanqueo de capitales, protección de datos y quejas y reclamaciones.

La guía está editada en formato digital para facilitar el acceso a las normas a través de enlaces, y se revisa de manera periódica para que los socios siempre dispongan del contenido más actualizado.

Por último, comentar que Adecose ha abierto la matrícula de la tercera edición de su Programa de Desarrollo Directivo (PDD) con la apertura del plazo de presentación de candidaturas.

El PDD, que se impartirá en Madrid y Barcelona a partir del próximo mes de enero y hasta julio de 2019 en sesiones mensuales, contará —además de con las materias propias del curso directivo— con casos prácticos referidos específicamente a la actividad de las corredurías elaborados por expertos de las propias corredurías asociadas y varias clases magistrales, dos elementos diferenciadores de este Programa de Desarrollo Directivo. Al igual que en la anterior convocatoria, el curso estará financiado en gran parte por Adecose para sus socios.

Gracias a la alianza formativa con la Universidad Europea de Madrid, este Programa de Desarrollo Directivo implica —tras la presentación de un Proyecto Fin de Programa— la obtención de un título universitario y 9 créditos ECTS (para convalidar con otros estudios universitarios o de doctorados).

Reconocida la actividad económica de Willis Towers Watson en Galicia

El servicio de información empresarial Ardán ha premiado a la delegación gallega de Willis Towers Watson con dos reconocimientos al mérito empresarial, el de Empresa Generadora de Riqueza y el de Empresa de Alta Productividad.

El servicio gallego desarrolla desde 1995 una línea de investigación con la que identifican y reconocen la excelencia de las empresas gallegas. El fin de la investigación es seleccionar a aquellas empresas que alcanzan un desempeño alto en los indicadores de mejores prácticas empresariales.

Ardán ha analizado la productividad de Willis Towers Watson en Galicia durante los últimos tres años destacando el EVA positivo superior a 150.000 euros en el primer año de estudio y el crecimiento por encima del 10% durante ese trienio.

Solo un 10,6% de las empresas estudiadas han logrado el reconocimiento de Alta Productividad, siendo Willis Towers Watson Galicia una de las 186 que lo han conseguido. Asimismo, el galardón a la Empresa Generadora de Riqueza lo han recibido 308 empresas, un 17,6% del total.

Por otro lado, las oficinas de Santalucía en Madrid han acogido un evento exclusivo para los corredores asociados de Willis Towers Watson Networks con el objetivo de presentar el seguro Segurcomunidad.

Por último destacar que Willis Tower Watson ha firmado un acuerdo con Elma, servicio español de salud digital, con el objetivo de incluir sus servicios dentro de los programas de beneficios sociales para sus clientes. Esta herramienta de telemedicina permite al usuario resolver desde el smartphone, cualquier duda médica en cualquier momento y a cualquier hora.

Martínez Almela Correduría de Seguros, de Murcia, se ha integrado a la organización profesional de Espabrok.

Espabrok amplía la red de corredurías en Murcia con la incorporación de Martínez Almela

"Estamos convencidos de que, con esta unión, nos desarrollaremos a mayores como empresa y conseguiremos las herramientas necesarias para poder crecer juntos", ha expresado Juan José Martínez, titular de la correduría.

Por su parte, Luis López Visús, director general de Espabrok, explica que "con esta nueva correduría, reforzamos nuestra presencia en Murcia donde ya estábamos en Lorca y Jumilla y sumamos a nuestra estructura un equipo con dilatada experiencia en la mediación profesional que nos aportará un amplio *expertise* del mercado. Además, se trata de una correduría con el relevo generacional definido, lo que asegura estabilidad a nuestra colaboración".

Por otra parte, la asociación e Inade han celebrado una jornada de formación mediante webinar en la que se profundizó sobre la Directiva de Seguros en vigor desde el 1 de octubre, así como la futura Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados.

Mónica Pons deja la presidencia de Aunna Asociación

Desde el 3 de diciembre Mónica Pons ha dejado el cargo de presidenta de Aunna Asociación que ha venido ocupando desde hace más de seis años, en los que ha estado al frente de tres juntas directivas. "Siempre he desempeñado la función de presidente con una implicación plena y un nivel de dedicación y compromiso máximos; una autoexigencia y un ritmo de actividad que en la actualidad me resultan muy difíciles de mantener, por lo que ha llegado el momento de pasar el testigo", ha transmitido Pons a la Junta Directiva, al equipo y a todos los miembros de Aunna Asociación.

"Considero que este es un buen momento y tras casi siete años, la renovación aportará nueva energía para seguir impulsando el crecimiento profesional y empresarial del colectivo Aunna, tan necesario para el mercado asegurador, por su asesoramiento experto y su posicionamiento al lado del consumidor de seguros", ha destacado la ex presidenta de la organización.

Todos los miembros de la Junta Directiva y el equipo profesional de Aunna Asociación continuarán trabajando del mismo modo, siguiendo los objetivos trazados por el Plan Estratégico 2015-2020, para que el corredor Aunna siga siendo un referente en el sector, por su profesionalidad y búsqueda de la excelencia.

Por otro lado, durante noviembre y diciembre, el director gerente de Aunna Asociación, Ricardo Quintana, recorrerá siete ciudades para celebrar reuniones con todos los miembros de las distintas zonas en las que se estructura la asociación.

El objetivo de estos encuentros es compartir con todos los socios los planes relativos al negocio que se van a impulsar en los próximos meses por parte del equipo de Aunna para avanzar en el reto compartido de "ser la mejor red profesional de distribución de seguros y alto rendimiento" de España, además de escuchar las necesidades y recibir opiniones y sensibilidades del corredor Aunna.

Dentro del Plan Estratégico 2015-2020 se contempla seguir activando aquellas palancas necesarias para impulsar el servicio de alto valor que reciben los clientes de los corredores Aunna. En este sentido, la formación y la tecnología son estratégicas para la asociación y en ellas se va a continuar trabajando, estudiando todo el entorno cambiante sobre el terreno para implementar avances en la transformación digital de Aunna en base a dos aspectos fundamentales: Data & Analitycs y Operaciones. En el caso de la formación se va a seguir adaptando la oferta formativa a las necesidades concretas, con especial foco en los equipos de las corredurías.

En otro orden de cosas, Aunna Asociación y Hiscox han unido fuerzas durante la semana del black friday para recordar la importancia de estar cubierto ante los posibles riesgos cibernéticos.

Los colegiados conquenses podrán acceder a los servicios y la formación del Colegio de Madrid

Los Colegios de Mediadores de Seguros de Madrid y Cuenca han firmado un acuerdo de colaboración, en virtud del que los colegiados conquenses tendrán acceso a toda la formación y al amplio catálogo de servicios que ofrece la institución madrileña en las mismas condiciones que sus propios mediadores.

En ese sentido, además de poder realizar cualquier curso de la oferta formativa del Colegio de Madrid, los colegiados conquenses tendrán a su disposición servicios como las asesorías jurídica y fiscal, la LOPD o el servicio de atención al cliente, entre otros. Se trata del cuarto convenio de estas características que suscribe el Colegio de Madrid, que se suma a los vigentes con los Colegios de Ciudad Real, Guadalajara y Segovia.

En otro orden de cosas, el Colegio de Madrid ha celebrado una edición más de su acto de entrega de diplomas a los alumnos del Curso Superior de Seguros (Grupo A), promoción 2017/18, y del Curso Superior de Responsabilidad Civil y Seguros, en su quinta edición. El Colegio de Madrid reconoció a José María Villanueva, como Mejor Alumno del Curso Superior de RC y Seguros. Además, en esta ocasión, el alumno del Curso Superior de Seguros Carlos Alonso recibió una mención especial. Por último, Carolina Franco fue distinguida con el Premio al Mejor Alumno del Curso Superior.

La correduría Tempu participa en el 40° aniversario de Fegatramer

La correduría Tempu, por medio de director general, Enrique Ubeira, ha estado representada en los actos institucionales del cuadragésimo aniversario de la fundación de la Federación Gallega de Transportes de Mercancías (Fegatramer), que se ha celebrado en Santiago de Compostela.

Ubeira, en nombre de Tempu, ha felicitado a la federación por los logros conseguidos, animando a sus gestores a continuar la labor realizada hasta la fecha, en forma de importantes beneficios para el gremio.

Las empresas deben promover las aportaciones a planes privados de pensiones entre sus empleados

Willis Towers Watson ha organizado junto con la CEOE la jornada 'El papel clave de las empresas ante la situación actual de las pensiones', en la que se puso en evidencia la necesidad de que las compañías promuevan aportaciones a planes privados de pensiones entre sus empleados.

Enrique Devesa, profesor de la Universidad de Valencia, experto del Grupo de Investigación en Pensiones y Protección Social y miembro del Observatorio del Sistema de Pensiones, ha lamentado que en la actualidad se tengan que pagar las pensiones con deuda. Para Devesa la solución ante esta insostenible situación es limitar estrictamente la subida de las pensiones a su Índice de Revalorización "si baja el IRP se tienen que bajar las pensiones y para evitar la pérdida de poder adquisitivo de los pensionistas es necesario compensarlo mediante su financiación con impuestos".

Martín Godino, socio director de Sagardoy Abogados, ha centrado su exposición en las barreras que limitan el avance de la previsión social complementaria en las empresas. El sistema de pensiones español es muy generoso - garantiza de media el 70-80% del último salario-. Por otro lado, las organizaciones que ofrecen planes de previsión social complementarios dentro de la compañía lo tienen que hacer de manera universal. Además, los regímenes fiscales para estos planes son erráticos y poco protectores, factores todos ellos que no contribuyen al desarrollo de estas políticas dentro de las empresas. A pesar de esto Godino se muestra optimista por los avances que se han experimentado dentro de los convenios colectivos en este ámbito, que están rompiendo estas barreras y permitiendo una mayor flexibilidad de las compañías a la hora de ofrecer a sus empleados planes de previsión social complementaria.

Como consultores globales, desde Willis Towers Watson se ha querido enfatizar en las herramientas necesarias para armonizar los beneficios en Fusiones y Adquisiciones. Francisco González y Alberto Arjona, Head of Consultancy and Operations Retirement Spain y Consultor Senior de Willis Towers Watson, respectivamente, han puesto en valor el papel clave de las pensiones en casos de crecimiento orgánico e inorgánico de las empresas. "Los beneficios sociales que las compañías ofrecen a sus trabajadores, entre los que se incluyen los planes de pensiones privados, pueden ser uno de los detonantes" ha destacado Arjona.

Los empleados de correduría profundizan en su desarrollo comercial en una jornada de ACS-CV

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) ha realizado un curso dirigido a empleados de corredurías centrado en su desarrollo comercial e impartido por los expertos de Dextra Consultores, que contó con una notable asistencia de profesionales.

Esta acción formativa, coordinada por Salvador Bautista, responsable de Formación de ACS-CV, se programó como complemento a la que tuvo lugar los pasados 25 y 26 de septiembre orientada a los gerentes de las corredurías que ahora han participado.

Los objetivos de esta acción fueron, por un lado, sensibilizar sobre los cambios y perspectivas en el sector, y sobre la necesidad de desempeñar un rol comercial dentro de las oficinas. Además, se incorporaron las actitudes y habilidades necesarias para potenciar las acciones de venta en oficinas. El curso se inició con una reflexión sobre el presente y futuro del sector asegurador, y sobre las expectativas del cliente de seguros.

Tras esta introducción se incidió en lo que se debe aportar desde las corredurías en base a las citadas expectativas, ofreciendo herramientas de negociación que tienen como objetivo poner en valor el papel de los corredores de seguros durante la acción comercial. Un proceso para el que se estudiaron diferentes escenarios, tanto presenciales del cliente como a través del teléfono o de otros medios, con el objetivo de hacer más cercano el trato con proactividad y tendiendo hacia la fidelización del cliente.

Los Colegios de Córdoba, Huelva y Sevilla organizan una jornada sobre la retención de clientes

Los Colegios de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla han organizado en la sede colegial junto a Plus Ultra Seguros la jornada formativa "Cómo retener a tus clientes usando la tecnología", impartida por los expertos de Gestiona Consultores.

En la cita, los asistentes pudieron aprender técnicas y metodologías para aumentar la captación de nuevos clientes, así como el mantenimiento de los que tienen en cartera.

Tampoco quiso perderse el encuentro formativo la presidenta del Colegio de Sevilla, Elena Romero, que dio las gracias a Gestiona Consultores por impartir este tipo de conocimientos tan importantes para la realización del trabajo diario por parte de mediadores y agentes.

Menos de un tercio de las empresas de telefonía, comunicación y tecnológicas cuenta con un ciberseguro

Sólo una de cada tres operadoras de telefonía, empresas de comunicación y tecnológicas cuenta con un seguro frente a las contingencias de los ciberataques, según la encuesta de Percepción del Riesgo, elaborada por Marsh y Microsoft.

Este insuficiente nivel de protección resulta aún más grave si se tiene en cuenta que es el principal riesgo identificado por ejecutivos europeos en cuanto a sus negocios, según la reciente encuesta de Riesgos Regionales, antesala del informe sobre la materia que presenta Marsh todos los años en la cumbre de Davos.

Las interrupciones del negocio y los daños reputacionales se consideran los escenarios de pérdida cibernética más críticos para las empresas CMT y sus accionistas. Un incidente cibernético puede causar importantes pérdidas financieras derivadas de la interrupción del servicio, así como la pérdida de confianza debido a la violación de la privacidad del cliente.

También se desprende de los resultados de la encuesta que el 64% de las empresas organiza para sus empleados formaciones y acciones de concienciación sobre el phishing y la suplantación de identidad, como barrera de prevención de ciberataques. En el otro lado de la balanza se encuentra el dato de que sólo una de cada ocho empresas dispone de un plan de respuesta ante incidentes cibernéticos.

Sara Muñoz, responsable de Cyber de Marsh España declara que "a nivel mundial solo un tercio de las empresas CMT contratan una póliza de cyber como herramienta para transferir riesgos y para gestionar la exposición al riesgo. Sin embargo, en los últimos dos años, dada la frecuencia con la que se están produciendo los incidentes cibernéticos, observamos que la prioridad de los equipos de dirección corporativa y de los CISOs se está centrando mucho más en la prevención, fortaleciendo las medidas técnicas de seguridad y el cumplimiento normativo".

Además, la mayoría de las empresas encuestadas declaran que ahora están trabajando en la implementación de medidas de prevención importantes como son "la realización de cursos de formación a sus empleados para fomentar la concienciación del phishing, o suplantación de identidad, la encriptación de los ordenadores de escritorio y portátiles de la compañía, la implantación de autentificación de multifactores para el acceso remoto a la red privada o la realización de test de penetración dirigidos entre muchas otras", comenta Muñoz. Sin embargo, "además de la implementación de unas medidas de protección adecuadas, consideramos que una buena gerencia de riesgos debe considerar la posible transferencia de las pérdidas de un evento cibernético, mediante pólizas de seguros que cubran adecuadamente los daños sufridos de forma que el seguro se constituya como la última barrera de defensa para proteger la cuenta de resultados de la sociedad" concluye Muñoz.

Nuevo proyectos de Coseba

Coseba 1986 ha desarrollado la segunda reunión del Comité 'La correduría que queremos', cuya creación se presentó en la XI Convención Premier que la correduría celebró el pasado mes de abril en Praga. La comunicación y la innovación fueron los temas centrales sobre los que versó la reunión y el punto de partida para iniciar nuevos proyectos en el próximo año 2019.

El objetivo último del Comité 'La correduría que queremos' es diseñar entre todos el camino a seguir para el crecimiento y sostenibilidad de Coseba en el futuro. En definitiva, afianzar la posición de la correduría en el mercado y seguir creciendo, incrementando así su presencia geográfica.

Por otro lado, la correduría ha celebrado las II Jornadas de Trabajo de 2018 de la red premier. El punto de partida de la reunión fueron las novedades introducidas por la IDD, centrándose, sobre todo, en la información previa que hay que entregar al cliente antes de la celebración del contrato, en la cual Coseba mostró los documentos propios de la correduría. Además, se presentó a todos los asistentes la nueva cuenta comercial creada para dar servicio a la red premier en seguros de Crédito, así como la creación de un nuevo servicio complementario no asegurador dirigido tanto a los clientes de la correduría como a los que no lo son, y que se encarga del asesoramiento y tramitación de todo el procedimiento ante una herencia.

Nace Iverfy Wallet, una app con la que organizar todos los seguros

La correduría Iverfy ha lanzado al mercado Iverfy Wallet, una aplicación con tecnología disruptiva como machine learning, big data y chatbots que permitirá a sus clientes organizar sus seguros y obtener información sobre sus pólizas.

Iverfy wallet permite tener en un mismo sitio todas las pólizas de todas las aseguradoras; saber cuánto se gasta cada año y cómo mejorar primas y coberturas; poder comparar precios; poder obtener una recompensa económica por todos los seguros contratados; y tener asesoramiento 24 horas. Además, la app avisa de los pagos de las primas, cuándo vence el seguro del Hogar, cómo mejorar coberturas, cómo reducir la prima y cómo ahorrar para la jubilación…

La compañía pone más de 200 asesores al servicio del cliente, los clienres que llevan sus seguros con la correduría han podido elegir los productos (seguros, ahorros…) que más les convienen entre más de 40 compañías.

El VII Encuentro Asegurador Gallego aborda el impacto de la IDD en el sector

El Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña ha celebrado su VII Encuentro Asegurador Gallego, en el Hotel Attica21. Además se celebró la trigésimo primera edición de las tradicionales Jornadas de Estudio y Formación de Seguros, que en esta ocasión abordaron las novedades que traerá la próxima entrada en vigor de la nueva Ley de Distribución de Seguros y se ahondó en qué afectará al sector.

La apertura de la jornada corrió a cargo del presidente del Colegio, Juan Manuel Sánchez-Albornoz, que estuvo acompañado de Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General de los colegios de Mediadores de Seguros de España. Comenzó el turno de ponencias Reinerio A. Sarasúa, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias, que dio a conocer la demanda de juicio verbal presentada por su institución contra el Banco Sabadell y el Popular. A continuación, Jordi Mayol, asesor académico de Cecas, desarrolló los requisitos de formación contemplados en la nueva Ley de Distribución.

Tras el café, la jornada acogió un Foro de Expertos, que debatieron sobre los cambios causados por la nueva Ley, y en el que participaron Ana García Barona, responsable de Regulación, Subdirección General de Regulación y Relaciones internacionales, DGSFP; Rosa Mª Pedrosa, subdirectora general Entidades Financieras y Corporaciones Locales de la Consejería de Hacienda; Elena Jiménez de Andrade; Jordi Mayol; y Pablo Wesolowski, secretario general del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros de España. La mesa estuvo moderada por Antonio González, delegado en Galicia del Consorcio de Compensación de Seguros, quien recogió de manos de la responsable de Regulación de la Dirección General de Seguros, la placa que le fue otorgada por la Junta de Gobierno del Colegio con motivo de la Patrona en agradecimiento por su colaboración con la Mediación.

La jornada de tarde contó con la presencia de Berto Pena, directivo, gestor de proyectos y experto en Eficacia, Thinkwasabi, que dio una charla sobre productividad. Las jornadas finalizaron con una mesa de debate sobre seguros de Hogar y Comunidades, en la que participaron Ricardo Vázquez, perito; Mercedes Sánchez, responsable Prestaciones Ramos Diversos de Asegrup; Fernando Expósito, letrado especializado en el sector de Valea; José María Dacasa, gerente de Normativa Técnica de Zurich; y Carmen Boix, coordinadora de Daños Materiales de Van Ameyde España.

El Colegio de Mediadores de Seguros de Málaga, presidido por Moisés Nuñez de Bien, y Fiatc Mutua de Seguros y Reaseguros, desde su Territorial Andalucía Centro, dirigida por Alejandro Passolas, y con el apoyo de Santiago Gómez, director comercial de la aseguradora, han materializado lo que ya venían haciendo desde hace unos años, denominando a este plan a partir de ahora 'Plan Fiatc Experience', focalizado en los nuevos mediadores de seguros y facilitándoles su entrada en el sector.

Fiatc firma con el Colegio de Málaga un plan para facilitar a los nuevos corredores la entrada en el sector

Con el 'Plan Fiatc Experience' todos los colegiados de Málaga, sin condiciones previas por compromisos relativos a volumen de facturación o de plan de negocio específico, puedan firmar su contrato de mediación con Fiatc, brindándoles la posibilidad a aquellos que así lo hubieran indicado, de contar con el apoyo de la entidad para llegar a ser corredores.

Mediante una sesión formativa e informativa de 8 horas lectivas Fiatc presentará sus productos, formación sobre la gestión de cartera, uso del CRM, venta combinada, técnicas de venta, atención al cliente, comunicación y actualidad normativa del sector, todo ello con personal interno de la entidad, así como incorporando testimonios de mediadores en activo.

Albroksa ha puesto en marcha un plan especial de formación sobre cumplimiento normativo (compliance) para todo el personal de la correduría, así como para sus colaboradores y oficinas franquiciadas para que toda la red conozca y esté implicada en el perfecto cumplimiento con la nueva Responsabilidad Penal de las empresas.

Albroksa forma a toda su red comercial sobre compliance

Este plan de formación especial se está llevando a cabo a través https://e-campusformacion.com, la plataforma formativa de Campus del Seguro, donde también vienen desarrollando desde Albroksa el plan de formación anual y trianual obligatorio de formación inicial y continua de todos sus empleados y de toda su red de franquicias. Este curso de compliance es especial para correduría y aborda en cuatro bloques aspectos como: el programa de cumplimiento normativo en las empresas, el procedimiento de prevención y el mapa de riesgos de corredurías, el procedimiento interno de denuncias y la figura del compliance officer". El curso, que se desarrolla en formato Scorm, consta además de un cuestionario de evaluación final donde los alumnos podrán evaluar sus conocimientos al finalizar el curso.

March JLT advierte de la responsabilidad de las empresas en la protección de datos

March JLT ha celebrado en Valencia el I Foro de Ciberseguridad-March JLT, que ya celebró en Barcelona en octubre, en el que volvió a contar con un grupo de expertos para abordar los ciberriesgos a los que se enfrentan las empresas en la actualidad, así como la responsabilidad que estas tienen frente a la elección de sus proveedores.

La sesión comenzó con las ponencias de Katiana Otero, asociada del departamento de Derecho Mercantil de Garrigues, quien abordó el nuevo reglamento de protección de datos (GDPR); y Alejandro Aliaga, Security Operations Center Manager de Sothis, quien analizó los protocolos de gestión de crisis ante un ciberataque.

Ambos ponentes destacaron la necesidad por parte de las empresas de asegurarse de que los proveedores cumplen también con todas las garantías en materia de protección de datos. En este sentido, Enrique Rubio-Manzano, CISO de Banca March y Josep Estévez, Global IT Security & Architecture at Meliá Hotels International, junto con la directora de Líneas Financieras en March JLT, Silvia Sepúlveda, debatieron sobre los procedimientos que disponen para conocer y gestionar el riesgo cibernético de sus proveedores.

Antonio Ramos, socio fundador de LEET Security, agencia de

servicios de rating ICT, se encargó de dar las pautas para poder demostrar que el encargado de tratamiento de nuestros proveedores cumple con el GDPR: "No es suficiente con trabajar en nuestro perímetro, sino que debemos asegurarnos de que los proveedores también aplican medidas de seguridad".

Álvaro Mengotti, Chief Commercial Officer de March JLT, incidió en la importancia de concienciar acerca de los riesgos en ciberseguridad que acechan a las compañías en la actualidad, un tema que cobra aún mayor relevancia a la luz de la entrada en vigor del nuevo Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) en mayo de este año.

Por otro lado March JLT ha nombrado a Silvia Sepúlveda directora del departamento de Líneas Financieras, dentro de la Unidad de Grandes Cuentas de Riesgos Financieros. Sepúlveda, que hasta ahora desempeñaba su labor en la compañía como especialista en ciberriesgos, será responsable del negocio de Cyber, D&O, M&A, así como otros ramos pertenecientes al área de Líneas Financieras. Es licenciada en Ciencias Económicas y tiene un Máster en Marketing por la Universidad de Barcelona.

Blai Gabinet de Serveis obtiene el Certificado de Excelencia en Gestión Empresarial

Blai Gabinet de Serveis ha recibido el certificado a la Excelencia en Gestión Empresarial, entregado por El Economista.es e Informa D&B, durante la primera edición de estos reconocimientos.

El objetivo de estas certificaciones es analizar los resultados y la estrategia de las empresas en su globalidad, analizando variables como la solvencia, rentabilidad, crecimiento, internacionalización, recursos humanos, responsabilidad social corporativa (RSC), satisfacción clientes-calidad, innovación, gestión del riesgo comercial y digitalización, según indicaron los organizadores.

"Un certificado que cuenta con un total de 10 variables, y 55 indicadores diferentes", según destacó Juan Ortín Sonet, subdirector DBK Informa. "Me enorgullece formar parte de Cojebro, que me ha ayudado a obtener esta distinción", ha destacado Blai Sánchez, toda vez que solo 21 de las más de 200 empresas que presentaron sus solicitudes han sido reconocidas.

La correduría Gexbrok abre nuevas oficinas en Cáceres

Gexbrok Xperience han inaugurado las nuevas oficinas Gexbrok Mediación, perteneciente al Grupo Gefiscal, en Cáceres, "para dar una respuesta personalizada, ágil y adaptada a las necesidades de los clientes", según ha explicado el director general de la correduría, José Ángel Benito.

Las nuevas oficinas se encuentran a pie de calle en el edificio Gefiscal, situado en la avenida San Pedro de Alcántara y su diseño ha obedecido a cuatro principios: modernización, digitalización, seguridad y confianza.

"Nuestro objetivo no es otro que hacer de la mediación una experiencia satisfactoria, que es el mismo compromiso que ha movido a GexBrok Mediación desde su nacimiento hace ya 11 años, pero ahora este compromiso lo hemos renovado", aseguró Benito.

Al acto asistieron los representantes territoriales en Extremadura de las principales aseguradoras, a quienes el director general agradeció su participación por ser "socios preferentes" de GexBrok Mediación.

Ruiz Re abre una nueva oficina en la provincia de Murcia

Ruiz Re ha inaugurado una nueva oficina en Zarandona (Murcia).

Jose Luis Rivera, que comenzó a trabajar con Ruiz Re hace más de 7 años, es el encargado de dirigir esta nueva oficina, a cuya inauguración acudieron los responsables de la correduría, entre ellos, Juan David Ruiz, CEO de Ruiz Re.

Hasta finales de año se espera que la correduría siga ampliando su red de puntos de atención al cliente con nuevas ubicaciones en la Región de Murcia y también en Andalucía.

El Consejo de Colegios de la Comunidad Valenciana participa en una jornada sobre seguros de Adicae-CV

Eusebio Climent, vicepresidente del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana y presidente del Colegio de Alicante, participó en la jornada sobre seguros organizada por Adicae-CV, la Asociación de Usuarios de Bancas, Cajas y Seguros de la Comunidad Valenciana. Se trata del último de los talleres formativos organizados por la asociación con el lema 'Consumidores a todo riesgo'.

Climent participó en la primera de las mesas programadas, con una ponencia sobre la adaptación de la directiva de Distribución de Seguros y su relación con la protección y control en la comercialización de seguros como producto de inversión complejo. El vicepresidente del Consejo autonómico detalló las nuevas exigencias en materia de información al cliente, de cara a que tenga una absoluta certeza sobre el riesgo del producto que pretende contratar, como el test de idoneidad.

La jornada, inaugurada por Azahara Serrano, coordinadora de Adicae-CV, y presentada por María Soriano, registradora y vocal de la asociación, también contó con la intervención de José Carlos Gómez, abogado de los servicios jurídicos de la institución, que expuso la situación actual de la cultura del seguro en España, haciendo especial hincapié en el marco jurídico de los productos de ahorro y jubilación. Gómez destacó que tan solo tres de las reclamaciones recogidas durante el último ejercicio por Adicae afectan a mediadores de seguros, lo que pone de relieve la calidad en el servicio que presta el canal mediado.

Por su parte, Francisco Lacomba, corredor de seguros colegiado en Valencia y perito judicial, puso en valor el papel de los mediadores de seguros como asesores de sus clientes. Finalizó el turno de ponencias Tatiana Casino, abogada especialista en seguros, que expuso las problemáticas más comunes de los asegurados, como la falta de información, baja unilateral en seguros de Salud, permanencias, etc.

El Colegio del Principado de Asturias ya cuenta con las candidaturas a la distinción Brindis Solidario 2018

El Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias ya cuenta con las candidaturas a la distinción Brindis Solidario 2018, en la que será la sexta edición de esta iniciativa solidaria que simboliza el compromiso de esta organización con su servicio a la sociedad.

"Esta iniciativa es una parte esencial de la estrategia de Responsabilidad Social Corporativa del Colegio y ofrece una oportunidad para que nuestro colectivo demuestre su solidaridad", ha apuntado su presidente, Reinerio Sarasúa. Las entidades candidatas, propuestas por un mediador de seguros colegiado antes del 11 de diciembre, tienen sede en el Principado de Asturias y tienen una clara implicación social.

La entidad elegida recibirá la cantidad recaudada durante el VI Brindis Solidario. Todos los asistentes colaboran con un donativo mínimo de 10 euros que será íntegramente entregado a la institución seleccionada. Además, para aquellos que quieran colaborar con esta iniciativa pero no puedan acercarse a brindar se habilita una "Copa Cero".

La celebración del Brindis Solidario 2018 tendrá lugar el 21 de diciembre en la sede colegial.

S4 Correduría de Seguros y Gerencia de Riesgos ha presentado la 6º edición de su Concierto Solidario de Navidad "Por ellos". Este evento, cuya recaudación íntegra -resultado de la venta de entradas y donaciones a la fila cero- irá destinada a partes iguales a la Asociación de Iniciativa Social Berce y a la Asociación Bicos de Papel, se celebrará el 20 de diciembre en el Auditorio Mar de Vigo, contando con las actuaciones de Carlos Blanco, el ilusionista Pedro Volta y Ardentía junto a Magín Blanco.

La correduría S4 presenta su concierto solidario por Navidad "Por ellos"

Tal y como indica Jessica Fernández, responsable del departamento de Marketing y Comunicación de S4, la celebración de este concierto, dirigido a todos los públicos, pero especialmente al infantil, tiene por objetivo "poner en valor y apoyar la labor a quienes trabajan por y para proteger a un sector social tan vulnerable como es la infancia".

Las entradas para el 6º Concierto Solidario de Navidad "Por ellos" se pueden adquirir en la sede de S4 en Vigo (Avda. García Barbón, 87 - 1ºD); en las sucursales de S4 en Orense y La Coruña; en la sede social de S4 Asesores y Consultores de Gondomar (Avda. Elduayen, 22 - bajo); en la sede de Bicos de Papel (C/ Coruña, 22 entlo.), en la sede de la Asociación de Iniciativa Social Berce (Avda. Castelao, 65 ático); y en Eventbrite. El precio es de 8 euros para los adultos y 3 euros para los menores de 12 años (donación íntegra).

Fecor pone en marcha un año más su iniciativa "Queridos Resyes Magos"

Un año más, desde Corredor Solidario, la línea de RSC de Fecor, se está llevando a cabo la acción solidaria "Queridos Reyes Magos", para que las cartas de los Reyes Magos de niños de familias muy necesitadas se hagan realidad. Como el año pasado, en esta ocasión se cuenta también con la colaboración de la Fundación Mensajeros de la Paz, del Padre Ángel para asignar las cartas solicitadas.

Desde Mensajeros de la Paz harán llegar las cartas de los niños, las cuales a su vez Fecor remitirá a su correspondiente Rey Mago. Los profesionales del sector eligen uno de los tres regalos que el niño le pide a los Reyes Magos en su carta, teniendo presente, que el importe máximo del regalo no podrá sobrepasar los 40 euros. Una vez que tengan el regalo, tan sólo tienen que contactar vía email con el mensajero que se les indique, sin cargo alguno.

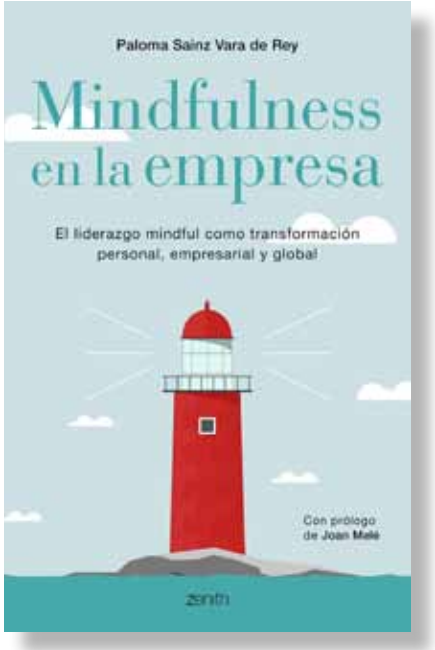
La fecha tope de envío de regalos será el 22 de diciembre. Desde Mensajeros de la Paz se encargarán de entregar el regalo a los padres del pequeño. Para ser un Rey Mago sólo hay que indicarlo en corredorsolidario@fecor.es. Ya se han alcanzado las 500 cartas pero se espera llegar a muchas más.

Red Mediaria convoca la II edición de su concurso de dibujo de Navidad

Red Mediaria ha puesto en marcha la II edición del concurso de dibujo con motivo de las fiestas navideñas bajo el lema "¡Lo mejor de la Navidad!". Está destinado a todos los seguidores de la correduría que tengan hijos, nietos, sobrinos y quieran participar.

Los dibujos recibidos hasta el día 7 de diciembre, por orden de llegada, se han expuesto en la página de Facebook de Red Mediaria del 10 al 12 de diciembre.

El premio consiste en un surtido maletín de pinturas y el dibujo ganador tendrá un reconocimiento público, siendo la imagen de portada de las redes sociales de la correduría.



Mindfulness en la empresa

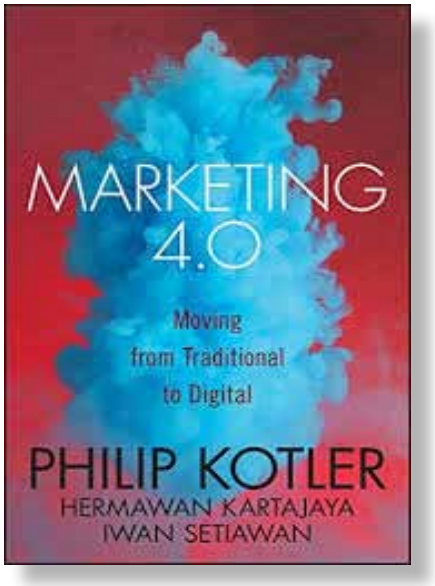
El liderazgo mindful como transformación personal, empresarial y global

Paloma Sainz Martínez Vara de Rey

Editorial: Zenith
Precio: 17 € libro impreso
10,99 € libro electrónico

Está demostrado que la práctica del mindfulness aumenta la creatividad, la empatía, la claridad en la toma de decisiones y el bienestar en general. Por tanto, incorporar esta técnica en empresas y organizaciones nos permitirá mejorar el entorno de trabajo y el rendimiento de las personas, disminuir costos por ausentismo directo o indirecto y evitar el estrés, entre otros muchos beneficios.

En este libro descubriremos las bases fundamentales de esta práctica aplicada a la empresa mediante ejercicios y ejemplos de organizaciones que ya forman parte de la empresa mindful.



Marketing 4.0

Transforma tu estrategia para atraer al consumidor digital

Philip Kotler / Hermawan Kartajaya / Iwan Setiawan

Editorial: LID
Precio: 19,90 € libro impreso
11,99 € libro electrónico

El cliente de hoy tiene unos hábitos diferentes al de hace unos años: está hiperinformado, hiperconectado, ama las empresas honestas y éticas, no compra sin antes comparar, confía en las experiencias de otros consumidores y es infiel a las marcas. Por eso, ahora más que nunca, es necesario reorientar nuestras prácticas de marketing para ganar el apoyo y confianza del cliente. Si conseguimos superar sus expectativas no solo nos comprará, sino que nos recomendará. Para ello es necesario ofrecer experiencias transparentes y coherentes, y cubrir cada aspecto del producto que este demande: marcas más humanas, mayor compromiso, ofertas mejores y más personalizadas. Es el marketing 4.0.

FOTOGRAFÍA PROFESIONAL

Comunicación
Prensa
Foto corporativa
Reportaje.....

IM
fotografía

Irene Medina
677 552 881

irene@irenemedina.com
www. irenemedina.com

INTERNATIONAL SOS

WORLDWIDE REACH. HUMAN TOUCH.

Asistencia en Viaje

Vaya donde vaya, la tranquilidad viaja a su lado

En International SOS ponemos a su disposición el Seguro de Asistencia en Viaje más completo, para que solo se preocupe de lo que realmente importa: disfrutar de su viaje.

Madrid
Ribera del Loira, 4-6 2ª planta
28042 Madrid, España
Telf. (+34) 91 572 4300
Fax (+34) 91 359 0667

www.internationalsos.es