Premio San Francisco Javier de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Número 86 Junio 2019

www.pymeseguros.com

Florencio González, director del departamento de Construcción de Asefa Seguros

La especialización en **CONSTRUCCIÓN** te permite ser flexible

Visión de experto
José Silva, socio-asesor de José Silva Correduría de Seguros
Construcción, un ramo en constante evolución

Punto de encuentro
El seguro de Caución ayuda a defender la cartera frente a la banca

Más a fondo
Qué hacer (y qué no) para fidelizar al cliente

In situ
D&O, puerta de entrada a los seguros de empresa

Preventiva
Seguros
Si estás tranquilo, puedes con todo
Única Basic
Única Plus
Un servicio personalizado y flexible dependiendo de tus necesidades
Infórmate en el
900 20 30 10
preventiva.com

Claves para ampliar la cartera de clientes

Conseguir clientes siempre es una empresa ardua para cualquier emprendedor. Pero en el sector de las corredurías, con más de 5.500 actores trabajando, se complica aún más el objetivo. La guerra de precios, la implementación tecnológica o la escasez de recursos son obstáculos que el corredor debe salvar si quiere mantener su cartera. Una buena estrategia centrada en una buena relación con el cliente, innovar en los procesos y capacidad de adaptación son clave para lograrlo (ver **Más a fondo**).

Por otro lado, aún hay negocios poco explotados por los corredores, como el seguro de D&O, Caución o los ligados a la Construcción, que les puede proporcionar nuevos clientes. Precisamente, los directivos de empresas son cada vez más conscientes de estar en el punto de mira de reclamaciones de responsabilidad civil. Y ahí cobra un papel importante la mediación de seguros por su conocimiento y asesoramiento. Si el corredor hace bien su trabajo, cabe la posibilidad de que la alta dirección aprecie el análisis que ha realizado y le permita el acceso a otros seguros de la empresa (ver **In situ**).

Por su parte, los seguros de Construcción se están viendo influidos por el incremento de actividad en ese sector. Pero es un ramo en el que se precisa especialización para ser flexible y adaptarse a las necesidades del cliente (ver **Hablando claro**).

Se trata de un seguro en el que los corredores son los más adecuados para buscar el mejor producto. El importante grado de especialización de las aseguradoras más potentes en Construcción, confieren al ramo una total libertad en el desarrollo de programas aseguradores. Se trata de un ramo en constante evolución que debe adaptarse a los tiempos de forma ágil (ver **Visión de experto**).

Por último, hay que destacar que Caución es un ramo que permite al corredor una puerta de entrada a las empresas. El reto de los corredores debe ser conocer en profundidad el producto y, principalmente, saber ofrecérselo a las empresas para que lo valoren como una opción que puede ser más ventajosa que el aval bancario (ver **Punto de encuentro**).

Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com

Staff

Directora
Carmen Peña
carmen@pymeseguros.com

Periodista
Aitana Prieto
aitana@pymeseguros.com

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

Diseño y maquetación
Estudio 9C

Fotógrafa
Irene Medina

Banco De Imágenes
Fotolia

06 Hablando claro
Florencio González, director del departamento de Construcción de Asefa Seguros. La especialización en Construcción te permite ser flexible

12 Visión de experto
José Silva, socio-asesor de José Silva Correduría de Seguros. Construcción, un ramo en constante evolución

03 Editorial
Claves para ampliar la cartera de clientes

38 Productos
Los últimos seguros del mercado

40 Al día economía
Noticias económicas que interesan a las pymes

44 Al día seguros
Noticias del sector asegurador

66 Al día distribución
Noticias de los corredores de seguros

83 Algo más que negocio
Acciones de RSC realizadas por corredores

88 Rincón de lectura
Libros útiles para la empresa

PymeSeguros Revista online para corredores y corredurías
Número 86 - **Junio 2019**
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

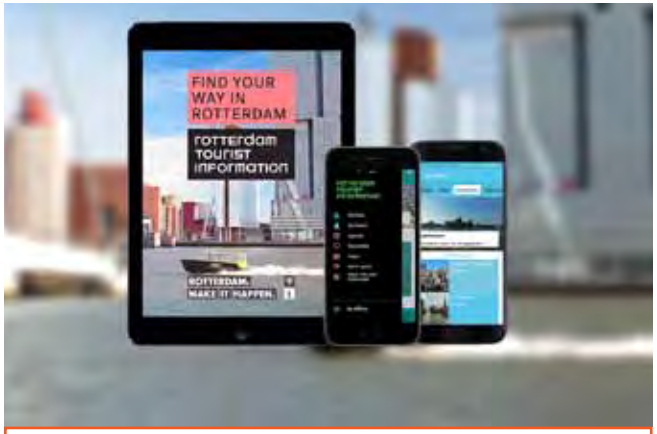
C/ Valdecanillas, 84 - 3º B
28037 MADRID
TF: 91 367 04 46

16 Punto de encuentro
El seguro de Caución ayuda a defender la cartera frente a la banca

22 Más a fondo
Qué hacer (y qué no) para fidelizar al cliente

26 In situ
D&O, puerta de entrada a los seguros de empresa

32 Empresa segura
La Responsabilidad Civil, vital para vivir en sociedad



34 Riesgos en la empresa
Las App de Asistencia en Viaje, útil para todos

36 Estrategia de empresa
Una estrategia en la que ganan cliente, mediador y aseguradora

Florencio González, director del departamento de Construcción de Asefa Seguros

La especialización en Construcción te permite ser **FLEXIBLE**

En los últimos 4 años en el sector de la Construcción está habiendo un incremento de la actividad y eso está provocando una revitalización de los seguros. Pero para entrar en este mercado, se necesita especialización para ser flexible y adaptarse a las necesidades del cliente. De hecho, a la hora de contratar un seguro de Construcción se tiene la posibilidad de ampliar la cobertura básica optando por la contratación de hasta 32 garantías complementarias. Por eso, es tan necesario el asesoramiento del mediador y de la aseguradora.

¿Se puede decir que el sector de la Construcción y los seguros ligados a él han salido de la crisis?

En los últimos 3-4 años en la industria de la Construcción está habiendo un incremento importante en la actividad constructiva. En paralelo, ha crecido la formalización de los seguros tanto de Todo Riesgo, como de Decenal. Prueba de ello, es que el volumen de primas en los últimos dos años en el sector asegurador ha tenido un incremento acumulado por encima del 30% en el seguro Decenal de Daños.

¿Qué se prevé que ocurra en 2019 en los diferentes ramos ligados a la Construcción?

Es difícil saber qué pasará porque la construcción está vinculada a la situación político social que tenemos y a los presupuestos de las Comunidades Autónomas y del Estado para acometer infraestructuras o en la dotación de ayudas. No obstante, todos los indicadores señalan que en 2019 vamos a seguir creciendo, aunque a menor ritmo que en los dos últimos años.

¿Tras las elecciones habrá más inversión en obra pública?

En los presupuestos, en teoría, hay una previsión para infraestructura pública considerable. En algunos aspectos llegan a crecimientos del 40%. Hay capítulos destinados, por ejemplo, a la regeneración y remodelación de zonas urbanas. En el primer trimestre hemos estado en un *stand by* con presupuestos no aprobados y aun así la obra civil ha crecido en torno al 15%.

Tendremos que esperar a ver si salen adelante esos presupuestos. Pero parece ser que la apuesta sigue siendo por una revitalización de las zonas urbanas y modelos de eficiencia energética que nos viene desde Europa y que tenemos la obligación de trasponer a nivel nacional.

¿El seguro Decenal es atractivo para las aseguradoras?

Ahora con la reactivación del sector de la construcción, están apareciendo nuevos actores, aunque también es cierto que aseguradoras que estaban operando, tras el mazazo de la crisis, han dejado de trabajar en él.

Según datos de ICEA, el volumen de primas vinculado al seguro Decenal de Daños en los dós últimos años ha crecido por encima del 30%

¿Se puede decir que los seguros ligados a la Construcción son flexibles y se ajustan a las necesidades de cada cliente?

La flexibilidad y adaptación es fundamental en este tipo de seguros. Por eso, cuando contratas un seguro de Construcción tienes la posibilidad de ampliar la cobertura básica optando por la contratación de hasta 32 garantías complementarias. Por lo tanto, se puede decir que es completamente configurable a las necesidades del cliente.

Desde Europa se apuesta por una revitalización de las zonas urbanas y modelos de eficiencia energética y que tenemos la obligación de trasponer a nivel nacional

¿Los seguros de rehabilitación son una buena opción de negocio?

La rehabilitación es la reina de los nuevos nichos de negocio. Aunque no es algo nuevo, porque llevamos rehabilitando inmuebles desde hace muchos años, la rehabilitación cada vez está cogiendo más peso.

El Instituto Nacional de Estadística (INE) informa de que el número de visados otorgados en direcciones de obra de rehabilitación o reforma viene a ser desde hace años en torno al doble que el de viviendas de nueva construcción. Este es el principal indicativo del auge que está adquiriendo. Por eso es tan importante adecuar nuestros productos a esa demanda, porque el alcance de las garantías y del objeto asegurado difiere de la obra nueva.

He oído que en RC Construcción algunos corredores piden más sublímites por víctima en caso de daños corporales. ¿Se está dando?

Sí. Este hecho está motivado principalmente por dos cuestiones: la presión al alza de las cuantías indemnizatorias a raíz de la aplicación del baremo aprobado en la Ley 35/2015 y el incremento en el índice de incidencia de los accidentes laborales. Adicionalmente, se está consolidando la profesionalización de la gestión de los riesgos de negocio y las empresas son proactivas a la hora de la búsqueda de las transferencias al mercado asegurador de sus potenciales riesgos. Estos factores explican la petición de incremento del sublímite por víctima, que son atendidos, por norma general, sin dificultad por las aseguradoras.

¿A qué problemas se enfrentan los diferentes seguros ligados a la construcción en estos momentos?

En primer lugar, el panorama político, social y económico porque al no tener los Presupuestos Generales del Estado aprobados, gran parte del nicho de negocio de la obra pública queda en el aire. El segundo factor es el hecho de que venimos de una crisis inmobiliaria y ahora un promotor o un constructor sopesa todas las variables antes de acometer una obra. Eso retrae la actividad, a pesar de que el sector esté creciendo. Y el tercero es el fraude, que tiene un peso importante en la siniestralidad de las aseguradoras.

¿Qué importancia tiene el ramo en el total del negocio de Asefa?

El ramo de Construcción es estratégico y fundamental para nosotros.

Somos especialistas en seguros de Construcción y estos representan el 50% del negocio de la compañía. Es nuestra marca de referencia histórica. Así nos lo reconocen los corredores. En el Barómetro de Adecose, por tercer año consecutivo nos consideran principal referente en ramos técnicos. Además llevamos 4 años consecutivos siendo número uno en el seguro Decenal de Daños en volumen de primas.

¿Qué tal está evolucionando el seguro de Rehabilitación Trienal?

Vamos despacio, pero seguros. Como no existía hasta ahora, cuesta generar esa cultura de seguro en este producto. Por eso, estamos haciendo una labor de divulgación importante porque no se tiene en mente que obras menores o de rehabilitación puedan tener asociadas un seguro a tres años que cubra daños materiales a la propia obra. Todo nuevo producto necesita un período de observación para analizar y valorar su comportamiento de cara a introducir mejoras que se ajusten a las necesidades de nuestros clientes, aunque estamos teniendo una aceptación bastante buena.

¿Qué otras novedades ha sacado Asefa Seguros al mercado?

Lo último ha sido la garantía de habitabilidad, dentro del seguro Decenal de Daños. Es una garantía con la que puedes llegar a atender una reclamación sin necesidad de que exista una manifestación física (por ejemplo, problemas de aislamiento acústico).

Aunque, por el momento, esta garantía de habitabilidad solo la tenemos para viviendas de nueva construcción, estamos planteándonos ampliarla a otros ámbitos como el terciario (hospitales, centros comerciales, edificios de viviendas, entre otros) o incluso en la rehabilitación de un inmueble. Ese es el siguiente paso al que aspiramos, porque estoy seguro de que llegará.

Además, hemos sacado garantías de gastos de realojo o pérdidas de alquileres vinculados igualmente al seguro Decenal de Daños.

¿Se puede decir que ahora hay más interés en la formación de este ramo por parte de los corredores?

Asefa imparte jornadas de formación continua con corredores y hemos notado que es cada vez más elevado el número de mediadores interesados en ella.

Todos los indicadores señalan que en 2019, de mantenerse la actual situación socio-política, vamos a seguir creciendo aunque a menor ritmo de los últimos años

Este año Asefa Seguros ha puesto en marcha la primera escuela online sobre seguros de Construcción, Esecon, ¿Qué se pretende con ella y cuál está siendo su aceptación?

Esecon surge para intentar hacer llegar la cultura de seguro a un amplio espectro de la población (desde el profesional del sector hasta el usuario final, pasando por el estudiante vinculado a la actividad constructiva). El objetivo es explicar los aspectos básicos y las coberturas de este tipo de seguros. Estamos teniendo buena aceptación por parte de los corredores a pesar de que solo lleva en funcionamiento poco más de un mes. La idea es que esta plataforma se vaya alimentando de contenidos de manera periódica.

¿Qué importancia tienen los corredores medianos en el

NOS ENCONTRAMOS CÓMODOS TRABAJANDO CON CORREDORES

Asefa Seguros es una entidad volcada prácticamente en los corredores, asegura el director del departamento de Construcción, Florencio González. "El corredor es una figura con la que nos encontramos cómodos. Es nuestro canal de distribución por excelencia y siempre nos ha funcionado bien".

Para participar en este negocio, les piden compromiso y tener una interlocución clara y directa a través de ellos. A cambio tienen la posibilidad de formarse en esta clase de seguros y "acudir a nosotros siempre que tengan algún tipo de duda, para que les proporcionemos el asesoramiento que necesitan", explica González. En la entidad encontrarán servicio y especialización en los seguros de construcción. "Aunque nos gustan las obras estandarizadas, nuestro caballo de batalla suelen ser obras singulares o que presentan algún tipo de circunstancias que las hace salirse fuera del cauce normal, donde podemos desarrollar de manera más clara nuestra diferenciación con respecto al resto del panorama asegurador. Tenemos un equipo multidisciplinar técnico y somos capaces de buscar una solución específica a cada caso.

No es lo mismo asegurar un edificio de viviendas, que un centro hospitalario o que una rehabilitación integral de un edificio que lleva construido 80 años

seguro de Construcción?

Tiene una gran importancia. Los grandes proyectos habitualmente están mediados por grandes correduría. Pero también se aseguran riesgos importantes de vivienda, complejos hospitalarios… donde tienen cabida otro perfil de mediador. Para Asefa, nuestro canal fundamental es el corredor independientemente de su tamaño.

¿Han notado que se están incorporando a este ramo corredores que antes no lo trabajaban?

Sin lugar a duda. Lo más habitual, sin embargo, son los corredores que han mantenido el código abierto con la compañía aunque en tiempo de crisis los ramos de construcción hubieran pasado a ser una parte residual de su actividad y ahora con la reactivación del sector han vuelto a mostrar interés por él.

¿A qué retos se enfrentan los corredores en la comercialización de los seguros de este ramo?

El principal reto es el conocimiento del objeto asegurado. Llegar a conocer la singularidad de este producto y sus riesgos. Los seguros de ingeniería y de edificación necesitan un cierto conocimiento en cuanto al proceso constructivo.

No es lo mismo asegurar un edificio de viviendas, que un centro hospitalario o que una rehabilitación integral de un edificio que lleva construido 80 años. Para elegir bien las garantías a las que puedes optar se necesita una formación, que nosotros impartimos de manera gratuita.

Carmen Peña
Fotos: Irene Medina

CenterBrok | Grupo CB

Descubre CenterNet

El icono de las soluciones para corredurías

Aumenta la **rentabilidad** de tu negocio

Con modernas **herramientas tecnológicas**

Acuerdos y soluciones para tu correduría

Autonomía de gestión

Titularidad de la cartera

Llámanos sin compromiso: 91 014 95 01 o descarga el dossier informativo en www.centebrok.es

José Silva, socio–asesor de José Silva Correduría de Seguros

Construcción, un ramo en constante EVOLUCIÓN

Los corredores son los más adecuados para buscar el mejor producto porque "aunque las compañías que operan son limitadas, son totalmente flexibles. El importante grado de especialización de las aseguradoras más potentes en Construcción, confieren al ramo una total libertad en el desarrollo de programas aseguradores", asegura José Silva. Se trata de un ramo en constante evolución que debe adaptarse a los tiempos de forma ágil.

José Silva Correduría de Seguros lleva 30 años apostando por la especialización y la profesionalización en el ramo de Construcción. En aquella época, recuerda José Silva, "el ramo de Comunidades y Construcción se abarcaba de una forma poco profesional y descentralizada. Por ese motivo, tomamos la decisión de centrar nuestros esfuerzos y conocimientos del sector para llegar hasta el punto en el que nos encontramos hoy en día. Nuestra empresa se ha centrado en el valor añadido que aporta un experto en seguros".

La razón que le llevó a esta especialización, según Silva, fue que "profesionalmente se trata de un ramo diverso, con un gran potencial y casuística. Pocos ramos requieren una especialización para un correcto asesoramiento lo que hace más necesaria si cabe la intervención de un corredor de seguros profesional. Además, eso nos ha permitido tener mucha vinculación con administradores de fincas, constructoras y promotores". En estos momentos, los

Profesionalmente se trata de un ramo diverso, con un gran potencial y casuística

seguros ligados a la construcción en la correduría suponen el 15% de su negocio.

TÍMIDO DESPERTAR

Aunque a primera vista podría parecer que el sector de la Construcción se ha reavivado, José Silva, socio-asesor de José Silva Correduría de Seguros, piensa que "en Madrid está despertando de su letargo con cierta timidez, salvo en rehabilitación y algo de nueva construcción en solares muy céntricos, con el fin de obtener rentabilidad por el alquiler". En su opinión "afloran inversores que buscan un mayor rendimiento. Pero, en general, el nivel de primas es todavía bajo".

Para 2019, las previsiones es que las obras de reforma, rehabilitación y accesibilidad muevan el mercado urbano, especialmente las comunidades de propietarios. Sin embargo, se queja de que debido a que "la mayor dificultad radica en la financiación, algunas entidades financieras que tienen líneas para estos trabajos, imponen los seguros vinculados Multirriesgo, Todo Riesgo Construcción y Responsabilidad Civil", algo que hace más difícil su trabajo.

Para combatirlo, los corredores echan mano de sus conocimientos técnicos y del mercado asegurador. En opinión de Silva, "externalizar la gestión de un programa de seguros es la decisión más acertada de un empresario, cuando se enfrenta a la difícil tarea de transferir riesgos y atender siniestros".

Ellos son los más adecuados para buscar el mejor producto porque "aunque las compañías que operan son limitadas, son totalmente flexibles. El importante grado de especialización de las aseguradoras más potentes en Construcción, confieren al ramo una total libertad en el desarrollo de programas aseguradores. Hablamos de un ramo en constante evolución que debe adaptarse a los tiempos de forma ágil. Nos referimos a todos los intervinientes en el proceso de construcción, promotores, constructores, profesionales y oficios".

Algunas entidades financieras que tienen líneas de crédito para rehabilitación, imponen los seguros vinculados: Multirriesgo, Todo Riesgo Construcción y Responsabilidad Civil

REHABILITACIÓN, UN IMPORTANTE ACTIVO

En opinión del socio-asesor de José Silva Correduría de Seguros, "el seguro de Rehabilitación será durante los próximos años un importante activo para el ramo, por supuesto debemos adaptarlo a las necesidades que se presenta en este aspecto, no solo enfocado a la rehabilitación sino también a la reconversión de los inmuebles. Asistimos a la transformación de edificios enteros hacia el sector turismo, locales en viviendas, zonas diáfanas en trasteros, incremento de alturas, construcción de zonas comunes, etc.".

Sobre el hecho de que los seguros de rehabilitación sean una buena opción de negocio para los corredores, Silva dice que "cualquier nicho siempre es una buena opción de negocio con la formación y profesionalización oportuna. En nuestra correduría apostamos por ello y

entendemos los seguros de Rehabilitación como un servicio de gerencia de riesgos que aporta valor añadido a nuestros clientes especialmente en zonas urbanas como Madrid y Barcelona". Sin embargo, piensa que "como línea de negocio exclusiva, probablemente es insuficiente para que una correduría de seguros pueda mantener una rentabilidad".

PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA COMERCIALIZACIÓN

Este tipo de seguros no está exento de problemas para los corredores que deciden comercializarlos. "Desde nuestro punto de vista como mediadores, un punto importante es la recopilación de documentación, el aporte de datos y el temor de algunas aseguradoras a la suscripción en calles céntricas y colindantes. Asimismo, hay que tener cuidado con la prevención de riesgos laborales y su cumplimiento", apunta José Silva.

A pesar de ello, algunas correduría se mueven para buscar nuevas opciones de negocio como los seguros de Construcción que requieren formación específica y especializada. Es un ramo muy trabajado por especialistas, tanto desde el punto de vista del asegurador como del mediador. En opinión de Silva, "trabajar el ramo de Construcción sin la formación adecuada supone un alto riesgo para todas las partes que intervienen en el contrato. Las cláusulas son muchas y complejas y los siniestros también".

El seguro de Rehabilitación será durante los próximos años un importante activo para el ramo

Pero eso no es un hándicap para los corredores medianos y pequeños porque no hay que olvidar que "nuestro tejido empresarial lo forman pymes y micropymes, que valoran el trato personal, cercano y especializado, escenario en el que el profesional de la mediación supera al broker empresa. Los grandes brokers necesitan márgenes amplios y disponen de menor agilidad a la hora de adaptarse a los cambios de un sector como el de la construcción y por supuesto se encuentra lejos de comprender cómo funcionan las pymes", afirma José Silva.

De hecho, en los últimos años debido a la competencia y la bajada de precios de ciertos ramos, "se ha evolucionado a nichos o sectores en los que el mediador profesional independiente aporta valor y estrategia, tanto para el asegurado como para la aseguradora".

Todos ellos se tienen que enfrentar al reto, "en el ámbito de la rehabilitación, de la cobertura de algunas obras para disponer de sumas aseguradas amplias en daños preexistentes y responsabilidad civil a colindantes. Sin embargo, en obra nueva no solemos tener dificultad salvo proyectos de cierta envergadura y muy tecnológicos. En ocasiones, el sector se estrecha tanto que casi se transforma en monopolista".

Carmen Peña
Fotos: Irene Medina

DKV Seguros

¿Te preocupas por la salud y el medioambiente?

DKV EcoHogar

El primer seguro de hogar ecológico

15% dto.

Mucho que cuidar

El seguro de Caución ayuda a **DEFENDER** la cartera frente a la banca

A pesar de que Caución es un ramo en pleno auge, el volumen de primas no es excesivamente grande, en parte por la dura competencia que ejerce la banca, a la que las empresas acuden tradicionalmente para cubrir estos riesgos. El reto de los corredores debe ser conocer en profundidad el producto y, principalmente, saber ofrecérselo a las empresas para que lo valoren como una opción que puede ser más ventajosa que el aval bancario.

Según datos de ICEA, Caución fue la modalidad de seguros de No Vida que más creció en 2018, un 24,87%, algo que, para Rocío Tello, responsable de Caución de **Berkley**, permite volver a los niveles pre-crisis, porque en 2007 las primas fueron de en torno a 85 millones, y en el período entre 2012 y 2014 bajaron a unos 60 millones. "Como el seguro de Caución va muy ligado a los movimientos económicos, se trata de una recuperación", sostiene, a la vez que resalta que el ramo se ha visto favorecido por la mayor actividad de las energías renovables y el afianzamiento de viviendas.

En el caso de las renovables, Juan Luis Moreno, director técnico de **Aserta**, apunta que parte del repunte se ha debido a que el Gobierno aprobó en octubre pasado un Real Decreto por el que se hacía necesario tener que avalar 40 euros por kW de potencia instalada, multiplicando por cuatro el importe del aval anterior (10 €/kW).

Aunque destaca que no es un ramo muy llamativo en porcentaje de primas, sí está muy abierto a cualquier tipo de empresa, fundamentalmente la que establece un contrato con la Administración Pública, ya que es obligatorio contar con una garantía: "Cualquier compañía que suministre productos o servicios es muy fácil que tenga como cliente a la Administración, y solamente por eso, ya sabe del seguro de Caución, o por su propio conocimiento o por el que le transmitan los mediadores", concluye.

Rocío Tello.

Juan del Pozo.

Juan Luis Moreno.

Francisco Almeda.

CONTRATO ENTRE PRIVADOS, GRAN OPORTUNIDAD

Aunque es un seguro muy circunscrito a la relación mercantil entre empresas y Administraciones Públicas, Juan del Pozo, socio de la correduría de seguros **Carantia Tres**, cree que en el contrato entre privados se puede crecer mucho y es donde el corredor puede ser más proactivo y ofrecérselo a su cliente de empresa que va a llevar a cabo una operación importante.

Además, como señala Juan Luis Moreno, tiene la ventaja de que, mientras con la Administración el contrato tiene una duración, pero puede variar, entre privados sí está acotada la duración de la cobertura. "Ahí se puede prorrogar, pero no es necesario, porque sabes cuándo va a acabar", propone. "Pero entre privados hay más inseguridad", inquiere Francisco Almeda, director de Suscripción de **Aunna Broker,** porque las empresas muchas veces quieren cambiar términos del aval o matizar requerimientos para contratarlo.

"Entre privados, lo que veo en el mercado es que hay más tradición por decantarse por aval bancario

porque los seguros no son flexibles y piden unas garantías muy exigentes", incide Rocío Tello.

En parte porque, como señala Juan del Pozo, en Caución se actúa un poco "a ciegas" hasta que se ven las cuentas de la empresa, algo a lo que el banco puede acceder con mucha más facilidad.

Sin embargo, Moreno aboga por que el cliente, de la misma manera que intenta ser más productivo en su ejercicio industrial, "también intentará ser más productivo en líneas crediticias", por lo que debería valorar la opción aseguradora, aunque le cueste un poco más de trabajo dar información para ver si le dan cobertura o no.

"Caución es fundamental para la supervivencia de empresas más pequeñas, que no puedan acceder a líneas o avales para conseguir contratos con la Administración". Juan Luis Moreno

Aun así, relata que hay muchos clientes que les presionan para conseguir una línea, cuando con los bancos no se comportan así: "Y nosotros en definitiva estamos ayudando a dispersar el riesgo", por lo que se requerirá cierta documentación o contragarantías.

ALTERNATIVA AL AVAL BANCARIO

Precisamente, la competencia con los bancos es uno de los grandes debates en Caución, toda vez que, como sostiene el director técnico de Aserta España, las empresas tienen tendencia a negociar todo con las entidades financieras. Y eso que, como afirma, el de Caución es un seguro conocido, pero muchas compañías están más acostumbradas a tratar con bancos, a pesar de que "probablemente" las aseguradoras sean más baratas.

El problema para Del Pozo es que los corredores no saben en gran medida vender las bondades de su negocio: "Después de lo que ha hecho la banca con los planes de pensiones no hemos sido capaces de que el seguro se quede con ese mercado", hace autocrítica. Considera que es un tema de imagen y coincide en que el cliente es más crítico con su sector que con la banca.

"Pero también es verdad que como el seguro de Caución es más especialista, puede haber corredores que todavía no hayan trabajado con él", puntualiza Tello. En este sentido, aboga por que los corredores hagan más venta cruzada con este producto, vinculándolo a otros, como RC para empresas.

"Es cierto que a lo mejor no lo vendemos muy bien o en el portfolio no llevamos Caución. Vas a un cliente y piensas en la Pyme, en la RC y el colectivo del convenio", confirma el socio de la correduría de seguros Carantia Tres. "Hay que saber un poco más, estar más metido en ello, porque te marca la diferencia a la hora de ofertar", asegura.

Francisco Almeda introduce un matiz, ya que a su entender no se

trata tanto de un producto para especialistas, pues el corredor no interviene casi nada, pero sí hay que conocer y saber presentarlo a los empresarios, porque muchos de ellos no saben que Caución es una alternativa y están instalados en la comodidad de la banca.

Además, precisa la responsable de Caución del Berkley, que cuenta con un escollo añadido y es que cuando la propuesta llega a la empresa muchas veces en vez de manejarla el gerente de riesgos, se queda en el departamento financiero, que no tiene tanto conocimiento del mercado Seguros y finalmente opta por el aval bancario.

Y eso que "la actividad de Caución es fundamental para la supervivencia de empresas más pequeñas, que no puedan acceder a líneas o avales para conseguir contratos con la Administración", destaca Juan Luis Moreno, director técnico de Aserta España.

"Si la Administración Pública normalizara un bastanteo único y un registro de firma digital el proceso sería más ágil, porque estamos con trámites muy anticuados".
Rocío Tello

TRABAS DE LA ADMINISTRACIÓN

Sobre el trato concreto con la Administración Pública, Rocío Tello, responsable de Caución de Berkley, tiene una queja principal: "Es esencial que se modernice y haga una mayor inversión en los medios electrónicos, pues de nada sirve que tengamos en nuestro sistema la firma electrónica si la Administración Pública no nos lo acepta", señala. "Están favoreciendo o dicen que van a favorecer la contratación electrónica, pero los seguros de Caución los seguimos presentando en papel físico, salvo alguna excepción".

Además, Juan Luis Moreno considera que esta circunstancia se agrava aún más porque no hay una homogeneidad entre las Administraciones, lo que lleva a tener que presentar documentos diferenciados en cada una. Situación que se complica con los bastanteos, pues hay instituciones que requieren su propio documento: "El objetivo es que con un bastanteo sea suficiente para trabajar en todo el Estado".

"Es verdad que, si la Administración Pública normalizara ciertos modelos y textos, un bastanteo único y encima un registro de firma digital para las contrataciones públicas, el proceso sería más ágil, porque estamos con trámites muy anticuados", corrobora Rocío Tello.

Además de los obstáculos que pone la Administración Pública, todos los expertos asistentes a la mesa redonda de Pymeseguros coincidieron en que una de las principales complicaciones que tienen los corredores a la hora de vender este producto tiene que ver con la internacionalización de las empresas, es

decir, cuando necesitan Caución para un negocio en el extranjero, como recalca Almeda, porque muchas veces no cuentan con un soporte allí. "Sí, tienes que tener un soporte, porque si no es imposible. En el seguro de Caución es esencial tener un gran conocimiento local", confirma Tello.

Para Moreno lo primordial es que busquen los socios adecuados y conozcan bien el país, así como los requerimientos de garantía que necesitarán para adaptarse al negocio que quieren hacer, porque en ocasiones resulta disuasorio.

Y Juan del Pozo, socio de la correduría de seguros Carantia Tres, también destaca que la aseguradora con la que se contrate el seguro tenga filiales en el país, ya que facilitará mucha información que tenga sobre el terreno que ayudará al cliente a saber si el negocio es factible o no.

"Hay que saber un poco más de Caución, estar más metido en ello, porque te marca la diferencia a la hora de ofertar". Juan del Pozo

DEFENDER LA CARTERA

Aunque estas dificultades para vender Caución existen, el director técnico de Aserta España cree que una gran pregunta que debe hacerse el corredor es qué ventajas puede tener para él conocer o especializarse en este ramo. "Y lo primero que diría yo es defender su cartera de clientes ante la competencia", contesta.

Como reseña Juan del Pozo, no es un seguro con gran aceptación entre los corredores porque no es un negocio recurrente, a pesar de que "el cliente sí que puede ser recurrente" y es ahí donde está la oportunidad del negocio.

Como las empresas que trabajan con la Administración Pública, explica el director de Suscripción de Aunna Broker: "Las garantías no generan mucha cartera, pero un cliente por su actividad sí", precisa. "El corredor que se interesa por Caución si conoce el mercado, sabe dónde están las oportunidades y cómo crear la necesidad", concluye.

Además, Juan Luis Moreno, director técnico de Aserta España, considera que abarcar Caución permite "tener otro nivel de tratamiento con el cliente". No obstante, hay que ofrecer algo diferenciado y solo se puede hacer dándole solución a todos sus problemas.

"El que sepa que tú eres capaz de hacérselo", confirma Del Pozo, para quien es fundamental que el corredor pueda ofertarlo en caso de que el cliente trabaje en algún momento con la Administración Pública. "Eso ayuda que un cliente se sienta más seguro y tranquilo contigo y piense que le puedes ayudar en un montón de cosas, que no nos limitamos a hacer una póliza y cobrar

la comisión, sino que damos más", concluye.

Francisco Almeda, director de Suscripción de Aunna Broker, cuenta que en su caso ha supuesto una oportunidad de negocio, de mantener cartera y hacer venta cruzada, ya que le ha permitido meterse en cuentas de otros corredores, grandes y pequeños, gracias a Caución. Él conoció este producto en 2007 cuando vino todo el boom del tema energético y de las renovables y lo aprovechó: "Fue una oportunidad para entrar en pequeña, pero también gran empresa".

"El corredor que se interesa por Caución si conoce el mercado, sabe dónde están las oportunidades y cómo crear la necesidad". Francisco Almeda

ASEGURADORAS "VOLUNTARIOSAS"

Como ratifica Juan Luis Moreno hace unos años para un corredor pequeño especializarse en Caución era una gran oportunidad de negocio, le permitía defender su cartera y situarse en el mercado. A día de hoy lo ve más complicado por el empuje de las grandes correduría, con departamentos específicos.

Sin embargo, el socio de la correduría de seguros Carantia Tres sí cree que el pequeño corredor aún tiene oportunidades, no tanto con los grandes clientes, ya que los brokers potentes se centran mucho en ellos, pero sí otros de tamaño más mediano en los que los corredores más modestos se pueden volcar.

"Hay que hacer un análisis previo", señala Francisco Almeda, no limitarse a rebotar la información, sino indagar en los fondos, los apalancamientos, las deudas financieras... Además, que considera que cuando se hace bien el trabajo de la mediación la repuesta de la compañía suele ser positiva.

En este sentido, Moreno cree que en términos de suscripción las compañías no son muy estrictas en cuanto a la burocracia para armar un expediente de cliente, pues el proceso es sencillo y la documentación requerida básica. "Parte de nuestro trabajo consiste en ayudaros, porque sin vosotros no tenemos negocio", explica a los corredores.

Almeda corrobora que las compañías ayudan muchas veces a aportar información clave, tras analizar los estados financieros, que como suscriptores de empresas a los corredores se les puede pasar.

"Es verdad que las compañías en Caución son voluntariosas", confirma Juan del Pozo, socio de la correduría de seguros Carantia Tres, ya que suelen ayudar a los mediadores para saber qué datos deben conocer del cliente para que este sea válido para obtener una línea de Caución.

Aitana Prieto / Carmen Peña
Fotos: Ricardo Domingo

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

Qué hacer (y qué no) para **FIDELIZAR** al cliente

Conseguir clientes siempre es una empresa ardua para cualquier emprendedor. Pero en el sector de las corredurías, con más de 5.500 actores trabajando, se complica aún más el objetivo. La guerra de precios, la implementación tecnológica o la escasez de recursos son obstáculos que el corredor debe salvar si quiere mantener su cartera. Una buena estrategia centrada en una buena relación con el cliente, innovar en los procesos y capacidad de adaptación son clave para lograrlo.

Como reconoce José Ramón Luna, consultor y CEO de **Desafío Coaching**, lo esencial es que los clientes "estén contentos" con el seguro que han contratado. Esto supone que hayan visto cumplidas las promesas que los corredores les hicieron en el momento de la firma, "tanto las de información, trato y asesoramiento, como las de resolución de siniestro".

Pero fidelizar no es tan fácil como parece, resulta un proceso complejo que requiere actuaciones en distintos ámbitos. Desde su experiencia, hay algunas que no deben faltar nunca:

- Proponer "experiencias": el cliente no contrata una póliza de seguros, sino que se une a una organización que además de garantizar su protección, la de su patrimonio y la de los suyos, aporta un completo abanico de servicios de valor.
- Proporcionar la información y el asesoramiento más adecuado y plenamente adaptado a la casuística particular del cliente.
- Contar con datos e información detallada de los clientes que permita personalizar la oferta y la gestión de las relaciones.

- Incrementar las vías de interacción con los usuarios, facilitándoles el contacto (distintos medios y amplia disponibilidad).
- Establecer la cultura del cliente en la organización, formando a todo el personal y dotando de los recursos necesarios para poder atender adecuadamente.
- Sorprender al cliente con innovación y diferenciación.

INNOVAR PARA DIFERENCIARSE

Precisamente la diferenciación es un concepto básico para que el consumidor aprecie que su corredor posee aspectos únicos que le impelan a quedarse con él. "La clave para destacarse es ser diferente y aportar valor real al cliente", precisa José Ramón Luna.

No obstante, el número de corredores es muy alto, la oferta de seguros es muy amplia y los canales a través de los que se pueden contratar son cada vez más. A todo ello hay que añadir cierta reticencia por parte del cliente, que "ha desarrollado además un escudo 'antiofertas'". Por eso, lo único que le queda al corredor para diferenciarse es "sorprender, no hacer justo lo que se espera de un comercial al uso".

Pero, ¿cómo puede un corredor aportar ese valor real a sus clientes? El primer paso, y fundamental, es analizar la realidad, tanto general como particular, para poder anticiparse a las necesidades de los tomadores, ofreciéndoles soluciones innovadoras que los usuarios no serían capaces de descubrir por sus medios. "Esta innovación va desde la forma de aproximarse al cliente hasta la cartera de productos disponible", precisa Luna.

De hecho, "innnovar es fundamental para fidelizar", aunque esto no supone siempre introducir tecnología, sino que en muchas ocasiones se basa en modificar pequeños procesos que se hacían de una forma y empezar a desarrollarlos de una manera más actual. Bastaría, por ejemplo, con cambiar el protocolo de atención al cliente, incorporar una nueva línea de seguros a la oferta de la correduría o empezar a formar a colaboradores y auxiliares.

Aportar servicios de valor, establecer la cultura del cliente en la organización e incrementar las vías de interacción son algunas de las claves de una buena estrategia de fidelización

Con esos cambios el corredor podrá empezar a establecer aspectos claramente diferenciadores, como contar con un posicionamiento de marca que refleje la verdadera esencia de la empresa, desarrollar un protocolo de conversación comercial basado en la venta consultiva, facilitar los medios de acceso a la información y resolución de problemas y contar con un abanico amplio de soluciones que pueda ofrecer realmente "protección integral".

Para conseguir a ese "cliente integral", con muchos seguros contratados con la correduría y, por tanto, con el que hay establecido un mayor vínculo, resulta de gran valor la venta cruzada", resalta el consultor y CEO de Desafío Coaching. De hecho, proporciona una serie de elementos de gran importancia para la fidelización: mayor información sobre el usuario, incrementa el número de momentos de contacto con el cliente, más opor-

¿CÓMO PUEDEN AYUDAR LAS ASEGURADORAS A LOS CORREDORES?

Una cuestión relevante al tratar la fidelización del cliente de seguros que contrata a través de correduría es el carácter global del proceso, de modo que tanto el mediador como la aseguradora que da la cobertura deben estar plenamente implicadas, ya que la satisfacción del cliente depende de ambos actores: "Si el corredor es exquisito y consigue gran vinculación, pero el servicio otorgado por la compañía en el momento del siniestro no es bueno, la fidelización del cliente peligra. Por supuesto, si es el corredor el que no cumple con las expectativas, la fidelización no se producirá. Por tanto, se trata de un trabajo en equipo", concluye José Ramón Luna, consultor y CEO de Desafío Coaching.

De ahí que considere que es muy importante que la compañía colabore plenamente con el corredor, con actuaciones como:

- **Cumplir con las promesas asociadas al contrato de seguro.**
- **Ofrecer un servicio excelente en la información, atención y resolución al asegurado.**
- **Mantener una adecuada reputación de marca que proporcione confianza y facilite la venta al corredor.**
- **Aportar información relevante sobre clientes y productos al corredor.**
- **Establecer los mecanismos necesarios de información y gestión con el corredor para agilizar los procesos de servicio.**
- **Proporcionar al mediador técnicas y recursos de marketing y fidelización.**

Nunca hay que proponer "soluciones enlatadas" al cliente; la diferenciación y adaptación son cuestiones fundamentales para atender sus demandas personales

tunidades de proporcionar experiencias al tomador de las pólizas y mayor vínculo emocional y de confianza.

ADAPTARSE AL CLIENTE

La diferenciación, en cualquier caso, va aparejada, inevitablemente, con otra cuestión: la adaptación al cliente y sus particularidades. Por eso, hay que evitar a toda costa ofrecerle "soluciones 'enlatadas', el 'pan para todos", ya que no todas las acciones de fidelización funcionan con todos los clientes: "Cada persona busca sus experiencias y la satisfacción de sus demandas. No todos estamos satisfechos con las mismas cosas", incide Luna.

Ni tampoco todas las corredurías son iguales ni disponen de los mismos recursos. En cualquier caso, no es necesario emprender grandes acciones e inversiones, como programas de puntos, tarjetas o regalos para establecer esa "relación especial" que persigue cualquier estrategia de fidelización, sino que basta con tener una forma excelente en el trato y un pequeño detalle para proporcionar en ocasiones experiencias excelentes. "La fidelización comienza con el establecimiento de un vínculo emocional y para eso lo verdaderamente importante son las personas", matiza Jose Ramón Luna.

Ahora bien, las relaciones que se

establecen entre las personas y sus contextos, a nivel general, han cambiado y las redes sociales se han convertido en "un canal fundamental" para establecer esos vínculos con los clientes. Por eso es imprescindible desarrollar una adecuada gestión de la reputación de la marca en las redes, participar activamente aportando valor y, sobre todo, responder a cualquier requerimiento o queja que hagan los usuarios, lo que posicionará a la correduría como marca "orientada al cliente".

#

Innovar es fundamental para fidelizar, pero no solo se puede hacer mediante tecnología, sino modificando pequeños procesos y desarrollándolos de una manera más actual

ALGUNOS OBSTÁCULOS QUE SUPERAR

La interacción digital con los clientes no debería suponer un verdadero obstáculo para los pequeños corredores, sino que las dificultades van más aparejadas al dominio de las técnicas de marketing y fidelización más adecuadas. Dependiendo de la filosofía que se quiera adoptar en base al tipo de negocio y ampliando los conocimientos en estas materias estos obstáculos se pueden salvar. También resulta complejo, en ocasiones, conseguir una correcta sensibilización de los colaboradores, así como cuestiones centrales en las implementaciones de los planes, tales como la obtención de datos sobre los clientes, la aplicación tecnológica o la incorporación de programas.

Eso sí, el consultor y CEO de Desafío Coaching también lanza una bombona de oxígeno a esos pequeños corredores preocupados porque la falta de fondos les impide desarrollar proyectos: "A pesar de que se menciona muchas veces, el presupuesto no es realmente el principal problema. Se puede fidelizar sin necesidad de invertir muchos recursos económicos, aunque, claro está, que siempre ayuda".

Ahora bien, perder clientes en ocasiones es parte del negocio. Pero, además de la consecuente pérdida económica que supone, lo verdaderamente importante de esta desunión es no saber por qué se ha producido y, por ello, no aprender para mejorar.

Por ello, José Ramón Luna aprecia que el adecuado tratamiento ante la pérdida de un cliente debe conllevar dos fases esenciales:

- Identificar la causa por la que el cliente se va: no es lo mismo que se vaya por precio, que por no haber cumplido un compromiso o porque ha establecido un vínculo más fuerte con un competidor. Dependiendo de la causa de abandono, las posibilidades de recuperación serán mayores o menores.
- Llevar a cabo acciones de recuperación del cliente: en caso de que merezca la pena (es posible que haya clientes que, por diversos motivos, se decida que ya no son parte del objetivo de la correduría), hay que ponerse en contacto con él, conversar sobre la causa de abandono y volver a ganar su confianza e interés por la oferta que se ofrece. Esto se puede conseguir a través de alguna ventaja adicional o de alguna innovación en producto o proceso que se pueda proponer. "Lo verdaderamente importante es que si el cliente merece la pena persistamos en el intento de recuperación. Si alguna vez confió en nosotros y fuimos su primera opción, podemos serlo de nuevo", atestigua Luna.

Aitana Prieto

5º Cuaderno Fecor

D&O, puerta de **ENTRADA** a los seguros de empresa

Los directivos son cada vez más conscientes de estar en el punto de mira de distintos grupos de potenciales reclamantes de responsabilidad civil. Y ahí cobra un papel importante la mediación de seguros por su conocimiento, asesoramiento y colocación de ese riesgo en el mercado asegurador. Además, cabe la posibilidad de que la alta dirección aprecie el análisis que ha realizado el corredor y le permita el acceso a otros seguros de la empresa.

A primeros de junio, Fecor presentó su Cuaderno Nº5 que analiza "El seguro de D&O: Respuesta al riesgo de alta dirección", elaborado por Gonzalo Iturmendi, director y propietario del Bufete G. Iturmendi y Asociados y secretario general de Agers. En él se abordan las cuestiones fundamentales que debe tener en cuenta cualquier organización sobre el régimen de responsabilidad civil de administradores y directivos (D&O) de las sociedades de capital y su aseguramiento.

Para Juan Carlos López, presidente de Agers, que realizó el prólogo de este cuaderno, "la cobertura de D&O es una pieza fundamental en el programa de seguros de cualquier organización con independencia de su tamaño. Existe, por tanto, un interés real en las empresas, fundaciones y asociaciones de evaluar y asegurar este concepto, al percibirse el riesgo cada vez más agravado en sus manifestaciones que nacen de errores estratégicos de gestión y reclamaciones con consecuencias financieras, medioambientales, delictuales, de cumplimiento, infracciones administrativas, deudas sociales e insolvencia, entre otros".

Por ello, en opinión de López, "la mediación de

seguros tiene un reto decisivo en el conocimiento, asesoramiento y colocación en el mercado asegurador de este riesgo. Sin duda, la alta dirección apreciará el análisis objetivo del mediador ajustado a las exigencias y necesidades del entorno, garantizando con ello su entrada en el círculo de máxima confianza".

LOS DIRECTIVOS, EN EL PUNTO DE MIRA

La idoneidad de este cuaderno queda reflejada en el hecho de que "los directivos son conscientes de estar en el punto de mira de distintos grupos de interés de potenciales reclamantes de responsabilidad civil. Por ello aspiran a estar más protegidos ante el aumento de reclamaciones contra ellos" explica Iturmendi en esta publicación.

El cortafuegos último para la protección de la responsabilidad civil de los altos cargos es el seguro de responsabilidad civil de administradores y directivos de sociedades de capital. Un producto al que se recurre, según Gonzalo Iturmendi, "aun a sabiendas de que es una forma parcial de financiación de riesgos de la alta dirección, ya que, efectivamente, por su propia naturaleza, la protección está limitada por el condicionado contractual pactado en cada caso. Ésta es la realidad, si tenemos en cuenta que, salvo en el caso de compañías especialistas, el mercado asegurador de esta modalidad de pólizas de seguro no cubre la responsabilidad civil por descapitalización o infracapitalización de las sociedades (art. 367 LSC), así como que las soluciones aseguradoras, están sujetas siempre a condiciones contractuales propias del Contrato de Seguro, tales como las delimitaciones de cobertura (geográficas, temporales,

de suma asegurada, franquicias, etc.), limitaciones de derechos, exclusiones de aseguramiento, etc. todo lo cual obliga a los gerentes de riesgos de las organizaciones a buscar el tipo de contrato de seguro que más se ajuste a las necesidades de sus altos cargos, dentro del marco global del programa de seguros de su organización".

El mediador debe participar activamente en el proceso de identificación, análisis y evaluación del riesgo de responsabilidad civil de los administradores y directivos

D&O, UNA OPORTUNIDAD PARA EL CORREDOR

Para los mediadores el análisis objetivo del riesgo de responsabilidad civil de los administradores y directivos de las empresas supone una oportunidad para los mediadores en tanto en cuanto les introduce en el círculo de confianza de la alta dirección de la organización. Iturmendi apunta que "si el mediador hace bien su trabajo gozará de la confianza del órgano de administración y, por ende, muy posiblemente consiga extender su trabajo de analista de riesgos y mediador de seguros a todo el programa de aseguramiento de la empresa".

Por eso, el mediador debe participar activamente en el proceso de identificación, análisis y evaluación del riesgo de responsabilidad civil de los administradores y directivos.

Es importante saber que el contrato de seguro de D&O es una modalidad del ramo de Responsabilidad Civil que cubre necesidades reales en su doble vertiente indemnizatoria de capital y de prestación de servicios. Su cobertura principal, así como las extensiones de coberturas se encuentran dentro de los límites pactados

MÁS DEL 80% DE LAS EMPRESAS NO TIENE UN SEGURO D&O

Tras la presentación del V Cuaderno Fecor, se realizó una nueva edición de 'A debate con corredores' que estuvo moderado por Miguel Antonio Álvarez, presidente de Grupo Intercor, en la que participaron Juan José Ruiz, presidente de Euskalbrok; Néstor Díaz, presidente de la Asociación Cántabra; y Gonzalo Iturmendi, autor de este último cuaderno.

Néstor Díaz, Juan José Ruiz, Gonzalo Iturmendi y Miguel Antonio Álvarez.

En esta mesa redonda se debatió sobre la necesidad de la contratación de un seguro de D&O ya que se responde con el patrimonio personal y "no hay que olvidar que la defensa jurídica tiene un coste elevado y es necesario presentar una fianza si va por la vía penal", señala Juan José Ruiz. Posiblemente, el aumento de reclamaciones ha conllevado una mayor concienciación de los empresarios sobre este tipo de riesgos. Néstor Díaz explica que la mayor contratación de estas pólizas ha llevado a una reducción de las primas. "Además, los directivos pueden ser más valientes en su responsabilidad empresarial porque están cubiertos". De hecho se puede decir que "este seguro ha pasado de ser ofertado a casi demandado" porque los empresarios saben que puede haber reclamaciones.

Gonzalo Iturmendi comentó que "los riesgos siguen existiendo. Hay 4 veces más insolvencias ahora que en 2007, antes de la crisis. Además, hay un cambio de mentalidad tremenda del reclamante y del filibustero". Según un estudio de Crédito y Caución, en los últimos años se producen 4 veces más denuncias que en 2007.

Aunque entre la categoría de administradores y directivos estarían el director financiero, el director de Recursos Humanos, el director comercial y el director técnico, en las pólizas están cubiertos otros directivos que están por debajo de ellos y que se enumeran y describen en ellas. Se cubren sus errores, omisiones o malas prácticas.

Se trata de un negocio con mucho recorrido porque a pesar de la mayor contratación de los seguros D&O, aún existe entre el 80 y 85% de las empresas que no tienen este seguro.

en el contrato y, por tanto, deben adecuarse a las necesidades reales de los riesgos de los administradores y directivos, ya que está en juego el patrimonio personal de los asegurados y toda la estrategia de defensa jurídica en caso de que se produzca una reclamación de esta naturaleza.

Iturmendi sugirió a los corredores que "hablen de la D&O como algo esencial en el control de riesgos de una empresa".

CRECIMIENTO EXPONENCIAL

En el 5º Cuaderno Fecor se explica que en los últimos años se ha producido un aumento exponencial de estos seguros. "Así el volumen de primas de los seguros de D&O suscritos entre los años 2016 y 2018 aumentó un 13,4%, lo que responde a la continuación de la evolución social generada desde la aprobación de la Ley de Sociedades Anónimas en 1989, coincidiendo con el progresivo endurecimiento de las responsabilidades de los administradores societarios, así como a las facilidades procesales para reclamar a los altos cargos por presuntas negligencias. Las reformas del Código Penal, la aprobación de la Ley 1/2019 de Secretos Empresariales, las obligaciones tributarias de la sociedad y la gestión social de la empresa en el más amplio sentido, contribuyen a la proliferación de estos seguros, a tenor de la importancia concedida en las empresas". A esto hay que unir que en el sector privado se detecta un aumento progresivo de la persecución de los delitos económicos, que a su vez fomenta la suscripción de seguros de responsabilidad civil de D&O.

Este tipo de seguro cubre expresamente las consecuencias económicas de los delitos de imprudencia o culpa penal, siempre y cuando no concurra el dolo del asegurado.

En los últimos años se ha producido un aumento exponencial de los seguros de D&O

Iturmendi afirma que "el mercado asegurador de la responsabilidad civil de administradores y directivos es lo suficientemente maduro y dispone de suficientes ofertas como para que el mediador pueda establecer las comparativas entre las distintas soluciones aseguradoras, yendo más allá del análisis del precio del seguro y centrándose en aspectos cualitativos del seguro como los siguientes:

1. **Coberturas básicas:** Indemnización por responsabilidad civil, fianzas civiles y penales, defensa jurídica. Sumas aseguradas, franquicias y límites cuantitativos.
2. **Coberturas para la sociedad:** Operaciones de valores, reembolso a la sociedad, persona jurídica codemandada en prácticas de empleo, prácticas de empleo para la sociedad, defensa jurídica penal para la sociedad, salidas a Bolsa.
3. **Cobertura para las personas físicas:** Personas y cargos asegurados, antiguos administradores y directivos, responsabilidad del fundador, prácticas de empleo, filiales y participadas, periodo informativo/adicional de notificación, empleado codemandado, multas y sanciones administrativas, responsabilidad tributaria subsidiaria, límite adicional para consejeros independientes, ámbito territorial de cobertura, extensión a EEUU y cobertura de inhabilitación profesional.
4. **Coberturas de gastos:** Acción individual y acción

social de responsabilidad, aval concursal, comparecencia en investigación derivativa, comparecencia en procedimiento de insolvencia, emergencia, expertos y profesionales, extradición, gestión de riesgos, gestión de crisis, información previa a una reclamación, minimización de consecuencias y mitigación de reclamaciones, privación de bienes por embargo, protección de derechos e impacto de la reputación, publicidad, relaciones públicas, representación legal, respuesta ante los reguladores, restitución de imagen, asistencia psicológica, homicidio empresarial, gastos de investigación, gastos personales y gastos por secreto de sumario.

5. **Ámbito temporal de cobertura del seguro:** en base a reclamación (con retroactividad respecto del hecho generador), en base a ocurrencia (con período de descubrimiento para las reclamaciones efectuadas después del efecto del contrato), o bien sistema mixto de reclamación y ocurrencia, aunque en el mercado de D&O casi todas las pólizas siguen el criterio de reclamación. Finalmente la extensión de cobertura temporal para los supuestos de pérdida de la condición de los administradores y jubilaciones".

EXCLUSIONES DE COBERTURAS

Naturalmente el análisis debe abarcar también las exclusiones de cobertura como los actos malintencionados o dolosos, los hechos y reclamaciones anteriores conocidas por los asegurados, los conflictos previos que dieron lugar a reclamaciones, las reclamaciones notificadas en pólizas anteriores, los daños personales y materiales, las reclamaciones efectuadas fuera del ámbito territorial de cobertura del seguro, los beneficios ilícitos, las indemnizaciones por contaminación, la responsabilidad profesional propiamente dicha, la responsabilidad contractual, los planes de pensiones y las sanciones político-económicas.

El seguro de D&O es una modalidad del ramo de Responsabilidad Civil que cubre necesidades reales en su doble vertiente indemnizatoria de capital y de prestación de servicios

Los directivos objeto de estas reclamaciones son cuatro: Administrador único; varios administradores solidarios, con facultades independientes para decidir y actuar; varios administradores mancomunados, con facultades de decidir y actuar de forma conjunta, al menos dos de ellos, si bien los estatutos pueden pedir la unanimidad de todos ellos; y el consejo de administración.

Gonzalo Iturmendi llama la atención sobre el hecho de que "el estándar de diligencia de un ordenado empresario se entenderá cumplido cuando el administrador haya actuado de buena fe, sin interés personal en el asunto objeto de decisión, con información suficiente y con arreglo a un procedimiento de decisión adecuado".

¿Quién puede reclamar? Según la Ley, los accionistas (que son los dueños de la sociedad); la sociedad (con el ejercicio de la RC de la acción social de la sociedad) y las acreedores sociales (en la descapitalización, Seguridad Social, Hacienda, trabajadores, proveedores). Pero Iturmendi añade uno más que no está legislado pero que también lo puede hacer: cualquier tercero con un derecho de crédito (por ejemplo, los empleados o un grupo de interés).

En Caser, queremos comunicarnos contigo

Es el momento de emprender y somos tu mejor opción.

El apoyo en las nuevas tecnologías, el servicio global, la presencia en todo el territorio y nuestro apoyo constante, hacen de Caser todo un referente de la Mediación Profesional.

¿ACEPTAS?

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

901 410 707 | agentesycorredores.caser.es

caser

Aseguramos lo que está por venir

Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución y Ventas de AXA España

La Responsabilidad Civil, **VITAL** para vivir en sociedad

Más allá de la venta de una póliza de seguros, debe tenerse en cuenta la valoración del riesgo latente en función de cada situación. Por ejemplo, no tiene la misma situación de indefensión un autónomo que un trabajador por cuenta ajena. Es fundamental realizar una buena valoración del nivel de vulnerabilidad de cada individuo porque si no se han cubierto adecuadamente estos riesgos, se puede ver seriamente afectada la situación futura.

Del mismo modo que 'El Principito' era responsable de su rosa, vivir en sociedad nos obliga a ser responsables de nuestros actos. La legislación, y en particular el Código Civil y el Código Mercantil, nos marcan los derechos y las obligaciones que emanan de la Ley y nos permiten vivir en sociedad. Esta forma de organizarnos se remonta a la época del emperador Justiniano y su posterior desarrollo en la Lex Aquilia.

En la actualidad, todo el mundo asume la necesidad de tener los denominados seguros obligatorios, que principalmente cubren los mínimos impactos en casos muy frecuentes que podemos causar a terceros por nuestros actos u omisiones. Pero también debemos tener en cuenta los perjuicios que podemos cometer por ilicitud o antijuricidad, culpabilidad, daño a terceros y a sus bienes, o por nexo de causalidad, pudiendo ser directa o solidaria.

La cobertura de Responsabilidad Civil está presente en multitud de seguros, desde Auto a Hogar, pasando por Multiriesgos, RC General, Patronal, Locativa o de Administradores. Se puede necesitar en múltiples momentos de nuestra vida, tanto en el entorno profesional como personal. Todo manejo de vehículos, por ejemplo, es susceptible de generar la necesidad de una cobertura de Responsabilidad Civil, para bicicletas, patinetes eléctricos, ciclomotores y los automóviles de primera, segunda y tercera categoría. Pero esta necesidad también puede aparecer a lo largo de la cadena de valor de una empresa, durante la fase de planificación (RC Profesional de ingenieros o arquitectos), montaje, almacenamiento, distribución; o como consecuencia de los impactos derivados de estos procesos sobre el medioambiente.

IMPACTO DEL BAREMOS EN LOS SEGUROS DE RC

En este sentido, los que me seguís en

mis columnas ya conocéis mi buena valoración del consabido baremo de automóvil, que tasa el valor de los daños que podemos inferir a terceras personas con el fin de agilizar los procesos civiles, y que se ha convertido en muchos casos en una fuente de la valoración para otros ámbitos diferentes del seguro de Automóvil.

El entorno económico también juega un papel fundamental en los seguros de Responsabilidad Civil de las empresas porque se equiparan a su nivel de facturación, siendo muy habitual en estos tiempos que, después de una fuerte crisis, nos encontremos con que algunas de ellas no han ajustado sus valores de facturación a las pólizas, resultando en fuertes infraseguros que hacen ineficaces las protecciones.

Después de una fuerte crisis, nos encontramos con que algunas empresas no han ajustado sus valores de facturación a las pólizas, y el resultado son fuertes infraseguros que hacen ineficaces las protecciones

Pero más allá de las pólizas obligatorias, en Europa es muy común la contratación de una póliza de Responsabilidad Civil particular, que cubre los actos más cotidianos de una familia y de los menores a cargo de sus progenitores. Un seguro que en España está aún muy poco extendido.

Para todo ello es fundamental el asesoramiento experto de la mediación profesional, que en base a un análisis objetivo pueda ofrecer las soluciones que más se adapten a las condiciones de cada caso. Que más allá de la venta de una póliza de seguros, debe tenerse en cuenta la valoración del riesgo latente en función de cada situación. Por ejemplo, no tiene la misma situación de indefensión un autónomo que un trabajador por cuenta ajena, siendo el primero único responsable de sus actos.

Creo que es fundamental realizar una buena valoración del nivel de vulnerabilidad de cada individuo, por ejemplo, a la hora de un asesoramiento financiero para constituir un capital que proteja a la propia persona y sus allegados en momentos más difíciles. Porque si no se han cubierto adecuadamente estos riesgos, se puede ver seriamente afectada la situación futura estimada por no tener la cobertura oportuna de sanciones y otros factores económicos que pueden mermar seriamente nuestra capacidad de ahorro.

Por ello, en nuestra noble profesión, el cliente está al centro de todo, y es nuestra actuación la que promueve su protección.

Las App de Asistencia en Viaje, ÚTIL para todos

Por Fernando Segura, departamento de Marketing y Productos de SOS Seguros y Reaseguros S.A.

La tecnología app se ha convertido en el punto de unión perfecto entre los consumidores y las empresas. Ofreciendo de forma gratuita este tipo de servicios tras la contratación, las aseguradoras y los mediadores de seguros conseguimos captar, retener y fidelizar a nuestros clientes.

En la actualidad existen más de 9 millones de aplicaciones en Google Play, 2,5 millones en App Store y 700.000 en Windows. En un Mundo en el que más de 4.000 millones de usuarios consumen internet a través de sus dispositivos móviles, la tecnología app se ha convertido en el punto de unión perfecto entre los consumidores y las empresas.

Con el cambio de tecnología en el que los usuarios han sustituido el clásico PC por el teléfono móvil, un término llamado "mobile first", las grandes corporaciones y diseñadores web han cambiado su filosofía de diseño adaptándola principalmente a los dispositivos móviles y *tablets*.

Las App es un tipo de herramienta que puede resultar muy útil para los mediadores de seguros. Los corredores ofrecen al asegurado un asesoramiento independiente y detallado, imparcial ante las aseguradoras, despertando en los usuarios un sentimiento de confianza y seguridad. Entre otras cosas, les ayuda a:

- Personalización en el "*look and feel*" de la App: posibilidad de adaptarla con el logo y colores corporativos del corredor o correduría.
- Gestión de siniestros: cuando se produce un siniestro es de vital importancia la figura del mediador para asistir, asesorar y agilizar el trámite. Esta funcionalidad ayuda a mejorar este tipo de gestión.
- Acceso rápido y directo a la información: mediante la propia App el mediador tiene acceso a todo tipo de información acerca del tomador, asegurados, fechas de efecto y vencimiento, documentación relativa a la póliza de viaje y un sinfín de información que complementa el asesoramiento profesional de los corredores.
- Zona para mediadores: muchas de las App incluyen un portal en el que los mediadores pueden controlar sus pólizas emitidas, coberturas, recibos, comisiones, contratación de nuevas pólizas e incluso el estado de los siniestros declarados.

En un siniestro es de vital importancia el corredor para asistir, asesorar y agilizar el trámite

ASISTENCIA EN VIAJE MÁS RÁPIDA Y SEGURA

En el caso de la Asistencia en Viaje, las Apps se han convertido en una herramienta fundamental para poder disfrutar del desplazamiento con tranquilidad. Muchas aseguradoras ya cuentan con este tipo de tecnología para ofrecer a los viajeros una capacidad de atenderles nunca antes conseguida.

Cada vez son más los que viajan al extranjero, bien sea por motivos de trabajo o por ocio, y aumenta también el convencimiento de la ventaja de contratar un seguro de Asistencia en Viaje. Ofreciendo de forma gratuita este tipo de servicios tras la contratación, las compañías de seguros y los mediadores de seguros conseguimos captar, retener y fidelizar a nuestros clientes.

Estas Apps específicas para viajar pueden ofrecer multitud de servicios tales como:

- Teleasistencia médica: tener la tranquilidad de hablar con un médico o con la central de asistencia en un solo clic.
- Geolocalización: en caso de sufrir algún accidente o incidente grave, posibilitan localizar al viajero en cualquier parte del mundo.
- Reembolsos y declaración de siniestros: realizar un reembolso de gastos médicos o declaración de siniestros sin moverse de la habitación del hotel.
- Planificador de viajes y botiquines: antes de comenzar el viaje, tienen la posibilidad de organizar itinerarios, visitas, medicamentos, etc.
- Información de países y alertas: informan sobre posibles incidentes que hayan ocurrido en la región donde se encuentren, facilitando de esta manera una evacuación de la zona.
- Otros servicios: conversor de monedas, traducción, listados personalizados….

En conclusión, la tecnología App nos ayuda a atender mejor a los asegurados para que puedan disfrutar sin preocupaciones de sus viajes.

Una estrategia en la que GANAN cliente, mediador y aseguradora

Miguel Ángel Aguilar, director de Suscripción y Desarrollo de Nuevo Negocio de Hiscox

En un mercado dinámico con clientes cada vez más exigentes e infieles, aquellos mediadores que consigan posicionarse como verdaderos expertos, conseguirán una ventaja sobre su competencia. Por eso, cuando un cliente potencial contacta con nosotros debemos tener la capacidad de preguntarnos ¿qué quiere?, ¿cómo es?, ¿qué le mueve? y ¿qué más podemos hacer por él?, para confeccionar una solución más completa. Una estrategia con la que cliente, mediador y aseguradora ganan.

El mercado asegurador evoluciona exponencialmente. El cliente final necesita mediadores formados, especializados y que comprendan de verdad las soluciones aseguradoras que existen en el mercado. Es el momento de que aseguradoras y mediadores vayamos un paso más allá.

Se está fraguando un sector asegurador accesible y cercano, pero también eminentemente digital. La mediación no es ajena a esta transformación. Cada vez más pólizas serán suscritas a través de herramientas online. En este nuevo escenario, las personas que soliciten la ayuda de un corredor demandarán un asesoramiento técnico para evaluar riesgos muy concretos. El nuevo cliente espera una figura más cercana al consultor o asesor que a un simple ejecutor. Las plataformas digitales nos van a permitir desarrollar dos maneras de suscripción. Por un lado, un escenario en el que el cliente sabe lo que necesita –y en la que es él mismo, o a través de un corredor, quien contrata la póliza de una manera rápida y elemental-. Y por otro, una propuesta más compleja e interesante, en la que independientemente del riesgo que quiera asegurar, el cliente potencial demanda un corredor que le guíe, asesore y proponga una solución integral adelantándose a los riesgos o posibles incidentes que puedan ocurrir.

A partir de esta nueva filosofía, estas soluciones cualitativas permitirán suscribir pólizas integrales, y, por ejemplo, empresas y profesionales estarán protegiendo su negocio frente a varios tipos de incidentes potenciales. Desde daños materiales, a cobertura personal y a terceros con una RC, o un D&O para proteger la actividad de sus administradores y directivos. Y además, estar cubierto frente a una de las amenazas más latentes del momento: los ciberriesgos. Así, cuando un cliente potencial contacte con nosotros debemos tener la capacidad de preguntarnos ¿qué quiere?, ¿cómo es?, ¿qué le mueve? y ¿qué más podemos hacer por él?, para confeccionar una solución más completa.

En un mercado dinámico con clientes cada vez más exigentes e infieles, aquellos mediadores que consigan posicionarse como verdaderos expertos conseguirán una ventaja sobre su competencia. Si otra compañía

Se está fraguando un sector asegurador accesible y cercano, pero tambien digital

se aproxima a nuestro cliente tendrá que esforzarse mucho más para poder igualar nuestra solución, tanto en servicio y coberturas, como en precio.

PROPUESTA DE HISCOX ANTE ESTE NUEVO CONTEXTO

Estos días se cumple el primer aniversario de MyHiscox, nuestra plataforma digital que permite crear una simulación de seguro, cotizar, emitir pólizas, consultar el estado de los proyectos, y acceder a materiales comerciales. Una herramienta cuyo número de usuarios crece cada día, ya que cubre de una manera eficaz e inmediata la suscripción de una de nuestras pólizas. Asimismo, hemos reforzado nuestro equipo de suscripción para atender las necesidades del creciente número de colaboradores de la compañía, y seguir ofreciendo el servicio por el que somos reconocidos entre nuestros corredores.

Por nuestra parte, además del compromiso y servicio que ofrecemos al corredor, estamos desarrollando para ellos un amplio programa de formación: nuevos materiales informativos, webinars, acciones de colaboración con colegios de mediadores, e incluso acompañamos a nuestros colaboradores en el momento de la venta.

Nuestras propuestas han transformado la manera de relacionarnos con nuestros colaboradores y prepara a ambas partes para afrontar los próximos años con total garantía.

En un entorno cambiante y exigente, la innovación debe ser uno de nuestros pilares. Las personas y empresas llegan a nosotros con una necesidad, pero también con la intención de ser escuchadas. Desde Hiscox estamos desarrollando nuestras propias fórmulas para facilitar el proceso de suscripción a aseguradoras y mediadores. Propuestas innovadoras con impacto directo en la satisfacción del cliente final.

Ciberseguro para pymes

Zurich Seguros ha presentado un nuevo seguro de ciberriesgo. Está pensado no solo para proteger a las pequeñas y medianas empresas de los ataques informáticos, sino también para ayudarlas a prevenirlos. Por ello, en caso de siniestro, combina coberturas con actuaciones adicionales y servicios de prevención y asesoría prestados por empresas especializadas.

Se incluye cinco coberturas básicas: respuesta inmediata a incidentes de ciberseguridad (con servicios de recuperación de datos y reparación o sustitución del hardware afectado); indemnizaciones en caso de responsabilidad civil frente a terceros, por sanciones de organismos reguladores, publicaciones en Internet, fraudes con tarjetas de pago o defensa jurídica; indemnizaciones en caso de pérdida de beneficios a causa de la interrupción del negocio o derivada de proveedores; cobertura en caso de extorsión cibernética; y de forma opcional, se puede contratar cobertura contra las consecuencias de fraudes informáticos, por robo de identidad o ingeniería social.
Además de las coberturas en caso de que ocurra un incidente, ofrece servicios de seguridad cibernética que incluyen: asistencia informática las 24 horas; software antivirus, antiransomware y de copia de seguridad; análisis de vulnerabilidades (en la página web y en la red interna y externa); asesoramiento legal sobre privacidad y protección de datos, entre otras cosas.

Mayor capital en Accidentes de circulación

Allianz Seguros ha lanzado 'Allianz Accidentes Plus', un seguro adaptado a los nuevos escenarios y mercados. En él se incorporan opciones como la posibilidad de contratar mayor capital o la suscripción de la asistencia sanitaria.

'Allianz Accidentes Plus' contempla todas las necesidades ante un eventual accidente para aquellos profesionales que viajan con frecuencia o deben asumir riesgos laborales, proporcionándoles prevención económica y/o asistencia médica ante posibles pérdidas de ingresos por accidente, muerte o invalidez.
Está disponible en cuatro modalidades de contratación (Básico, Óptimo, Extra y Ampliado), que proporcionan al asegurado un amplio abanico de soluciones, en función de sus necesidades. El renovado planteamiento del producto permite acceder al seguro desde primas muy asequibles y con una tarifa en función de la profesión del asegurado, de este modo la gestión se simplifica y se eliminan complejidades. Además, para la contratación no existen bloqueos ni carencias, el cuestionario de salud es breve y no requiere reconocimiento médico.

Solución de Salud para expatriados

AXA XL Insurance ha colaborado con AXA–Global Healthcare para crear una nueva solución de seguros de Salud dirigida a empresas españolas y portuguesas con empleados en misiones de trabajo en el extranjero.

La cobertura está diseñada para que los clientes puedan optar por planes estándar o paquetes completamente personalizados a la medida de sus necesidades concretas. Con independencia de cómo se estructure la cobertura, los clientes disfrutan de la experiencia de un equipo internacional de gestión de cuentas, a la vez que sus empleados y familiares tienen acceso a recursos médicos de primer orden en todo el mundo.
Tom Wilkinson, CEO de AXA - Global Healthcare, comenta que "hace poco realizamos una encuesta sobre las necesidades de los trabajadores expatriados. Al preguntar qué prestaciones les gustaría tener, casi siempre respondían que un seguro de Salud internacional y ayuda para la vivienda. Sus empleadores destacaron también el carácter prioritario de la atención sanitaria, ya que más de dos tercios expresaron su preocupación con respecto al fracaso de las misiones internacionales debido a cuestiones relacionadas con la salud física o mental".

Ayax ha lanzado un producto que ofrece cobertura ante reclamaciones por negligencia médica, profesional, actos u omisiones a los profesionales del sector de la medicina estética y alternativa durante el ejercicio de su actividad.

RC Médica para profesionales de medicina estética y alternativa

Además de las garantías propias de este ramo, este seguro también da cobertura frente a pérdida de documentos, vulneración del secreto profesional, difamación, costes de investigación, inhabilitación profesional etc.
Como novedad, el cliente podrá asegurar sus riesgos de defensa jurídica, reclamación de daños y ciberriesgo en una misma póliza.
Los productos están especialmente adaptados y diseñados para:

- **'Ayax Medicina Estética':** Médicos estéticos, tatuadores, etc.
- **'Ayax Medicina Alternativa':** Terapeutas, homeópatas, hipnoterapeutas, reflexólogos, acupunturistas, masajistas etc.

España presenta grandes diferencias regionales de las pymes a la hora de exportar

Los datos de exportación en pymes varían considerablemente de unas comunidades a otras. Un estudio del Observatorio Mesias de pymes exportadoras revela que en Aragón y La Rioja, más del 40% de las pymes presentan actividad exportadora. Asturias y Cantabria tienen ratios por encima del 30%. Por el contrario, en Castilla–La Mancha, menos del 5% de las pymes de la región han optado por la internacionalización.

Los datos de este ránking revelan que una de cada cinco pymes españolas mantiene actividad exportadora. Sin embargo, "la propensión a exportar por parte de las pymes es irregular a lo largo del territorio", señalan los responsables del mismo.

Los datos se han generado a través del sistema de inteligencia de Marca España al servicio de España Global, que ha elaborado la mayor radiografía realizada hasta el momento sobre los rasgos característicos de la pyme que opera en los mercados exteriores. Todo esto ha sido realizado a partir de los datos aportados por Iberinform sobre casi 30.000 empresas.

El 48% de las microempresas españolas (entre 1 y 9 empleados) reporta que ha sufrido un incidente cibernético en 2018, según el informe **Hiscox Cyber Readiness Report 2019.**

Casi la mitad de las microempresas ha sufrido un ciberataque en 2018

Los incidentes de naturaleza cibernética más comunes entre las microempresas españolas han sido: virus informático (27%), ataque de ransomware (12%) y fraude en las transferencias bancarias por suplantación de identidad (10%).

Evaluando el proceso de detección y gestión del incidente, las microempresas españolas reconocen que en el 50% de las ocasiones pasaron más de 3 horas hasta descubrir que habían sufrido el incidente. Solo en el 19% de los casos el problema fue descubierto antes de que pasara una hora. En 3 de cada 10 incidentes (33%) la compañía no recuperó su actividad normal hasta pasadas 8 horas tras la detención.

Resuelto el ciberataque, en el 50% de las ocasiones la compañía no tomó ninguna nueva medida o protocolo para mejorar su estrategia de ciberseguridad. Las inversiones más habituales entre aquellas que sí que realizaron alguna acción, se destinaron a la adquisición de nuevas tecnologías de prevención (18%), detección (12%) o programas de respuesta ante incidentes cibernéticos (10%). Analizando el coste que han supuesto estas incidencias, las compañías españolas que fueron atacadas reportan un gasto medio anual de más de 2.000 euros en costes directos derivados por estos ciberataques.

CEOE advierte de lagunas legales del registro horario

El nuevo registro obligatorio para las empresas de la jornada laboral de sus trabajadores sigue suscitando críticas entre el empresariado por sus numerosas lagunas jurídicas, así como por la marcha atrás que supone en materia de flexibilidad, la sobrecarga administrativa y la dificultad de que la nueva normativa contemple toda la casuística de las distintas tipologías de desempeño laboral.

Rosa Santos, directora de Relaciones Laborales de la patronal **CEOE** en declaraciones a **El Economista**, ha expuesto que el malestar de las empresas, pero también de los trabajadores, se acrecienta cuando las dudas surgen en lo relativo al registro horario de una jornada flexible, al control de las horas extra, cuando estas se pueden gastar en un periodo de cuatro meses, o cómo cruzar el control de las horas extra en una jornada irregular. Otra gran duda es cómo tratar los intervalos del trabajo efectivo o, determinar, qué es tiempo efectivo de trabajo cuando una persona desempeña su empleo fuera de la ciudad en la que se encuentra su empresa.

Por su parte, el Ministerio de Trabajo aclara que en el registro de la jornada laboral quedan excluidos de la obligación del registro la alta dirección, socios trabajadores de cooperativas y autónomos. También se diferencia a los mandos intermedios o cargos de confianza, que tienen pactado un régimen de libre disponibilidad del tiempo de trabajo. En estos casos, se deberá registrar la jornada, "sin perjuicio de la acreditación de su tiempo de trabajo mediante el pacto de disponibilidad horaria, interpretándose que la retribución obtenida por el trabajador ya compensa esa mayor exigencia de tiempo de trabajo".

Entre las peculiaridades o excepciones al registro de jornada se encuentran las relaciones laborales de carácter especial, para las que el Ministerio puntualiza que "se habrá de estar a lo establecido en su normativa específica".

Desde **ATA** se va más allá y su presidente, Lorenzo Amor, reclama que los autónomos queden exentos de registrar la jornada laboral de sus asalariados. Insiste en que "hoy hay muchas actividades que no se desarrollan en un centro de trabajo".

A su juicio, "es desproporcionado exigir el registro a todas las actividades", y recordó la sentencia del Tribunal de Justicia de la UE del 14 de mayo que recomendó tener en cuenta el tamaño de las empresas.

Por otra parte desde la Inspección de Trabajo se ha informado de que se evitará una sanción inmediata a las empresas que, en el momento de la visita, no tengan el registro horario de la jornada laboral, si aprecia que tiene voluntad de hacerlo, mediante el convenio o un acuerdo con los representantes de los trabajadores.

Las empresas incumplidoras se enfrentan a sanciones de entre 626 a 6.250 euros por visita que descubra una infracción, cualquiera que sea el número de trabajadores con los que la compañía ha infringido la ley.

La Inspección de Trabajo ordenan a las empresas que los registros "estén y permanezcan físicamente en el centro de trabajo". De la misma forma, la Inspección de Trabajo, los trabajadores y sus representantes tienen que poder acceder a él.

Las empresas ahorran más de 1.411 millones con el uso de la factura electrónica

El número de facturas electrónicas procesadas en 2018 en España ascendió a 181.884.086 documentos, un 14,92% más que en 2017, según el "Estudio **Seres** de Implantación de la Factura Electrónica en España 2017-2018". Del total, 147.953.331 documentos corresponden a transacciones entre empresas (B2B), 22.292.891 a operaciones entre empresas y las administraciones públicas (B2G) y 11.637.864 a ventas de empresas a particulares (B2C).

Según el informe, por el uso de la factura electrónica, las empresas españolas se ahorraron en 2018 más de 900 millones de euros en la gestión de las facturas recibidas y 511 millones en la gestión de las emitidas. También se ahorraron 662.145 horas en la tramitación de las facturas recibidas y 106.963 horas en las emitidas, además de reducir el impacto medioambiental.

Hacienda envía cartas a pymes y autónomos advirtiéndoles sobre posibles irregularidades en sus declaraciones

La Agencia Tributaria (AEAT) está realizando un envío masivo de cartas a autónomos y pequeños empresarios a los que les advierte de que sus declaraciones de ingresos despiertan sospechas por no ajustarse a los estándares medios del sector que ha fijado.

Así lo está alertando en una campaña dirigida a autónomos que tributan por el método de estimación directa, personas físicas y autónomos societarios, cerca de 2,5 millones, en las que les traslada que también vigila los importes acumulados de las entradas en sus cuentas bancarias y los cobros en tarjeta que han realizado. Se trata de una carta informativa en la que avisa de que si las inconsistencias persisten, el riesgo fiscal que representan podría dar lugar a los procedimientos tributarios que sean necesarios.

Las misivas, que envía el departamento de Gestión, explican que desde 2016 la AEAT dispone de la información de entradas y salidas totales de todas las cuentas bancarias de los contribuyentes, tanto de personas físicas como de entidades.

El fisco avisa de que estos datos pueden ser utilizados como indicio de riesgo fiscal cuando pongan de manifiesto inconsistencias entre la información disponible y las declaraciones de ingresos de la actividad económica o las declaraciones del IVA.

REVITALIZA TU NEGOCIO
A TRAVÉS DEL MARKETING EMAIL

TU CORREDURÍA

GANA CLIENTES CON EL MARKETING EMAIL

TU NEWSLETTER

El video marketing al alcance de las pymes y emprendedores

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

La fuga de información empresarial crece un 32%

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

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

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

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

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

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

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

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

A DIARIO

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

Todo lo que te interesa saber a un clik

PymeSeguros.com

Accede a las noticias de seguros y economía que te interesan

Descuentos del 15% en el seguro de Hogar ecológico 'DKV EcoHogar'

Todos los que adquieran el seguro 'DKV EcoHogar' antes del 30 de junio, podrán disfrutar de un descuento del 15%. Se trata de una póliza que, entre otras cosas, utiliza pinturas ecológicas con el sello Ecolabel en todas las reparaciones.

Este nuevo seguro supone un giro conceptual frente al seguro del Hogar tradicional: permitirá a quienes lo contraten conseguir un hogar más sano, verde, eficiente y seguro. Para ello incorpora diferentes servicios modulares y ambientales que velan por la salud de las personas y va un paso más allá, ya que tiene en cuenta la calidad del aire, la alimentación, su confort térmico, la seguridad de los habitantes, etc.

Además de ser el primer seguro de Hogar con un enfoque ecológico, 'DKV EcoHogar' goza de las coberturas más punteras para proteger el hogar a través de 3 modalidades: Basic, Complet y Plus.

Entre las coberturas destacan la bonificación por no siniestralidad hasta un 20%; desperfectos en el edificio por robo, contratando solo contenido; cobertura de joyas incluidas en el contenido sin prima específica; daños estéticos al contenido hasta 600 euros; responsabilidad civil de hijos mayores de edad, mientras residan en la vivienda asegurada; responsabilidad civil en patinetes eléctricos; desatasco de tuberías fijas hasta 300 euros en el Complet y 600 euros en el Plus; y desalojo forzoso (no siniestro) a instancias de la autoridad municipal a fin de valorar la seguridad del edificio. Además, si ocurre un siniestro en tu segunda vivienda durante el periodo vacacional que impide habitarla, se cubre la estancia en otra de las mismas condiciones.

También incorpora: Servicio Manitas, que consiste en disponer de hasta 3 horas anuales para ayudar con trabajos de reparación o instalación en el domicilio; servicio de reparación de electrodomésticos para cuando se acabe el periodo de garantía oficial; asistencia informática para resolver cualquier problema en los dispositivos y acceso al DKV Club de Salud y bienestar con: precios ventajosos en servicios médicos y de bienestar ofrecidos por los mejores profesionales. Se trata de una póliza que inciden en los hábitos de una alimentación ecológica y saludable. Por ello, pone a disposición de sus asegurados un descuento del 10% en todos los productos del portal ecológico líder planetahuerto.es.

Asimismo, proporciona acceso a servicios médicos y de bienestar, a precios reducidos y con la garantía de una compañía especializada en salud, a través del Club de Salud y Bienestar.

Más información en: **https://promo.dkvseguros.com/dkv/DKVecohogar**

Las primas de MIC Insurance crecen más de un 16% en el primer trimestre

MIC Insurance ha crecido en volumen de primas en el primer trimestre de 2019 con respecto a la misma fecha del pasado año. Así, mientras en el ejercicio de 2018 la compañía cerraba el trimestre con 26.778.596 euros de primas brutas, en este año ha alcanzado una cifra de 31.165.927 euros, lo que supone un crecimiento de un 16,38%.

Este incremento en volumen de negocio además viene respaldado por unos excelentes resultados en siniestralidad, con un ratio neto de reaseguro de un 60% con respecto al 68% del año anterior.

El plan de negocio de la compañía para 2019 apuesta por un crecimiento importante en todos los ramos de Construcción, en el que cuenta con una experiencia de 25 años. Además, desde la compañía se destaca que vuelve a cerrar el ejercicio sin registrar ninguna reclamación por parte de sus asegurados.

Palencia es la localidad más segura del país. Al menos, desde el punto de vista asegurador. En concreto, es un 37% más segura que el conjunto de España en un índice en el que se tienen en consideración los accidentes de tráfico, los robos en inmuebles y los incendios. Completan el podio Orihuela (+32%) y Cáceres (+ 29,5%), según el informe '¿Cuál es la ciudad más segura de España?', realizado por **Estamos Seguros.**

Palencia, el municipio más seguro de España

Para elaborar estos cálculos se ha medido la propensión a sufrir tres tipos de percances asegurables en municipios de más de 75.000 habitantes. En concreto, se han tenido en cuenta los incendios; los robos en hogares y comercios, así como de coches; y los accidentes de circulación (graves o leves).

El ranking de ciudades con índice de seguridad vial más elevado lo encabeza Orihuela. En este municipio alicantino, conducir es un 22% más seguro que en el resto de España. Le siguen Zaragoza (+16,6%) y Albacete (+16,5%).

En el análisis de los robos se han tomado en consideración los incidentes ocurridos tanto en viviendas y comercios, como con vehículos. Desde esta óptica, la ciudad más segura es Telde, en la provincia de Las Palmas (un 58% más seguro que el conjunto de España). Lugo va en segunda posición (+53%). La tercera plaza de la lista la ocupa Palencia, con un diferencial del 52%.

En términos generales, la probabilidad de incendio es mayor en las poblaciones de menor tamaño. En esta tónica general, Arona (Santa Cruz de Tenerife) es la localidad que muestra un mejor índice de seguridad frente a incendios (un 83,6% superior a la del conjunto de España).

Mapfre aumenta sus ingresos un 5,8% en el primer trimestre

Los ingresos de **Mapfre** en los tres primeros meses de este ejercicio se incrementaron un 5,8%, hasta los 7.675 millones de euros, y las primas ascendieron a 6.399 millones de euros, lo que representa un aumento del 3,3% (en moneda constante las primas habrían crecido un 3,9%). El beneficio neto, por su parte, se situó en 188 millones de euros, lo que supone un incremento del 0,6% respecto al primer trimestre del ejercicio anterior.

Este incremento se sustenta en el buen comportamiento del negocio en España y en la fortaleza del negocio reasegurador. La Unidad de Seguros ha obtenido entre enero y marzo de este año unas primas de 5.372 millones de euros, un 2,9% más que en el mismo periodo del año anterior.

En España, las primas se incrementaron un 7,9%, hasta los 2.492 millones de euros. Destaca la buena evolución de Automóviles, con un volumen de primas de 548 millones de euros y un crecimiento del 2,6%, especialmente en el segmento de particulares (+ 2,4%) y flotas (+ 6,7%).

El volumen de negocio de seguros generales se incrementó un 4,4%, hasta los 646 millones de euros, destacando el buen comportamiento de Hogar, que creció un 4,7% y comunidades, con un crecimiento del 8,1%.

En el ramo de Salud y Accidentes, las primas alcanzaron los 584 millones de euros, un 4,8% más que el año anterior.

El negocio de Mapfre Vida se situó en 665 millones de euros, un 20,4% más que en el mismo periodo del año anterior. Se incluyen por primera vez las primas del mes de marzo de la antigua BMN, por un importe conjunto de 3,7 millones de euros. El patrimonio de los fondos de inversión creció un 6% respecto a diciembre de 2018, hasta los 3.432 millones de euros, mientras que el de los fondos de pensiones se elevó un 4,3%, hasta los 5.087 millones de euros.

Por otra parte, Mapfre ha mejorado una posición en el ranking de las compañías con mejor reputación de España y se ha situado en el puesto número ocho en la última edición del Informe **Merco**, que elabora el ranking de las 100 empresas y líderes con mejor reputación en España. Por su parte, su presidente, Antonio Huertas, ha vuelto a mejorar su posición en el ranking de líderes españoles con mejor reputación. Asciende desde el puesto número 17 del año pasado hasta el 15 en esta edición y es también el único presidente de una aseguradora que figura entre los 20 líderes más reputados de España.

En otro orden de cosas, **CGI** ha anunciado la renovación de un contrato con Mapfre Insurance para llevar a cabo los servicios gestionados de aplicaciones multi-shore.

Asimismo, la aseguradora y **Snau** han alcanzado un acuerdo por el que la plataforma online de servicios caninos comercializará el seguro para perros de la entidad, que, por su parte, ofrecerá los servicios de la empresa a sus asegurados, como paseo de perros, adiestramiento y alojamiento entre otros.

Por último señalara que el **Grupo Admiral** ha formado una joint venture, junto a Mapfre, el fondo de inversión **Oakley Capital** y los fundadores de **Acierto.com**, para unir las operaciones de **Rastreator.com** y **Acierto.com**. La operación se hará efectiva en los próximos meses.

Berkley España activa la conectividad de pólizas y recibos basados en EIAC mediante Ebroker

Ya se encuentra en producción y disponible para los corredores de seguros usuarios de la plataforma los procesos de conectividad Siapol y Movimientos de Recibos bajo estándar EIAC para **Berkley España.**

Dichos procesos, permiten la gestión y tratamiento de pólizas y recibos de manera automática con la compañía, reduciendo las cargas administrativas del corredor de seguros.

Mediante estas acciones, Berkley España y **Ebroker** completan el ciclo de desarrollos conjuntos programados hasta ahora por los cuales se han renovado los productos de RC Profesional y RC de Administradores y Directivos (D&O) en ebroker Store, favorecidos ahora por la puesta en producción de los procesos de conectividad para el tratamiento de pólizas (carga, acceso a información de nueva producción, suplementos, anulaciones, consultas...) y recibos (operaciones de emisiones, confirmación de anulación, cobros, devolución de cobro y cambios de canal) y que estimulan la cooperación tecnológica y acuerdos alcanzados en el contexto de conectividad entre ambas entidades.

Preventiva Seguros alcanza el millón de clientes

Preventiva Seguros ha alcanzado el millón de asegurados, coincidiendo con el 75° aniversario de la compañía. Desde la aseguradora se justifica el éxito en su estrategia colaborativa, omnicanal, apuesta por la tecnología, innovación y orientación al cliente.

"Llevamos casi cinco años evolucionando nuestro modelo de negocio, este resultado nos reafirma en continuar con el rumbo fijado, además de hacernos muy felices al producirse en el año en que celebramos nuestro septuagésimo quinto aniversario", ha afirmado Antonio Fernandez-Huerga, presidente del Grupo Preventiva.

AXA XL Risk Consulting mejora su portal para clientes

AXA XL Risk Consulting ha lanzado su portal para clientes de última generación: Site Forward. La plataforma web mejorada ofrece una serie de funciones y herramientas de gestión de riesgos para ayudar a los asegurados a visualizar sus operaciones de negocio, hacer un seguimiento de su exposición a posibles riesgos y obtener una visión de conjunto que les permita tomar decisiones informadas sobre la gestión de riesgos.

"Esta plataforma combina las mejores características de los portales de ingeniería de riesgos de AXA Matrix y XL Catlin y ofrece potentes herramientas de visualización de información que ayudan a nuestros clientes a entender sus riesgos operativos y a tomar medidas adicionales para proteger sus activos, lo que les permite hacer previsiones y tomar decisiones de gestión de riesgos bien informadas", ha señalado Corinne Vitrac, Chief Executive de AXA XL Risk Consulting.

La plataforma permite a los clientes elaborar múltiples informes (en inglés, francés, alemán o español) combinando los estándares del sector, estrategias de gestión de riesgos y técnicas de control de pérdidas del sector con sus propios datos de cliente. Además ofrece calificaciones de riesgo (RQR y GEAR) para cada una de las ubicaciones de la empresa, así como un marco de referencia RQR y GEAR que permite a los clientes: saber dónde se deben concentrar los esfuerzos de mejora de la gestión de riesgos; establecer un sistema de puntuación compartible para cualquier instalación concreta; detectar los puntos débiles de su programa de gestión de riesgos; ayudar a la dirección de la empresa en divisiones de referencia o instalaciones de todo el mundo; y ayudar a promover comportamientos que aumenten el control de pérdidas y puedan reducir el coste total de los seguros de una empresa.

Asimismo, se puede formular recomendaciones en relación a los riesgos, inclusive sobre la rentabilidad prevista, en el ámbito de una sola instalación, de una división o de todas las propiedades de una empresa en todo el mundo.

Las funciones de Site Forward seguirán aumentando en las próximas versiones con el fin de incluir herramientas de calificación de riesgos que resulten relevantes e intuitivas para los clientes.

Por otro lado, AXA XL Insurance en Iberia ha celebrado su cuarta jornada de Construcción, en el que participaron representantes de las principales empresas españolas de construcción, ingeniería y energía, así como corredores de seguros dedicados a este segmento de negocio.

El evento se inició con un repaso de la evolución del sector sobre la base del análisis de distintos parámetros de la inversión en el ámbito mundial y nacional. A continuación, se habló del "El origen físico de eventos extremos. ¿Podemos predecir el riesgo de eventos sin precedentes?". La jornada continuó con una mesa redonda sobre la evolución de la gerencia de riesgos tras grandes siniestros.

Las mujeres ya suscriben el 8% de los nuevos seguros de motos

Con motivo de la celebración del Día Internacional de la mujer motera, **AMV** ha querido animar a las mujeres a continuar aumentando y fortaleciendo su comunidad motera en España. En los últimos 4 años la pasión por las dos ruedas por parte del sector femenino de nuestro país ha crecido un 22%. Eso ha llevado a que el año pasado el 8% de los nuevos seguros de moto los contrataran las féminas.

Aunque la cifra global de moteras en España se fija en el 7%, desde AMV apuntan que la pasión y uso de motos por parte de mujeres continúa su crecimiento. De hecho, el pasado año el 8% de los nuevos seguros de moto correspondieron a mujeres, pero cabe destacar que, entre las más jóvenes (menores de 40 años) la cifra aumenta tres puntos más y alcanza el 11%.

Geográficamente, en las zonas con más colapso de coches, que coincide con las grandes ciudades, la presencia femenina es mayor. El porcentaje de conductoras de ciclomotores, scooters y triciclos de menos de 40 años alcanza casi un 25% y representa el 15% en las mujeres de entre 40 y 60 años.

Tal y como recoge el informe 'Las dos ruedas en España', elaborado por Unespa, solo un 7% de los conductores de moto de nuestro país son mujeres. Sin embargo, si atendemos a la categoría, la situación varía considerablemente. Las mujeres prefieren motos de menor cilindrada que los hombres. De este modo, un 22% de los ciclomotores, un 20% de los scooters y un 19% de motocicleta ≤ 125 cc que circulan por nuestro país los manejan mujeres.

Premaat emite un sello para conmemorar su 75º aniversario

El 16 de junio de 2019 se cumplen 75 años de la inscripción de **Premaat** en el Registro oficial de Montepíos y Mutualidades. Para celebrar dicha efeméride, la mutualidad está desarrollando diferentes acciones. Una de ellas ha sido la emisión de 1.200 sellos de correo de curso legal.

La imagen de los sellos representa un abrazo entre distintas generaciones que simboliza el valor de la solidaridad y el compañerismo. Se han emitido una tirada de 600 sellos verticales y otra de 600 sellos horizontales. Con ellos se quiere homenajear sus orígenes en los que los mutualistas podían comprar sellos benéficos a beneficio de la mutualidad.

Se cumplen 40 años de la Ley de Seguros Agrarios Combinados

Fundación Mapfre ha celebrado un acto para conmemorar el 40º aniversario de la Ley de Seguros Agrarios Combinados, una norma que permitía, por primera vez, proteger al agricultor de las consecuencias derivadas de los acontecimientos catastróficos y que en la actualidad está considerada como una de las mejores y más eficientes del mundo.

El acto contó con la participación de Luis Planas, ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación; Antonio Huertas, presidente de Mapfre; Jaime Lamo de Espinosa, ex ministro de Agricultura y Pesca e impulsor de la Ley de Seguros Agrarios Combinados en 1978; e Ignacio Machetti, presidente de Agroseguro.

"El sistema de seguros agrarios combinados se ha convertido en un pilar fundamental de la política agraria española". Así lo ha manifestado el ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación en funciones, Luis Planas, quien ha destacado el relevante papel que desempeña el sistema de seguros para el mantenimiento de la renta de los agricultores, ganaderos y acuicultores.

Antonio Huertas, presidente de Mapfre, ha destacado que "hay pocas leyes tan relevantes que hayan aguantado tan bien el paso del tiempo. Sigue siendo un marco legal estable que permite el desarrollo de un sector". En este sentido, también ha señalado la importancia que tiene para "afrontar el grave problema de despoblación rural de nuestro país".

El presidente de Mapfre se ha referido, además, a los retos del sector, que "pasan por incrementar los actuales niveles de aseguramiento, adaptar los productos actuales a los efectos del calentamiento global y del cambio climático, digitalizar todos los procesos, desde la contratación a la tasación de los daños, y mejorar la eficacia en la relación con los clientes asegurados". Ha indicado, además, la necesidad de seguir promoviendo la "preservación natural del entorno rural", contribuir a "crear valor de futuro", para así impulsar su "transformación y modernidad", y "acelerar desde todas las instituciones la digitalización, imprescindible para fijar población y dar viabilidad a los proyectos".

Ignacio Machetti, presidente de Agroseguro, ha subrayado que "las situaciones provocadas por acontecimientos climáticos excepcionales de variada índole suponen un reto difícil en la actualidad". Ha indicado, además, que "un sistema de seguros agrarios como el actual es, sin duda, la mejor alternativa a las ayudas ad hoc, con innumerables ventajas, tanto para las Administraciones Públicas, a las que les permite presupuestar el coste, al tiempo que reducirlo, como para los productores, que gozan de una garantía contractual y que no dependen de las disponibilidades presupuestarias, que solo se activan ante daños catastróficos".

Por otra parte, Fundación Mapfre ha presentado la Guía para proteger la Empresa Agropecuaria en España, con información sencilla y clara sobre los posibles riesgos.

CNP Partners acoge una jornada sobre emprendimiento en insurtech

CNP Partners ha celebrado una jornada sobre 'Emprender en Insurtech', un evento organizado por la **Asociación de Jóvenes Profesionales del Seguro (AJPS)**, dirigido a jóvenes emprendedores y profesionales del sector asegurador.

En el evento se presentó el programa de apoyo a emprendedores CNP Start, una iniciativa que ofrece a los proyectos o startups seleccionados la posibilidad de desarrollar sus proyectos en las mejores condiciones ofreciéndoles, durante un año, una ayuda económica de 10.000 euros, un espacio físico en las oficinas de CNP Partners, el acceso a recursos tecnológicos y la posibilidad de contar con un mentoring continuo por parte de los profesionales de la aseguradora.

Durante la jornada, se habló de los retos y las oportunidades a los que se enfrenta el sector insurtech actualmente. Elena González-Blanco, general manager de CoverWallet Europe, analizó el alcance de la inteligencia artificial y la digitalización de los seguros en las empresas. Por su parte, Daniel Sánchez del Álamo, fundador de Numen Solutions, desarrolló la idea de lograr una robotización de la gestión financiera sin código y totalmente transparente, mientras que Albert Castells, fundador y CEO de iSalud, explicó las claves del éxito en Insurtech y cómo lograr financiación para el desarrollo de un proyecto.

Juan Antonio Martínez-Gijón, presidente de AJPS, ha indicado que "es muy importante que los jóvenes decidan emprender y logren desarrollar sus proyectos o startups. Para ello, es fundamental el papel de las grandes empresas concienciadas en la creación de iniciativas que promuevan el emprendimiento".

Las primas de No Vida crecen un 2,9% en el primer trimestre

El volumen de primas estimado en los ramos de No Vida a marzo de 2019 se sitúa en torno a los 9.906 millones de euros, un 2,9% más que en el mismo periodo del año anterior, según **ICEA**.

Del total de primas de este primer trimestre, un 30% corresponde a la modalidad de Automóviles, un 23,4% a los seguros de Salud, un 26,6% a las modalidades de Resto de ramos No Vida y un 20% a la modalidad de Multirriesgos

El crecimiento de las primas de los ramos No Vida fue del 2,9%. Automóviles crece el 1,9% (frente al 2,9% registrado a marzo de 2018); Salud aumenta un 3,7% (por el 5,4% un año antes); y Multirriesgos crece un 3,5% (frente a un 2,9% del primer trimestre de 2018).

DAS Seguros relanza su Programa Partners 2019

DAS Seguros relanzó a finales de abril su nuevo Programa Partners 2019 pensado por y para el canal de medicación. La finalidad del mismo se basa en reconocer la labor desempeñada durante 2018 de aquellos mediadores que mejor representan los valores de la compañía en el mercado afianzando su colaboración con la entidad.

Ser Partner DAS en alguno de sus tres niveles (Excellence, Premium o Advance) ofrece al mediador servicios exclusivos, así como un Plan de Beneficios. La incorporación al programa se da a conocer a los mediadores seleccionados, mediante la entrega por parte del equipo comercial de DAS, de un Welcome Pack creativo donde se detallan los servicios y ventajas exclusivas.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha presentado su planificación de sesiones formativas en diez colegios de mediadores sobre la defensa jurídica en el ámbito inmobiliario para el segundo semestre del año. Concretamente las dos primeras sesiones tendrán lugar el próximo 5 de junio en el Colegio de Granada y en el de Gerona; visitando a posteriori los Colegios de Madrid, Bilbao, La Coruña, Málaga, Lérida, Barcelona, Zaragoza y Valencia.

Las sesiones correrán a cargo de las abogadas del departamento de Asistencia Jurídica de DAS Seguros: Mari Carmen Fernández, Asunción Castejón y Cándida Clotas. En ella, se abordará la situación del parque inmobiliario en España, se profundizará en la actual Ley de Arrendamientos Urbanos y las preocupaciones y problemas legales a los que se puede enfrentar un propietario que ponga en alquiler su vivienda.

Por su parte el responsable territorial de la compañía profundizará en las oportunidades de negocio que se abren para la mediación el hecho de comercializar el seguro de impago de alquiler como la solución más completa que existe actualmente en el mercado para proteger al propietario, no solo para recuperar las rentas impagadas, sino para cubrir otra serie de eventualidades.

La compañía ha creado una web donde se detallan las fechas de todas las sesiones y donde los interesados, podrán registrarse para reservar su plaza.

IMA Ibérica Asistencia nombra a Gerardo Romero director general

Gerardo Romero ha sido nombrado director general de **IMA Ibérica Asistencia.** Romero comenzó su carrera profesional hace más de 35 años, en los que ha colaborado con algunas de las compañías más importantes del sector asegurador.

Gerardo Romero ha sido miembro de las principales asociaciones y representaciones de las compañías de seguros tanto en España como en Francia. Cursó sus estudios en la Universidad Complutense de Madrid y su formación está ligada a la Economía, con especialización en Ciencias Actuariales y Financieras.

Madrid acoge una nueva jornada de Markel sobre responsabilidad de administradores y compliance penal

Markel España ha celebrado una jornada sobre responsabilidad de administradores y compliance penal con el nuevo producto 'D&O Excellence Plus', presentada por Jose Antonio Martín, director de Desarrollo de Negocio y Marketing y por Esteban Manzano, director general de la entidad.

En primer lugar, Jaime Romero, director técnico de la compañía, expuso las principales novedades del seguro de Administradores y Altos Cargos 'D&O Excellence Plus', que está estructurado en dos secciones diferenciadas para los asegurados y para la entidad, incorpora un total de trece nuevas coberturas y amplía otras seis coberturas ya existentes, con el fin de adecuar este seguro a las últimas novedades normativas y a la experiencia de siniestralidad.

A continuación, Adrián Benito, director de Responsabilidad Civil de la entidad, realizó una demostración/simulación online del nuevo producto de D&O en Markelbroker.es, una herramienta que permite a los mediadores emitir ofertas y pólizas de seguro para clientes con facturaciones hasta 50 millones de euros.

Por último, Leticia de la Hoz, directora del departamento Jurídico, y Ángel Fernández, partner de la consultora IDBO, presentaron e-Compliance, un servicio online exclusivo para las corredurías que trabajan con Markel y para los clientes de la entidad, que aporta todas las herramientas, metodologías y procesos para disponer de un plan de prevención de riesgos penales.

La Fundación MGS ofrece formación para mediadores y clientes de MGS Seguros

La Fundación MGS ha organizado en Toledo una nueva jornada formativa a cargo del paleontólogo e investigador Ignacio Martínez Mendizábal, siguiendo con el ciclo de conferencias para mediadores y clientes de **MGS Seguros** que la fundación impulsa por varios puntos de la geografía española.

El reconocido biólogo, que recibió el Premio Príncipe de Asturias por su trabajo en los Yacimientos de la Sierra de Atapuerca, aportó una visión muy positiva de nuestra especie humana refiriéndose a nuestra capacidad de colaborar y trabajar en equipo que no obedece a un mandato genético, sino que es el resultado de una reflexión libre y consciente que nos ayuda a enfrentarnos con éxito a nuestros retos.

La Fundación MGS seguirá desarrollando su ciclo de conferencias, aportando herramientas de ayuda a la reflexión y mejora en la vida personal y profesional.

Fundación Inade reúne al sector en el Día Mundial del Seguro

El Pazo de Fonseca en Santiago de Compostela ha sido el lugar elegido para la conmemoración del Día Mundial del Seguro. Allí se reunieron los principales representantes del mundo de la industria aseguradora para compartir la entrega de los Premios Galicia Segura, organizada por **Fundación Inade.**

Este galardón reconoce el esfuerzo y dedicación de personas e instituciones que desde diferentes ámbitos contribuyen a elevar el nivel del sector asegurador y de la gestión del riesgo. En esta edición, el Premio Galicia Segura a la Mediación de Seguros recayó en Intermundial recogiendo el mismo su consejero delegado, Manuel López. El Premio Galicia Segura al Asegurador fue concedido a Santalucía, cuyo galardón recibió su director general, Andrés Romero. El Premio Galicia Segura al Progreso y el Desarrollo del Seguro recayó en el Pool Español de Riesgos Medioambientales y su presidente, Santiago Martín fue el encargado de recibirlo. Y el Premio Galicia Segura a la Dirección fue concedido a Jean-Paul Rignault, vicepresidente de AXA España y presidente de su Fundación.

Este último tomó la palabra en el acto en nombre de los premiados, para dejar patente que "el seguro cumple un importante papel en la sociedad, sin duda, no solo por estar con las personas en momentos cruciales de sus vidas, sino por acompañar, prevenir y asesorar para que vivan una vida mejor. Y en esto la mediación profesional juega un papel fundamental, sois los que estáis junto a los clientes, ayudándoles a identificar sus riesgos, protegerlos y ayudarles cuando sufren un siniestro. Nuestra profesión tiene un noble propósito, proteger, ¿hay algo más bonito, más importante? Sin duda también una gran responsabilidad".

Durante la entrega de premios Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa y del Jurado de los Premios Galicia Segura, quiso llamar la atención sobre el futuro del sector: "Todo lo que hacemos es garantizarle a alguien que ha viajado desde el bienestar hacia el malestar el viaje de vuelta a su situación pretérita. Hacemos que el futuro sea tan bueno como lo fue el pasado".

Un perro de 4,5 años, perfil de la mascota asegurada

Norte Hispana Seguros ha realizado un estudio sobre el perfil de las mascotas aseguradas a partir de los datos de los animales de compañía que están protegidos con su seguro de Decesos Familiar. Así, del total de las mascotas aseguradas por la compañía el 96% son perros frente al 4% que son gatos. En lo que se refiere a la edad, la media de la mascota asegurada por la entidad tiene 4,4 años. Una media que para el caso de los perros es de 4,5 años y en el de los gatos es de 3,6 años.

El 41,75% de las mascotas aseguradas tiene una edad igual o inferior a los 3 años. El 48,54% tiene entre 4 y 8 años, mientras que el 9,71% cuenta con una edad igual o superior a los 9 años.

Por regiones, en Andalucía, hay 245 mascotas aseguradas que representan el 21,62% del total; en Comunidad Valenciana y Región de Murcia, se han asegurado 164 (14,47%); en Cataluña, hay 123 mascotas aseguradas (10,85%); en la zona centro (que comprende Aragón, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Comunidad de Madrid y Extremadura) están aseguradas 342 (30,20%); en la zona norte (que comprende Asturias, Cantabria, Galicia, La Rioja, Navarra y País Vasco), se han asegurado 199 mascotas (17,56%); y en las Islas (Baleares e Islas Canarias) hay aseguradas 60 (5,30%).

José María Paagman, nuevo vicepresidente del Consejo de Administración de Helvetia Seguros

La Junta General Ordinaria de Accionistas de **Helvetia Seguros** ha nombrado a Beat Müller, director de los Servicios Actuariales y miembro del Comité de Dirección del Grupo Helvetia, y a José María Paagman como nuevos miembros del Consejo de Administración de la compañía.

Asimismo, el Consejo de Administración acordó por unanimidad nombrar a José María Paagman como vicepresidente de Helvetia Seguros.

Con estos cambios el Consejo de Administración queda así: Markus Gemperle, como presidente; José María Paagman, como vicepresidente; y Paul Norton, Mario Herrero y Beat Müller, como vocales.

Seguros Bilbao lanza una campaña de planes de pensiones con bonificaciones de hasta el 3%

Seguros Bilbao ha lanzado su campaña de planes de pensiones con la que ofrece hasta un 3% de bonificación por los traspasos a sus productos de previsión. Para poder disfrutar de esta rentabilidad, el importe de los traspasos debe ser igual o superior a los 2.500 euros. Dichos traspasos deben realizarse a los siguientes planes: 'GCO Pensiones mixto fijo', 'GCO Pensiones renta variable' y el 'Plan de previsión asegurado (PPA)'.

Así, los clientes recibirán en los próximos cuatro años el 0,50% de la cantidad traspasada, a la que se podrá sumar un 0,25% adicional si el partícipe incorpora en el plan una prima anual superior a 1.200 euros. Además, para poder disfrutar de la bonificación del 3%, el cliente debe contar con dos pólizas adicionales de prima media neta anual superior a 100 euros. En el caso de los fondos de inversión como póliza adicional, el fondo deberá tener un importe mínimo de, al menos, 1.000 euros.

Los planes de pensiones son un producto de inversión y ahorro para la jubilación que cuenta con determinadas ventajas fiscales durante los años en los que se realizan las aportaciones. En este sentido, las aportaciones realizadas a un plan de pensiones reducen la base imponible de la declaración de la renta, siendo de esta forma un alivio fiscal durante la vida laboral. La nueva campaña de previsión de Seguros Bilbao estará vigente hasta el 30 de junio.

Por otro lado, la aseguradora ha mejorado su seguro de Hogar al incluir ventajas adicionales que le permiten reforzar su oferta para adaptarse a las necesidades de sus asegurados. En las nuevas garantías incluidas destacan la reparación de los daños de agua que son producidos por un mal sellado de sanitarios o la cobertura de los daños estéticos en los muebles murales. También incluye la asistencia en calderas con un servicio anual gratuito.

Asimismo, cuenta con novedades en materia de Responsabilidad Civil para los propietarios de perros no peligrosos y extiende la protección de las joyas ante posibles robos, estén o no dentro de una caja fuerte, al poder ampliar el importe de los capitales asegurados. Todas estas coberturas adicionales se suman a los servicios ya existentes en el seguro de Hogar de la compañía, como la asistencia telefónica 24 horas; la compensación económica por la anulación de un viaje o el servicio de bricohogar.

El sector emplea a 750.000 personas y aporta el 5,3% del PIB

El sector asegurador continúa contribuyendo al desarrollo económico y social de España, donde su actividad aporta el 5,3% del PIB y da empleo a 750.000 personas entre puestos de trabajo directos, indirectos e inducidos, según las últimas cifras publicadas por la patronal **Unespa.**

Además de ser un empleo de calidad, el 96% goza de un contrato indefinido, se encuentra en el Top10 de los sectores mejor pagados, entre 1.700 y 2.100 euros mensuales netos.

Además, el 90% de los empleados cuentan con un plan de formación continuada, con una inversión que alcanza los 700 euros por trabajador, y se imparten más de un millón y medio de horas de formación anualmente. La captación de talento es una de las prioridades del sector, especialmente en los ámbitos de la informática, la economía, la comunicación, el big data y el derecho. Con respecto a la paridad de género, las empresas cuentan con plantillas formadas por un 51% de mujeres y un 49% de hombres. En el plano directivo, más de un 24% de altos cargos están ocupados por mujeres, 20 puntos más que hace 15 años.

DAS Seguros quiere poner en valor la contribución de este sector a la sociedad y a la economía del país. Por ello, cabe recordar que la aportación fiscal del sector asegurador se sitúa en 7.000 millones de euros. Además, el seguro factura 65.000 millones de euros.

Allianz ha reunido, en el marco de unas jornadas formativo-divulgativas sobre fondos de inversión, a mediadores y clientes para contribuir a ampliar la formación e información de mediadores y clientes sobre las inversiones en fondos y sobre el producto unit linked 'Allianz Fondo Vida'.

Allianz forma a los mediadores sobre inversiones en fondos

Estas jornadas, que se harán extensivas a todo el territorio nacional, se estructuran en dos partes: por un lado, hay conferencias de consultores financieros centradas en explicar qué son y cómo funcionan los fondos de inversión.

En la segunda fase, clientes y mediadores tuvieron la oportunidad de recorrer seis stands interactivos donde asesores y consultores especializados trazaron, en primer lugar, un mapa de la nueva mentalidad inversora, generaron el perfil inversor de cada cliente (prudente, moderado o arriesgado) y, por último, entregaron a cada uno de ellos sus consejos de inversión.

Por otro lado, la aseguradora y **Moto Share,** plataforma holandesa de alquiler de motos entre particulares, han firmado un acuerdo por el cual los propietarios que ofrezcan su moto en alquiler en Moto Share, así como los arrendatarios de las mismas, contarán con un seguro a todo riesgo de la aseguradora durante el período de alquiler.

Santalucía renueva su Consejo de Administración

Santalucía ha celebrado su Junta General Ordinaria de Accionistas en la que se aprobaron por unanimidad la renovación, para los cinco años que establecen los estatutos sociales, de los siguientes consejeros: Carlos Javier Álvarez, José Luis Díaz, Jesús Priego, Luis Rivera y Luis Alberto Mañas, que ya eran miembros del Consejo de Administración.

Igualmente, se acordó el nombramiento de dos nuevos consejeros: María Clotilde Álvarez y Andrés Romero, director general de la entidad.

Tras el nombramiento de los nuevos miembros del Consejo, se celebró una reunión extraordinaria del Consejo de Administración en la que acordó la siguiente distribución de cargos: Carlos Javier Álvarez, como presidente del Consejo de Administración; José Luis Díaz, como consejero delegado; Clotilde Álvarez, como consejera secretaria del Consejo de Administración; Andrés Romero, como consejero-director general; Jesús Priego, como consejero vocal; Luis Rivera, como consejero externo independiente y vocal; y Luis Alberto Mañas, como consejero externo independiente y vocal. En esa misma reunión, se acordó designar como nuevo miembro de la Comisión de Auditoría y Control a Luis Rivera, en su condición de consejero externo independiente.

Con ello, se amplía el número de consejeros de 6 a 7 y se adapta la composición del Consejo a las mejores tendencias del gobierno corporativo, que recomienda el equilibrio entre distintos tipos de consejeros de forma que se consiga una combinación y enriquecimiento de visiones, experiencias y perspectivas de la compañía: la accionarial, la ejecutiva y la de consejeros independientes con dilatada trayectoria profesional y conocimientos técnicos en un sector tan específico y regulado como el asegurador.

Por otro lado, se ha aprobado la fusión por absorción de la aseguradora Caja España Vida por parte de Unicorp Vida, tras la autorización de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, con fecha 26 de marzo. La compañía, que continuará distribuyendo en exclusiva sus productos de Vida Riesgo, ahorro e inversión y planes de pensiones, a través de las más de 1.100 oficinas de Unicaja Banco, está participada al 50% por Santalucía y Unicaja Banco.

Chubb lanzará próximamente una plataforma online para corredores

El cóctel anual que celebra Chubb para sus colaboradores fue el lugar elegido por Igancio Borja, CEO de la compañía para España y Portugal, para comunicar que pronto lanzarán una plataforma online para los corredores.

Según comentó Borja, eso permitirá a los corredores "manejar su negocio de forma independiente". La plataforma está pensada sobre todo para el negocio de la pequeña empresa.

Además recordó el compromiso de la entidad con el cliente y con el mercado medio, que es el alma de su negocio.

Por otro lado, la aseguradora ha anunciado dos nombramientos clave para España y Portugal como parte de su estrategia para fortalecer su oferta en la región de Iberia. Íñigo de Górgolas, anteriormente A&H Manager Spain & Portugal, ha sido nombrado Middle Market Manager para la región de Iberia, mientras que José Luis Fernández se une a la compañía como Head de A&H Spain & Portugal. De Górgolas se unió a Chubb en septiembre de 2014 y cuenta con más de 30 años de experiencia en el sector financiero y asegurador.

Fernández tiene una larga trayectoria profesional con sólida experiencia en gestión de servicios a clientes multicanal, optimización de procesos, experiencia de cliente, lanzamiento de productos y servicios y transformación digital.

Mutua Madrileña oferta nuevas pólizas de coche y moto para el colectivo de enfermeros

Enferseguros y **Mutua Madrileña** se han aliado para ofrecer un seguro de coche y moto a los enfermeros españoles y sus familiares. Además, los primeros 100 clientes recibirán una tarjeta prepago de 40 euros por póliza suscrita.

La aseguradora cuenta con sistemas de foto-peritación para daños habituales de chapa o lunas. Asimismo, está garantizada la asistencia en viaje en menos de una hora desde el kilómetro 0, y contempla el traslado y alojamiento de los pasajeros, si fuese necesario. Así, para los coches se establecen cuatro modalidades de seguro: Terceros, Terceros Plus, Todo Riesgo y Todo Riesgo con Franquicia, si bien en este último caso la franquicia no se aplica ni para los siniestros de lunas, ni en el caso de robo o intento de robo.

En el caso de las motos, se han fijado las modalidades de Terceros mini y Terceros básico, que incluye la asistencia en viaje y el seguro del conductor.

Al contratar una póliza de Mutua Madrileña con Enferseguros, los asegurados también tendrán a su disposición asistencia legal telefónica, gestión gratuita de multas o cursos gratuitos de recuperación de puntos o del permiso de conducción, entre otras ventajas.

Reale Seguros creció un 1,8% en primas en 2018

Reale Seguros ha dado a conocer los resultados correspondientes a 2018, alcanzando los 869,1 millones de euros (un 1,8% más que 2017). El beneficio neto del ejercicio, calculado según los principios contables internacionales (IAS/IFRS), fue de 41,2 millones de euros, mientras que su ratio combinado mejora en casi un punto situándose en el 96,2%.

Ignacio Mariscal, consejero delegado de Reale Seguros, ha afirmado "que después de venir del mejor año de Reale Seguros, estos datos que presentamos confirman que estamos consiguiendo un negocio robusto y rentable, ya que continuamos con crecimientos sólidos, mejoramos nuestra solvencia, sin dejar de lado nuestra apuesta por la cercanía, a través del territorio y la innovación que nos prepara para los nuevos escenarios que están por llegar".

Por ramos, destaca el crecimiento de Hogar, con un 3,3% de incremento de prima emitida, o el casi 8% (7,8) que crece el ramo de seguros para Pymes. Todo ello viene acompañado de una mejora sustantiva en la selección de los riesgos determinada por un mantenimiento de la siniestralidad en torno al 61% (61,82%).

Respecto a los datos de Reale Vida y Pensiones, la otra aseguradora de Reale Group en España, duplica el beneficio con respecto a 2017, alcanzando los 1,88 millones de euros (respecto a las 0,91 de 2017) y continua su crecimiento en volumen de primas: un 18,5% en Vida riesgo y un 30% de Vida ahorro, superando los 40 millones de euros (41,3). Reale Vida tiene un ratio de Solvencia del 178% al cierre del ejercicio 2018.

Su Patrimonio Neto asciende a los 433 millones de euros, y su ratio de Solvencia presenta un margen del 207,5%, según fórmula estándar, y casi 300% (298) según el modelo interno.

Entre los retos de 2019 se plantea, entre otras cosas, ampliar su oferta de productos, optimizando la que tienen para la mediación; igualar la cuota de motos (que ahora está en el 2% del total del sector) a la de autos; y posicionarse también en corredores grandes porque hasta ahora estaban focalizados en los medianos y pequeños.

El objetivo a medio plazo es llegar a "los mil millones en 2021 (en Vida + No Vida) sin ninguna compra, solo con crecimiento orgánico", comentó Mariscal.

Caser celebra la VI Convención de su red de Salud y Seguros Personales

Caser celebró a finales de abril su VI Convención de asesores de seguros de Salud y Personales. Bajo el lema 'Somos pura magia' se presentaron todos los retos y novedades del año 2019, tanto en lo relativo a los productos de Salud, como a otros seguros personales que representarán una parte muy importante de la actividad comercial de esta red especializada.

También se adelantaron novedades en cuanto a la prestación de asistencia sanitaria a asegurados, así como sobre nuevas herramientas digitales y campañas.

Durante la jornada todos los asistentes disfrutaron de la compañía de Jorge Luengo, mago e ilusionista español, que convirtió el lema #Somos Pura Magia en el hilo conductor.

Por otro lado 'Caser Remoto', el seguro con un dispositivo de seguridad vial que contribuye a salvar la vida del motorista, ha sido reconocido por **Actualidad Económica** como una de "Las 100 mejores ideas" en la 41º edición de sus premios.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha impartido un taller técnico sobre digitalización en el seguro de Salud en el **Colegio de Mediadores de Seguros de Málaga.**

Por último, señalar que **Vodafone España** ha llegado a un acuerdo con esta aseguradora para ofrecer su servicio técnico de multiasistencia, 'Caser Asistencia', a los clientes de V-Home.

Catalana Occidente ofrece hasta un 3% de regalo por los traspasos a sus planes de pensiones

Seguros Catalana Occidente ha renovado su campaña de ahorro con la que ofrece hasta un 3% de regalo por los traspasos de, al menos, 2.500 euros a los planes de pensiones que comercializa: 'GCO Pensiones mixto fijo', 'GCO Pensiones renta variable', 'GCO Pensiones colectivo' y su 'Plan de previsión asegurado (PPA)'.

Los clientes que cumplan todas las condiciones de la campaña recibirán anualmente, en los próximos cuatro años, el 0,50% de la cantidad traspasada, a la que se podrá sumar un 0,25% adicional si el cliente incorpora en el plan una prima anual superior a 1.200 euros.

Entre los requisitos de esta campaña, que estará vigente hasta el 30 de junio, se encuentran tener contratados con Seguros Catalana Occidente el producto 'Cuenta cliente' o, en su defecto, tener como mínimo dos pólizas/planes de las siguientes tipologías: póliza de Vida individual con pago de prima prevista; plan de pensiones con pago de aportación prevista; póliza de familia-Hogar, o póliza del Automóvil.

La agencia de suscripción Ayax amplía las coberturas de su seguro Gadget a ordenadores portátiles

La agencia de suscripción **Ayax** extiende las coberturas de su seguro 'Gadget'. Además de smartphone y tablets, también se podrán asegurar nuevos dispositivos electrónicos como ordenadores portátiles, cámaras digitales y smartwatches.

'Ayax Gadget' se presenta como un producto competitivo, en el que además de las características señaladas, destaca por dar cobertura de hasta tres siniestros con el límite del valor asegurado y por garantizar la reparación del dispositivo si se diera el caso, en tiendas oficiales del fabricante.

Las rentas vitalicias aseguradas ganan terreno como sistema de previsión complementaria. A cierre de marzo, 28.728 personas mayores de 65 años transformaron el dinero logrado con la venta de algún elemento patrimonial (segunda vivienda, fondos de inversión, acciones, etc.) en una fuente garantizada de ingresos de por vida.

Más de 28.700 personas transforman su patrimonio en rentas vitalicias

Todas ellas se acogieron a las ventajas fiscales que se establecieron para este producto a raíz de la última reforma del IRPF. Estas rentas vitalicias acumulan un volumen de ahorro bajo gestión de 2.554 millones de euros.

Los datos recopilados por **ICEA** muestran cómo, al acabar el primer trimestre, las aseguradoras velaban por 234.934 millones de euros de sus clientes, tras anotar un incremento interanual del 3,3%. De esa cantidad, 192.080 millones corresponden a productos de seguro, un 3,88% más. Los restantes 42.854 millones son gestionados por aseguradoras. Este último importe es un 0,78% superior al anotado el ejercicio anterior por estas mismas fechas.

Las rentas vitalicias y temporales constituyen el producto más relevante en términos de ahorro gestionado. Acumulan unas provisiones técnicas de 89.428 millones de euros, un 2,12% más que un año atrás. Por otra parte, destaca la pujanza de seguros individuales de ahorro a largo plazo (SIALP), que movían 4.055 millones al acabar marzo y crecen un 22,6% con carácter interanual.

La evolución de los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) también es llamativa. Estos seguros alcanzan a cierre del primer trimestre los 13.505 millones y registran un crecimiento interanual del 8,5%. Mientras, los capitales diferidos anotan un alza del 3,1% y acumulan 50.311 millones de euros.

Pelayo incrementa un 39% su beneficio neto en el primer trimestre

La facturación de **Pelayo** a 31 de marzo de 2019, se ha situado en 89,6 millones de euros, con un ligero descenso de un 2,7% respecto a 2018. La cartera total de pólizas es de 1,2 millones. Sin embargo, el beneficio neto ha alcanzado los 1, 1 millones de euros (+39%).

La mutua mantiene un buen nivel de solvencia, 2,7 veces por encima de la solvencia exigida. El capital disponible es de 370,7 millones de euros.

La facturación de Autos se ha situado en el primer trimestre en 73,8 millones de euros, con un descenso de un 3,4% sobre el año anterior. Mientras que la facturación de patrimoniales se ha incrementado un 1%

El ratio de siniestralidad ha sido de un 63,6%, con un descenso de casi 3 puntos sobre el 66,1% del pasado año.

Con todo ello, el beneficio neto ha alcanzado los 1, 1 millones de euros. Lo que muestra el buen comportamiento de la política de selección de riesgos, así como el ajuste de los gastos.

Agropelayo, sociedad de negocio agrario de la que Pelayo es socio al 50% con Agromutua, se mantiene como uno de los líderes del sector agrario y, en este primer trimestre, ha incrementado su resultado neto hasta los 3,5 millones de euros, desde los 0,2 del pasado ejercicio, debido a la excelente siniestralidad del inicio de año para el negocio agrario.

AXA estrena nueva dirección para acelerar la transformación y poner el foco en el cliente

AXA España ha estrenado estructura directiva el 1 de mayo. Olga Sánchez, consejera delegada, ha anunciado la composición de su nuevo equipo directivo con el objetivo de acelerar la transformación con la agilidad y el foco en el cliente como ejes de desarrollo.

"Estoy convencida de que esta dirección nos permitirá avanzar en un modelo operativo basado en los clientes, la simplificación y la competitividad", afirmó Olga Sánchez.

La nueva dirección cuenta con ocho áreas (Cliente; Oferta Clientes Particulares; Oferta Clientes Empresas; Transformación y Tecnología; Finanzas; Personas, Organización y Cultura; Operaciones Cliente y Distribución y Ventas) y dos funciones estratégicas (Comunicación, Responsabilidad Corporativa y Fundación AXA; y Secretaría General).

José María Plaza deja la compañía tras cerca de 40 años en AXA. Entre sus logros más recientes destaca la transformación de siniestros y la robotización de múltiples operaciones.

Hiscox refuerza su plantilla en las áreas de Siniestros y Legal, Suscripción Técnica, Operaciones y Administración

Hiscox ha reforzado su plantilla en España con ocho nuevas incorporaciones. La compañía amplía sus áreas de Siniestros y Legal; Suscripción Técnica y Operaciones y Administración.

El área de Siniestros y Legal, que dirige Mónica Calonj,- se ha visto reforzado con Blanca Buch, nueva tramitadora de Siniestros (Claims Underwriter). Por otro lado, el equipo de Suscripción, liderado por Nerea de la Fuente, ha incorporado a Cristina Leppälä, con el cargo de suscriptora técnica. Leppälä, técnica superior en Administración y Finanzas por la Escuela Jon Pelegrí de Barcelona, cuenta con más de 15 años de experiencia en el sector seguros.

Buch, grado en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid y Master en Negocio y Derecho Marítimo, se incorpora a Hiscox después de trabajar 5 años en la aseguradora RSA.

A su vez Hiscox ha incorporado un total de 6 profesionales multidisciplinares para impulsar las labores de suscripción y reforzar los equipos de Operaciones y Administración.

Disminuye un 3,3% el fraude al seguro en Andalucía

Durante el año 2018 la aseguradora **AXA** evitó pagos indemnizatorios fraudulentos en Andalucía en todos sus ramos por 11,6 millones de euros, lo que supone un descenso del 3,3% respecto del año anterior.

Esta es una de las principales conclusiones del I Mapa AXA del Fraude en Andalucía, que ha analizado casi 10.000 siniestros sospechosos de fraude de un total de más de 140.000 siniestros declarados en 2018 en esta comunidad autónoma.

El I Mapa AXA del Fraude en Andalucía ha extrapolado y ponderado los datos de la compañía por su cuota de mercado geográfica y de este análisis se puede inferir que la tasa de fraude al seguro en la comunidad autónoma cayó el año pasado por primera vez desde 2015, situándose en 2018 en el 2,38%. En todo caso, lejos de la media nacional, que está en el 1,88%.

Auto sigue siendo la línea de negocio que concentra el mayor porcentaje de fraude al seguro, con el 56% de los casos. El año pasado, sin embargo, este porcentaje era del 66%.

Por su parte, en Multirriesgos se observa un aumento de 10 puntos porcentuales respecto al año anterior, hasta el 34%, motivado principalmente por el repunte del fraude en Hogar. Finalmente, Diversos ha mantenido su porcentaje: en torno al 10%.

El Colegio de Valencia aprueba la reforma de su sede

El Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia ha aprobado la reforma de las instalaciones colegiales en la última asamblea general extraordinaria. Se trata de un proyecto que es una "prioridad de la junta de gobierno en esta legislatura", tal como señaló Mónica Herrera, que anunció que las obras culminarán en septiembre.

El presupuesto aproximado para la reforma, que comenzaron en mayo, ronda los 300.000 euros, financiado, según la secretaria Eva Bayarri, con los recursos propios que posee el Colegio, sin necesidad de endeudar la institución. Herrera argumentó la necesidad de la reforma en la gran actividad que está experimentando el Colegio, que plantea un gran espacio diáfano panelable que se empleará como salón de actos y aulas de formación alternativamente.

En la asamblea general ordinaria posterior se aprobaron también por unanimidad las cuentas de 2018, expuestas por el asesor del Colegio, Juan José Alegre, y cerradas un año más con resultado positivo de más de 25.000 euros. También se dieron a conocer las conclusiones de una auditoria externa a la que se han sometido las cuentas, que han arrojado un resultado favorable. Francisco Martínez, tesorero del Colegio, expuso el presupuesto de 2019 caracterizado por "la cautela y la moderación", y que están en línea con los ejercicios anteriores. El presupuesto también fue aprobado por unanimidad.

Bayarri anunció que el censo colegial es de 537 colegiados a 31 de diciembre, muy cerca del segundo colegio, el de Madrid.

El aumento de los servicios colegiales protagonizó la intervención de Phillipe Marugán y César Barrón, en representación de la comisión de Corredores, como el servicio de mediación y conciliación o el servicio de comunicaciones certificadas o el de compliance penal. También destacaron la colaboración con otras comisiones en la firma de protocolos como peritaciones, LOPD, etc.

José María Cebrián, en nombre de la comisión Técnica, anunció que en las próximas semanas se presentará la nueva APP colegial, y destacó el liderazgo en la implantación de servicios como el asesoramiento sobre los accidentes de tráfico y el de consultoría de riesgos, siniestros y peritaciones o la consolidación del servicio de información jurídica de Mediadores.

Desde la comisión de Formación Alejandro Fuster destacó el trabajo en la organización de acciones formativas como el curso +Salud +Vida, el CSS, el Curso Superior de Gestión de Riesgos y Seguros o los talleres sobre la LOPD, entre otros, así como la participación en los foros de empleo de la Universidad de Valencia.

Por otro lado, las instalaciones del Colegio han acogido al Consejo Asesor de Levante de Zurich, que compartió con los corredores la estrategia de negocio para conseguir impulsar nuevas herramientas de trabajo. Además, los corredores expusieron a la compañía sus ideas de mejora sobre diferentes mecanismos que pueden ayudar en muchos de sus procesos de trabajo.

Asimismo, el Colegio ha celebrado en Gandía un curso dedicado a la calidad en la atención telefónica al cliente. Inmaculada Marco, directora ejecutiva de LF Consultoría, habló de cómo potenciar el desarrollo de los profesionales para favorecer su rendimiento y facilitar el cambio que requiere su crecimiento. En el bloque denominado "comunicándonos con el teléfono", enseñó a escuchar y resolver las consultas de sus clientes, con una metodología muy práctica. Se terminó el acto con la resolución de conflictos, aportando argumentos para la mediación con el cliente en la negociación.

Por último señalar que **Arag** explicó a los colegiados valencianos los beneficios de la digitalización puesto que ayuda a mejorar su productividad y la comercialización de productos aseguradores.

Carlos Albo, economista, cofundador de Innovación Aseguradora y CEO de Wenalyze, dijo que la digitalización requiere de "un cambio de la manera de trabajar que hemos empleado hasta ahora. Más allá de las herramientas, lo importante es "cómo usarlas y tener las ganas y el espíritu de usarlas durante mucho tiempo".

Christian Peña, mánager en Comunicación Online de Arag, destacó en su intervención sobre 'Tips digitales para tu día a día', algunas de las herramientas clave que ofrece la entidad para la digitalización de las corredurías como: la firma digital, la personalización de apps para el mediador y otro proyecto que ha puesto en marcha la entidad recientemente para elaborar contratos y documentos personalizados online, los smart contracts.

Por último, Juan Dueñas, director territorial de Arag, explicó cómo la entidad puede ayudar a la mediación con el fin de captar nuevos clientes y mejorar su negocio. Así, presentó la nueva landing page, inicialmente para la venta de seguros de Asistencia en Viaje a las personas.

La correduría Bermello Seguros se integra en Cobertis Broker

Bermello Seguros, un negocio de origen gallego y ubicado en Orense, ha comunicado su integración en Cobertis Broker, un servicio puesto en marcha por la correduría **Cobertis** para compartir su modelo de negocio.

"Formar parte de Cobertis Broker es una apuesta de futuro", ha explicado Estela Bermello, directora técnica de la correduría gallega. "El reto de la transformación digital de las corredurías es un hecho. Por ello, integrarnos en una organización dispuesta a mejorar sus procesos y su excelencia profesional, nos ayudará a dar un salto cualitativo", ha comentado Bermello. Una de las virtudes de Cobertis Broker es la de garantizar la independencia del nuevo colaborador. La titularidad de la cartera, además, continúa siendo del corredor asociado.

Los colegiados de Barcelona se forman sobre D&O y Compliance penal

Markel España ha celebrado en el Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona una jornada sobre responsabilidad de administradores y compliance penal.

Jaime Romero, director técnico de la aseguradora, expuso las principales novedades del seguro de Administradores y Altos Cargos 'D&O Excellence Plus', que está estructurado en dos secciones diferenciadas para los asegurados y para la entidad, incorpora un total de trece nuevas coberturas y amplía otras seis coberturas ya existentes, con el fin de adecuar este seguro a las últimas novedades normativas y a la experiencia de siniestralidad. A continuación, Adrián Benito, director de RC de la entidad, realizó una demostración online del nuevo producto de D&O en Markelbroker.es, una herramienta que permite a los mediadores emitir ofertas y pólizas de seguro para clientes con facturaciones hasta 50 millones de euros.

Por último, Leticia de la Hoz, directora del departamento Jurídico de la consultora IDBO, presentó e-Compliance, un servicio online exclusivo para las corredurías que trabajan con Markel y para los clientes de la entidad, que aporta todas las herramientas, metodologías y procesos para disponer de un Plan de Prevención de Riesgos Penales.

Por otro lado, los colegiados barceloneses también han contado con International SOS España para organizar una mesa redonda sobre "El perfil digital de los asegurados. Nuevos retos para la mediación". En ella se debatió sobre los delitos más habituales en la red, la forma de prevenir ser víctima de ellos, las soluciones que prestan las compañías, y en general, el grado de digitalización del sector asegurador.

Summa ha integrado a su organigrama a Matojoma Galicia Correduría de Seguros en La Coruña, continuando así su proyecto de expansión que inició hace 14 años.

Matojoma Galicia ingresa en el organigrama de Summa

Para Manolo Rodríguez, gerente y fundador de la correduría, "el sector está compuesto esencialmente de pymes y autónomos que no tienen músculo financiero para invertir en capital humano, (formación de equipos profesionales) ni en bienes de equipo (tecnología). De ahí que sobrevivan del esfuerzo continuo en la gestión de ventas, pero sin una gestión profesionalizada del negocio. Para incrementar la productividad es necesaria una fuerte inversión y contar con equipos profesionales de especialistas. Por eso es importante el tamaño e integrarse en empresas que juntos puedan alcanzar estos objetivos".

Por otro lado, Guillento Correduría Técnica de Seguros se ha integrado en Summa Córdoba, dentro de su plan de expansión. La digitalización del sector, los clientes omnicanales y la mejora de las relaciones personales han sido claves para esta unión.

AXA y Espanor celebran la Convención Corredores Partner +

AXA y el Grupo Espanor han celebrado la Convención Corredores Espanor Partner + con el fin de profundizar en la estrategia de ambas organizaciones y buscar sinergias que les permitan seguir liderando el crecimiento rentable de la mediación profesional.

La jornada estuvo conducida por Antonio Jiménez, director del Canal Corredores de AXA, que expresó el máximo deseo de la aseguradora de "ganarse la preferencia de los corredores de Espanor con el mayor de los respetos a su posición medidora". Jiménez también señaló los retos que tiene la aseguradora por delante para mejorar todavía más la relación con la mediación profesional y se comprometió a seguir mejorando en el servicio, la calidad y la tecnología.

En la sesión dedicada a la mejora de la competitividad, Francisco Parra, de la Dirección Comercial de Vida y Salud Particulares de AXA, analizó la marcha de la compañía en lo que va de año en esos ramos y repasó algunas de las "soluciones innovadoras que nos diferencian de la competencia" y pidió "que más medidores de Espanor nos dejen ayudarles para encontrar soluciones para sus clientes". Por su parte, Florent de la Fuente, director comercial de Empresas de AXA, avanzó que en los próximos meses la aseguradora presentará mejoras en sus productos de D&O, RC medioambiental y nuclear, y Daños.

En el bloque dedicado al servicio que ofrece AXA a la mediación profesional, Arturo López, director de Siniestros de AXA, señaló que "los siniestros son oportunidades que tenemos que exprimir para demostrar nuestro valor y seguir mejorando". Por su parte, Maite Sobrino, directora comercial de Particulares No Vida, habló de estabilidad y recordó las cartas de compromiso que por cuarto año consecutivo la aseguradora ha remitido a la mediación con los márgenes de incremento en sus carteras para 2019 en los ramos de Auto, Hogar, Salud y Vida Riesgo.

Tomás Rivera, consejero delegado de Espanor, organización que agrupa a 32 socios y 46 corredurías de seguros, agradeció el compromiso de AXA con ellos y confió en que "la oferta de valor de la aseguradora se termine de materializar para que nosotros vendamos el máximo posible con la mayor rentabilidad para ambas partes".

La clausura de la jornada corrió a cargo de Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución de Ventas de AXA, que afirmó: "Nuestra estrategia está basada en la empatía con la mediación y con vuestros negocios. Nosotros compartimos la suerte con la mediación profesional. Por eso una de nuestras obsesiones es que vuestras cuentas de resultados estén lo más saneadas posibles".

El Colegio de La Coruña celebra una jornada sobre siniestros

El Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña ha celebrado una mesa redonda sobre siniestros, en la que ponentes expertos debatieron sobre dos casos prácticos de especial interés para los mediadores: lesiones y el esguince cervical y materiales y el siniestro total.

Participaron en el debate cuatro especialistas: José Luis Ayestarán, perito, gerente de Inpenor, gabinete de ingeniería y peritaje del noroeste; Antonio Platas, abogado en ejercicio especializado en responsabilidad civil y seguro; Antonio Muíño, técnico especialista de Siniestros y profesor de la sección delegada del Cecas; y Carlos Represas, doctor en Medicina y Cirugía (área de Ciencias Forenses).

Por otro lado, los mediadores de La Coruña pudieron participar en el workshop 'Todos somos vendedores', de José Manuel Vega, un experimentado ejecutivo de ventas que les desveló, de una manera cercana y aportando anécdotas de su experiencia personal, los secretos de un buen comercial: cómo vender, negociar y tener contentos a los clientes.

Mati Toledo, formadora de Fiatc, se despidió de los alumnos, con una jornada sobre Accidentes Personales y Planes de Pensiones, en la penúltima clase presencial del curso Grupo B intensivo.

Albroksa incrementa un 50% sus primas intermediadas

Albroksa ha incorporado a 15 nuevas franquicias en el primer cuatrimestre del año, afianzando su proyecto de integración de profesionales del sector de la mediación de seguro en toda España. En el mismo periodo, la correduría ha experimentado un crecimiento en primas intermediadas del 50%, alineado con el objetivo marcado de 8,5 millones de nueva producción al cierre de 2019.

La correduría extremeña espera terminar el ejercicio con un total de 90 franquicias culminando de este modo su plan estratégico 2016-2019.

En palabras de su director general, Francisco Alcántara, Albroksa ha logrado posicionarse como una marca de referencia en cuanto a franquicia de correduría se refiere, con un modelo de negocio diseñado para el éxito del delegado.

Ruiz Re crea el laboratorio Segurísimo para innovar en los seguros

Ruiz Re ha creado Segurísimo, un laboratorio de ideas para innovar en seguros poniendo al cliente en el centro, surgido de la insurtech Lemon, con el objetivo de "hacer que los clientes disfruten de las ventajas de los seguros y se olviden de los inconvenientes".

Esta nueva marca propone un customer journey totalmente diferente al tradicional cuando hablamos de seguros. Para ello han desarrollado el software inteligente Salomon, capaz de analizar en pocos segundos una póliza para ofrecer la mejor respuesta adaptada a las necesidades del cliente de entre todas las opciones que existen en el mercado.

Salomon es un software experto en ventas y súper potente y esto es lo que lo diferencia de cualquier comparador, ya que no se limita a comparar precios o comparar garantías entre productos, su revolución reside en ser capaz de traducir al mismo idioma las distintas coberturas que ofrece cada producto en cada compañía y devolver un producto que se ajuste en coberturas y precio reales a lo que el cliente necesita. Este software no necesita que el cliente pase un largo proceso introduciendo datos, respondiendo preguntas o ajustando sus necesidades de coberturas, sino que es capaz de ofrecer una respuesta súper ajustada a cada cliente, en un formato agradable que se comprende de un vistazo.

Segurísimo tiene el objetivo de acabar con las pólizas de formatos infinitos e incomprensibles. El equipo de Segurísimo está formado para transmitir al cliente todo lo que necesita saber sobre sus seguros, haciendo hincapié en que conozca las ventajas que le aporta y cómo puede aprovecharlas para disfrutar su seguro. Para ello se apoyan en la última tecnología, herramientas de comunicación digitales con el cliente y toda la experiencia y envergadura de la Correduría Ruiz Re que respalda esta nueva marca.

Segurísimo ya ha inaugurado su primer centro en Alhama de Murcia, por lo que los clientes ya pueden disfrutar de esta nueva experiencia insurtech.

En otro orden de cosas, Ruiz Re asistió como socio de la **Fundación Inade** al Día Mundial del Seguro y a la entrega de los Premios Galicia Segura.

Nueva sesión sobre inbound marketing en el Colegio de Córdoba, Huelva y Sevilla

Los **Colegios de Mediadores de Córdoba, Huelva y Sevilla** han celebrado recientemente una jornada formativa de la mano de **Arag** sobre inbound marketing, así como acerca del producto 'Arag Alquiler'. El evento, ya se ha celebrado en Córdoba, Sevilla y Huelva.

Durante el encuentro y en lo referido al inbound marketing, los asistentes recibieron formación sobre cómo atraer, convertir, vender y fidelizar al cliente. Aprendieron, asimismo, a distinguirlo del outbound marketing; cuál es la metodología inbound y cómo se realiza un embudo de conversión.

Por otro lado, los ponentes hablaron del servicio 'Arag Alquiler', a través del que repasaron aspectos como la Protección Jurídica del contrato de arrendamiento, la Defensa de Responsabilidad Penal, la reclamación de daños de origen extracontractual o la asistencia jurídica telefónica.

La agrupación de interés económico **Pactrebol** se ha incorporado a **Apromes**, como parte del proceso de expansión de la asociación.

Pactrebol se incorpora a Apromes

Apromes a partir de ahora va a contar a favor de sus asociados con una oportunidad de desarrollo de negocio mediante la participación bilateral de esta organización profesional con su nueva entidad asociada Pactrebol. El objetivo es que suponga una agilización en los desarrollos de negocio, servicio y formación de carácter bilateral para todos los componentes de ambas estructuras profesionales.

La incorporación tuvo lugar en la sede central de Grupo PACC en Córdoba, estando presentes el presidente de esta correduría, Eduardo Ortega, y su director general José Hernández; por parte de Pactrebol, su director Javier Castilla; y representando a Apromes, su presidente Javier García-Bernal.

En otro orden de cosas, Apromes ha anunciado la próxima convocatoria del curso académico 2019-2020 para la formación de mediación de seguros de Grupo A. El curso dará comienzo en el mes de octubre de 2019.

Por último, señalar que Apromes ha alcanzado un acuerdo de colaboración bilateral con la **Asociación de Corredores de Seguros de la República Dominicana (Adocose)**, mediante el cual, ambas asociaciones profesionales van a poder participar de los cursos de formación e información aseguradora, así como en ponencias y encuentros de trabajo, los que van a redundar en beneficios para todo su colectivo de asociados, al tener acceso permanente a las webs corporativas.

CC.OO. propone transformar el premio de jubilación en un seguro de aportación definida

En la última reunión de la Comisión Negociadora del Convenio de Mediación de Seguros, celebrada a mediados de mayo, las partes han debatido sobre la posible transformación del 'premio de jubilación'. CC.OO. había planteado en su plataforma reivindicativa la posible constitución de un plan de pensiones o, de manera alternativa, un seguro de aportación definida que sirva como instrumento de previsión social y complemente el sistema público de pensiones.

Hay consenso entre las partes en que el sistema deberá cubrir las garantías de jubilación ordinaria, jubilación anticipada, incapacidad permanente (total, absoluta y gran invalidez) y fallecimiento. Asimismo, deberá permitir unos supuestos de liquidez extraordinaria en los casos de enfermedad grave y desempleo de larga duración.

Sin embargo, uno de los temas controvertidos es el porcentaje que se aplicará sobre la tabla de salario base anual (x14) y que tendrán que aportar las empresas. Los sindicatos han propuesto que se haga un estudio actual sobre determinadas categorías profesionales para ver la proyección considerando distintas antigüedades en las empresas.

Otro de los temas controvertidos es el tratamiento de los "servicios pasados", es decir, el número de mensualidades que cada persona hubiera generado en el momento en el que se llevase a cabo la transformación del sistema.

En la reunión de la Comisión Negociadora, de finales de abril, el sindicato Comisiones Obreras presentó su propuesta de redacción del artículo 3 "Ámbito temporal", recuperando la ultra-actividad del Convenio tal como figuraba en los textos anteriores a la reforma laboral de 2012, con la pretensión de recomponer el equilibrio entre las partes negociadoras.

Además, ha pedido la redacción de un nuevo artículo sobre el teletrabajo y un nuevo texto para fomentar la jubilación parcial y el contrato de relevo, con el objeto de promover el relevo generacional en el sector.

Willis Towers Watson presenta un programa ejecutivo para la especialización en pensiones

El equipo de Retirement de Willis Towers Watson ha inaugurado el programa formativo School of Pensions, un curso 100% online y gratuito, cuyo objetivo es ayudar a entender mejor la situación actual y futura de las pensiones y profundizar en las diferentes estrategias de jubilación para las empresas.

"Estamos inmersos en una coyuntura en constante evolución, que hará que vivamos más de 100 años y tengamos unas carreras profesionales erráticas. Este contexto supone un reto para todas las organizaciones, tanto para las que tradicionalmente han desarrollado e implantado planes de ahorro, como para las que están pensándolo. Todo ello precisa una profunda reflexión sobre cómo vamos a ser capaces de lograr capturar y retener el talento en las empresas, y cómo sus empleados van a poder mantener su estilo de vida tras la jubilación. Así, transformar e impulsar la cultura de ahorro en la sociedad será clave, y las empresas jugarán un papel protagonista", ha afirmado Gregorio Gil de Rozas, Head of Retirement de Willis Towers Watson.

El curso estará impartido por consultores expertos del equipo de Retirement de Willis Towers Watson, un grupo de profesionales especializado en el asesoramiento, tanto en consultoría como en mediación, lo que les permite cubrir, de manera integral, cualquier necesidad detectada en materia de pensiones. Su principal objetivo es promover la transformación de la cultura del ahorro en la sociedad.

El curso se estructura en cuatro bloques, de aproximadamente 1 hora de duración cada uno (con espacio para preguntas) y se imparte del 7 de mayo al 20 de junio.

La correduría Llerandi renueva su certificado de calidad

Llerandi Riesgos y Seguros ha renovado con éxito su certificado de calidad ISO 9001:2015 en su categoría profesional Consultoría y Mediación de Seguros.

El título, expedido por Bureau Veritas Certification, acredita y garantiza un sistema de calidad de todos sus procesos de trabajo y su compromiso de mejora continua.

E2K presenta la versión 2019 del Manual de Actuación de Prevención de Blanqueo de Capitales para los corredores

E2K ha dado a conocer la nueva versión 2019 del Manual de Actuación de Prevención de Blanqueo de Capitales destinada a aquellas correduría de seguros que actúan en Vida e Inversión; emplean a diez o más personas y superan los dos millones en facturación de comisiones. Para el resto de los corredores se ha actualizado el Dossier de Prevención.

"Se ha producido un cambio normativo en la ley de 2010 que ha obligado a esta actualización y pide a los corredores que sustituyan la versión 2016 por la del 19; cumplimenten el acta de revisión y auditoría interna y el acta de formación e informen al personal que existe un sistema de información", ha declarado Pura Rubio, del área de Apoyo Legal de E2K. Entre los cambios normativos destaca que las sanciones máximas pasan de 1,5 a 5 millones de euros.

Además, se ha puesto a disposición de los asociados un chat a través del cual pueden aclarar dudas en cualquier momento del día.

En otro orden de cosas, la Asesoría Jurídica ha dado a conocer que ha resuelto cientos de consultas que se han producido en los últimos días, con relación a la Declaración Estadístico Contable (DEC).

Rubio ha señalado que "la aplicación informática que brinda la Administración para realizar esta declaración no es fiable en el momento de la descarga. Tiene fallos que ocasionan problemas a los corredores y que nosotros hemos subsanado también desde el punto de vista técnico".

Por otra parte, la asesoría jurídica de E2K atiende consultas en tiempo real a lo largo del año, derivadas del gran número de leyes con las que los corredores tienen que convivir.

Por último señalar que Encarni Alfaro ha asumido desde principios de mayo la dirección técnica de **E2K IMD.** Alfaro lleva desarrollando su actividad en la correduría desde el 2007.

Asimismo, como técnico comercial se incorpora a la correduría Yael Conejero, con una amplia experiencia al haber trabajado en diversas empresas de mediación.

El Colegio de Zaragoza y Teruel y la Cámara de Comercio ofrecerán educación financiera gratuita

El Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza y Teruel y la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza han llegado a un acuerdo para ofrecer un curso de educación financiera. Las formaciones se celebrarán a lo largo del 2019, de mayo a octubre, en la sede de la Cámara y serán completamente gratuitas.

Las jornadas estarán impartidas por expertos financieros de la European Financial Planning Association España (EFPA) con la colaboración del Instituto de Estudios Financieros. Están orientadas a aquellas personas que quieran mejorar sus finanzas tanto en el ámbito personal como profesional y se basarán en ofrecer claves financieras y enseñar planificación.

El curso se compondrá de cinco talleres. Los dos primeros se celebrarán el 20 de mayo y el 17 de junio y versarán sobre planificación financiera personal. El tercero tendrá lugar el 17 de septiembre y tratará sobre planificar inversiones. Por su parte, el cuarto, que será el 22 de octubre, hablará sobre macroeconomía en nuestra vida cotidiana. Finalmente, el ciclo se cerrará el 19 de noviembre con un taller sobre finanzas socialmente responsables.

No se requiere ningún conocimiento previo pero las plazas son limitadas y será necesario inscribirse para asistir.

Newcorred ha incorporado a Álvaro Garzón de los Ríos como nuevo gerente de la asociación. Cuenta con 12 años de experiencia en el sector tras su paso por importantes brokers y correduría como Marsh y Alkora.

Álvaro Garzón, nuevo gerente de Newcorred

Licenciado en ADE y con diplomatura en Dirección de Empresas, Marketing y Relaciones Publicas es, además, Máster en Programas de Desarrollo de Directivos PDD-Adecose-UEM- por la Universidad Europea de Madrid y Máster en Seguros y Gerencia de Riesgos por la Universidad Pontificia de Salamanca y la Fundación Mapfre.

Desde Newcorred informan que el principal objetivo del nuevo gerente será, además de dirigir y gestionar la asociación de manera global, consolidar los logros ya alcanzados y el papel de liderazgo de la organización representativa de los emprendedores que llegan a la profesión de corredor y correduría de seguros en España y coordinar el desarrollo de una nueva etapa en la organización con la puesta en marcha de nuevos retos y proyectos.

Asimismo, la organización ha informado el reconocimiento a Arantza Irisarri, quién hasta ahora ha venido asumiendo las labores propias de gerencia en esta primera fase de andadura de Newcorred y que seguirá colaborando de una manera indirecta.

Grupo Euro-Center ofrece una jornada de defensa jurídica a sus corredores

Las oficinas centrales de Grupo Euro-Center han acogido una jornada de 'Análisis de defensa jurídica', que ha contado con conexión on y of line para todo el resto de miembros del equipo que forma parte de la correduría en las distintas provincias.

Debido a los últimos cambios producidos en las indemnizaciones de los accidentes de tráfico por la modificación del baremo tanto en sus requisitos como en su valoración, la correduría considera que es imprescindible contar con seguros de Defensa Jurídica que cubran las carencias que tienen incluidas las pólizas, no solo de automoción sino de cualquier ámbito de nuestra vida. Por ello, han organizado esta jornada formativa, para poder aconsejar a sus clientes, según sus necesidades, de la póliza que contenga las coberturas que más le convenga.

La sesión también valoró cómo disponer de una buena póliza de asistencia jurídica va a permitir contar con un gabinete de abogados por un bajo coste, para abordar temas de conflictos de hogar incluidos los desahucios, impago de alquileres o desocupación de la vivienda entre otros. Además, avisan de las posibles sanciones de automóvil que se publiquen en los boletines oficiales por no haber podido localizar al infractor en su domicilio habitual.

Mónica Herrera asume la presidencia del Consejo de Colegios de la Comunidad Valenciana

El Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana tiene nueva presidenta. Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, que toma el testigo de Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Castellón.

El relevo, contemplado en los estatutos del consejo, se produjo en una reunión del pleno del consejo celebrada en Valencia el pasado 9 de mayo. Junto con este nombramiento se ratificó la composición del resto de la junta, con Fabregat y Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante, como vicepresidentes; Eva Bayarri, del Colegio de Valencia, sigue como secretario del consejo; y Antonio Serna, del Colegio de Alicante, continúa como tesorero. Las vocalías son ocupadas por Jorge Benítez (Valencia), Jesús Redón (Castellón) y Francisco J. Martínez (Valencia).

La correduría Nacora se une a Adecose

Adecose ha celebrado su Junta Directiva del mes de mayo con la incorporación de un nuevo socio, la correduría **Nacora**, la tercera en lo que va de año. Uno de los temas más relevantes tratados en la Junta ha sido la valoración del Programa de Desarrollo Directivo Adecose-UEM, que en el mes de abril celebró la primera jornada conjunta de los alumnos de Barcelona y Madrid con una Master Class del presidente de la Asociación, Martín Navaz.

En las jornadas de mayo, los alumnos también pudieron disfrutar de dos clases magistrales lideradas por Flavia Rodríguez-Ponga, directora general del Consorcio de Compensación de Seguros, y por Jorge Cano, responsable del área de Control de Prácticas de Mercado de la DGSFP.

Durante la Junta Directiva se ha informado además a todos los integrantes del Convenio de Colaboración firmado con la Asociación de Peritos de Seguros y Comisarios de Averías (APCAS) que pondrá a disposición del personal de las corredurías de Adecose, cursos de formación que sean de interés para los dos colectivos.

Respecto a la actividad internacional, se ha hecho balance de la presencia de la asociación en las reuniones de las organizaciones europeas Eiopa y Bipar. En ambos encuentros se analizó la implantación del IDD en diferentes países, la actuación ante el Brexit, los planes de pensiones paneuropeos y los modelos de supervisión y su convergencia.

El Colegio de Toledo celebra su Asamblea General Ordinaria

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Toledo,** ha celebrado su Asamblea General Ordinaria en la que, además de abordar la actualidad del sector, se ha aprobado la memoria del pasado año.

Durante la Asamblea, se ha hecho además balance de la actividad colegial del año 2018 y se ha aprobado la memoria anual "en la que se contemplan todos los movimientos que ha tenido el Colegio durante el año". Asimismo, se informó de las diferentes acciones que se están llevando a cabo durante estos meses.

Aprocose otorga su primera insignia de oro a Maciste Argente

Aprocose ha entregado su primera insignia de oro a Maciste Argente, presidente de Fecor y expresidente y actual miembro de Aprocose, como reconocimiento a su compromiso con la asociación, así como por su gran labor en el sector de los seguros.

Este galardón, según el presidente Martín Rojo, "será único mientras siga asumiendo la presidencia para no dejar de distinguir al ex-presidente fundador de Aprocose. Recibe esta distinción por todo su legado para nuestra asociación en particular y el sector en general".

La entrega de la insignia de oro de Aprocose a Argente formó parte de una jornada de hermandad para los asociados y alumnos del Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros celebrada en la localidad alicantina de l'Alfàs del Pi.

Espabrok en el desarrollo de la actividad profesional como correduría ha sido certificada por dos años en el cumplimiento de los requisitos de calidad en la distribución de seguros según la norma QM-10-01 mediación de seguros.

Espabrok obtiene el certificado de calidad en distribución de seguros

Dicho certificado, así como su norma de referencia está avalado por el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros y las principales compañías de seguros a nivel nacional.

La evaluación de los requisitos para la obtención del certificado, en las áreas de actividad de mediación, clientes, personas y gestión de documentos ha sido realizado por QSIM, Quality Service In Insurance Mediation.

Luis López Visús, director general de Espabrok, destacó la relevancia de obtener una certificación de calidad específica para el sector de la mediación de seguros, en un momento de máxima exigencia de cumplimiento en un amplio elenco de normativas. "Desde Espabrok vamos a promover mediante una hoja de ruta ya definida este importante certificado para todas las corredurías de nuestra red", ha concluido.

Los socios de Aemes podrán acceder a una herramienta de control del registro laboral de Adiss Informática

Los miembros de Aemes pueden disfrutar desde finales de mayo de todas las ventajas del acuerdo suscrito con la empresa Adiss Informática, desarrolladores de una herramienta de control de la jornada laboral.

Kairos es el nombre de la herramienta que permite a las empresas llevar el control de la jornada de los trabajadores a través de un software 100% cloud, ofreciendo todas las posibilidades de fichajes del mercado.

Este portal del empleado permite integrar todas las comunicaciones con los empleados de la empresa, aportando soluciones tanto para las fichas de los trabajadores, definición de múltiples centros de trabajo y departamentos, diferentes calendarios y horarios, gestión de vacaciones, control del absentismo, bajas médicas, gestión documental, etcétera.

Gracias al acuerdo de colaboración Adiss Informática-Aemes, el colectivo se podrá beneficiar de una oferta de precios en la versión PRO.

Aunna Asociación ha celebrado en Madrid una nueva reunión de delegados de Zona con la presencia de la Junta Directiva en pleno, en el que ha constituido el primer encuentro entre ambos órganos de representación tras las elecciones del pasado marzo.

La nueva Junta Directiva de Aunna Asociación recibe a sus delegados de Zona

La sesión ha servido para tratar diversos temas de importancia como la organización de la próxima edición de Espacio Aunna, la relación con las aseguradoras y la protección de datos del cliente, el perfil del corredor Aunna y las funciones del delegado de zona, cuyo papel es creciente dentro de la asociación.

Durante la reunión, los delegados de zona pudieron trasladar a la Junta la visión y opiniones de los socios integrantes de las 15 zonas en las que se estructura la asociación, algo fundamental para el colectivo, como manifestaba su presidente, Santiago Macho: "El socio es el centro de Aunna; promover su implicación y su contribución es una tarea esencial en la que nuestros delegados de zona son un elemento clave".

Los colegiados navarros aprenden a enfrentarse al estrés

El Colegio de Mediadores de Seguros de Navarra ha acogido la tercera y última jornada de coaching con Ana Apesteguía para hacer frente al estrés, una tensión que aflora entre los trabajadores del sector en su labor diaria.

Apesteguía alertó de que el estrés se convierte en un problema cuando comienza a repetirse continuamente y no aparece solo de forma puntual: "La sobreactivación conlleva al cansancio". Afirmó que "las dos opciones que tengo para combatir el estrés son: o cambiar la situación o utilizar los recursos que tengo a mi alcance para afrontar dicha situación".

A lo largo de la jornada, los participantes coincidieron en que la valoración de los clientes y la relación con las compañías son causas del estrés. Para solucionarlo, Ana Apesteguía planteó diferentes herramientas prácticas para gestionarlo, entre ellas: Realizar un ejercicio de escritura (qué genera el estrés, qué depende de uno mismo), para prestar atención a las emociones y poder ponerle una solución; Tener presente el reto del aprendizaje: qué se puede aprender de las situaciones concretas que generan estrés y cuál es la habilidad que se puede desarrollar para afrontar las demandas; Gestionar el tiempo (evitar en lo posible la procrastinación, es decir, el aplazamiento de los problemas); Tomar perspectiva y priorizar; Relajarse

mediante la respiración, aunque la formadora puntualizó que "no elimina la causa del estrés"; Pasear por la naturaleza o estar en contacto con ella porque "ayuda a equilibrar los niveles del estrés"; y aprender a decir que no.

El Colegio de León celebra el Día del Seguro

El Colegio de Mediadores de Seguros de León ha celebrado la festividad del Día del Seguro, en el Hotel Conde Luna de León.

Durante la celebración se hizo entrega de los diplomas a los alumnos del Curso Superior de Seguros 2017/2018 y el Premio al Mejor Alumno a Laura Rodríguez. Asimismo se dieron los diplomas de profesor acreditado por el Centro de Estudios del Consejo General de Mediadores de Seguros (Cecas) a profesores del Curso Superior de Seguros. Finalmente se concedieron los emblemas colegiales a todos los colegiados asistentes.

Antonio Casado, nuevo representante de Abacose en CIAC

A inicios de mayo, Carlos Lluch presentó su dimisión como vicepresidente de CIAC y, con ello, dejó de representar a Abacose en esta federación. Antonio Casado, vicepresidente de la asociación, será quien de ahora en adelante represente a la misma en el pleno de CIAC, su órgano soberano. Por ello adquiere la condición de vicepresidente de la federación, según sus Estatutos.

"En estos años hemos sido capaces de construir una organización con una actitud diferente, centrada en resolver problemas y necesidades de fondo, tanto para el corredor pequeño y mediano como para el cliente de nuestros despachos que es víctima constante de malas prácticas. Lo hemos hecho sin personalismos y con absoluta independencia de las aseguradoras. He tenido el honor de compartir con Enrique Magdalena, Paco Hoya, Tino Pastor, Santiago Macho y Eduardo Bernardo un sueño y hacerlo realidad. Ahora ya solo quedábamos dos de los fundadores, se ha incorporado savia nueva y es hora de dejar que, de forma responsable y fiel a los principios que forman el ADN de CIAC, esta nueva generación haga de esta federación algo más grande y útil a la sociedad. Mi tiempo ha terminado y voy a poder dedicar mi energía a otros proyectos también disruptores", ha declarado Lluch.

Casado cuenta con una dilatada experiencia en el seguro y en la mediación. Asimismo, fue, junto con Alberto Fidalgo, el iniciador de Abacose, organización en la que tiene un papel muy activo. Ha sido el motor iniciador de la UTE Seguros IB, adjudicataria del programa de seguros de la Comunidad Autónoma de las Islas Baleares y su sector público instrumental de la cual es coordinador.

Los colegiados ilerdenses se forman en RC de la empresa

El Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida ha organizado un seminario participativo bajo el título de 'Diseño del seguro de Responsabilidad Civil de la empresa' y conducido por Josep M. Pujol, compañero del Colegio.

La jornada tenía como objetivos, por un lado, establecer una metodología para la identificación y análisis de los distintos tipos de riesgos de responsabilidad civil en el ámbito de las distintas actividades de una empresa; y por el otro, proceder a diseñar las condiciones de las mejores coberturas en base a la necesidad de los clientes.

Howden Art presenta en Sevilla la obra de la artista Claudia Pérez Catalán

Howden Art, la iniciativa cultural de **Howden Iberia**, inauguró a finales de mayo la nueva exposición de la artista sevillana Claudia Pérez Catalán bajo el título 'Origen', en la Sala Patricio, situada en las oficinas del broker en Sevilla.

El espacio artístico inaugurado el pasado mes de marzo, que Howden cede de forma altruista a artistas nóveles, acogerá una selección de algunas de las pinturas más importantes de la artista sevillana, continuando con su objetivo de promocionar a los artistas andaluces y agregar un valor añadido a la oferta cultural en la ciudad de Sevilla.

El piloto de AMV Fabio Quartararo logra la pole más precoz de la historia

Fabio Quartararo ha entrado en el libro de los récords de Moto GP. Al piloto **AMV** le han bastado cuatro citas para lograr la pole y convertirse en el más joven de la historia, con 20 años, en conseguir la posición de privilegio en la parrilla de la categoría reina en el circuito de Jerez-Ángel Nieto. Con este resultado ha destronado a Marc Márquez, que ostentaba el récord desde el Gran Premio de Las Américas en 2013.

El piloto AMV ha marcado un tiempo estratosférico (1:36.880) en el penúltimo giro que le ha permitido batir el récord de la pole del circuito de Jerez-Ángel Nieto y convertirse en el poleman más joven de la historia de la categoría reina.

La correduría S4 participa en una carrera de apoyo en la lucha contra el cáncer

S4 ha estado en la IV Carrera "En marcha" organizada por la Asociación Española contra el Cáncer de Asturias con el objetivo de apoyar la investigación de esta enfermedad y promover su visibilidad en la sociedad.

En esta edición, más de 3.000 corredores tiñeron de verde las principales calles de Oviedo. En un recorrido de 5 kilómetros que partía de la Plaza de la Catedral, niños, niñas y adultos convirtieron la carrera en una actividad lúdico deportiva, llena de alegría, pero con un mensaje claro: dar visibilidad a la enfermedad, normalizar y eliminar los estigmas que socialmente pudieran existir todavía en torno a ella.

Tal y como indican desde la organización, la recaudación "se destinará al mantenimiento de programas que están en marcha en la actualidad, así como para el desarrollo de nuevos proyectos".

El Colegio de Barcelona se alía con Fundación Mapfre para promover la integración laboral entre colectivos vulnerables

Contribuir a la inserción laboral de las personas como los parados de larga duración y los jóvenes con discapacidad intelectual y enfermedad mental. Es el objetivo del acuerdo que ha firmado el **Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona**, entidad que se suma al Programa Social de Empleo, una iniciativa que promueve **Fundación Mapfre.**

Durante el acto, Javier Solís, representante de Fundación Mapfre en la zona, ha señalado la importancia de este tipo de iniciativas, que "contribuyen al bienestar y a la igualdad de oportunidades a las personas que se encuentran en riesgo de exclusión social y en situación de desempleo".

NB21 organiza un taller ocupacional para personas con discapacidad

NB21 ha iniciado una colaboración con la **Asociación de Padres de Discapacitados de Vigo (Aspavi)**. A través de la misma, la correduría ofrece un taller ocupacional de manipulado de carpetas. De esta forma, más de 30 personas con discapacidad intelectual se beneficiarán de esta iniciativa con la que se busca mejorar su calidad de vida, independencia e integración laboral.

La actividad se organiza en cuatro talleres semanales de una duración aproximada de hora y media en los que participan personas con diferentes discapacidades. Cada una, tiene una función diferente y adaptada a sus necesidades para realizar aquellas tareas que mejor pueda desarrollar, fomentando el trabajo en equipo y la responsabilidad. Por su parte, la directora de Aspavi, Isabel Lorenzo, destacó que "para ellos es muy gratificante porque sienten que están realizando un trabajo normalizado". "Están haciendo algo sumamente importante que repercute a otras empresas, porque son cosas que necesitan estas compañías", añadió. Respecto a los talleres, Isabel Lorenza explicó que "adaptamos cada parte de ese trabajo para que lo puedan llevar a cabo, repercutiendo en una autoestima tremenda y en el sentirse útiles, además de incidir en que todos somos iguales y en que, si procedemos con las adaptaciones necesarias, todos podemos hacer de todo".

La correduría Bárymont apoya la Final Four de baloncesto

Bárymont, como correduría oficial del equipo de baloncesto Saski Baskonia, quiso acompañar y dar a apoyo a los equipos que disputaban la Final Four, encuentro más representativo de la Euroliga de Baloncesto.

"La llegada del evento más importante del baloncesto europeo supone el reconocimiento a un club que cumple 60 años de historia en 2019, en una ciudad y un territorio que respira baloncesto por sus cuatro costados", declaró el presidente baskonista.

El Camino de la Integración culmina su décima edición

Más de 70 peregrinos han formado parte de la décima edición del 'Camino de la Integración', que comenzó el 19 de mayo y finalizó el 23 de mayo con la llegada a Santiago de Compostela. Una iniciativa organizada por **International SOS y el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros** y que tiene por objetivo acompañar a personas con capacidades diferentes en su andadura, combatiendo así algunos de los prejuicios que se suelen asociar a la discapacidad.

La iniciativa solidaria 'Camino de la Integración', que comenzó su andadura en 2010, nació para dar la oportunidad a personas con capacidades diferentes, de realizar varias etapas del Camino de Santiago acompañados por voluntarios de las compañías organizadoras y patrocinadoras para quienes supone vivir una experiencia muy enriquecedora donde se fomentan valores como el compañerismo, la solidaridad y el trabajo en equipo.

En esta décima edición, más de 70 peregrinos han recorrido las últimas cinco etapas del Camino Francés partiendo desde Portomarín y pasando por las localidades de Palas de Rei, Melide, Arzua y O'Pedrouzo hasta culminar en Santiago de Compostela, siendo protagonistas un año más de una historia de esfuerzo y superación hasta alcanzar su objetivo de llegar a la Plaza del Obradoiro al son de "campeones" y terminar abrazando al Apóstol Santiago.

Javier Bragado, voluntario desde la primera edición explicó que "Este X aniversario ha sido muy enriquecedor. Un verdadero regalo del destino. Haber compartido con alegría el espíritu solidario, el codo con codo estos días, te sintoniza con lo esencial. Todas estas personas son un ejemplo de superación. Cuando inevitablemente bajas la guardia en tu forma de estar con la vida y te integras con ellos, te sientes bien. En resumen, como siempre

ha sido una lección en la forma de ser y estar".

Para los peregrinos procedentes de la asociación de personas con discapacidad intelectual, Aspanias (Asociación de padres y familiares de personas con discapacidad intelectual o del desarrollo de Burgos), este evento, deportivo y espiritual, no es sólo un reto, sino también un "premio por su esfuerzo" del que muchos quieren formar parte. Como en años anteriores, el 'Camino de la Integración' ha reunido a viejos conocidos y a nuevos peregrinos. Pero eso no ha sido un inconveniente para que, enseguida, se crease una "piña" que camina en "familia", explican desde International SOS.

Entre los que han repetido la experiencia todos los años se encuentra también Gregorio Contreras, director de Producción y Eventos de International SOS, quien destaca de esta experiencia la "convivencia" que genera. "Para mí, ésta se divide en dos. Por un lado, la interrelación que se establece con personas con capacidades diferentes y que, por desgracia para mí, no puedo hacerlo más a menudo. Y, por otro lado, ese momento mágico en el que compartes este reto con compañeros y profesionales con los que tienes relación todos los días y los conoces en el camino".

Borja Osorio, de la Fundación Down Madrid y empleado de SOS Seguros y Reaseguros, S.A. comentó a su llegada a Santiago, "he andado muy bien, sin problemas. Todo ha estado muy bien organizado. Esta ha sido la segunda vez que he participado en el 'Camino de la Integración' (también he venido a Santiago con mi padre y mi hermano) y he vuelto a ver a amigos del año pasado con los que seguía en contacto. Me lo he pasado genial y quiero volver otra vez. Cuando llegué a la Plaza del Obradoiro sentí mucha alegría y abracé a mis compañeros y después al Santo".

La iniciativa cuenta con el patrocinio especial de Santalucía, la Fundación A.M.A e Iris Assistance.

Para conmemorar esta décima edición, International SOS está ultimando la edición de un vídeo que próximamente dará a conocer.

Blockchain: la revolución industrial de internet

Descubre la tecnología que transformará profundamente internet

Alexander Preukschat

Editorial: Gestión 2000
Precio: 17,05 € libro impreso
10,44 € libro electrónico

De la misma manera que internet cambió para siempre los modelos de negocio de industrias y empresas centenarias, la blockchain o 'cadena de bloques' está dando lugar, desde su aparición en 2009, a un nuevo patrón económico basado en la descentralización de la confianza, en donde todos podremos intercambiar bienes y servicios sin necesidad de terceros. Esto implica un avance sin parangón que ha de revolucionar la manera en la que organizamos nuestra vida digital.

Estamos asistiendo al nacimiento de una tecnología que propone nuevas formas de optimizar nuestras relaciones, ahorrar costes administrativos, favorecer cooperaciones sectoriales y que comprende todas las posibilidades imaginables que ofrecía el internet de la información.

Liderar en un mundo imperfecto

Transformar las imperfecciones de nuestra empresa en puntos positivos

Javier Fernández Aguado

Editorial: LID
Precio: 19,90 € libro impreso

'Liderar en un mundo imperfecto' nos ayuda a descubrir las imperfecciones de nuestra empresa para así poder transformarlas en puntos positivos que ayuden a ganar competitividad. En este libro se desarrolla y explica el sistema de diagnóstico empresarial llamado gestión de lo imperfecto, que facilita a los equipos directivos decidir las vías de acción más adecuadas para mejorar sus organizaciones.

Parte del hecho de que no existe la perfección para concienciar a los altos ejecutivos que aprender a gestionar lo imperfecto es lo único que se puede hacer. El modelo de gestión de lo imperfecto ha sido empleado por organizaciones nacionales e internacionales como Viajes El Corte Inglés, Sanitas, la Caixa o Banesto.

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Información especializada

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

Dirigida a corredores

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

Buscamos la participación

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

SUSCRIPCIÓN GRATUITA

A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB

WWW.PYMESEGUROS.COM

902 400 900 / www.reale.es

REALE SEGUROS

REALE GROUP

TOGETHER MORE