

Iratxe San Pedro Gallego, subdirectora técnico de Responsabilidad Civil de Mapfre España

RC PROFESIONAL tiene que dar respuesta a las profesiones emergentes



Servicios Médicos y Sanitarios

Un alcance global para garantizarle la mejor asistencia allá donde esté

En International SOS contamos con los Servicios Médicos más completos, con cobertura a nivel mundial, para que vaya donde vaya cuente siempre con la mejor asistencia médico-sanitaria.





Cambios para seguir adelante

Con la llegada del nuevo año hemos querido hacer algunos cambios en la revista además de modificar la fecha de salida (ahora es a primeros de cada mes), hemos realizado pequeñas modificaciones en la maqueta para que no pierda la frescura con la que salió al mercado hace 9 años. Entonces nos propusimos ser una publicación solo y exclusivamente para los corredores y eso nos ha permitido posicionarnos como un referente entre estos profesionales. Gracias por confiar en Pymeseguros.

Estamos abiertos a vuestras sugerencias sobre temas que os interesen y eso nos ha llevado a crear nuevas secciones. Algunas no periódicas, como 'Producto destacado' en la que analizamos un seguro que haya aparecido recientemente. Y otras periódicas como 'Visión de experto', en la que queremos dar más protagonismo a los corredores que analizarán la situación de un ramo en concreto. En esta ocasión, Carmelo Vega, de Ponce y Mugar, nos habla del importante papel que juegan los corre-

dores en el seguro de RC Profesional. Su labor no termina con la concienciación del cliente en la necesidad de asegurar su riesgo profesional sino que también tratan de trasladar la necesidad de adaptar los capitales asegurados a sus riesgos (ver Visión de experto).

No cabe duda de que el seguro de RC Profesional presenta una expectativa interesante de crecimiento ya que cada vez surgen más actividades profesionales cualificadas e innovadoras que requieren de su aseguramiento. El mayor reto al que se enfrentan las aseguradoras es saber dar respuesta a esta demanda y entender las peculiaridades de tipología de estas nuevas actividades que están surgiendo (ver Hablando claro).

Este año traerá novedades esperadas para los corredores con la publicación de la nueva Ley de Distribución de Seguros que se encuentra en la última etapa parlamentaria, a la espera del análisis de las enmiendas presentadas para su aprobación definitiva. Pero ya existe un consenso sobre el grueso del texto (ver **Punto de encuentro**), tras la transposición de la IDD a nuestra legislación, que incluye algunas novedades que modificarán la labor de los corredores. Una de las que más impacto tendrá en los profesionales es la obligación de los auxiliares externos a que desarrollen tareas de asesoramiento y no solo informativas, en aras de una mayor transparencia del sector.

Por otro lado, las insurtech son un sector emergente que amplía el abanico de posibilidades gracias a innovadores modelos de negocio que responden a las nuevas necesidades de la realidad social. Según la estadística presentada por AEFI, un 42% de las insurtech son mediadores (ver **In situ**). Se espera que 2019 sea el año de la consolidación de estas empresas.



Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com



Staff

DirectoraCarmen Peña carmen@pymeseguros.com

Periodista Aitana Prieto aitana@pymeseguros.com

Área Comercial Carmen Paramio 616 468 849 carmen2@pymeseguros.com

Eva Callejo 609 884 337 eva@pymeseguros.com

Diseño y maquetaciónEstudio 9C

Fotógrafa Irene Medina

Banco De Imágenes Fotolia

PymeSeguros

Número 81 **{ Diciembre 2019 } www.pymeseguros.com** ISSN 2173-9978 Difusión gratuita

C/ VALDECANILLAS, 84 – 3° B 28037 MADRID TF: 91 367 04 46





06 Hablando claro

Iratxe San Pedro, subdirectora técnico de Responsabilidad Civil de Mapfre España. RC Profesional tiene que dar respuesta a las profesiones emergentes

03 Editorial

Cambios para seguir adelante

28 Productos

Los últimos seguros del mercado

32 Al día economía

Noticias económicas que interesan a las pymes

34 Al día seguros

Noticias del sector asegurador

51 Al día distribución

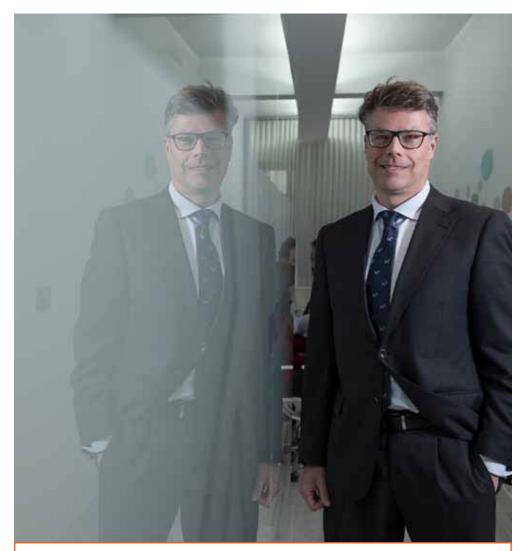
Noticias de los corredores de seguros

61 Algo más que negocio

Acciones de RSC realizadas por corredores

62 Rincón de lectura

Libros útiles para la empresa



10 Visión de experto

Carmelo Vega, socio de la correduría de seguros Ponce y Mugar. La RC Profesional precisa evolucionar para cubrir las nuevas necesidades









Iratxe San Pedro Gallego, subdirectora técnico de Responsabilidad Civil de Mapfre España

RC Profesional tiene que dar **RESPUESTA** a las profesiones emergentes

El seguro de RC Profesional presenta una expectativa interesante de crecimiento ya que cada vez surgen más actividades profesionales cualificadas e innovadoras que requieren de su aseguramiento. "El mayor reto al que nos enfrentamos las aseguradoras es saber dar respuesta a esta demanda y entender las peculiaridades de tipología de estas nuevas actividades que están surgiendo", afirma Iratxe San Pedro Gallego, subdirectora técnico de Responsabilidad Civil de Mapfre España.

¿Cómo se está comportado el ramo de RC Profesional?

La situación de mercado que hemos vivido en los últimos años ha tenido también su impacto en el ramo de RC Profesional, ya que en ocasiones las primas no se ajustaban al riesgo asegurado. La siniestralidad frecuente e intensa manifestada en los últimos 4 años en este negocio avala esta afirmación. Esta situación ha acelerado la búsqueda de un punto de equilibrio que refleje la transferencia real de riesgo que asume la aseguradora, y que permita responder a los siniestros.

Merecen una mención especial los riesgos adscritos a la responsabilidad civil sanitaria, que se han visto afectados por la entrada en vigor de la reforma del sistema para la valoración de los daños causados a las personas en accidentes de circulación del año 2016. Si bien su aplicación no es obligatoria en el cálculo de las indemnizaciones derivadas de mala praxis médica, la falta de baremo sanitario ha provocado que aumenten los recursos en estas situaciones. En

base a dicho baremo y en función de la lesión o el daño manifestado las indemnizaciones pueden resultar más elevadas, siendo por tanto, mayor la transferencia de riesgo asumida por parte de la compañía. A esto se une un incremento en el número de reclamaciones interpuestas por casos de mala praxis, que evidencia la madurez del mercado de seguros.

Parece que hay más actividad empresarial ¿Cómo está influyendo en el ramo?

Efectivamente desde hace unos años se están manifestando distintos síntomas que evidencian la recuperación económica en España: el incremento del consumo, del turismo, del crédito o de la venta de viviendas, entre otros. Esta recuperación también tiene su reflejo en la actividad empresarial, incrementando sus volúmenes de ventas y facturación y creándose nuevas empresas. De hecho, en el primer semestre del pasado año el Régimen Especial de Trabajadores

Monitorizamos el mercado y la profesiones emergentes para poder anticiparnos a cualquier necesidad,

Autónomos ha visto cómo aumentaba su número de afiliados en 68.880 autónomos. Los trabajadores en este régimen han pasado de ser 3.204.678 en diciembre de 2017 a 3.273.558 en junio de 2018. Este crecimiento tiene un impacto directo en el seguro de Responsabilidad Civil, incrementándose por un lado el número de pólizas de nueva contratación y, por otro, actualizando los volúmenes de facturación de las empresas en cartera.

¿Se puede decir que las pymes

el mercado y las profesiones emergentes para poder anticiparnos a cualquier necesidad, valorar su exposición al riesgo y crear pólizas "taylor made" que den respuesta a las necesidades de cada cliente







años ha habido
ocasiones en
las que las
primas no se
ajustaban al
riesgo
asegurado en
Responsabilidad
Civil Profesional

entienden mejor los riesgos de RC en los que se puede incurrir?

En España hay un conocimiento general muy amplio de los riesgos a los que están expuestas las empresas con independencia de la dimensión que tengan. El asesoramiento y la concienciación en esta materia se llevan a cabo no sólo por parte de las aseguradoras, sino también por los mediadores y las distintas agrupaciones empresariales que les asesoran.

¿El hecho de que se creen productos más flexibles para las pymes puede contribuir a que contraten las pólizas de RC?

La flexibilidad siempre es un valor al alza porque permite adaptar un producto en principio estándar a las necesidades concretas que puede requerir una empresa o un autónomo. Es importante hacer mención a la diversidad de coberturas existentes y a la posibilidad de modular la póliza en base a distintas variables: sumas aseguradas, sublímites y franquicias entre otros, asesorando al cliente y adaptándonos a él.

¿Cómo influye en el ramo de RC Profesional que exista mucha competencia?

Existen diversas compañías que dan respuesta a este segmento de la RC Profesional. Sin embargo, el mercado asegurador español es pulcro en el asesoramiento y su objetivo es dar cobertura real a las necesidades que presentan los clientes. La competencia ha generado situaciones de mercado blando pero no podemos hablar de situaciones de

mal aseguramiento como tónica general.

¿Considera que la RC Profesional es un ramo con gran potencial de crecimiento?

Sin lugar a dudas el seguro de RC Profesional presenta una expectativa interesante de crecimiento. Cada vez surgen más actividades profesionales cualificadas e innovadoras que requieren de su aseguramiento a través de compañías que entiendan sus necesidades. Es un reto estar presente en este sector y dar respuesta a estos nuevos riesgos, calibrando la exposición de su actividad y modulando las coberturas que deben contratar. Por ello, el mayor reto al que nos enfrentamos las aseguradoras es saber dar respuesta a esta demanda y entender las peculiaridades de tipología de estas nuevas actividades que están surgiendo.

Las empresas españolas están potenciando su internacionalización. ¿Cómo está influyendo en el desarrollo del ramo? ¿Cómo cubrie Mapfre esas necesidades?

Existen distintos estadios de internacionalización. Algunas de ellas exportan productos fuera de España, otras van un paso más allá y realizan trabajos en el extranjero y en el tercer estadio encontramos empresas que han constituido filiales en el extranjero. En los dos primeros casos no suelen presentarse grandes inconvenientes. La complejidad de su aseguramiento se concentra en las filiales extranjeras, especialmente en aquellos supuestos en los que el país en el que estan constituidas no admite su aseguramiento a través de pólizas españolas y exige emisión de pólizas locales. Mapfre cuenta con una relevante presencia internacional y a través de nuestras filiales en distintos países podemos dar soluciones a esta necesidad.

¿Cómo se cubren las necesidades de las profesiones emergentes?

Monitorizamos el mercado y las actividades que se llevan a cabo para poder anticiparnos a cualquier necesidad y valorar la exposición de ries-



En España hay un conocimiento general muy amplio de los riesgos a los que están expuestas las empresas con independencia de la dimensión que tengan

EL PAPEL DE LOS CORREDORES ES FRANCAMENTE RELEVANTE EN RC

"El papel de los corredores es francamente relevante en Mapfre. De hecho, intermedian entorno al 40% de las primas de Responsabilidad Civil y tienen especial presencia en el ramo de RC Profesional. Ese porcentaje se mantiene tanto en la cartera como en la nueva producción", afirma su subdirectora técnico de

Responsabilidad Civil,
Iratxe San Pedro Gallego.
San Pedro se congratula de
que Mapfre es la primera
aseguradora del mercado en
el sector de responsabilidad
civil de empresas y
autónomos. "Esta posición
nos brinda la oportunidad
de dar respuesta a muchos
asegurados, nos dota de una
gran experiencia en la
materia así como de

solvencia tanto en el asesoramiento sobre la configuración de su póliza como en la respuesta inmediata y profesional al cliente una vez producido el siniestro. Cuando un corredor nos elige busca además estabilidad. Somos una compañía con ánimo de permanencia con este colectivo y proporcionamos tranquilidad a su cliente".

go de la misma. En función de eso tenemos la capacidad de crear pólizas "taylor made" que den respuesta a esas necesidades.

Además debemos hacer especial mención a aquellas actividades en las que ha sido el propio legislador el que ha exigido un seguro obligatorio, como ocurre en los casos de Auditoras y Administradores Concursales y en los que las compañías debemos configurar una solución que aúne las exigencias legales y las necesidades del asegurado.

¿Qué importancia tiene el ramo de RC en el negocio de Mapfre?

El ramo de Responsabilidad Civil representa el 35% del volumen de negocio del sector empresas de Mapfre España siendo el primer ramo por relevancia en base a las primas emitidas.

Carmen Peña / Fotos: Irene Medina



Carmelo Vega, socio de la correduría de seguros Ponce y Mugar

La RC Profesional precisa EVOLUCIONAR para cubrir las nuevas necesidades

Los corredores juegan un papel importante en el seguro de RC Profesional. Su labor no termina con la concienciación del cliente de contratar este seguros sino que también tratan de trasladar la necesidad de adaptar los capitales asegurados a sus riesgos. No obstante, en ocasiones se encuentran con falta de cobertura en el mercado. Carmelo Vega, socio de Ponce y Mugar, pide a las aseguradoras "capacidad para evolucionar rápidamente y dar respuesta a las profesiones emergentes porque nos está costando muchísimo encontrar aseguramiento para ciertas startups".





Para Carmelo Vega el seguro de RC Profesional tiene mucho futuro para los corredores porque juegan un papel muy importante en él. Además, se trata de un negocio con una buena evolución. Sin ir más lejos, 2018 ha sido un buen ejercicio para este ramo. La razón de ello, según Vega, se encuentra en que "está calando hondo en el cliente la necesidad (en algunos casos, obligatoriedad) de asegurar los riesgos

inherentes a su profesión". En el caso concreto de Ponce y Mugar ese buen resultado se ha materializado en un aumento del 10% del volumen de primas, principalmente gracias al incremento de las sumas aseguradas en las pólizas en cartera.

"Nuestra labor de concienciación ha tenido buen resultado: tanto los nuevos clientes como los que ya están en cartera, han entendido que deben contratar un buen seguro con una suma asegurada elevada", comenta.



Sin embargo, no cree que el canal de corredores esté comercializando un volumen adecuado de este seguro. "Tenemos que hacer mucho más". Por eso, anima a "dejar de competir en ciertos productos y centrarnos en los ramos técnicos, donde aportaremos mayor valor añadido. Nosotros hemos apostado

por la parte de la responsabilidad civil claramente (tanto general, como profesional) y espero que nos podamos seguir posicionando en los próximos 2 o 3 años".

Para ello, es necesario estar muy bien informado, participar en foros, asistir a cursos, tener cierta experiencia... No hay que olvidar, señala Carmelo Vega,







El objetivo de Ponce y Mugar a

cinco años es conseguir que su

cartera sea un 25% de RC







que "el valor añadido del corredor es que técnicamente está mejor formado que otros canales de distribución".

En este momento, la cartera de Ponce y Mugar está compuesta en un 15% de seguros de RC y apuestan por seguir creciendo en este ramo. "Nuestro objetivo a cinco años es conseguir que sea el 25% de nuestra cartera". Es

Hay actividades que cada día

Profesional

y no piensan en la póliza de RC

asumen más riesgos profesionales

un objetivo complicado, "porque al cliente le cuesta entender que tiene que contratar una póliza de RC con una suma asegurada superior a 600.000 euros. Es

más, nos encontramos con ciertas profesiones colegiadas, que se conforman con las pólizas que se contratan desde su colegio profesional y no se preocupan por contratar segundas capas con sumas aseguradas suficientes".

No hay que olvidar que "una de las características de este seguro es que muchas veces se comercializa a través de sus colegios profesionales y asociaciones de profesiones que, normalmente son tituladas, este cliente debería buscar asesoramiento y contratación de producto siempre de la mano de corredores de seguros".

RC PROFESIONAL OBLIGATORIA PARA TODOS

A la buena marcha de este ramo también está contribuyendo el hecho de que haya una mayor actividad empresarial. Por ejemplo, como señala Carmelo Vega, "el sector de la Construcción en este momento está despuntando de nuevo y estamos viendo como existe más inquietud de aseguramiento". Pero se queja de que en el resto de sectores no sea así y se necesite una labor de concienciación importante. En su opinión, "no tiene sentido que la RC Profesional sea obligatoria para unas profesiones y no para otras. Habría que intentar que fueran obligatorias para todos. No concibo que haya ciertas profesiones, tituladas o no, que estén

> ejerciendo y que no sean conscientes de que necesitan una póliza de RC. Cuando se inicia una actividad no se piensa en la responsabilidad civil en la que se incurre. Hay actividades que cada día asumen más riesgos profesionales y no piensan en la póliza de RC Profesional",

expone el socio de Ponce y Mugar.



La labor del corredor en este seguro no termina con la concienciación del cliente de la necesidad de asegurar su riesgo profesional sino también, como señala Vega, en hacerles ver que "necesitan una póliza de RC con mayores sumas aseguradas. En Ponce y Mugar no aseguramos ningún riesgo por menos de un millón de euros de cantidad asegurada. Si no, no es una póliza de RC Profesional. Hay productos que te permiten contratar el seguro de RC Profesional e incorporar coberturas como la responsabilidad civil, explotación, patronal... entre otras. Se trata de un multiproducto donde recoger todas las necesidades de la empresa".

ENDURECIMIENTO DEL MERCADO EN CIERTOS SECTORES

Este incremento de la contratación y sobre todo de la actividad empresarial también conlleva una mayor frecuencia en la siniestralidad. Eso está provocando un endureciendo del mercado en ciertos sectores. Sobre todo, en el sanitario, en el de la Construcción, en D&O y en profesionales del Derecho. "La siniestralidad ha repuntado en número de siniestros y alguno de ellos con cierta envergadura", afirma el socio de Ponce y Mugar.

La comercialización de este tipo de seguros requiere "sentarte con el cliente y valorar los posibles siniestros que pueda tener. Se debe hacer una póliza a medida cien por cien porque hay que adaptarla a sus necesidades. Cada cliente, sea persona física o sea empresa, tiene unas necesidades (de sumas aseguradas, de sublímites, de garantías...)", comenta Carmelo Vega. "Estandarizar el producto es bueno para que el cliente se familiarice con él. El hecho de que haya productos más flexibles ayuda a una contratación automatizada, ya que no tienes que depender de la respuesta de un técnico de una aseguradora. Te permite tener productos estándar, precotizados y eso agiliza



En Ponece y Mugar no aseguramos ningún riesgo en RC Profesional por menos de un millón de euros de cantidad asegurada

la contratación", añade.

Hay que tener en cuenta que ahora los productos de RC para pymes prácticamente son iguales a los de las grandes empresas porque las pymes están entrando en proyectos importantes. Por eso, Vega explica que "en un primer momento, la pequeña y mediana empresa quiere contratar unos ca-

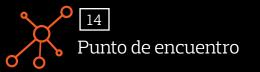
pitales reducidos y nuestra labor es ir analizando el riesgo para ir ampliando límites, garantía y sumas aseguradas".

FALTAN PRODUCTOS PARA LAS PROFESIONES EMERGENTES

Uno de los retos a los que se enfrenta el sector en el ramo de RC Profesional es el de asegurar las necesidades de las profesiones emergentes. Las aseguradoras prefieren no arriesgar porque no existen estadísticas de siniestralidad suficientes para establecer la prima. La solución en este momento pasa, según Carmelo Vega, por "intentar adaptar algún producto que ya existe. Hay aseguradoras que tienen parte del condicionado adaptable, al ser bastante genérico. Pero poco a poco habría que ir evolucionando en las nuevas profesiones. Aun así, nos está costando muchísimo encontrar aseguramiento para ciertas startups que tienen que ver con la nueva tecnología, empresas informáticas...".

Por eso, les pide a las aseguradoras "evolucionar rápidamente con el mercado. Tenemos que ir todos de la mano para no perder este tren".

Carmen Peña / Fotos: Irene Medina











Momentos vividos en la mesa redonda sobre la Ley de Distribución de Seguros.



La nueva Ley de Distribución de Seguros se encuentra en la última etapa parlamentaria, a la espera del análisis de las enmiendas presentadas para su aprobación definitiva. Pero ya existe un consenso sobre el grueso del texto, tras la transposición de la IDD a nuestra legislación, que incluye algunas novedades que modificarán la labor de los corredores. Una de las que más impacto tendrá en los profesionales es la obligación de los auxiliares externos a que desarrollen tareas de asesoramiento y no solo informativas, en aras de una mayor transparencia del sector.

Sobre los plazos para la aprobación definitiva de la Ley de Distribución, ningún experto se atreve a fijar una fecha concreta, toda vez que, como apunta Adolfo Masagué, director comercial de DAS España, el Congreso tiene ahora la prioridad de aprobar la reforma de la Ley Hipotecaria, así como la Ley de Morosidad.

Al haber transpuesto la directiva comunitaria dentro de plazo, en esta normativa no se podría imponer a España una penalización, como recuerda Miguel Ángel Cid, del departamento de Asesoría Jurídica de Pelayo, por lo que considera que el Gobierno será "más laxo" a la hora de aprobar esta ley, aparte de que "tienen que revisarse las 100 enmiendas que se han propuesto". "Viniendo de dónde vienen las propuestas y viendo los pactos que tiene que establecer el Gobierno con las distintas fuerzas que las proponen, no sabemos lo que va a pasar [con esas enmiendas]", señala.

En cualquier caso, Borja López-Chicheri, director gerente de Adecose, considera que "cuando llegue al Parlamento no debería ser una ley complicada, porque es muy técnica". A su entender, no tiene el peso político y mediático de la Ley Hipotecaria. "Pero la incertidumbre política que tenemos ahora mismo no anima a decir una fecha", añade.



Adolfo Masagué.

Borja López-Chicheri.

AUXILIARES ASESORES

Adolfo Masagué está conforme, eso sí, con que el texto convenido incluya que los auxiliares tengan que hacer funciones de asesoramiento, "y no lo que hacían hasta ahora que era limitarse a recomendar y a trasladar clientes".

No obstante, como destaca Justo Arroyo, responsable del área Legal de Aunna Asociación, "el propio texto reconoce que dentro de la figura de lo que es el colaborador realiza una función tendente a formalizar contratos, no solo a presentar información".

Sin embargo, Borja López-Chicheri reconoce que por parte de algunos corredores hay resistencia a que esto se materialice, porque hay mucha distribución de este modo, y se les tiene que convertir en colaboradores externos, con contrato mercantil e IVA en sus facturas.



Miguel Ángel Cid.

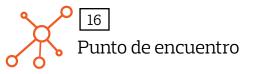


Justo Arroyo.

"Realmente todo tiende a que cada uno ejerza un papel más transparente frente al cliente", sostiene Masagué, quien defiende que si el colaborador asesora el sector gana peso y adquiere más reconocimiento por parte de los clientes, aunque sea un proceso "más incómodo y costoso".

Como recuerda Miguel Ángel Cid, el objetivo de la Directiva es dar transparencia a un sector que tradicionalmente se ve como opaco, en el que parece que los distribuidores intentan colocar cualquier producto al cliente. Así, se congratula de que "la figura del auxiliar externo que antes era el facilitador de clientes para el mediador, y el comunicador de sus productos, ahora es un elemento más de la cadena de distribución". Aun así, es consciente de que para los mediadores el impacto económico va a ser muy grande, ya que se nutren mucho de esta figura, a la que además de tener que vincularles con un contrato mercantil, deberán facilitarles la formación pertinente.

Justo Arroyo destaca que cada corredor deberá decidir qué tipo de relación tiene con cada colaborador, para discernir quién asesora, quién informa, quién es un avisador... y poder formalizarlo en un contrato. "Al final el res-



ponsable del colaborador es el distribuidor, que tiene que velar porque el cliente tenga toda la información", atestigua.

MULTAS POR INCUMPLIMIENTOS

Aun así, el máximo problema que ve el director comercial de DAS España en la ley es que supondrá una mayor carga administrativa para los corredores: "Si estoy dedicado exclusivamente a cumplir con la ley y el marco regulatorio, quién sale a vender, cuando además un alto porcentaje de los corredores son microempresarios con la estructura muy básica", señala.

Para López-Chicheri se trata de una directiva que cada vez carga más burocráticamente a los corredores y las aseguradoras: "El tema de los colaboradores externos hay que tenerlo muy bien profesionalizado y alguien

"La figura del auxiliar externo que antes era el facilitador de clientes para el mediador, el comunicador de sus productos, ahora es un elemento más de la cadena de distribución". Miguel Ángel Cid

que lo controle, o se puede acabar teniendo un susto gordo", sostiene. En este sentido, Adolfo Masagué aboga por la figura del responsable de distribución dentro de las entidades. No obstante, como recuerda Cid, las multas por incumplimientos recogidas en la nueva Ley son muy cuantiosas.

"Nosotros recomendamos el programa de responsabilidades ante riesgos penales, que no es obligatorio para las corredurías, pero que es muy recomendable ya que cuando tienes colaboradores externos puede surgirte un problema, aunque la correduría no haya hecho nada", incide el director gerente de Adecose.

No obstante, para el miembro del departamento de Asesoría Jurídica de Pelayo la responsabilidad penal es fundamental porque ahora hay que acreditar que se cumple con la legalidad, y aunque es muy improbable que un colaborador externo en beneficio de su distribuidor haga una actividad fraudulenta que le provoque



un beneficio directo o indirecto, a veces ocurre. Con todo, Arroyo recuerda que lo bueno de esta nueva Ley de Distribución es que incluye un artículo sobre criterios de graduación de sanciones que en la anterior no había, así que, "si has puesto los medios para cumplir, se atempera la multa".

LA VALÍA DE LAS CUENTAS SEPARADAS

Otro de los aspectos que los expertos reunidos en torno a la mesa redonda de Pymeseguros valoraron es la obligación de contar con cuentas separadas, de modo que queden bien diferenciados los fondos pertenecientes a clientes del resto de recursos económicos del mediador. El responsable del área Legal de Aunna Asociación considera que es una medida que resulta positiva para "llevar una gestión más ordenada del día a día" de la correduría y que será de gran relevancia en situaciones de quiebra de un mediador, para facilitarle saber qué recursos son propios y cuáles de los clientes.

Para Miguel Ángel Cid esta decisión también evitará "la mala praxis de algún mediador", que al incluir en una misma cuenta todos los recursos disponibles pueda verse tentado a mane-

Punto de encuentro

jar esas cantidades de dinero en momentos más apurados. Por ello, insta a la profesionalidad de todos los intervinientes en la distribución. Incluidas las compañías, que desde el punto de vista de Borja López-Chicheri "tienen que ser implacables con los plazos de liquidación".

En este sentido, Adolfo Masagué saca a colación las dotaciones de primas pendientes que las aseguradoras tienen que procurar cuando hay un dinero atrasado, un terreno en el que se ha avanzado mucho en los últimos tiempos. De hecho, como pone de relevancia, hay una parte importante del negocio gestionando el cobro de las propias compa-

ñías, "por lo que la gestión del mismo por parte del mediador se ha reducido y se ha avanzado mucho en el cobro del pendiente".

"El no pagar en nuestro sector tiene que tener consecuencias. Aquí parece que puedes tener finan-

ciación gratis si dejas de liquidar durante un tiempo, y eso es una competencia desleal hacia otros corredores", protesta Borja López-Chicheri.

"Se presupone que el corredor se va a dejar influir por la retribución de las compañías por colocar unit linked, pero solo en estos productos, lo que es un exceso de protección del cliente". Justo Arroyo

MAYOR PROFESIONALIZACIÓN

Por eso Miguel Ángel Cid insta a que se refuerce la profesionalidad de todos los intervinientes en la distribución, y en este sentido señala que el texto de la nueva Ley establece que cuando un corredor no acredite durante dos ejercicios seguidos un volumen de primas determinado (100.000 euros) no podrá continuar en el negocio. Esta medida "te obliga a profesionalizarte, a focalizar los esfuerzos en continuar con tu crecimiento", apuntilla Justo Arroyo ya que permitirá sacar del mercado a aquellos corredores que no estén centrados en la distribución de seguros.

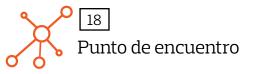
"Yo creo que, si bien todos los cambios siempre se nos plantean como complejos,

al final todo confluye para que el corredor sea un profesional que cada vez juegue mejor sus cartas y su papel frente al cliente", asegura Masagué.

Para ello, eso sí, reclama el apoyo de las aseguradoras, las que, según Cid, están dispuestas a facilitárselo, toda vez que considera que es un trabajo de reciprocidad, ya que las compañías se nutren de la información que recaba la red de mediación. "El canal de distribución que va a estar regulado, monitorizado y va a contar con un seguimiento va a permitir cada vez más ofrecer a los clientes lo que realmente necesitan, demandan y les es útil", afirma. A lo que el director comercial de DAS España añade que el riesgo es si las compañías llevan a término esta cuestión solo para cubrir el expediente.

Por eso el miembro del departamento de Asesoría Jurídica de Pelayo sostiene que una de las demandas de los corredores es que se les ofrezca información sobre los productos que comercializan, "pero detallada y con arreglo a la nueva normativa para contrastar esa información y luego reportar a la entidad si ese producto da o no resultados".

Sin embargo, como atestigua López Chicheri, poner en práctica la gobernanza de productos es complejo, espe-



cialmente para los pequeños corredores, ya que en las medianas y grandes organizaciones siempre hay alguien responsable de ello: "Alguien en la correduría tiene que hacer este acto delegado de gobernanza", resume.

TRABAS PARA VENDER UNIT LINKED

Otro de los aspectos más novedosos de la nueva normativa es en relación a la prohibición de cobrar comisiones por la venta de unit linked por parte de los corredores. Miguel Ángel Cid, cree que la Ley de Distribución vuelve a incidir en que el mediador que se encargue de la comercialización de

productos de ahorro cuando haga ese asesoramiento independiente, objetivo no debe verse influenciado por ningún tipo de retribución ofrecido por un tercero que pueda interferir en ese asesoramiento independiente, "lo que choca de pleno con lo que hace el corredor".



"Tenemos que dar un paso adelante en la cesión de datos si queremos realmente avanzar en este aspecto, yendo de la mano compañías y mediación para cumplir como se debe. Adolfo Masagué

"Se está presuponiendo que el corredor, como asesor independiente, se va a dejar influir por la retribución que pueda recibir de las compañías por colocar esos productos, pero solo en estos productos, por lo que yo creo que es un exceso de protección del cliente", confirma Justo Arroyo. Esto provocará que al final solo estará permitido cobrar honorarios de clientes, lo que a su entender perjudicará a muchos pequeños inversores que no se lo podrán permitir.

"Hemos estado meses viendo la posibilidad de revertir esta situación, viendo todas las opciones, textos alternativos, pero al final nunca llegamos a presentar una propuesta de enmienda porque exigía muchos cambios dentro del articulado y de muy difícil resultado favorable", confiesa el director gerente de Adecose y se trata de unos productos que no distribuyen de manera frecuente los mediadores. "Lo que

nos molesta es que los clientes acaben por no tener un canal más de distribución en competencia como es el de los corredores con los otros", sentencia.

Arroyo señala que el hándicap es que se trata de una normativa que viene de Europa y al final el sector asegurador de cada país tiene distintos matices y actúa de forma diferente en cada estado: "Las prácticas que se han hecho en la banca al final han derivado en que se tomen las precauciones necesarias para defender al cliente". A pesar de todo, el responsable del área Legal de Aunna Asociación cree que esta nueva ley permite regular modelos de distribución que hasta ahora estaban "un poco en el limbo", por lo que permitirá "competir en igualdad de condiciones a todos los distribuidores". Y pone el ejemplo de las plataformas online, a las que se les impondrá los mismos requisitos que a los mediadores tradicionales.

DEFINICIÓN DE AGENTES VINCULADOS

Sobre los agentes vinculados, como pone de relieve Adolfo Masagué, director comercial de DAS España, se van a producir variaciones en cuanto a la responsabilidad civil profesional, que va a caer en manos de las compañías,

Punto de encuentro

cuando hasta ahora como agente, la responsabilidad se equiparaba al corredor. "Al final lo que han hecho con la nueva normativa, es poner los puntos en común para agentes exclusivos y agentes vinculados, que en la ley vigente se repetían en diferentes artículos, y luego, establecer las especialidades de cada figura. La responsabilidad sobre su actuación ahora va a recaer en las aseguradoras, y veremos cómo se instrumenta este tema", resalta Cid.

Desde Adecose, Borja López-Chicheri reconoce que, si bien en el aspecto de la responsabilidad civil no se han implicado significativamente, sí se han volcado en pedir que el agente vinculado mantenga

la formación actual, que debería ser de nivel uno en todos los casos, independientemente de que informe o asesore. "Es verdad que se puede dar la figura de un agente vinculado que pueda tener contratos de colaboración con un montón de aseguradoras y al final sea realmente un

"El no pagar en nuestro sector tiene que tener consecuencias. Parece que puedes tener financiación gratis si dejas de liquidar durante un tiempo, y eso es una competencia desleal hacia el resto de corredores". Borja López-Chicheri

corredor de seguros", conviene Justo Arroyo, que recuerda que con la ley antigua se debía obtener la autorización de la primera aseguradora con la que se trabajase para poder entablar relaciones con otras.

LA EXACTITUD DE LOS DATOS

Otro de los aspectos más polémicos de la ley está referido a la exactitud en la cesión de datos entre aseguradora y corredores. "Entiendo la postura de la mediación, pero tenemos que dar un paso adelante si queremos realmente avanzar en este aspecto, yendo de la mano para cumplir como se debe", defiende Adolfo Masagué, de modo que no sea tan complicado hacerle llegar al cliente información.

En esta línea Borja López-Chicheri señala que es algo que "se está debatien-

do para crear un entendimiento, establecer un marco de confianza para todos", ya que, a su entender, en las disputas entre los distintos actores del sector, es el cliente el que pierde. "Hay por parte de la mediación inquietud sobre los datos de los clientes, por lo que hay que intentar limar esos aspectos para que todo fluya", propone. "Sería lo ideal establecer un código de conducta sobre el uso de datos", corrobora Justo Arroyo.

Masagué también destaca que la nueva normativa de distribución no es tan exigente como la Ley de Protección de Datos, aunque obliga a cumplir con su exactitud para formalizar el contrato.

"El tema es que no se confunda que obligatoriamente le tenemos que dar a la compañía todos los datos, sino que estos deben ser correctos para la formalización del contrato", incide López-Chicheri, quien considera que lo ideal sería poder llegar a unos protocolos para dar una información, pero que no se utilice para hacer una oferta comercial sin la aquiescencia del corredor.

Aitana Prieto / Carmen Peña Fotos: Irene Medina

Para leer más sobre la mesa redonda **pulse aquí**





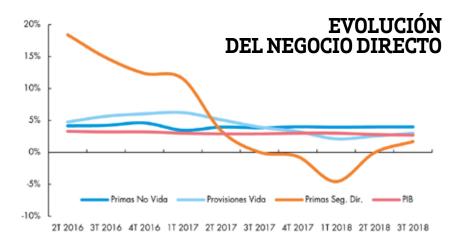
No Vida CRECE un 4% en el tercer trimestre de 2018



El sector asegurador incrementó su volumen de primas de seguro directo un 1,7%, hasta los 48.210 millones de euros, en el tercer trimestre de 2018 en relación con el mismo período de un año antes, sustentado en el buen comportamiento de No Vida, que creció un 4%. Por el contrario, Vida experimentó un descenso del 1,1% en primas, tal y como pone de manifiesto el Informe de Coyuntura en el Sector Asegurador Español. Tercer Trimestre 2018, de ICEA.

Respecto a la rentabilidad, el beneficio antes de impuestos sobre primas imputadas decreció un 0,8% y la rentabilidad sobre recursos propios (ROE) bajó 0,7 puntos porcentuales hasta el 9,7%. Los indicadores de solvencia tampoco han resultado positivos; el exceso de capital sobre SCR se situó en el 134,1%, un 15,7% menos que en el tercer trimestre de 2017.

Los seguros de No Vida alcanzaron un volumen de primas del seguro directo de 26.563 millones de euros, un 4% más que en el mismo período de 2017 y manteniendo la línea de los últimos trimestres. Salud experimentó un notable crecimiento (5,8%), al igual que Multirriesgo (3,6%). Autos, siguió subiendo



	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T
	2016	2016	2016	2017	2017	2017	2017	2018	2018	2018
Pr. No Vida	4,1%	4,2%	4,6%	3,5%	4,0%	3,8%	4,0%	3,9%	4,0%	4,0%
Prov. Vida	4,8%	5,6%	6,0%	6,2%	5,1%	4,0%	3,3%	2,1%	2,6%	3,0%
Pr. Seg. Dir.	18,4%	14,8%	12,4%	11,5%	3,4%	0,0%	-0,7%	-4,6%	0,0%	1,7%
PIB1	3,3%	3,2%	3,2%	3,0%	2,9%	2,9%	3,0%	3,0%	2,8%	2,7%

Fuente: INE, "Evolución del Mercado Asegurador". (ICEA) y "El Seguro de Vida" (ICEA). (1)Tasa de variación interanual acumulada (4 trimestres). Corregido de efectos estacionales y calendario (2,3%), pero ralentizó su ritmo respecto al tercer trimestre de 2017, cuando el auge fue del 3,6%.

En cuanto al resultado de la cuenta técnica de No Vida en el tercer trimestre de 2018, alcanzó el 9,9% sobre primas imputadas del negocio retenido, aumentando un 0,9%. La mejor rentabilidad es fruto del incremento de un punto porcentual del margen técnico. Por el contrario, el margen financiero tuvo una ligera caída del 0,1%.

AUTOS CEDE AL EMPUJE DE SALUD

Aunque Autos ha visto moderado su crecimiento en el tercer trimestre de 2018, el sector de la automoción se mantiene fuerte. Hasta septiembre el número de matriculaciones de turismos se incrementó un 11,8% respecto al mismo período de 2017.

El resultado de la cuenta técnica de Autos mejoró un 1%, hasta situarse en el 8,9% de las primas imputadas del negocio retenido. Es de reseñar el buen comportamiento del margen técnico, que experimentó una subida del 1,9%, debido al descenso de la siniestralidad que ha permitido que el ratio combinado se reduzca hasta el 95,8%. Mientras, el margen financiero se deterioró en un 0,9%.

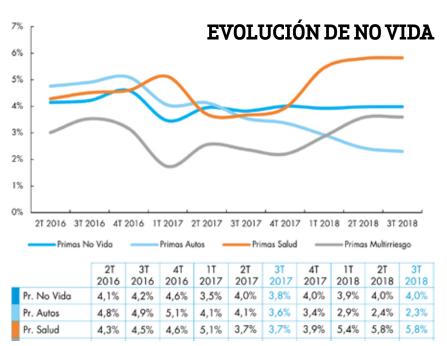
En cuanto al ramo de Multirriesgo Hogar, registró un crecimiento de 3,4 puntos porcentuales, alcanzando un volumen de primas de 3.223 millones de euros, en la línea del trimestre anterior. Unos resultados que se justifican gracias al dinamismo del sector inmobiliario, ya que hasta septiembre la compraventa de viviendas experimentó un alza del 11% respecto al mismo período de 2017. A ello se une la recuperación del sector de la construcción.



Los seguros de Vida bajaron un 1,1% en volumen de primas en el tercer trimestre de 2018



Salud experimentó un notable crecimiento (5,8%), al igual que Multirriesgo (3,6%),



Fuente: "Evolución del Mercado Asegurador" (ICEA) y "El Seguro de Salud" (ICEA).

El resultado de la cuenta técnica de Multirriesgo Hogar fue del 7% de las primas imputadas del negocio retenido, 2 puntos porcentuales menos. La caída de la rentabilidad se explica tanto por un descenso en el margen técnico (-1,6%), por el repunte de la siniestralidad, como del margen financiero (-0,4%), lo que ha derivado en que el ratio combinado se haya elevado al 93,7%, frente al 92% de un año antes.

Salud alcanzó un volumen de primas imputadas de 6.369 millones de euros, lo que supuso un crecimiento del 5,8%, frente al 3,7% experimentado un año antes. Destaca el comportamiento de la modalidad de asistencia sanitaria, que representa el 89,5% de las primas del ramo, aumentó un 6,2%, así como los seguros colectivos (el 28,9% de las primas del ramo), que tuvo un crecimiento

del 6,8%. Una evolución positiva justificada por la recuperación paulatina de la tasa de empleo, que aumentó en un 2,6% en términos interanuales, lo que favorece este tipo de seguros, pues contribuye al impulso de los seguros colectivos.

La cuenta técnica de este ramo subió hasta el 9,1% de las primas imputadas del negocio retenido (+0,7%). Un crecimiento que responde a la mejora de 0,9% del margen técnico, aunque el margen financiero sufrió una caída de 0,2 puntos porcentuales, hasta el 0,5%.

LOS COLECTIVOS DE VIDA REPUNTAN

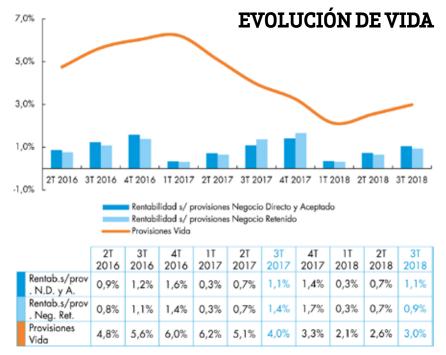
Respecto a Vida, en el tercer trimestre de 2018 se logró un volumen de primas de 21.628 millones de euros, un 1,1% menos que en el mismo período de 2017. Fueron las primas de Vida Riesgo (que representan el 17% del total de Vida) las que experimentaron una mejor evolución, creciendo un 11,9%. Por el contrario, las primas de Vida Ahorro (el 83% restante) padecieron un desplome del 3,4%. Por tipo de negocio, el individual (90% de las primas) cayó un 2,5%, mientras el colectivo registró un fuerte repunte del 13,1%.

El ahorro gestionado a través de las provisiones del ramo de Vida subió hasta los 187.671 millones de euros, un 3%. En términos de rentabilidad técnica sobre provisiones, se observa que mientras el resultado del negocio directo y aceptado se mantuvo en niveles similares a los de hace un año, el del negocio retenido bajó un 0,5%.

A lo largo de los nueve primeros meses de 2018, se registraron unos crecimientos generalizados del patrimonio gestionado para los diferentes instrumentos de ahorro. Especialmente positiva ha resultado la evolución de



El ahorro gestionado a través de las provisiones del ramo de Vida subió un 3%, hasta los 187.671 millones de euros



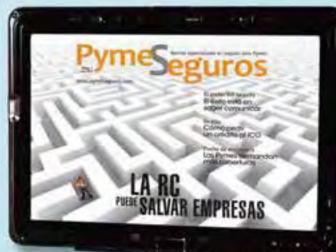
Fuente: "El Seguro de Vida" (ICEA) "Informe Económico del Sector Asegurador" (ICEA).

los fondos de inversión, que han incrementado su patrimonio gestionado en un 6,5%.

En el segundo trimestre de 2018, los seguros y fondos de pensiones supusieron el 16,6% del ahorro de las familias, reduciendo en 0,2 puntos porcentuales su peso respecto a 2017. Sobre el resto de activos, el actual contexto de bajos tipos de interés ha provocado que los más arriesgados (fondos de inversión y renta variable) continúen ganando peso en la cartera de ahorro de los hogares, en detrimento de los denominados activos seguros (efectivo y depósitos).

Aitana Prieto

PymeSeguros y corredores y corr



Información especializada

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

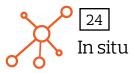
Dirigida a corredores

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



A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB WWW.PYMESEGUROS.COM





Un 42% de las **INSURTECH** son mediadores

Las insurtech son un sector emergente que amplía el abanico de posibilidades gracias a innovadores modelos de negocio que responden a las nuevas necesidades de la realidad social. Según la estadística presentada por **AEFI**, un 42% de las insurtech son mediadores, un 33% se dedican a desarrollar tecnología y el 25% restante responden a otras verticales de actividad. Se espera que 2019 sea el año de la consolidación de estas empresas.

En el evento 'Conoce los retos del sector insurtech en España', organizado a primeros de diciembre por la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI), quedó claro que "las insurtech son un sector emergente que amplía el abanico de posibilidades gracias a innovadores modelos de negocio que responden a las nuevas necesidades de la realidad social. Sin duda, 2018 ha sido el año en el que los acuerdos entre startups Insurtech y los grandes *players* han comenzado a realizarse de forma generalizada y 2019 será el ejercicio de la consolidación de estas relaciones que generarán 1.500 empleos", señaló Rodrigo García de la Cruz, presidente de la AEFI.

Además, se habló del desarrollo del sandbox para startups del sector fintech e insurtech, que estará liderado por el Banco de España y contará con presencia de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP). En opinión del presidente de la AEFI, la puesta en marcha del sandbox facilitará la inversión en el sector fintech e insurtech e impulsará la implantación de nuevas tecnologías.



La puesta en marcha del sandbox facilitará la inversión en el sector fintech e insurtech e impulsará la implantación de nuevas tecnologías

Posteriormente, en la estadística presentada por David Navarro, responsable de la vertical Insurtech de la AEFI, se recogió el volumen de negocio de las insurtech, de las cuales, un 42% son mediadores, un 33% se dedican a desarro-

> llar tecnología y el 25% restante se corresponden con otras verticales de actividad

Los datos del estudio indican que al 16% de las insurtech se las considera empresas consolidadas, mientas que un





Total de número de empleados

Porcentaje de empresas que están operando en otro país

Alianzas conseguidas con aseguradoras

año y han firmado un total de 60 acuerdos con las grandes aseguradoras.

Los datos presentados por Navarro señalan que el sector insurtech aporta a la sociedad mejoras de producto, mayor transparencia y entendimiento del seguro y mayor facilidad en la contratación. Entre los puntos negativos, se resaltó la poca conectividad de las insurtech con las aseguradoras; la deficiente adaptación al canal on line para la emisión de pólizas y gestión de siniestros; la poca percepción del seguro por parte de las nuevas generaciones; el cumplimento de las obligaciones del Reglamento General de Protección de Datos; la falta de venta cruzada; el mercado financiero excluye a las clases más bajas sociales (hay mucha integración financiera por hacer en España); la desintermediación del seguro: la estandarización de la conectividad. comprensión de riesgos y coberturas por parte del cliente final; la adaptación del seguro (garantías, coberturas y primas) a cada cliente, en función de sus hábitos diarios, a través de la tecnología; la unificación de todos los seguros en un único contrato; extender el pago con tarjeta mediante suscripción...

PRODUCTOS PERSONALIZADOS

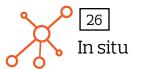
Juan Betés, CEO de PuntoSeguro,

de funcionamiento y una tasa de crecimiento de empleo anual igual o mayor a un 20%). En este sentido, las empresas encuestadas suman un total de 241 empleados y durante el año 2017 alcanzaron el 17% de crecimiento en cuanto al número de empleados. Según expuso el responsable de la vertical Insurtech de la AEFI, el reto sigue siendo "reducir la barrera de la integración con las aseguradoras, tanto en tiempos como en tecnología; el desarrollo de una nueva normativa regulatoria (sandbox); y devolver el valor al producto del seguro y alejarlo de la lucha en primas".

38% son startups y un 46% son Scale-Up (es decir, empresas con más de tres años

MAYOR AGILIDAD EN LOS PROCESOS

Las insurtech aportan a los players más tradicionales del mercado una mayor agilidad en sus procesos y en la inclusión de nuevas tecnologías como el Big Data, la CRM o el Blockchain; una mayor facilidad en la contratación de productos o servicios; más transparencia y una mejora en los productos ofrecidos a los usuarios. Razones por las cuales suman más de un millón de clientes activos, apenas un 3% de bajas al









señaló durante la primera mesa de debate titulada '¿Somos capaces de asegurar a gente joven?' que "sólo el 25% de nuestros clientes con un seguro de Vida tiene menos de 40 años. Sin embargo, en el #RetoPuntoSeguro, que incluye a aquellos asegurados a los que se recompensa por su ejercicio físico, los menores de 40 años ya representan el 35% de los asegurados. La reflexión que hago es que, al margen

de mejorar las primas y optimizar la experiencia de usuario de nuestros *sites*, si queremos convencer a la gente joven, la mejor estrategia es diseñar productos personalizados, que recompensen sus acciones, y darles herramientas que puedan utilizar todos los días más allá del aseguramiento".

En este sentido, Igor Fernández, CEO de Segguroo, dijo que "los de más de 40 años son nuestros mayores clientes, aun-

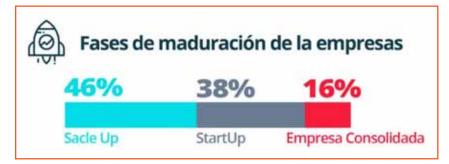


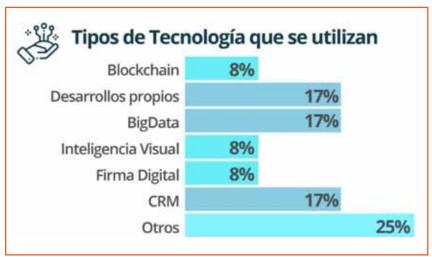
Si queremos convencer a la gente joven, la mejor estrategia es diseñar seguros personalizados, que recompensen sus acciones y que puedan ser utilizados cada día que nuestra tecnologia está enfocada a los menores de esa edad". Y añadió que "2019 será el año de la innovación abierta en el que veremos a las grandes aseguradoras apostar de forma decidida por las empresas Insurtech en España".

Para Alejandro Mariño, Co-founder y CEO de Livetopic, "la histórica carencia de educación y cultura financiera por parte de las distintas generaciones de españoles (millennials, generación X...) hace que nos situemos a la cola de Europa en venta de productos de ahorro y de seguro. Si potenciamos y mejoramos la educación financiera de todo el mundo, el cliente tipo será más consciente de la importancia de planificar su futuro financiero y eso hará que el sector crezca y se transforme por y para el cliente".

MEJOR CONECTIVIDAD

Alejandro Marín, CEO de Brokalia, explicó durante la segunda mesa de debate titulada 'Conectividad con aseguradoras' que "en los últimos años, el avance de EIAC (Estándar de Intercambio de Información) ha facilitado una mejora en la conectividad entre quienes almacenan la información (las aseguradoras) y las Insurtech que quieren acercarla a los usuarios. Una vez iniciado







Las insurtech aportan a los players más tradicionales del mercado una mayor agilidad en sus procesos y en la inclusión de nuevas tecnologías; una mayor facilidad en la contratación de productos o servicios; más transparencia; y una mejora en los productos ofrecidos a los usuarios

3%
Porcentaje de bajas de clientes al año

este camino, la prioridad debe ser llegar a su destino lo antes posible y, para ello, se ha de contar con el mayor número de actores que ayuden a definir el mejor de los modelos. En este sentido, la AEFI puede contribuir a establecer el estándar y sus fases de implementación". En opinión de Marín, "nuestra asociación debe estar en la parte de siniestros en el EIAC".

Además, a las insurtech les preocupa la nueva ley de distribución porque Marín comenta que "se nos cataloga como distribución de seguros, pero no acabamos de estar encajados. Se nos considera como colaborador externo de una correduría y, a veces, es al contrato". Diogo Moraes, CEO de Cálculo, se queja de que "la base de datos de las compañías es un berenjenal". Por eso dice conectividad sí pero ¿con



Porcentaje de crecimiento en el número de empleados en 2017

qué base de datos? A lo que el CEO de Brokalia añade que "es triste que tengas un modelo de negocio y que no lo puedas desarrollar porque no te puedes conectar con las compañías".

Por otra parte, Joserra Lizárraga, director comercial de Gistek Insurance, apuntó que "el proceso de digitalización todavía no ha penetrado demasiado en la gestión de siniestros de las grandes aseguradoras. La utilización que hacen las Insurtech de herramientas digitales ayuda a cumplir con las obligaciones del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), puesto que permite centralizar la información, dando acceso remoto a toda la documentación del siniestro sólo con introducir un número de expediente, evitando canales no seguros".

Para Alejandro Marín, "el modelo de insurance as a service puede ser el punto de inflexión del sector Seguros. Las aseguradoras no están tan lejos de ello, pero no lo saben". Es más, vaticinó que "si no se desarrolla en las compañías vendrá un player externo que lo imponga".

En opinión de Marín, "se deberían vender las coberturas sueltas. Habría que unificar todos los productos de un ramo y las coberturas por separado".



Mejoras en 'Saludmedic' y 'Medicsalud'

Agrupació amplía y mejora las coberturas, tratamientos y servicios de sus seguros de Salud. Las novedades se han implantado desde el 1 de enero de 2019 en diferentes modalidades de los productos médicos de su gama 'Saludmedic' y 'Medicsalud'.

Las mejoras para 2019 se concretan en:

- Ginecología: test prenatal no invasivo y empleo del láser en algunos tratamientos.
- Angiología y cirugía vascular: incorporación de la técnica de radiofrecuencia para la cirugía de varices.
- Cinco sesiones gratuitas anuales de psicología y podología y una visita de acupuntura, homeopatía y medicina naturista incluida.

Por otra parte, Agrupació está impulsando la digitalización para facilitar la vida al cliente. Así, es referencia en la gestión de autorizaciones médicas inmediatas y vía SMS ya que el cliente, en un periodo de tiempo inferior a 72 horas laborables, recibe un SMS de confirmación de la autorización sin haber tenido que molestarse en realizar ninguna gestión. Además, la app de Agrupació incluye



varios servicios destacados de salud, como videollamada con un médico y geolocalizador de médicos y centros y, en breve, se lanzará la app gratuita 'Tarjeta Virtual Agrupació' para que el asegurado se identifique en el médico con su teléfono móvil y sin tarjeta física. La eliminación del papel en las comunicaciones irá afectando a todos los seguros de la compañía, no solo al médico, y abarcará desde la contratación por firma electrónica hasta cualquier gestión con el cliente.



Un seguro que protege el hogar y el cuidado de los mayores

Caser Seguros ha lanzado 'Hogar Amayores', el primer seguro que protege la casa y cuida de los padres del tomador. Vela por el bienestar de los más mayores ofreciendo servicios asistenciales y especializados en el hogar en 24 horas. Este producto tiene como fin apoyar a los hijos en el cuidado de sus padres y ofrecer soluciones a los retos que presenta el envejecimiento de la población.

Es un seguro que ofrece soluciones a esta realidad, ya que incluye servicios de ayuda, como limpieza del hogar, compra, acompañamiento a hospital o médico, así como tareas del día a día. Del mismo modo, cuenta con una oferta de atención especializada como fisioterapia, psicología o terapia ocupacional entre otros. 'Hogar Amayores' garantiza todos estos servicios en 24 horas en cualquier punto de la geografía española, de la mano de profesionales para cada una de las especialidades (hogar, atención a mayores, enfermería...).



Telerrehabilitación cognitiva infantil, test prenatal no invasivo y firmas genéticas pronósticas, nuevas coberturas en Salud

AXA renueva sus prestaciones de Salud incorporando la telerrehabilitacion cognitiva infantil, el test prenatal no invasivo y las firmas genéticas pronósticas este año tanto para las pólizas de Asistencia Sanitaria por Cuadro Médico, como para las de Reembolso de Gastos.

Una de ellas es la telerrehabilitación cognitiva infantil, un programa de entrenamiento a distancia dentro del ámbito de la telemedicina, ofrecido por el Institut Guttmann, y dirigido a menores de edad con problemas de memoria para las actividades de la vida diaria, dificultades para la organización y aprendizaje como consecuencia del daño cerebral adquirido durante la vigencia de la póliza por traumatismo craneoencefálico, tumores o enfermedades infecciosas del SNC (encefalitis y meningitis).

Para los mayores de edad, AXA tiene un plan de entrenamiento a distancia para personas con problemas de memoria para las actividades de la vida diaria, dificultades para la organización y aprendizaje a consecuencia de un ictus. También cabe destacar el test prenatal no invasivo, que se realiza siguiendo las recomendaciones de la Sociedad Española de Ginecología y Obstetricia (SEGO), y que consiste en un análisis de sangre materna en el embarazo y que detecta las alteraciones de los cromosomas



13,18 y 21 del feto. En algunos casos puede evitar la práctica de la anmiocentesis.

Los clientes varones de AXA también podrán solicitar, bajo prescripción médica, una resonancia magnética de 3T que combinada con la toma de biopsia ecográfica se utiliza para la detección precoz del cáncer de próstata oculto. Finalmente, entre las novedades más destacadas está las firmas genéticas pronósticas (Oncotype y Prosigna) y la reconstrucción con prótesis tras exéresis testicular por motivo oncológico. Las firmas genéticas son pruebas de genómica para determinar la necesidad o no de la administración de quimioterapia tras la cirugía.



Reparación o sustitución de neumáticos durante un año

IMA Ibérica Asistencia y **Euro Repar Car Service** han lanzado un seguro para neumáticos que cubre la reparación o sustitución de ruedas de esta marca durante un año desde su adquisición.

Con este acuerdo, los clientes que adquieran neumáticos de su gama Eurorepar Reliance, tendrá un seguro que les cubrirá la reparación o sustitución del neumático en caso de rotura, deformación, pinchazo o reventón -diagnosticado por un taller Euro Repar Car Service- durante los doce meses posteriores a la venta del mismo.



Invertir en las 50 empresas más grandes de la zona Euro

AXA ha lanzado una nueva emisión de Primactiva Plus: Europa Valor III. Se trata de una opción de inversión referenciada al Eurostoxx 50, índice que aglutina a las 50 empresas más grandes de la zona euro. El producto se comercializará hasta el próximo 10 de abril o hasta agotar la emisión.

"Estamos convencidos de que esta 31 emisión de 'Primactiva' va a tener tan buena acogida como en ediciones anteriores porque está dirigida a todos aquellos que deseen rentabilizar sus ahorros con el 100% de la inversión prote-

gida", ha señalado Jesús Carmona, director de Particulares, Vida, Salud y Accidentes de AXA. 'Europa Valor III' ofrece al inversor la posibilidad de participar en las rentabilidades de los

mercados financieros disfrutando de la tranquilidad de obtener el 100% del capital a vencimiento. Se trata de una opción de inversión a 5,5 años con generación de un cupón fijo a vencimiento de un 5,5%, y además, de un cupón adicional anual del 5% siempre que el Eurostoxx 50 se encuentre por encima de su valor inicial (15/04/2019)

en cada fecha de observación. Al vencimiento (19/09/2024) se recibirá el 105,5% de su valor inicial más la suma de los posibles cupones anuales obtenidos.





Cobertura de patinetes eléctricos

Klinc, la nueva generación de seguros de **Zurich**, ha incorporado los patinetes eléctricos en su oferta de dispositivos desde el pasado mes de diciembre. La cobertura para esta nueva tipología de vehículos incluye la responsabilidad civil, daños accidentales y defensa jurídica. Amplía así su oferta, que hasta ahora incluía móviles, tabletas, portátiles, smartwatches y GoPros.

El lanzamiento de Klinc hace 5 meses supuso un hito en el mercado, pues se trata de una nueva generación de seguros en la que el cliente toma el control sobre sus pólizas y su gestión, y que las activa y apaga cuando él necesita. Son seguros *on demand* adaptados al estilo de vida digital de las personas y cuyos servicios se gestionan exclusivamente a través de una aplicación móvil.



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.



El video marketing al alcance de las pymes y emprendedores

El video 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 video al mes. Y entre los clientes online de Páginas Amarillas, los que tienen video venden cuatro veces mas que los que no lo tienen. Estas cifra indican que el video marketing puede ser una gran oportunidad para la mayoría de negocios si se aporta contenido relacionado con su sector. La idea es crear videos 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 courre. Los casos de luga de información empresarial han creciendo un 32% debidio al mayor acceso a datos internos de los diferentes puestos estructurales de la compaña y al mal uso de los nuevos dispositivos digitates, 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.

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



El Gobierno encarecerá un 40% la cotización de los contratos de cinco días o menos

El último Consejo de Ministros del año aprobó un Real Decreto Ley con medidas que buscan luchar contra el empleo precario, "y más concretamente contra el abuso en la celebración de contratos temporales de corta duración", se ha decidido que "en los contratos de carácter temporal cuya duración efectiva sea igual o inferior a cinco días, la cuota empresarial a la Seguridad Social por contingencias comunes se incrementará en un 40%".

Además, se modificará la Ley de Seguridad Social para aplicar a los días trabajados y cotizados un "coeficiente de temporalidad", que permitirá al trabajador reunir un mayor número de días en alta para el acceso a las prestaciones del sistema de la Seguridad Social. Este encarecimiento no se aplicará, no obstan-



te, a los contratos encuadrados en el Sistema Especial para Trabajadores por Cuenta Ajena Agrarios, precisa el texto. Esta medida no es del todo novedosa, ya que en la actualidad, los contratos de duración inferior a siete días ya tienen un recargo en la cotización del 36%. Por lo que, ahora, se tratará de encarecer cuatro puntos más los de duración igual o inferior a cinco días.

En la actualidad aproximadamente uno de cada cuatro contratos que se firman (el 26%) tiene una duración inferior a los siete días. Mientras que hace diez años el peso de estos contratos de corta duración era del 15% del total.



Vizcaya, Álava y Madrid, las regiones con más competitividad fiscal

Vizcaya, Álava, Comunidad de Madrid, Guipúzcoa y La Rioja son los territorios con más competitividad fiscal en 2018, según el Índice Autonómico de Competitividad (IACF) que ha presentado la Fundación para el Avance de la Libertad. Un índice que analiza el sistema fiscal de cada comunidad a partir de 64 variables contenidas en seis aspectos: IRPF, Patrimonio, Sucesiones, ITP y AJD, Impuesto sobre Hidrocarburos y los impuestos propios.

La diferencia entre las tres diputaciones vascas obedece a las divergencias en el Impuesto sobre el Patrimonio. En España, más que el IRPF, el impuesto más complejo es el de Sucesiones, ha planteado Cristina Berechet, directora del IACF.

Cataluña, Aragón, Asturias, Comunidad Valenciana y Extremadura son las regiones menos competitivas. Obtienen las peores notas especialmente en los tres impuestos más importantes: IRPF, Sucesiones y Patrimonio. Cataluña cuenta además con el doble de impuestos propios que el resto y tiene grandes deficiencias en la estructura de su IRPF y en Patrimonio.

Las cuotas de los autónomos suben 5,35 euros al mes desde el 1 de enero

A finales de diciembre, el Gobierno cerró con los autónomos el pacto para elevar sus cuotas a la Seguridad Social y reforzar sus prestaciones. La cotización en la base mínima, por la que contribuyen el 85% de estos trabajadores, sube 5,35 euros al mes. La cuota mínima de los autónomos societarios se incrementa en 6,89 euros al mes.

Desde el 1 de enero, se ha incrementado en 63,6 euros más al año la base mínima de los trabajadores autónomos. Mientras que la cuota mínima de los autónomos societarios sube 82,68 euros al año. De esta forma, se evita equiparar la subida de cotizaciones del autónomo a la que tiene este año el régimen general (del 22,3% en la base mínima) al elevarse el salario mínimo a 900 euros al mes.



Así, los trabajadores por cuenta propia tendrán en 2019 una subida del 1,25% de la base mínima, que se situaba en 932,7 euros.

En todo caso, la cotización mínima de los autónomos quedará en 2019 en torno a un 15% más barata que la de un asalariado que cotice por lo mínimo, lo que podría suponer un incentivo a traspasar a los trabajadores desde un contrato por cuenta ajena a uno por cuenta propia con tal de ahorrar en el pago de cuotas. Por este motivo, el Ministerio de Trabajo creará nuevos tipos de infracciones con multas de entre 3.126 y 10.000 euros por trabajador contratado como falso autónomo.

Por otra parte, se incrementa la tarifa plana de los 50 a los 60 euros mensuales. Y se mejora la prestación de paro de los autónomos duplicando sus periodos de duración, que ahora podrán durar desde los 4 meses hasta los 24. También se permite que las madres autónomas puedan pagar una tarifa plana de 60 euros en los 24 meses posteriores a la baja de maternidad. En el caso de baja por enfermedad, los trabajadores por cuenta propia podrán no abonar la cuota a la Seguridad Social a partir del día 61 de la incapacidad temporal.



Las pymes pueden ahorrar hasta 3.000 euros anuales en luz

Las pymes con derecho a la tarifa regulada, el PVPC, podrían ahorrar hasta 3.000 euros anuales en consumo de electricidad, mientras que en los hogares esa diferencia disminuye hasta los 200 euros al año, según los datos facilitados por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

Por segmento de consumidor, las pymes con menos de 10 kW de potencia contratada y con derecho a acogerse al PVPC, son las que registran ofertas con más disparidad de precios: la diferencia alcanza los 2.941 euros anuales, sin tener en cuenta los servicios adicionales. Sobre estos últimos, la CNMC indica que pueden suponer un 7% adicional al precio del suministro, de 50 a 100 euros anuales.



El Gobierno completa la transposición de Mifid II

El Consejo de Ministros ha aprobado el Real Decreto de desarrollo de la Ley de Mercado de Valores para su adaptación a la normativa relativa a los mercados de instrumentos financieros, más conocida como Mifid II. Con este Real Decreto se completa la transposición al ordenamiento jurídico español del paquete regulatorio de Mifid II.

La urgencia por completar la transposición viene dada por la finalización del plazo en julio de 2017 y de la interposición de una demanda por incumplimiento ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), con la correspondiente propuesta de sanción. Asimismo, es prioritaria su incorporación a la normativa española para disponer de todos los instrumentos que permitan una mayor protección del cliente y un mejor funcionamiento de los mercados, lo cual en última instancia redunda en la mejora de la financiación de las empresas y los particulares.

La Directiva Mifid II se ha transpuesto al ordenamiento jurídico a través del Real Decreto-ley 21/2017, de 29 de diciembre, de medidas urgentes para la adaptación del derecho español a la normativa de la Unión Europea en materia del mercado de valores, del Real Decreto-ley 14/2018, de 28 de septiembre, por el que se modifica el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores y del Real Decreto que se aprobó a finales de diciembre. El Real Decreto tiene como objetivos básicos reforzar la protección de los clientes de servicios financieros, aumentando el nivel de confianza en las entidades que prestan estos servicios, e incrementar la transparencia y la información disponible para los supervisores y el público en general sobre las operaciones que se llevan a cabo con instrumentos financieros.



Por lo que respecta al desarrollo reglamentario de los mercados de valores, se establecen un conjunto de requisitos para mejorar el gobierno corporativo de sus organismos rectores. Asimismo, se desarrollan los requisitos de acceso, pérdida y suspensión de la condición y gestión de conflictos de interés de los denominados miembros de los mercados regulados.

Se establecen límites a las posiciones en derivados sobre materias primas, con el fin de prevenir los abusos de mercado y fomentar una formación de precios y unas condiciones de liquidación correctas para evitar posiciones que distorsionen el mercado. Finamente, en relación con los proveedores de servicios de suministros de datos se desarrolla la tipología de estas entidades, que son una pieza importante para incrementar la transparencia en la negociación de instrumentos financieros que persigue la norma.

El Real Decreto aborda el desarrollo reglamentario del funcionamiento y obligaciones de las Empresas de Servicios de Inversos, también con el objetivo de reforzar la protección al inversor. En este ámbito, y por lo que se refiere a la limitación del cobro de incentivos o retrocesiones, se establecen como requisitos, entre otros, la comercialización de al menos un 25% de productos financieros de terceros y al menos dos alterna-

tivas de terceras partes en cada categoría de fondos comercializada, para que pueda estimarse que hay un incremento en la calidad del servicio ofrecido y por tanto pueda cobrarse retrocesión.

Por lo que respecta a la vigilancia y control del diseño y distribución de productos financieros, se dispone que el proceso previo de aprobación de cada producto de inversión sea responsabilidad del propio consejo de administración de la empresa de servicios de inversión. La finalidad es que las características de los productos sean las más adecuadas para cada tipo de cliente. De esta forma se refuerza el objetivo principal de protección del cliente financiero, puesto que los aspectos relativos a la idoneidad del instrumento financiero para el cliente concreto al que se dirige no están presentes únicamente en el momento de la comercialización,.

Otra cuestión que refuerza tanto la protección al inversor como la capacidad de supervisión de la CNMV es la relativa a la obligación de incluir en los registros de las empresas de servicios de inversión las conversaciones telefónicas y comunicaciones electrónicas relacionadas con la ejecución de órdenes por cuenta propia y con la prestación del servicio de recepción, transmisión y ejecución de órdenes.

Se desarrollan también las obligaciones que deben cumplir las empresas de servicios de inversión que lleven a cabo negociación algorítmica. En la adaptación de Mifid II al ordenamiento jurídico español se establecen requisitos con el fin de evitar el riesgo operativo derivado de la falta de intervención humana y asegurar una correcta asunción de responsabilidades. En cuanto al acceso electrónico directo, el reglamento exige que las empresas de servicios de inversión garanticen el buen funcionamiento de esta funcionalidad, así como la adecuada asignación de responsabilidades en caso de errores o anomalías.

Finalmente, en materia de empresas de terceros Estados que prestan servicios de inversión en España, el reglamento detalla el procedimiento de autorización de la apertura de sucursales.

Adicionalmente, con este Real Decreto se completa también la transposición de la Directiva de Capital CRD IV en lo que respecta a determinadas obligaciones de las empresas de servicios financieros cuando mantienen activos de clientes en sus cuentas, ya que deben establecer los controles y recibir las autorizaciones necesarias para garantizar la adecuada protección de dichos archivos.

AXA nombra a Jesús Ramírez responsable de Marca, Publicidad y Comunicación a Clientes

Jesús Ramírez es el nuevo responsable de Marca, Publicidad y Comunicación a Clientes de **AXA España**, que depende directamente del director de Desarrollo Cliente, Rodrigo Figueroa.



Ramírez es licenciado en Gestión Comercial y Marketing y con un máster en Digital Business (DIBEX) del ISDI y ha desarrollado una extensa carrera profesional en Marketing tanto de Servicios como en Gran Consumo en empresas como Millward Brown, Diageo, Sanitas, Brainventures y Heineken. En esta última empresa ocupaba el cargo de Head of Brand Communication & eCommerce, hasta su incorporación en AXA.

En otro orden de cosas, señalar que AXA y MPM Software han culminado el desarrollo, la fase de pruebas finales y la estabilización del sistema de integración de información de la aseguradora basado en el formato estándar EIAC con la colaboración de varias corredurías piloto.



Inteligencia artificial, reducir la desigualdad y productos aseguradores disruptivos, claves de la jubilación del siglo XXI

La III Conferencia Internacional sobre "Longevidad y soluciones para la jubilación", organizada por Analistas Financieros Internacionales (Afi) y el Instituto Santalucía se celebró a mediados de diciembre bajo el título '¿Pagarán los robots nuestras pensiones?'. Todos los expertos coincidieron en que la jubilación del siglo XXI requiere inteligencia artificial, reducir la desigualdad y productos aseguradores disruptivos.

En ella se han dado cita expertos internacionales para debatir sobre cómo la revolución digital y la robotización impactarán en el mercado de trabajo y en los sistemas de pensiones, transformando la producción, el consumo, la formación, la distribución de la renta y las relaciones sociales y laborales. Ante los temores pesimistas, los expertos aseguran que una interacción entre robots y trabajadores de calidad es posible si somos capaces de adaptarnos al cambio con previsión, así como la industria financiera está empezando a diseñar nuevas so-

luciones para la jubilación más eficientes y eficaces que incorporan los retos del futuro del trabajo y la creciente longevidad.

En esta tercera conferencia internacional, celebrada en la sede de Afi Escuela de Finanzas. han participado Seth G. Benzell (Post Doc en la MIT Iniciative on the Digital Economy), Nuria Oliver (directora de investigación en Data Science de Vodafone y Chief Data Scientist en Data-Pop Alliance), Arun Muralidhar (profesor adjunto en George Washington University y CEO de AlphaEngine Global Investment Solutions y M-Cube Investments Technologies) y Christopher Mayer (profesor Paul Milstein de Real Estate en Columbia Business School y CEO de Longbridge Financial). La dirección de la jornada ha corrido a cargo de José Antonio Herce, director asociado de Afi, y en ella han intervenido también Mónica Guardado, directora general de Afi Escuela de Finanzas, Borja Foncillas, consejero delegado de Afi y Rodrigo Fernández-Avello, director general del negocio de Vida y Pensiones de Santalucía.

Herce, como moderador de la jornada, ha explicado: "Todos los países afrontan un proceso de creciente longevidad al mismo tiempo que



la automatización está irrumpiendo en las economías. Por eso hay que reflexionar sobre cómo podemos dar forma a un mejor futuro para el trabajo y la jubilación y qué nuevas soluciones aporta la industria de las pensiones para este futuro tan cercano".

Por su parte, Rodrigo Fernández-Avello, director general del negocio de Vida y Pensiones de Santalucía ha asegurado que "el reto que una longevidad creciente supone para nuestro cometido, como proveedores de soluciones para la jubilación, es enorme. Queremos tener algo que decir en este proceso de innovación social y de mercado al que nos hemos incorporado desde una tradición muy larga y fructífera en otros campos del aseguramiento. Esta conferencia es, en nuestra opinión, el marco ideal de reflexión, y la puerta de acceso a la innovación".

Seth G. Benzell explicó que la disrupción tecnológica está detrás del avance de la desigualdad que constatamos en muchos países avanzados recientemente y que, frente a ello, sin descuidar otras políticas estructurales (edu-

cación), carece de fundamento teórico poner cotizaciones o impuestos a los robots, siendo más aconsejable rediseñar los mecanismos de redistribución de rentas de quienes más ganan hacia quienes menos ganan, por ejemplo, mediante el uso de un esquema de Impuestos Negativos sobre la Renta que proporcionen un incentivo continuo a participar en el mercado de trabajo y compensen la volatilidad del empleo. Nuria Oliver, por su parte, incidió en que el modelo de trabajo y de jubilación actual está obsoleto. La revolución de la Inteligencia Artificial es imparable y no deben ponérsele obstáculos. Pero la clave para que este enorme avance sea tan productivo para la sociedad como todos esperamos, es que se haga un esfuerzo masivo en educación a todos los niveles. Inclui-

da la educación en habilidades emocionales que ayuden a la necesaria alianza entre los seres humanos y las mil formas que adoptará la inteligencia artificial para así lograr "apalancar" la inteligencia humana y aumentarla. Las ganancias de productividad derivadas de la revolución digital deben utilizarse también para financiar esquemas de redistribución que reduzcan la desigualdad. Arun Muralidhar expuso la perspectiva de los avances en computación aplicada al diseño de productos para la jubilación y asesoramiento automatizado. Siendo estas bases muy necesarias para aumentar la eficiencia de estas soluciones, enfatizó, sin embargo, la necesidad de concebir productos mucho más comprensibles para los ciudadanos y adaptados a sus condiciones de esperanza de vida y necesidades en la jubilación. Finalmente, Christopher Mayer abundó en la necesidad de reformar profundamente las bases financieras de nuestros modelos previsionales. Focalizó especialmente las ingentes inversiones de la sociedad, especialmente la española, en activos inmobiliarios.

En el conjunto de intervenciones quedó patente que no solo no hay que tener miedo a "los robots" (la digitalización), sino que hay que potenciar el uso de la tecnología basada en la Inteligencia Artificial para beneficiarse de su enorme potencial y, de esta manera, impulsar los millones de nuevos puestos de trabajo de calidad que podrían crearse de su mano. Protegiendo mediante esquemas de redistribución sensatos a los posibles perdedores de este proceso de transformación.

Sanitas y Ginemed se alían para desarrollar reproducción asistida en toda España

Sanitas Hospitales se ha aliado con Ginemed, una compañía que presta servicio en el campo de la fertilidad y la reproducción asistida, para extender su actividad en toda España. Esta alianza, que incluye la toma de un paquete accionarial mayoritario por parte de Sanitas en el capital de Ginemed, permite a Sanitas Hospitales ampliar su actual oferta asistencial de servicios de fertilidad. "La asociación de Ginemed con Sanitas nos permite cubrir las necesidades asistenciales de cualquier paciente en el ámbito de la reproducción asistida en

toda España", ha explicado Jesús Bonilla, director general de Sanitas Hospitales, PPPs y Nuevos Servicios.

Los 18 centros de Gine-

med se incorporan a la red propia de Sanitas Hospitales.

Por otro lado, los clientes de Sanitas e IMQ podrán acceder a los servicios y cuadros médicos de ambas compañías en Navarra, gracias al acuerdo alcanzado. Se comercializarán los productos 'Sanitas Más Salud' sin copago, 'Sanitas Más Salud Plus', 'Sanitas Más Salud Óptima',

'Sanitas Profesionales' con copago y 'Sanitas Profesionales' sin copago. El acuerdo tendrá una duración inicial de cinco años.



Liberty Seguros concluye la segunda edición de su programa para ayudar al relevo generacional en la mediación



Liberty Seguros ha celebrado el cierre de la segunda edición de su programa Liberty Generación Futura, una iniciativa de especialización en dirección y gestión de empresas de mediación de seguros, para aportarles claves para ampliar su visión de oportunidades de negocio y ayudarles a ganar experiencia.

En esta edición han participado 14 jóvenes mediadores que han podido desarrollar todo este programa de la mano del equipo de Formación a Mediadores y de profesionales externos e internos de la propia compañía.

A partir de este momento se inicia un plan de acompañamiento y formación continua en Liberty Seguros que continuará con soporte para ellos en distintos formatos, a través del DCZ y de acciones incluidas en el Plan de Formación Comercial para Mediadores.

Además, se está planificando para 2019 la tercera edición de este programa, teniendo en cuenta la voz de los hijos de los mediadores que han formado parte de la segunda edición, e incorporando nuevas necesidades y sus propuestas de mejora continua, que serán integradas en el plan del siguiente año, de forma que los siguientes participantes tengan una experiencia aún más diferenciadora.

Asisa ha recibido el premio a la Institución Sanitaria Privada que entrega la Cámara de Comercio de Madrid. Este galardón se pretende homenajear al sector y



destacar su aportación al estado del bienestar.

Asisa, reconocida por la Cámara del Comercio de Madrid

En el caso de Asisa, el jurado ha reconocido su "compromiso para ofrecer a sus asegurados una atención sanitaria que busca la excelencia a través de un modelo propio como empresa de economía social de mercado, sin ánimo de lucro, que reinvierte sus beneficios en la mejora de la calidad asistencial y en la formación de sus profesionales".

Por otro lado, la aseguradora ha abierto un nuevo centro médico en Granada, situado en la avenida de la Constitución 25. En total, la compañía ha invertido más de 3 millones de euros en este proyecto, que incluye la incorporación al centro médico de la tecnología más avanzada para el diagnóstico y el tratamiento con 15 especialidades médicas: medicina general y medicina familiar y comunitaria; medicina interna; alergología; otorrinolaringología; ginecología y obstetricia; dermatología clínica; pediatría; traumatología; cardiología; urología; neumología; oftalmología y optometría; enfermería; medicina estética; y punto de extracción para análisis clínicos.

La apertura de este nuevo centro médico se enmarca en los planes estratégicos que el Grupo Asisa desarrolla con el objetivo de crecer y reforzar su presencia en Granada.

España gana peso en la estructura de la Insurance Europe

España gana peso en **Insurance Europe**, la asociación que defiende los intereses del Seguro ante las instituciones comunitarias y en foros internacionales. La federación europea de asociaciones de seguros acaba de incorporar a Carlos Rami, un directivo español, como vicepresidente de su Grupo de Trabajo Solvencia II, que es el que definirá la posición de la industria en aspectos claves como la revisión de la Directiva Solvencia II, prevista para 2020. Este nombramiento se suma a los de otros tres españoles designados para puestos de responsabilidad en los últimos años.



El trabajo de Insurance Europe se estructura en torno a cuatro grandes áreas. El Comité Ecofin, el Comité de Conducta de Mercado, el Comité de Seguros personales y el Comité de Seguros Generales. Por debajo de estos comités existen, entre tanto, grupos de trabajo que abordan materias específicas. En la actualidad, cuatro españoles ocupan puestos de alta responsabilidad dentro de esta estructura.

Juan Fernández Palacios es vicepresidente del Comité de Seguros Personales de Insurance Europe desde 2014. Compagina esta tarea con su cargo de consejero delegado de Mapfre Vida. Este directivo es licenciado en Ciencias Económicas y Actuario de Seguros por la Universidad Complutense de Madrid (UCM).

Alfonso Bujanda ocupa, desde 2014, el puesto de vicepresidente del Comité de Conducta de Mercado de Insurance Europe. Actualmente, es director de Asesoría Jurídica y Corporate de Generali en España.

Anna Vidal es vicepresidenta del Grupo de

Trabajo de Información Financiera de Insurance Europe. Simultanea esta responsabilidad desde enero 2018 con su cargo de directora de Políticas y Regulación Contables de Grupo CaixaBank, conglomerado financiero en el que se integra Vidacaiza..

El fichaje más reciente de Insurance Europe es Carlos Rami, que ha sido designado en diciembre vicepresidente del Grupo de Trabajo Solvencia II de Insurance Europe. Rami es responsable de Implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera y de Relaciones con Instituciones en Mapfre. Previamente, fue responsable del departamento Ecofin de Unespa. Este ejecutivo es licenciado en Ciencias Actuariales y Financieras y licenciado en Ciencias Empresariales, ambos títulos por la UCM. Tras esta cuarta incorporación, España se convierte en el tercer país con más representantes en la estructura de Insurance Europe. Tan solo Italia y Francia nos superan en aportación de profesionales a los puestos directivos de las comisiones y grupos de trabajo. Durante la última Asamblea General de la federación europea se aprobó un cambio en los estatutos de Insurance Europe que dará a Unespa un puesto permanente en el Comité de Presupuestos y Nombramientos y en la Junta Estratégica. Hasta ahora la representación de España rotaba con otros mercados de similares características. Pero debido al incremento en la cuota de mercado, a los cambios en el mercado holandés del seguro de Salud, así como a las consecuencias del Brexit en el presupuesto y organización de la federación; Unespa ha pasado a ser uno de los países que ostenta representación permanente en dichos órganos directivos.

Insurance Europe es una federación formada por asociaciones nacionales de aseguradores de 35 países, que representan el 95% del volumen del mercado asegurador. Estas compañías emplean de forma directa a más de 950.000 personas e invierten cerca de 10,1 billones de euros en la economía.



Fundación Inade destina 200.000 euros para crear cultura en gerencia de riesgos y seguros

El Patronato de **Fundación Inade** ha realizado un análisis de las actividades del pasado ejercicio, en el que se destinaron 200.000 euros para seguir creando cultura de gerencia de riesgos, así como dar a conocer las diferentes soluciones que proporciona la industria aseguradora para que las empresas y los ciudadanos.

Realizado el escrutinio de actividades, se registraron un total de 1.285 beneficiarios en las más de veinte sesiones desarrolladas a lo largo del pasado ejercicio. El presidente del Patronato, Antón Cobián, ha manifestado que "debemos perseverar en nuestras acciones, ya que son el camino adecuado para corregir la situación actual que sobre la gestión del riesgo se lleva a cabo en las empresas, ya que solo una de

cada cuatro empresas gallegas desarrolla acciones encaminadas a la gestión del riesgo".

En otro orden de cosas, la consultora Inade ha celebrado la séptima jornada técnica de Adapta 18, en la que se dieron cita corredores de Alicante, Castellón y Valencia. Durante la jornada, el director de Inade, Adolfo Campos, indicó a los corredores de seguros que "es vital que fijéis vuestra política informativa cuando



utilicéis sitios web u otras técnicas de comunicación a distancia (correo postal, correo electrónico, mensajería instantánea...), ya que en el caso de proporcionar a los clientes -o posibles clientes- productos de seguros o comparación de precios se deberán elaborar políticas escritas que garanticen su transparencia".

Estas políticas deberán estar recogidas en un documento específico que deberá estar a disposición de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones o de los órganos competentes en esta materia de las comunidades autónomas.

Generali, reconocida en los Premios Clúster Marítimo Español 2018



Generali ha obtenido el Premio a la Competitividad, fruto de su apuesta por promover la cultura de la prevención, en la última edición de estos galardones otorgados por el Clúster Marítimo.

Estos premios, que reconocen a aquellas compañías e iniciativas destacadas en las distintas áreas y subsectores de actividad relacionadas con el mundo marítimo, pone de manifiesto el trabajo de Generali por reducir los siniestros a través de la prevención, así como el soporte y asesoramiento que ofrece a sus clientes en sus procesos de internacionalización.

Nuevos nombramientos en Mapfre

Mapfre ha nombrado a Julián Trinchet director general territorial de Mapfre en Sur, en sustitución de Joaquím Miró, que ha sido designado director general territorial de Mapfre en Este. Además, el Comité Ejecutivo de la aseguradora ha propuesto el nombramiento de Alberto Berges como director general de Solunion y a Leire Jiménez como CEO de Mapfre Asistencia. Asimismo, Mónica García Cristóbal ocupará las labores actuales de José Luis Bernal, nuevo CEO de Verti en EE.UU., como responsable del área de Negocio Digital

De esta forma, Trinchet asume el desarrollo del negocio de Mapfre en Sur (Almería, Córdoba, Granada, Jaén, Málaga y Melilla) tras ocupar diferentes puestos de responsabilidad en la organización, el más reciente como subdirector general del Canal Corredores de Mapfre en España.

Joaquim Miró sustituirá en Mapfre en Este a Vicente Guarch, que ha sido designado director general territorial del canal Bankia. Miró asume el desarrollo del negocio de Mapfre en Este (Valencia, Alicante, Castellón, Murcia y Albacete) tras ocupar diferentes puestos de responsabilidad en la organización, el más reciente como director general territorial de Mapfre en Sur.

Por otra parte, el Comité Ejecutivo de Mapfre ha propuesto el nombramiento de Alberto Berges como nuevo director general de Solunion. Berges ocupaba en la actualidad el cargo de CEO de Mapfre Asistencia, la unidad de negocio especializada en soluciones globales de asistencia, protección del automóvil y del estilo de vida.

Para sustituir a Berges, el Comité propone a Leire Jiménez como nueva CEO de Mapfre Asistencia. Jiménez era hasta el momento CEO de Insureandgo.







Mónica García ocupará las labores actuales de José Luis Bernal, nuevo CEO de Verti en EE.UU., como responsable del área de Negocio Digital, Chief Digital Business Officer, dentro del área Corporativa de Soporte a Negocio. Hasta ahora, García era la directora de Tecnología Digital en la Dirección Corporativa de Tecnología y Procesos de Mapfre.

En otro orden de cosas, el área Técnica de Emisión y Suscripción No Vida de Mapfre España ha obtenido el certificado de calidad conforme a la norma UNE-EN ISO 9001 que otorga **Aenor** para el proceso de suscripción de nueva producción de las coberturas de Responsabilidad Civil y Daños del ramo de empresas. Además, ha renovado dicha certificación para los procesos de suscripción de nueva producción en los ramos de autos particulares y hogar.

Por último destacar que un estudio de Mapfre sobre su propia cartera de clientes, señala que 7 de cada 10 personas que utiliza el seguro de Viaje de esquí y snowboard lo hace para solicitar asistencia sanitaria. Además, en el 10% de los casos en que se utiliza el seguro es para traslados desde la estación de esquí al hospital, e incluso produciéndose la repatriación sanitaria en los casos ocurridos en el extranjero.

En menor medida, le siguen con casi un 5% la indemnización al asegurado por la pérdida o demora del equipaje y un 3% del uso del seguro es bien por el hecho de tener que anular el viaje o bien por tener que interrumpirlo y no poder disfrutar de todos los servicios contratados.



Ebroker desarrolla un proceso de conciliación de cuentas con Plus Ultra Seguros

Ebroker ha implementado un proceso de conectividad para que los corredores realiecen la conciliación de cuentas con **Plus Ultra Seguros** de manera automatizada.

Mediante una transacción enviada por la compañía una vez al mes, el corredor es informado de los movimientos derivados de la liquidación y cobro de recibos que la compañía tiene registrados, que son contrastados con la información registrada en el sistema del corredor.

Con esta nueva funcionalidad, el corredor puede comparar de forma eficiente, con sus registros, la información relativa a la liquidación de primas de los recibos gestionados por su correduría, el pago de comisiones de los recibos gestionados por la compañía, liquidación del pago de siniestros y otros conceptos, eliminando la car-



ga administrativa que representa realizar el cotejado a mano, uno por uno.

De esta manera, el sistema permite revisar la desviación que pudiera existir en los importes determinando las diferencias entre corredor y compañía, así como identificar y reparar las incidencias surgidas en la conciliación.

La mejora representa una ampliación de Siarec de Ebroker, servicio de conectividad bidireccional con compañías para procesos automatizados de recibos, ayudando al corredor a revisar y finalmente conciliar el saldo de todas las operaciones entre la compañía y la correduría relativas a los recibos y sus liquidaciones, concluyendo así su ciclo operativo.

Por otra parte, Plus Ultra Seguros ha clausurado la quinta edición de su torneo de pádel para mediadores con un alto éxito de convocatoria. El torneo se desarrolló en siete pruebas en distintas ciudades (Valencia, Barcelona, La Coruña, Madrid, Bilbao, Málaga y Sevilla). En total, 340 mediadores de la compañía participaron a lo largo del año en esta competición, cuyo objetivo es reforzar el compromiso y la cercanía con estos profesionales.



Allianz Partners proporcionará a los clientes de Go Euro asistencia en los viajes que contraten online

Allianz Partners ha firmado un acuerdo de colaboración con Go Euro, plataforma online de reservas de viaje en tren, autobús y avión, para ofrecer a sus clientes asistencia en caso de cancelación, pérdida de equipaje o pérdida en la conexión de sus vuelos.

Inicialmente, este servicio estará disponible para los clientes de la compañía en España, Francia, Italia y Alemania y está prevista su expansión a otros mercados en 2019.

Allianz Partners y GoEuro tienen ya planes para expandirlo a otros mercados europeos e internacionales y ampliar el catálogo de productos y servicios para sus clientes.

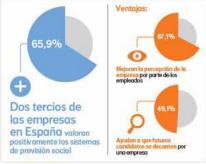
Apenas el 8% de las empresas cuentan con un sistema de previsión social para la jubilación

Únicamente el 8,1% de las compañías españolas ofrece a sus trabajadores soluciones de previsión que complementen los ingresos de sus empleados en la jubilación. Así lo ha puesto de relieve la última actualización del Barómetro de Previsión Social Empresarial, elaborado por Nationale-Nederlanden y el área de Investigación de Atrevia.

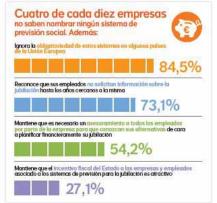
"Del 92% de las empresas que no tiene ningún sistema de previsión, el 45% tiene menos de 100 empleados; y el 38,5%, menos de 250", ha explicado Juan Marina, director de Nationale-Nederlanden Employee Benefits.

Según el informe, el principal freno es que, hasta la fecha, se juzgan como una herramienta innecesaria (40,3%) o con unos costes elevados (11,2%). Además, se apunta hacia causas más profundas, como el desconocimiento de los diferentes instrumentos. De hecho, cuatro de cada diez empresas no saben identificar ningu-









na herramienta específica de previsión social. En esta misma línea, llama la atención que sólo el 15,5% del tejido empresarial en España tiene constancia de la obligatoriedad de los planes de previsión social en algunos de los países del entorno europeo, una práctica cuya viabilidad podría estudiarse en nuestro país para garantizar la salud financiera de las personas jubiladas.

A pesar de que todavía son pocas las compañías implicadas en materia de previsión social para la jubilación, llama la atención el hecho de que los directivos de Recursos Humanos identifiquen varias ventajas. Por ejemplo, el 67% de los consultados reconoce que los sistemas de ahorro complementario mejoran la percepción de la empresa por parte de los empleados, y en



un 49% de los casos los presentan como una herramienta de atracción de talento.

Una vez dado el paso de implantar un sistema de previsión social, el 85,6% de las empresas consideran la experiencia como positiva e, incluso, el 42% reconoce que el proceso fue sencillo.

Si se valoran positivamente los efectos de un sistema de previsión social, ¿por qué no se implantan? Una causa es la falta de formación y concienciación de la necesidad de ahorrar para poder cumplimentar las pensiones de jubilación. En este sentido, sólo el 54% de las empresas considera necesario un asesoramiento por su parte para ayudar a sus trabajadores a planificar la jubilación.

El porcentaje es aún menor cuando se trata de asesorar y concretar algún sistema de previsión social, ya que sólo el 23,6% de las compañías considera que deben asumir esa responsabilidad. En esta misma línea, 7 de cada 10 organizaciones sostienen que los empleados no solicitan información sobre la jubilación hasta que no están cerca de ella. Otra evidencia de las carencias de información se encuentra en el hecho de que solo el 10,9% de las grandes empresas incorpora en su retribución flexible un seguro de jubilación que permita hacer aportaciones de forma voluntaria. Un dato que llama la atención si se tienen en cuenta las ventajas fiscales para los trabajadores y el coste mínimo que conlleva para la empresa.



El seguro Garantía de Accidentes de la Vida CNP Partners, doblemente premiado

CNP Partners ha sido distinguida en la primera edición de los Premios Producto del Año concedidos por el diario La Razón y en los I Premios a la Excelencia Empresarial de la emisora Capital Radio, por su nuevo seguro Garantía de Accidentes de la Vida (GAV). Ambos galardones reconocen la contribución de la compañía a la búsqueda de soluciones aseguradoras innovadoras a través de sus productos.

En la primera edición de los Premios Producto del Año otorgados por el diario La Razón, CNP Partners ha recibido la distinción al seguro más innovador del año. Estos galardones, orientados a reconocer el trabajo de aquellas empresas que se diferencian del resto por su compromiso con las personas, premian el desarrollo de productos que faciliten la vida a toda la sociedad.

"Nuestro afán por innovar y por dar solución a las

necesidades de la sociedad, nos ha llevado a desarrollar un producto como el GAV", ha afirmado Santiago Domínguez, director general adjunto de CNP Partners. "Debemos ser conscientes que la incidencia de los accidentes domésticos y en



actividades de ocio supera a la de los accidentes de tráfico. Debemos conocer el riesgo y protegernos ante él", ha añadido.

Asimismo, en la primera edición de los Premios a la Excelencia Empresarial de Capital Radio, se ha homenajeado el talento y la generación de valor de determinados profesionales y empresas.

El seguro de Garantía de Accidentes de la Vida (GAV) es un seguro de CNP Partners

que ofrece protección al asegurado y su familia con una cobertura de hasta un millón de euros para cada miembro de la unidad familiar que esté asegurado, además de un amplio abanico de servicios de ayuda asistencial a domicilio.

Fiatc renueva su revista digital para los medidores

Tres años después de publicar su primer número, **Fiatc** ha renovado su revista digital para mediadores, RED, con la idea de hacer más atractivos y ágiles los contenidos y aumentar la participación de los corredores y agentes en estos.

La revista mantiene secciones como 'Somos Fiatc', con actualidad sobre la entidad, y 'Flashback' un resumen visual de los principales eventos relacionados con la mediación. En el apartado de reportajes, se combinan los vídeos con tribunas de opinión.





Las primas de Vida Riesgo ascienden a 3.663 millones hasta septiembre

Las primas de seguros de Vida Riesgo han alcanzado los 3.663 millones de euros a septiembre de 2018, según datos de ICEA.

Eso supone un 11,9% más que en el mismo mes del año anterior. Por otra parte, los asegurados se situaron en 20.303.682, un 0,77% más.

Unespa lanza un portal para concienciar sobre la importancia de ahorrar para la jubilación

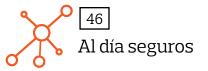
Estamos Seguros ha puesto en marcha 'Ahorrar da mucha vida', para concienciar de la importancia de ahorrar para la jubilación. El portal explica cuáles y cómo son los principales productos a los que se puede recurrir para preparar el retiro. El proyecto se destina a todos los públicos y se encuadra en las actividades de educación financiera que promueve Unespa.

Ahorrar da mucha vida ayuda a identificar cuál es la alternativa de ahorro que conviene a cada persona a través de varias vías. Una primera ruta es a través de un recomendador. Por medio de un breve cuestionario se acerca al lector a aquellas opciones que pueden resultarle más interesantes. Para ello se tienen en cuenta varias circunstancias personales, su



apetito o aversión al riesgo con las inversiones, y su mayor o menor disponibilidad de ahorro. El segundo camino que se ofrece a quien visita el portal es una descripción lineal de cada uno de los productos.

Las distintas opciones vienen descritas de una manera sencilla, clara y homogénea, para que se puedan apreciar las diferencias entre productos y sea posible elegir el que mejor se adapte a las características del ahorrador. En todos los casos se explica en qué consiste el producto, el tratamiento fiscal que reciben las aportaciones (momento en que se ahorra) y las prestaciones (momento en que se recupera ese ahorro). También se aclara si existe la posibilidad de disponer del ahorro acumulado antes de la jubilación y si se puede movilizar el dinero. Asimismo, se especifica si el producto cuenta o no con garantía de rentabilidad y si se trata de una opción que puede contratar directamente o si es una alternativa a través de su empresa. Se describuen los planes de previsión asegurados (PPA), los planes de pensiones individuales, los seguros individuales de ahorro a largo plazo (SIALP), los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS), las rentas vitalicias y temporales, los seguros de capital garantizado, los productos de participación en beneficios, los unit-linked, los seguros colectivos que instrumentan compromisos por pensiones, los planes de previsión empresarial (PPSE) y los planes de pensiones de empleo. Además la web incluye un glosario con media docena de preguntas y respuestas frecuentes ligadas al ahorro para la jubilación.



Allianz Seguros renueva sus direcciones comerciales

Allianz Seguros ha realizado nuevos nombramientos en la dirección de cuatro de sus siete Direcciones Comerciales. Así, José Miguel Echevarría liderará la Zona Norte, Francisco Martínez de Velasco se responsabilizará de la Zona Suroeste, Susana Mendia de Cataluña e Islas y, finalmente, Ignacio Ripol de la Zona de Levante. Estos cambios son efectivos desde el 1 de enero.

Por su parte, Francisco Javier Fernández-Agustí seguirá al frente de la Dirección Comercial Noroeste, José Ramón Álvarez continuará liderando la Dirección Comercial Centro, y Alfonso Román la Dirección Comercial de Canales Alternativos.

Echevarría Correas, hasta el momento director de la Delegación de Bilbao, ha sido designado director comercial de la Zona Norte. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, se incorporó al área comercial de la compañía en 2004 y ha desempeñado diferentes funciones dentro de la estructura comercial.

Martínez de Velasco es licenciado en De-

recho y desde 1993 ha desempeñado distintas responsabilidades en el área Comercial. Hasta ahora era director de la delegación de Madrid Global Brokers.

Mendia Conde es licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales y Actuaria y, desde 1997, ha desempeñado su labor en distintas posiciones de las áreas de Vida y Comercial. Hasta su nombramiento lideraba la Dirección de Vida, Salud y Seguros de Inversión.

Ripol es ingeniero industrial, se incorporó al área Pericial de Allianz en 2004 y más tarde formó parte del equipo de Siniestros. Hasta el momento era director de Siniestros Diversos.



AM Best eleva la calificación crediticia y de fortaleza financiera de Santalucía

AM Best ha elevado la calificación de fortaleza financiera (FSR) de Santalucía, desde A- (Excelente) a A (Excelente), así como la calificación crediticia de emisor a largo plazo (ICR), pasando de "a-" hasta "a", ambas con perspectiva estable.

Los pilares en los que se ha basado esta mejora de calificación han sido la fortaleza de balance de la aseguradora, calificada como muy fuerte; su rentabilidad técnica, catalogada como fuerte; un perfil de negocio en el que destaca el liderazgo de la compañía en el ramo de Decesos y un mix de negocio más equilibrado, tanto en canales como en productos; y la apropiada gestión corporativa del riesgo.



Enrique Rico Ferrer deja su cargo de consejero delegado de Unión Alcoyana por jubilación

Enrique Rico Ferrer se ha jubilado y deja su puesto como consejero delegado de **Unión Alcoyana Seguros** pero permanecerá como miembro del Consejo de Administración de la entidad.

Inicia así una nueva etapa después de una trayectoria laboral vinculada a la compañía desde el 14 de abril de 1959 fecha en que se incorporó a la misma, siendo nombrado director general en 1972, consejero en 1975 y consejero delegado en 2002.

Asimismo, Enrique Jorge Rico ha sido nombrado miembro del Consejo de Administración por cooptación, ocupando el puesto de Mónica Pascual.

Hiscox publica una guía con consejos para pasar una Navidad segura

Hiscox España ha publicado su Guía para una Navidad Segura, para recordar a sus clientes a qué riesgos están expuestas las viviendas en esta época del año. En él se indica, por ejemplo, el peligro que supone el aumento del número de objetos inflamables, la mayor probabilidad de tormentas y nevadas, y sus consecuencias..



La publicación recopila más de 30 consejos y advertencias a tener en cuenta para reducir el riesgo de sufrir un incidente en el hogar. "Estos días incluimos en nuestra vida nuevos elementos que pueden ser potenciales focos de siniestro, como por ejemplo la decoración navideña, el mayor uso de la chimenea o pasar más tiempo fuera de casa, ya sea por un viaje o por estar con amigos y familia", ha comentado Eva Peribañez, responsable Técnico Arte y Clientes Privados de Hiscox España.

"El consejo más valioso es invitar a todos los asegurados a que revisen las condiciones de su seguro. Desde el valor del continente como el de sus pertenencias. Sobre todo, si durante el último año ha realizado obras de reforma o aumentado el número de objetos de valor", ha concluido Peribañez.



Nuevos nombramientos en Zurich

Zurich Seguros ha realizado recientemente tres nuevos nombramientos: Arturo Hevia como director de Desarrollo de Nuevo Negocio y Marketing para el canal de Partners; Marga Gabarró, asume la Dirección de Operaciones e IT; y José María Vivó se convierte en Chief Compliance Officer de Compliance.

Arturo Hevia lidera el plan de desarrollo de negocio y marketing digital del canal de Partners y Alianzas. Este nuevo proyecto tiene como principal objetivo incrementar la cartera de Partners estratégicos de Zurich y potenciar la cercanía de la marca al sector digital consumer. Hevia, que dispone de una formación específica en marketing, dirección comercial y seguros, cuenta con 19 años de experiencia en el sector, 8 de ellos liderando el área de Travel de Allianz Partners.

Marga Gabarró, que era directora financiera de Zurich Seguros, ha asumido la Dirección de Operaciones e IT. Gabarró es licenciada en Economía por la Universidad Pompeu Fabra y Máster en Banca y Finanzas por la misma Universidad. Además, es analista financiera certificada por el CFA Institute norteamericano.

Por otro lado, la función de Compliance ha sido incorporada al Comité de Dirección de la aseguradora cuya dirección ha asumido, desde el 1 de enero, José María Vivó como Chief Compliance Officer. Se trata de una nueva estructura que desdobla el departamento de Legal y Compliance. Vivó es licenciado en Derecho y abogado del Colegio de Abogados de Barcelona.







El CAI cierra el año con diez nuevos socios

El Club de Aseguradores internacionales (CAI) ha señalado que este año se han incrementado notablemente el número de socios: Velogica, Thomas Cooper, MDS Group, Fidelidade, BBVA Seguros, Quipert, Intercaution, DAS y Reale.

Además, no se ha querido terminar el año sin rendir homenaje a Antonio Porras, hijo del fundador del Club, José Maria Porras, reconociendo su colaboración y dedicación durante tantos años.

Miguel Ángel Lamet, acompañado del resto de la junta directiva del CAI, le entregó una



placa conmemorativa. En la Junta Directiva celebrada con anterioridad, Antonio Porras fue nombrado presidente de honor del Club.



Ebroker renueva los productos de Berkley España

de su marketplace

Ebroker ha incorporado una serie de mejoras y actualizaciones de Berkley

España en su marketplace, Ebroker Store, con las que renueva los productos de la aseguradora que ya se encuentran disponibles para los corredores de seguros usuarios de la plataforma.

Entre los cambios realizados, se han actualizado los seguros de Responsabilidad Civil Profesional y Responsabilidad Civil de Administradores y Directivos (D&O), con mejoras relativas al producto como lo son los condicionados, la simplificación de actividades y la actualización de tarifas adaptándose a las nuevas circunstancias de mercado. Además, al seguro de Responsabilidad Civil Profesional, se le ha añadido una nueva modalidad que contiene las coberturas adicionales de RC Explotación, RC Patronal, Inhabilitación, LOPD y Daños a expedientes.

De igual manera, a raíz del rediseño de imagen de la compañía, el entorno del producto dispone a su vez de materiales de marketing actualizados, como son las fichas de producto, argumentarios de venta, vídeos y presentación corporativa de la aseguradora.

Por otro lado, Ebroker se encuentra ultimando el desarrollo de los procesos de conectividad Siapol y movimiento de recibos mediante estándar EIAC para la compañía, facilitando la gestión automatizada e integrada de información relacionada con pólizas y recibos y que estará disponible próximamente para los corredores.

El Grupo Catalana Occidente completa el protocolo de conectividad EIAC

El Grupo Catalana Occidente ha completado el desarrollo y la implementación de todas las fases del protocolo de comunicación sectorial EIAC, contribuyendo a una mayor agilidad en la gestión de los trámites entre los corredores y el Grupo.

Además, el Grupo Catalana Occidente ha unificado los servicios de acceso. Esto permite que las plataformas de software y los corredores que acceden obtienen, con el mismo procedimiento, datos de pólizas, recibos y siniestros de las compañías. Tras informar de estas novedades a todas las plataformas de software, 10 de ellas se encuentran ya conectadas y operativas. Para el consejero delegado del Grupo Catalana Occidente, Ignacio Álvarez, "la implantación y finalización de la cuarta fase del protocolo de conectividad EIAC reitera nuestro compromiso con el trabajo de los corredores".





La Ley de Seguros Agrarios Combinados cumple 40 años

La Ley 87/1978, de 28 de diciembre, de Seguros Agrarios Combinados, cumplió a finales de diciembre 40 años. Esta ley fue la primera aprobada tras la entrada en vigor de la Carta Magna y fue uno de los pilares de la clara apuesta por la transformación y modernización del sector agroalimentario, una de las industrias más potentes y exportadoras de España, país que fue pionero en la aprobación de una norma así.

La Ley de Seguros Agrarios Combinados se dictó con el objetivo de conseguir un seguro agrario integral, capaz de proteger a las explotaciones agropecuarias de los riesgos por la variabilidad climática de España. Basado en el equilibrio técnico entre las primas y los siniestros, vino a instituir un sistema en el que participan los agricultores y ganaderos, las administraciones públicas –que además subvencionan una parte importante del coste de los seguros – y el sector asegurador, que actúa en forma

de un pool de coaseguro gestionado por **Agroseguro**, **S.A.**

Desde su aprobación, esta ley ha dotado al sistema español de Seguros Agrarios de una estabilidad, a través de la cooperación público-privada y de la participación voluntaria en el seguro tanto de las aseguradoras como de los propios agricultores y ganaderos.



Resultado de la cuenta técnica por ramo (sobre primas imputadas negocio retenido) 14,0% 15,7% 14,0% 15,7% 3,9% 5,8% 5,8% 8,4% 9,1% Automóviles Multirriesgos Salud Resto No Vida Total No Vida y No Vida A septiembre 2017 A septiembre 2018 ICEA al Día - 19/12/2018

El resultado de la cuenta técnica del sector alcanza el 9,1% en el tercer trimestre

ICEA ha informado que la cuenta técnica del seguro arrojó un resultado del 9,1% a septiembre de 2018, un punto inferior al índice obtenido un año antes, expresado en términos de sus primas imputadas retenidas.

En esta ocasión, y a diferencia del pasado ejercicio, desaparece el efecto positivo generado por el negocio reasegurador, concretamente de reaseguro cedido y procedente del ramo de Vida. La tasa de siniestralidad del negocio directo, incluyendo el reaseguro aceptado, fue del

76,5% de las primas imputadas, con una disminución de cuatro décimas sobre la obtenida a septiembre de 2017. Por su parte, la cuenta técnica de Vida, obtuvo un índice del 1,05% de las provisiones en los negocios directo y aceptado, 4 centésimas inferior a septiembre de 2017.

Adecose reclama que se revise el régimen de medidas aplicables a los productos de Vida Riesgo

Adecose ha remitido observaciones a la modificación de la Ley10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo, para la transposición de la 5ª Directiva de Prevención de Blanqueo.

En las observaciones presentadas, Adecose ha solicitado una vez más que se revise el régimen de medidas aplicables a los productos de Vida Riesgo. Desde hace años, la asociación viene comentando a la Dirección General del Tesoro y Política Financiera, que estos productos requieren que se produzca una pérdida patrimonial respecto la integridad física del asegurado para poder acceder a una prestación/indemnización por parte de la compañía de seguros, por lo que el riesgo de blanqueo a través de estos productos es muy escaso por no decir muy improbable.

La asociación ha pedido que el acceso a los registros de titulares reales sea gratuito para las corredurías de seguros y ha valorado positivamente que se establezcan entre sujetos obligados, sistemas comunes de cumplimiento a ciertas obligaciones, ya que temas como las consultas a las bases de datos



de clientes con especial riesgo o el registro de titulares reales se podrían realizar de forma menos gravosa en tiempo y dinero.

Por otro lado, en la última Junta Directiva de 2018, se habló de la reciente entrada en vigor de la Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantías de los Derechos Digitales (LOPDGGDD) y se instó, por un lado, a convocar al Grupo de Trabajo de Protección de Datos para debatir los puntos claves de la Ley y, por otro, a planificar jornadas formativas a primeros de 2019.

Otro momento destacado fue la aprobación del alta de la correduría de seguros Ucoga por lo que Adecose cierra el año con 11 nuevos miembros.

En otro orden de cosas, la asociación se

ha mostrado muy satisfecha con la aprobación en el Congreso del Proyecto de Ley Hipotecaria que incluye las principales propuestas realizadas por la asociación que se han incorporado en el artículo 15 del texto y añaden limitaciones mucho más estrictas para las entidades bancarias respecto de las ya incluidas en la Directiva europea. La primera de ellas es la prohibición de que la entidad cobre gastos adicionales ligados al análisis para verificar la equivalencia de los seguros alternativos presentados por el consumidor cuando éste decida no contratar los ofrecidos por la entidad. La segunda es la aceptación de una póliza alternativa del consumidor sin que ello suponga un empeoramiento en las condiciones de cualquier naturaleza del préstamo, tanto en la contratación individual como en las renovaciones.

Estas medidas implican una mayor protección del consumidor en el momento de la contratación de seguros vinculados al préstamo hipotecario, una protección de la que carecen los consumidores de otros Estados miembro de la Unión Europea.

En el periodo de enmiendas en el Senado, Adecose continuará manteniendo encuentros parlamentarios para proponer que las pólizas de seguros ofrecidas por las entidades financieras deban ser de carácter temporal anual renovable. Se confía en que se incluya en el Senado.



Quadrifoglio Venture Capital deja el mercado español

Tras 4 años de actividad en adquisiciones en el sector de la mediación, el holding Quadrifoglio Venture Capital ha concluido su proceso de salida ordenada del mercado español, que acordó el pasado 10 de septiembre.

El proceso comenzó a finales de septiembre cuando el grupo dio la salida ordenada a sus asociados, resolviendo sus compromisos mutuos y cediendo la posición a una correduría española; y finalizó el pasado 29 de noviembre, tras varios meses de negociación, con la venta del 100% de sus participaciones a un grupo inversor abanderado por el empresario jienense Andrés Narváez quien administra desde la fecha todas las sociedades.

Narváez ha liderado y lidera posiciones en otros mercados y

tiene como objetivo introducirse en varios sectores nuevos como complemento a las actividades donde el grupo inversor desarrolla su actividad principal.

El objetivo tras la adquisición del Venture Capital es el de continuar con la actividad de mediación y concentración sectorial, con una nueva forma, más dinámica, de gestionar el negocio, que ha tenido mucho éxito en otras inversiones.

Jaime Carvajal cesa en todos sus cargos para dedicarse a la labor de consultoría y M&A a la que se ha dedicado los últimos 4 años, colaborando con los inversores en los proyectos internacionales.



El Colegio de Córdoba, Huelva y Sevilla acoge una jornada sobre la venta asesorada

El Colegio de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla ha desarrollado la jornada 'Los seguros personales y los beneficios de su comercialización para la correduría. Modelo de venta por asesoramiento', impartida por Alberto Hoyo, consultor colaborador de Asisa.

La sesión tuvo lugar antes del acto de entrega de orlas y diplomas del Curso Superior de Seguros 2017/2018 en su sede colegial. Durante la entrega también se concedió la Beca Asisa al mejor expediente académico del Curso Superior de Seguros, que recayó en María del Pilar Guerrero.

Aunna Asociación celebrará elecciones a la Junta Directiva en marzo

Aunna Asociación ha establecido el mes de marzo para la celebración de elecciones a Junta Directiva y su Asamblea General de 2019, si bien el día concreto se decidirá durante este mes de enero.

Esta fecha ha sido elegida conjuntamente por la junta interina y los delegados de zona de la asociación, tomando en consideración la oportunidad de agrupar, en un solo día, elecciones y asamblea, y facilitar así a los miembros de la asociación, repartidos por todas las comunidades autónomas, su asistencia y participación en ambos actos.

Por otro lado, la reunión permitió que los representantes de la asociación hicieran balance del año que ahora se cierra en cuanto al cumplimiento del Plan Estratégico 2015-2020, y la actividad desarrollada en materia de representatividad sectorial como en Protección de datos, Ley de distribución de seguros, etc. Igualmente, se expusieron los próximos proyectos que asumirá la asociación en su objetivo de ser la mejor aliada y compañera de viaje del pequeño y mediano empresario corredor de seguros.

Cabe recordar que tras hacerse efectiva la dimisión de la hasta ahora presidente, Mónica Pons, hasta la celebración de elecciones, el vicepresidente, Francisco José Cáceres, asume las funciones de presidencia a efectos de representación legal e institucional, presidir la Asamblea y convocar las reuniones de Junta Directiva. Al mismo tiempo, la Junta Directiva interina y todo el equipo de Aunna continuarán trabajando como hasta el momento.

En otro orden de cosas, desde la asociación han informado de que



cerca de 100 profesionales de Aunna han recibido, en el último trimestre del año, formación especializada en habilidades comerciales, uno de los proyectos insignia del presente año, que se enmarca en su Plan de Formación.

La formación constituye uno de los pilares fundamentales del Plan Estratégico 2015-2020, como señala Ricardo Quintana, director gerente de Aunna Asociación, "es una verdadera palanca para la transformación de los socios en empresarios eficientes y profesionales altamente cualificados".

Las ciudades de Madrid, La Coruña, Tudela, Valencia, Palma de Mallorca y Santa Cruz de Tenerife han acogido las sesiones presenciales de este programa de un mes de duración, donde los participantes han recibido un entrenamiento en ventas integral, que combina el desarrollo de competencias de los vendedores y sus jefes de equipo con técnicas y habilidades de desarrollo comercial de equipos.



Nace Grupo Única Mediación

Este mes de diciembre se ha materializado el nacimiento de Grupo Única Mediación, entidad participada por diez sociedades de corredurías de seguros, con posicionamiento en todo el territorio nacional.

Lo han hecho posible las corredurías asociadas en Norte Bróker (La Coruña), Alfonso Sánchez (Derio-Bilbao), Asemab (Gijón), Coase (Vitoria) y Moscoso Corredores (Jaén), que gestionarán su negocio de distribución de seguros bajo la marca comercial NB21 Correduría de Seguros a partir de enero de 2019.

La operación implica un salto cualitativo para NB21, porque el volumen de negocio intermediado superará los 40 millones de euros, gestionando más de 60.000 clientes y 105.000 pólizas, gracias al esfuerzo y dedicación de más de 200 empleados y colaboradores repartidos en 42 puntos de venta en toda España. Consolidando su posición en el top ten de las corredurías privadas a nivel nacional por volumen de ingresos.

El consejero delegado de NB21, José Manuel Piñeiro, ha mostrado su "satisfacción porque se pone de manifiesto una vez más la vigencia de nuestro modelo de colaboración entre corredurías (basado en un formato pionero de integración de carteras), que nos permitirá afrontar en mejores condiciones los apasionantes retos que el futuro más inmediato nos depara".

José Carlos Fernández aseguró que "hoy



la familia de NB21 crece y se hace más fuerte. Con Grupo Única Mediación nuestro modelo de negocio se consolida y abre nuevas fronteras para llegar a más clientes de toda España". El presidente de NB21 recordó que "el origen de todo esto se remonta a hace más de un año, cuando diseñamos, junto a un grupo muy importante de corredurías, una hoja de ruta que hoy alcanza su zénit con el nacimiento de Grupo Única Mediación. Hemos apostado una vez más por no escalar en solitario y por trabajar en equipo, lo cual debe permitirnos afianzar el futuro de nuestros trabajadores y clientes".

Uniteco Profesional asegurará a los

fisioterapeutas de Baleares

El Colegio de Fisioterapeutas de Baleares ha contratado con Uniteco Profesional la póliza colectiva de Vida, de la que se beneficiarán unos 1.227 colegiados desde el 1 de enero.



Tomás Alías Aguiló, presidente del Colegio, y Emigdio Álvarez, en representación de Uniteco han firmado la póliza que asegura un capital por fallecimiento e invalidez a los miembros del mencionado colectivo. Uniteco fue la primera entidad hace cuarenta años que consiguió para sus clientes que el capital de una póliza de Vida pudiera ser rescatado también en caso de invalidez, ampliando de esta manera la utilidad de este seguro.

Los colegiados valencianos aprenden a emplear herramientas para optimizar el tiempo

Adolfo Ventura, CEO y Social Media Strategist en Taller Digital ha impartido en el Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia el taller "Herramientas y procesos para optimizar el tiempo".

En opinión de Ventura, "en contra del criterio contemporáneo, la procrastinación (posponer las cosas) y la multitarea no son beneficiosos en absoluto y nos restan mucho criterio y capacidad de concentración".

El taller exploró la gama de herramientas gratuitas para optimizar el trabajo en los despachos, como Google Calendar, Evernote, Trello o la metodología GTD de optimización de tiempo en su día a día, que consiste en "unificar todas las fuentes de información entrante posibles" y de esta forma "poder decidir cómo organizamos esa información para ser eficaces, del modo más simple posible".

Una buena optimización del tiempo, "rebaja el estrés a la hora de trabajar". Para Ven-

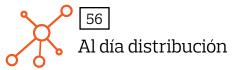


tura "el objetivo no es tener una aplicación muy ordenada y estéticamente visual y agradable para trabajar y ser más productivos. El curso se centró en explorar diferentes herramientas que podrían ayudar a los asistentes en alguna parte de su proceso diario de trabajo".

Por otro lado, Xenasegur junto con el Colegio de Valencia, organizó una jornada formativa bajo el título 'Comprometidos con la mediación y el sector de las motos', en la que se analizaron las modalidades y coberturas de este ramo, así como los certificados de siniestralidad o las brechas de seguridad.

Jorge Moreno, director comercial de Xenasegur, explicó los productos de moto y coche: sus coberturas, modalidades, certificado de siniestralidad y el sistema de remuneración y comisiones. También hizo hincapié en el 'Acceso Mediadores' de Xenasegur, una herramienta de venta y gestión para el corredor.

Tras la intervención de Moreno se abordó el nuevo Reglamento General de Protección de Datos a cargo del director de AFA Solutions, Antonio Febrero, que también explicó de manera detallada las brechas de seguridad y el régimen sancionador.



Arrenta QP apunta que las familias pueden ahorrar hasta un 20% en sus seguros si cuentan con un corredor

Arrenta QP considera que la intervención de un corredor permite reducir la inversión en la cartera global de seguros de una familia en hasta en un 20%, con un incremento de las coberturas en un porcentaje similar.

La mediación de corredores está aumentando a un ritmo proporcional al de contratación de seguros, aproximadamente en un 5%. Así lo explica Mercedes Robles, directora general de Arrenta QP: "El mundo de la distribución de seguros está en pleno proceso de adaptación a los nuevos perfiles y necesidades de la sociedad. Las aseguradoras cada vez ofrecen más tipos de pólizas con diferentes coberturas, hay que conocer muy bien el mercado para elegir la mejor y más rentable para cada caso y los corredores son los mediadores más preparados. Por ello, su intervención cada vez es más necesaria y demandada".



"Los consumidores buscan seguridad y evitar sorpresas cuando ocurre un siniestro. Esto sólo se consigue con un asesoramiento profesional y personalizado en cada seguro y buscando la adecuada oferta aseguradora del mercado. Algo que es posible con la intervención de los corredores de seguros", explica la directora general de Arrenta QP.



Albroksa abre seis nuevas franquicias y cierra el año con un crecimiento del 40%

Albroksa ha abierto seis nuevas franquicias en Villamartín (Cádiz), Malagón (Ciudad Real), Valverde del Fresno (Cáceres), Miajadas (Cáceres) y Talavera de la Reina (Toledo), alcanzando así un total de 67 delegaciones en 33 provincias. Además, cerrará este ejercicio con una cartera intermediada de 20 millones de euros y un crecimiento del 40%.

En 2019, será el lanzamiento de la marca "La central franquicias", conjuntamente con Centerbrok, con el fin de continuar siendo un referente en el modelo de franquicias de corredurías de seguros en España y con un objetivo de 100 delegaciones operativas al cierre del año próximo.

Aemes, Aunna y Fecor presentan sus observaciones de la Ley de Distribución a los grupos políticos

A lo largo de estos últimos meses se han mantenido reuniones con los diferentes grupos políticos con representación parlamentaria, para presentarles las observaciones que Aemes, Aunna y Fecor realizan al contenido de la nueva Lev de Distribución de Seguros.

Estas organizaciones consideran, que el estar ante una transposición de una Directiva Europea no es óbice para que por parte de los grupos políticos se tome en consideración las aportaciones que se realizan para la defensa de los intereses del consumidor de seguros y de miles de mediadores de seguros profesionales de todo el país.

Entre otras aportaciones, se ha planteado de manera concreta a todos los grupos políticos las siguientes cuestiones:

- Mantener solamente dos figuras de mediadores de seguros: agentes exclusivos y corredores de seguros.
- Consecuentemente con lo anterior, no se comparte la necesidad de la existencia de otras figuras como son los agentes vinculados, los operadores de bancaseguros y los distribuidores complementarios.
- De ser imposible eliminar la figura de los distribuidores de seguros complementarios, estos deberán de estar igualmente sujetos al mismo nivel de responsabilidad y exigencia que el resto de actores.
- Parece de todo punto inadecuado, la exigencia que se plantea en referencia a que el corredor cuente con cuentas bancarias



separadas, una para el tráfico de la correduría y la otra para el cobro de las primas de los clientes. Las citadas organizaciones están convencidas que dicha exigencia no aporta nada más que una mayor complejidad administrativa, sin garantizar nada a cambio de ello. En este punto, cabe recordar, la obligatoriedad que tienen los corredores de suscribir un seguro de Caución, por lo que de prevalecer el criterio de cuentas separadas debería de eliminarse esta última exigencia.

- Debe de eliminarse el apartado 2 del artículo 54 en virtud del cual se impide a los corredores el cobro de comisiones cuando en seguros de inversión el tomador asume el riesgo de las mismas. Bajo el convencimiento de que dicha medida, lejos de proteger los intereses de los titulares de estas operaciones, les sitúa en una posición de mayor vulnerabilidad.
- El régimen sancionador debe ser proporcionar a la realidad del mediador y fijar el mismo en función del volumen de negocio.



CIAC amplia la protección del cliente del seguro con su convenio con Asufin

En el marco de la II Escuela de Consumo, organizada por la Dirección General de Consumo de Islas Baleares, Patricia Suárez, en representación de la Asociación de Usuarios Financieros (Asufin), y Carlos Lluch, de Coordinadora Independiente de Asociaciones de Corredores de Seguro (CIAC), han firmado un protocolo de colaboración por cuatro años.

Suárez, que se ha convertido en referente para los medios de comunicación en la denuncia de las malas prácticas, amplía el marco de actuación de Asufin al mundo del seguro donde los corredores vienen denunciando un incremento de las malas prácticas, especialmente la coacción en la contratación de seguros vinculados a préstamos, así como el incumplimiento de obligaciones legales por parte de la industria aseguradora. No obstante, este acuerdo también permitirá la reclamación frente a cualquier distribuidor, asociado o no, incluyendo insurtech pues su objetivo es alcanzar un mercado ético y libre de abusos para el usuario.

Los corredores de CIAC podrán adherirse a este convenio y para ello obsequiarán a



sus clientes la cuota de adhesión pactada.

Dicho convenio consiste en el desarrollo de un "proyecto para el impulso de la transparencia y la ética en la contratación predispuesta de seguros y planes de pensiones - "seguros sin abusos" con los siguientes fines inmediatos:

 Impulsar la transparencia en la contratación predispuesta de los seguros y planes de pensiones.

- Fomentar el conocimiento de los productos de aseguramiento e inversión, sus ventajas e inconvenientes, así como sus obligaciones y derechos.
- Facilitar un sistema de reclamación sencilla y eficaz en el caso de incumplimiento de la aseguradora, gestora de planes de pensiones o distribuidor de seguros.
- —Informar de las malas prácticas de las aseguradoras, gestoras o distribuidores.

Inicialmente se procederá a la promoción entre los clientes de los federados a CIAC para formar parte de Asufin en calidad de adheridos colectivos "seguros sin abusos" para después desarrollar actividades para informar, formar y educar a los consumidores y usuarios de seguros y planes de pensiones y la defensa legal de los intereses de los usuarios y consumidores de seguros y planes de pensiones mediante acciones colectivas.

Para ello procederán sin coste para los reclamantes a la interposición de reclamaciones extrajudiciales, a través de los organismos pertinentes, defensor del cliente, servicio de atención al cliente, etc., la formalización de quejas a los organismos financieros que sean competentes y la interposición de reclamaciones judiciales ante los Juzgados y Tribunales e instancias arbitrales o de mediación que, en su caso, sean competentes, incluyendo todas las actividades y actuaciones que sean necesarias para llevar a buen término las mismas, así como los recursos que sean pertinentes. En especial, se iniciarán acciones de cesación para las cláusulas abusivas detectadas en los contratos de las aseguradoras, gestoras o distribuidores.

Asimismo, el convenio suscrito integra la participación en procesos de consulta legislativa, la promoción de modificaciones legales para la mejora de la competencia y la protección de los consumidores y usuarios.

El Colegio de Toledo alcanza un acuerdo con la empresa de marketing online Web-Consulting

El Colegio de Mediadores de Seguros de Toledo ha firmado un acuerdo de colaboración con la empresa de marketing online Web-Consulting. En el acuerdo se pactaron una serie de tareas relacionadas con la estrategia de ventas y posicionamiento de marca, redes sociales, fidelización de clientes...

Además, Web-Consulting celebrará diferentes talleres sobre internet, marketing y comunicación, de forma gratuita para los colegiados, haciendo que las ventajas para todo aquel que esté colegiado aumenten al beneficiarse de estos servicios.

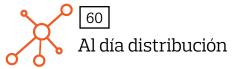


Ruiz Re inaugura una nueva oficina en la provincia de Alicante



A finales de diciembre se inauguró la nueva oficina de Ruiz Re en Almoradí (Alicante), un nuevo punto de atención al cliente capitaneada por Álvaro Ferri, corredor de seguros con una larga carrera profesional.

La oficina está ubicada en la C/ Cervantes, 36 Esquina C/ San José, y con ella se crearán además dos nuevos puestos de trabajo.



El Consejo General inicia su proceso de elecciones

En la reunión ordinaria de la Comisión Permanente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, todos sus miembros han aceptado unánimemente dar cumplimiento a la petición recibida del Pleno para iniciar el proceso de elecciones al Consejo General con carácter inmediato.



Con esta única intención, y por ser uno de los pasos previstos en las normas estatutarias, todos los miembros de la Comisión Permanente han puesto sus cargos a disposición del Pleno, presentando su dimisión con efecto inmediato y quedando, por tanto, desde este momento en funciones.

Simultáneamente, la Comisión Permanente ha acordado por unanimidad ordenar al secretario general convocar al Pleno para el día 9 de enero de 2019, a los efectos de que el Pleno ratifique las facultades de la Comisión Permanente en funciones y establezca las normas, calendario y plazos electorales oportunos.

La Comisión Permanente está firmemente unida en la intención de dar inicio a esta nueva e ilusio-

nante etapa en el Consejo General y de cumplir fielmente las solicitudes del Pleno, garantizando, como han hecho siempre todas las Comisiones Permanentes de esta institución, la libre e informada concurrencia al próximo proceso electoral, tanto de los electores como de los potenciales candidatos.

La correduría AICO se incorpora a Apromes



Grupo AICO Correduría de Seguros se ha incorporado a la asociación profesional de mediadores de seguros Apromes, como entidad asociada a esta organización profesional.

Esta correduría andaluza, tiene su sede en Córdoba, cuenta con 19 puntos de distribución en Andalucía y se encuentra en plena expansión.

Por otro lado, la Cámara de Comercio de Gran Canaria ha acogido una reunión de los componentes de Apromes en la isla, en la que se han abordado aspectos relativos al seguimiento con los convenios de colaboración que se mantienen con las diferentes aseguradoras, así como el estudio de nuevas incorporaciones de asociados a este grupo profesional.

Además, se procedió a la elección de nuevos delegados, siendo elegido Martín López, como nuevo delegado regional, e Iván Artíles, como delegado territorial en Las Palmas.



S4 celebra su 6° Concierto Solidario de Navidad "Por ellos"

El 6º Concierto Solidario de Navidad "Por ellos", organizado

por S4 Correduría de Seguros y Gerencia de Riesgos, ha donado su recaudación íntegra, que supera los 5.000 euros a partes iguales para la Asociación de Iniciativa Social Berce y Bicos de Papel.

El evento, que se celebró por segundo año consecutivo en Vigo, contó con las actuaciones de Carlos Blanco, Pedro Volta Ilusionista y Ardentía junto a la cantante Uxía y Sergio Tannus. Alfredo Blanco y Manuel Fidalgo, director general y director comercial de S4, respectivamente, entregaron el cheque solidario a Natalia Dieste, presidenta de Bicos de Papel, y a Miguel A. Yagüe, presidente de la Asociación de Iniciativa Social Berce. Durante su intervención, Blanco apuntó que "la infancia es el futuro y debemos apoyar iniciativas que, aunque en origen son diferentes, tienen un mismo objetivo: que los niños sean siempre niños".

Fidalgo informó que el total de la cantidad recaudada hasta el miércoles 20 de diciembre, "era 5.000 euros a los que hay que sumar las ventas y donaciones realizadas en el día del concierto". Dieste señaló que la donación se invertirá en construir un parque infantil adaptado en el Hospital Álvaro Cunqueiro. Por su parte, Yagüe indicó que su asociación invertiría una parte a la investigación contra el cáncer infantil y la otra al proyecto Sonrisas por Tiritas para llevar alegría al hospital.



El Brindis Solidario del Colegio de Asturias recauda más de dos mil euros a favor de Aspace-Asturias

La última edición del Brindis Solidario, organizado por el Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias, ha superado los dos mil euros recaudados, que se destinarán íntegramente a la labor que desarrolla Aspace–Asturias (Asociación de ayuda a las personas con parálisis cerebral – Asturias).

El Brindis Solidario es "una iniciativa que apoya acciones solidarias de interés general realizadas por entidades no lucrativas que aportan un beneficio para la sociedad. Esta acción es una parte esencial de la estrategia de responsabilidad social corporativa del Colegio", ha apuntado su presidente, Reinerio A. Sarasúa.

El presidente de Aspace-Asturias, Rafael E. Pedregal, y

BRINDIS SOLIDARIO 2018

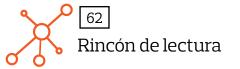
DESTRADA ASPACE - ASTURIAS

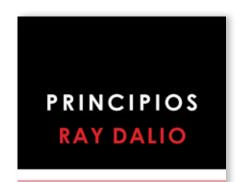
BRINDIS SOLIDARIO 2018

C. 115 €

DISTRADA ASPACE - ASTURIAS

la directora del área de Mayores (CAI y Centro Residencial) de la asociación, Neus Verdú Carbó, explicaron a los presentes en qué consiste la labor de la organización y compartieron algunos de los proyectos más destacadas. El presidente del Colegio tuvo también una mención especial para Asefa, por su compromiso con esta iniciativa en la que participa por sexto año consecutivo aportando la misma cantidad recaudada.





-Dalio me ha proporcionado una guía y puntos de vista de valor incalculable que ahora también están disponibles en este libro.-

-BILL GATES

-Me ha parecido realmente extraordinario. Cada página está llena de ideas, y me encanta la manera tan elegante cómo incorpora su historia y su vida al texto.»

-TONY ROBBINS

BESTSELLER DEL NEW YORK TIMES
Mås de 1,000,000 de ejemplares vendidos en todo el mundo

DEUSTO

Principios

La toma de decisiones que cualquiera puede aplicar, sin importar lo que quieran lograr

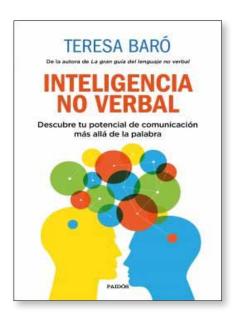
Ray Dalio

Editorial: Deusto

Precio: 24:95 € (impreso) 12.99 € (electrónico)

En 1975, Ray Dalio fundó Bridgewater Associates desde su pequeño apartamento de Nueva York. Cuarenta años después, Bridgewater es la quinta compañía privada más importante de Estados Unidos (Fortune) y ha conseguido ganar más dinero para sus inversores que cualquier otro hedge fund en la historia (Bloomberg). A lo largo de su trayectoria, Dalio ha descubierto un conjunto de principios únicos que considera la base de su éxito y que ahora comparte con todos.

En este libro repasa su trayectoria, haciendo mayor hincapié en sus errores que en sus aciertos, pues destaca que estos errores han sido su principal fuente de aprendizaje. Ray Dalio, que ha sido apodado "el Steve Jobs de la inversión", te invita a descubrir estos principios y a ponerlos en práctica para conseguir todo lo que te propongas.



Inteligencia no verbal

Descubre tu potencial de comunicación más allá de la palabra

Teresa Baró

Editorial: Ediciones Paidós

Precio: 17,10 € (impreso)

10,44 € (electrónico)

En 'Inteligencia no verbal' encontrarás recursos para desarrollar tu talento comunicativo y descubrirás cómo el dominio del lenguaje no verbal puede ser la clave del éxito.

En la era de la tecnología y el impacto de la multiculturalidad en nuestras comunidades, es cada vez más necesario el cultivo de las habilidades de comunicación. Nos expresamos no verbalmente, pero nos falta conocer la técnica y los conocimientos para decodificar los mensajes de los demás y adaptar los nuestros en función de lo que queremos transmitir. Porque la inmensa mayoría de los ciudadanos nos comportamos no verbalmente de manera intuitiva, cediendo todo el protagonismo a la palabra

FOTOGRAFÍA PROFESIONAL

Comunicación Prensa Foto corporativa Reportaje.....



Irene Medina 677 552 881

irene@irenemedina.com www.irenemedina.com

PymeSeguros.com

PORTADA

BOTICIAS

EN PROFUNDIDAD

FINANCIACIÓN

CORREDORES DE SEGUROS

CONOCENOS

Duplicar el comercio electrónico minorista,

objetivo de la UE para 2015

Naticias del sector Revista A fonda Cansalturio Legal

builder

facebook

Linked in



El uso de internet para que las pymes europeas expandan sus servicios a nivel internacional u ofrezcan un mayor abanico de posibilidades a sus clientes, es uno de los objetivos de la nueva iniciativa de la **Comisión Europea** para conseguir redoblar el comercio electrónico de aquí a 2015.

Aon alerta sobre los riesgos derivados de la protección de datos

LEl próximo 28 de enero se celebra el Día de la Privacidad de Datos 2012, una cita anual diseñada para promover la difusión de las mejores prácticas en esta materia. La consultora Aon Corporation anima a las empresas a que aprovechen esta fecha para evaluar sus medidas de protección frente a los riesgos derivados de la red.

Suscribirse gratis a la revista Descargar Nº 10 en PDF

Leer más...



INFORMACIÓN RELEVANTE PARA PYMES Y AUTÓNOMOS

A DIARIO

Accede a las noticias que te interesan en:

WWW.PYMESEGUROS.COM

