

Premio San Francisco Javier  
de Anacose en 2012

# PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

NÚMERO 61

ENERO 2017

[www.pymeseguros.com](http://www.pymeseguros.com)

## Punto de encuentro

Impactos que está causando  
la aplicación del nuevo baremo  
de Autos

## Más a fondo

La mediación pone la vista  
en la venta online

## In situ

Cómo mejorar empresarialmente

**Marco Cidoncha**, Chief  
Underwriting Officer de Commercial  
Insurance Zurich España

El ramo de **RC** debe poder garantizar  
el balance técnico en el largo plazo





WORLDWIDE REACH. HUMAN TOUCH.

Servicios Médicos y Sanitarios

## Un alcance global para garantizarle la mejor asistencia allá donde esté

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



**Madrid**

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

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

# Estrategia de crecimiento

Todos sabemos que una empresa grande es diferente a una pequeña, pero no siempre tenemos claro que la estrategia de crecimiento debe ser distinta. Para que un corredor pequeño y mediano pueda competir con un grande, tiene que basar su estrategia de negocio en la diferenciación. Dar aquello que a un grande le es difícil aportar. En cualquier negocio siempre existe una manera diferente de hacer las cosas, de romper con lo anterior y, además, que haya clientes dispuestos a pagar por ello (ver [In situ](#)).

Entre otras cosas, los corredores no se deben cerrar a explorar la posibilidad que ofrece el canal online. De

hecho, más del 15% de estos profesionales ya dispone de servicios de venta online (ver [Más a fondo](#)).

Todo ello siempre garantizando el balance técnico de la empresa y apostando por ramos como el de Responsabilidad Civil que tiene buenas perspectivas de crecimiento (ver [Hablando claro](#)).

Asimismo, se necesita estar preparado para los cambios legislativos que se van introduciendo, como los que está provocando la aplicación plena del nuevo baremo de Autos. Algunas voces críticas avisan de que las aseguradoras han aprovechado el nuevo baremo para aumentar las tarifas o modificar las normas de aceptación del riesgo o la aplicación de normas flexibles, algo a lo que los corredores deben estar muy atentos (ver [Punto de encuentro](#)).



**Carmen Peña**  
Directora de Pymeseguros  
[carmen@pymeseguros.com](mailto:carmen@pymeseguros.com)

## Staff

**DIRECTORA**  
CARMEN PEÑA  
[carmen@pymeseguros.com](mailto:carmen@pymeseguros.com)

**PERIODISTA**  
AITANA PRIETO  
[aitana@pymeseguros.com](mailto:aitana@pymeseguros.com)

**ÁREA COMERCIAL**  
CARMEN PARAMIO  
616468849  
[carmen2@pymeseguros.com](mailto:carmen2@pymeseguros.com)

**MAQUETACIÓN Y DISEÑO**  
ESTUDIO 9C

**FOTÓGRAFA**  
IRENE MEDINA

**BANCO DE IMÁGENES**  
FOTOLIA

# 04

**PymeSeguros**  
Revista online para corredores y corredoras

Número 61 • Enero 2017  
[www.pymeseguros.com](http://www.pymeseguros.com)  
ISSN 2173-9978  
Difusión gratuita

C/ JUAN PASCUAL, 21 - 4º B  
28017 MADRID  
TF: 91 367 04 46



## 06 Hablando claro

Marco Cidoncha, Chief Underwriting Officer de Commercial Insurance Zurich España  
El ramo de RC debe poder garantizar el balance técnico en el largo plazo



## 12 Punto de encuentro

Impactos que está causando la aplicación del nuevo baremo de Autos



## 18 Más a fondo

La mediación pone la vista en la venta online

## 03 Editorial

Estrategia de crecimiento

## 26 Productos

Los últimos seguros del mercado

## 30 Al día

Noticias de economía y de seguros

## 72 Algo más que negocio

Acciones de RSC realizadas por corredores

## 74 Rincón de lectura

Libros útiles para la empresa



## 22 In situ

Cómo mejorar empresarialmente

Marco Cidoncha, Chief Underwriting Officer de  
Commercial Insurance Zurich España

# El ramo de RC debe poder **GARANTIZAR** el balance técnico en el largo plazo

06

El ramo de RC tiene buenas perspectivas de crecimiento. Sin embargo, como indica Marco Cidoncha, las aseguradoras se enfrentan al riesgo de no poder garantizar que se mantenga el balance técnico. Al seguir siendo un ramo atractivo para las aseguradoras, hay una presión a la baja en los precios que choca con un mayor número de reclamaciones y las mayores exigencias del baremo.



## **Durante años el ramo de RC ha soportado malos resultados, algo ue cambió en 2015. ¿Cómo se comportó el año pasado?**

Como el ramo de Responsabilidad Civil es bastante amplio, nosotros lo dividimos en subsegmentos. Si hablamos de los seguros dirigidos a las grandes empresas y a las pymes, el comportamiento ha sido bueno, aunque hay una presión para reducir precios por el exceso de capacidad en el mercado. Pero esto se contrarresta con un mayor interés por parte de los clientes para incrementar tanto coberturas como límites.

El segmento de RC en general, sobre todo el más enfocado a las empresas, está saneado y con buenas perspectivas, por lo menos en Zurich. Sin embargo, hay otros segmentos en donde el resultado no ha sido tan bueno. Es el caso del segmento sanitario, que al ser de "larga cola", existe una incertidumbre sobre el coste final de los siniestros.

Luego hay otros segmentos más relacionados con la Administración pública en donde se está viendo afectado por los recortes y los presupuestos a la baja debido a la coyuntura económica. Eso ha obligado a una reducción de precios que ha hecho que el equilibrio entre primas y siniestros esté mucho más comprometido. A esto hay que unir la situación de bajos tipos de interés porque Responsabilidad Civil siempre ha sido un ramo en el que los tipos de interés altos han ayudado a su resultado técnico. Todos esos factores hacen que sea un segmento al que hay que vigilar. Pero en ningún caso, al menos para nosotros, podemos decir que es un ramo deficitario.

## **¿Realmente es un ramo con gran potencial de crecimiento?**

Yo creo que la posibilidad de crecimiento de este ramo es clara. En él se unen tres factores: la recuperación económica y que las empresas estén abriendo nuevos mercados; el tema legislativo con la publicación del nuevo baremo, en el que se incrementan las indemnizaciones y las pólizas deben tener los límites necesarios,

algo que implica más prima; y por último, una mayor tendencia a la reclamación, potenciada en parte por las redes sociales que aportan una mayor concienciación de la cultura de la reclamación. Eso está provocando que se contraten más pólizas de RC.

## **¿Se puede decir que se ha reducido la competencia feroz que existía?**

El mercado sigue siendo muy competitivo porque el resultado del ramo es positivo, vemos una posibilidad de crecimiento y todos queremos estar ahí.

## **¿Hasta qué punto esa competencia puede llevar a pólizas mal hechas y a que no se cubran las necesidades reales del cliente?**

Yo diría que es todo lo contrario. La competencia nos lleva a querer diferenciarnos del resto y a ofrecer productos cada vez más completos. Bien añadiendo coberturas adicionales que no existían, bien distinguiéndonos con límites más altos por el mismo precio. Le pasa lo mismo a los corredores, que como también se intentan distinguir, quieren dar un producto muy completo.

## **¿Pero al disminuir la prima por el exceso de competencia no se limitan las coberturas?**

Puede darse el caso de llegar a ofrecer productos *low cost* en los que sacrificas las coberturas o los límites por un precio mucho más competitivo. Pero por lo general, el seguro de RC suele estar bien diseñado. No es tan habitual reducir coberturas porque, en algunos casos, no se ve tan reflejado en el precio.

## **¿Qué acciones se han visto obligados a hacer en el ramo**



La competencia nos lleva a querer diferenciarnos del resto y a ofrecer productos cada vez más completos

## El corredor aporta más del 80% del ramo de RC

El producto de Responsabilidad Civil es un seguro muy especializado que conviene conocerlo bien. Por eso, Marco Cidoncha, Chief Underwriting Officer de Commercial de Zurich Seguros España, cree que “los mediadores son figuras clave para trasladar el conocimiento del cliente a la compañía”. A los corredores que quieren trabajar con Zurich Seguros les piden que les faciliten “la información suficiente y transparente para poder hacer una correcta valoración del riesgo. Además, pedimos una relación a medio-largo plazo. Huimos de las tomas de decisiones cortoplacistas en base al resultado de un cliente ese año”.

A cambio, la aseguradora ofrece cuatro valores que la distinguen como empresa: un equipo profesional con una experiencia en España de más de 130 años (no solo en contratación, sino también en la gestión de siniestros), una marca muy reconocida y de prestigio, presencia a nivel mundial (directa en más de 50 países y con acuerdos con otras compañías en más de 200) y su solvencia. “Sobre todo en los seguros de RC, que son más a largo plazo, es importante saber que es una compañía con un gran capital y una solvencia económica. En 2017 queremos crecer en España y animamos a los corredores que nos acompañen en nuestro objetivo. En los

próximos tres años vamos a desarrollar mucho más el mercado de empresas enfocándonos, sobre todo, en las pymes y acompañándolas en su crecimiento, nacional e internacional”, indica Cidoncha.

Para esta entidad el canal tradicional es muy importante. De hecho, en pymes de más de 30 millones de euros, por encima del 95% del negocio de RC llega a través de los corredores. En las de menos de 30 millones el agente exclusivo tiene más negocio y la aportación de los brokers se sitúa en el 50%. Pero en global, el porcentaje del negocio de corredores podría estar en más del 80% de todo el ramo de RC

### de RC debido a la crisis?

Con motivo de la crisis se han producido caídas de facturación muy importantes. Hay sectores como el de la construcción o sus empresas satélites que han tenido reducciones drásticas. Hemos tenido que adaptar el producto a la realidad del cliente y sus necesidades.

Por otra parte, en los seguros con la Administración pública, debido a esa presión en el recorte de los presupuestos, como son concursos públicos hemos tenido que ir al precio que licitan o incluso menor. Eso nos obliga a vigilar el equilibrio técnico para no entrar en pérdidas.

Pero, en general, no diría que se ha sacrificado coberturas por una reducción de precios, salvo casos muy excepcionales. Para las

empresas que quizás tenían unos presupuestos más limitados se ha buscado alternativas, como por ejemplo, estableciendo franquicias más altas pero sin reducir coberturas.

**Un estudio reciente estima que el 93,3% de las empresas tiene contratado algún seguro para cubrir la responsabilidad civil derivada de su actividad. Parece que están muy concienciadas...**

Sí. La póliza de Responsabilidad Civil es una de las primeras en la que piensa cualquier empresa. Además, la RC profesional es imprescindible en muchos casos para el ejercicio de tu profesión y hay mucha empresa de subcontrata que para poder realizar trabajos en cualquier otra empresa precisan de una póliza de RC. En general, al tener la componente de la RC patronal, hay mucha concienciación de





tener cubiertos a tus trabajadores. Por otra parte, las primas son el factor determinante como en los seguros de daños materiales y daños propios. Asimismo, se valora el que incluyan la defensa jurídica porque, por ejemplo, en una RC de productos el reclamante suele ser tu propio cliente y es mejor que haya

Como compañía, el riesgo principal es garantizar que se mantenga el balance técnico. Al seguir siendo un ramo atractivo para las aseguradoras, hay una presión a la baja en los precios que choca con un mayor número de reclamaciones y las mayores exigencias del baremo. Al ser un riesgo de largo plazo, las decisiones que tomemos hoy las veremos en dos o tres años. Por eso, en Zurich creemos que es fundamental contar con información muy clara, la gestión del big data, el conocimiento y la experiencia en el ramo, y disponer de los mejores profesionales para que te permitan ver ese punto de inflexión y estar preparados para tomar las decisiones oportunas.

**Los expertos creen que las pólizas de D&O deben fijarse, al menos, en 3 millones de euros. ¿Qué opina al respecto?**

Depende del tamaño de la empresa y de su actividad. Para empresas muy pequeñas, quizás 3 millones de euros es mucho, pero siempre depende del sector y la actividad de la empresa. Por experiencia, las empresas de menos de 30 millones de facturación, en D&O el nivel de reclamación

máxima está por debajo del millón. Es verdad que la diferencia de prima entre un millón y dos millones quizás no es relevante, pero esa decisión la debe tomar la propia compañía que suscribe la póliza. Cuando la empresa va ganando tamaño, es recomendable adaptar los límites a la posible exposición, y en ese caso, por ejemplo, las grandes empresas internacionales pueden llegar a capacidades de 150 o 200 millones de euros. Ésta tiene que ser proporcional a la reclamación y al nivel de exposición.

**¿Qué ha supuesto para el seguro de RC la reforma del Código Penal, del 1 de julio de 2015 y el cumplimiento del compliance?**

Esa reforma estableció la posibilidad de una responsabilidad

El baremo podría llegar a tener impacto de hasta un 20% en alguna de las carteras de Zurich Seguros

una tercera figura (la aseguradora) para evitar que eso afecte a la relación con el cliente.

**¿Se diferencian mucho los productos para pymes de los de las grandes empresas?**

En las pymes se comercializan productos más paquetizados en los que se incluyen una serie de coberturas: daños propios, responsabilidad civil... con un precio muy ajustado. Cuando la empresa empieza a ser más grande, sus necesidades son diferentes y precisan productos que nosotros solemos llamar "a medida" y se va a pólizas más flexibles.

**¿A qué riesgos se enfrenta el ramo este año?**



Según nuestro análisis, si comparamos el antiguo baremo y el nuevo, algunas indemnizaciones se pueden multiplicar por dos o por tres

penal por parte de las empresas, aunque existen eximentes si demuestran realizar protocolos para minimizar esos riesgos. La verdad es que no está afectando demasiado al ramo de RC. No sé si todavía es pronto, pero no está habiendo muchas reclamaciones.

### ¿Cómo está influyendo el Baremo en el ramo de Responsabilidad Civil?

El baremo es obligatorio en el ramo de Autos y no en el resto, pero los jueces normalmente lo utilizan como una escala de referencia a la hora de indemnizar otro tipo

de seguros de RC. Por eso, está influyendo mucho en el tema de las indemnizaciones. Por un lado, en los siniestros más leves, como el latigazo cervical, al recaer la carga de la prueba en el perjudicado es posible que se reduzca el nivel de reclamaciones. Pero luego están los grandes lesionados, que tiene un impacto muy grande porque el nuevo baremo contempla aspectos como la pérdida de ingresos y las cargas familiares. Según nuestro análisis, si comparamos el antiguo baremo y el nuevo, algunas indemnizaciones se pueden multiplicar por dos o por tres. En el conjunto de nuestra cartera el impacto dependerá del segmento, aunque en algunos casos podría llegar al 20%.

### En Autos se está produciendo una subida de precios, ¿ocurrirá lo mismo en el resto de RC?

No se puede hablar de una política de subida de precios generalizada para todos nuestros clientes. Siempre analizamos el caso a caso. Los clientes que demuestren una buena historia siniestral y una buena gestión de riesgos, no tendrán incremento de precios. Pero los de alta siniestralidad, posiblemente tendrán una subida.

### El pasado año se ha empezado a comercializar una póliza de segunda capa patronal, que amplía el sublímite por víctima en Responsabilidad Civil Patronal. ¿Qué opina al respecto? ¿Es algo que se está demandando en el mercado?

Es lógico que se esté demandando más límite por el tema del baremo en los sublímites que tenemos para RC Patronal. Nosotros estamos intentando subir esos límites y ver el precio adecuado para ese incremento. No tiene mucho sentido que se contraten pólizas para aumentar ese límite de patronal porque tenemos la solución implementada que consiste en o bien subir esos límites dentro de la propia póliza o si son límites muy altos, se estructura por capas.

### El ramo de Responsabilidad Civil es el más litigioso del seguro. ¿Qué se puede hacer para evitar que siga siendo así?

La propia naturaleza del ramo te obliga a eso. En otros ramos es más fácil de contrastar el daño pero en RC hay un tercero perjudicado y éste tiene que demostrar la relación entre la causa y el efecto, la existencia de responsabilidad por parte del reclamado. Eso a veces no es tan fácil y provoca un conflicto. Pero, dicho esto, la política de tramitación, al menos de Zurich, intenta llegar a un acuerdo siempre que puede porque no compensa tenerlos abiertos durante muchos años. Lógicamente, el porcentaje de los que llegan a juicio es más alto que en otros ramos.

### ¿Tienen previsto lanzar nuevos productos en RC en un futuro próximo?

Estamos trabajando en la modernización de los productos para adaptarlos al cliente y sus necesidades, modernización en precio, en la modularidad del producto (para hacerlo a medida), y en nuestros procesos en la toma de decisiones.

CARMEN PEÑA  
FOTOS: IRENE MEDINA

# REVITALIZA TU NEGOCIO A TRAVÉS DEL MARKETING EMAIL



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.



**TU CORREDURÍA** → **GANA CLIENTES CON EL MARKETING EMAIL** → **TU NEWSLETTER**

### El video marketing al alcance de las pymes y emprendedores

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

#### La fuga de información empresarial crece un 32%

Las empresas no son conscientes de lo fácil que es perder información hasta que no ocurre. Los casos de fuga de información empresarial han crecido 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 Fundstec, quieren dar prioridad a los trabajadores por cuenta propia de más edad para que se beneficien de las TIC. Para ello han creado el proyecto "Empleo 2.0". Con él se pretende potenciar el emprendimiento autónomo y la mejora competitiva de los autónomos mayores de 55 años a través del uso de las redes sociales.

Consulta todas tus dudas con un simple email: [carmen@pymeseguros.com](mailto:carmen@pymeseguros.com)



# Impactos que está causando la **APLICACIÓN** del nuevo baremo de Autos

12

Aún es pronto para saber todos los cambios que producirá la aplicación plena del nuevo baremo de Autos en el sector, porque las reclamaciones de las lesiones graves vendrán a partir de 2017. Pero es indiscutible que es un sistema de valoración nuevo en el que las indemnizaciones que reciben las víctimas de accidentes de tráfico son más acordes a su situación. Algunas voces críticas avisan de que las aseguradoras han aprovechado el nuevo baremo para aumentar las tarifas o modificar las normas de aceptación del riesgo o la aplicación de normas flexibles.

El 1 de enero de 2016 entró en vigor la Ley 35/2015, de 22 de septiembre, de reforma del sistema para la valoración de los daños y perjuicios causados a las personas en accidentes de circulación, más conocida como el nuevo Baremo de Autos. Un año después ya se pueden sacar algunas conclusiones de su implantación, que ha llevado a aseguradoras y mediadores a adaptarse a un nuevo panorama.

El principal objetivo en la elaboración de esta nueva normativa, que viene a reemplazar a la vigente hasta ahora de 1995, es que las indemnizaciones que reciban las víctimas de accidentes de tráfico sean más acordes a su situación, incorporando en el cálculo las circunstancias personales, familiares, laborales o profesionales de los perjudicados. Una premisa cuya principal incidencia ha sido, precisamente, la subida “importante” de las compensaciones, especialmente en las lesiones más graves, como recalca Cándido Hernández, responsable de Personales y Reaseguros de [Pelayo Seguros](#), en cuya compañía el incremento ha sido de más del 70% en grandes lesionados el pasado ejercicio.

Y eso que los datos a cierre de 2016 son, a su entender, “totalmente ficticios, porque la situación es nueva y es muy difícil trasladarlos a las direcciones de las compañías de seguros. Los que conocemos el sector sabemos que no es una realidad y que las reclamaciones vendrán a partir de este 2017”.

Una opinión que comparte Almudena Lominchar, responsable de Prestaciones Auto Personales de [Reale Seguros](#), quien matiza que las aseguradoras han pagado en 2016 menos indemnizaciones por accidentes de tráfico, precisamente porque las indemnizaciones gra-



Candido Hernández



Manuel Fernández



Luis López Visús



Almudena Lominchar

ves se van a ver a lo largo de este año, pues el procedimiento de estos siniestros se alarga en el tiempo. Por eso, considera que “no se puede comparar con el año anterior, porque son dos períodos totalmente distintos. Es una época nueva con un sistema de valoración nuevo; podemos comparar importes, pero no situaciones”.

Para, Manuel Fernández, director técnico de [Grupo Euro-Center](#) y miembro de la Junta de Gobierno del [Colegio de Agentes y Corredores de Granada](#) en el área Técnica, la entrada en vigor de la normativa ha tenido otra consecuencia relevante y es que, en su opinión, “las aseguradoras han aprovechado el nuevo baremo para aumentar las tarifas o modificar las normas de aceptación del riesgo o la aplicación de normas flexibles”.

Una postura que corrobora desde [Espabrok](#), su director general, Luis López Visús, quien también ha percibido que, en los últimos tiempos, las aseguradoras han llevado a cabo “un endurecimiento

“Es una época nueva con un sistema de valoración nuevo; podemos comparar importes, pero no situaciones”.  
Almudena Lominchar



En esta línea, Cándido Hernández aprecia que la ley va a ayudar a las entidades “en los siniestros fraudulentos, como en el caso de los esguinces cervicales”. A su entender, antes era difícil obtener en los juzgados condenas por estafas al seguro, muy habituales con este tipo de lesiones, “y ahora ya hay decenas de sentencias condenando a los que intentaban defraudar a la compañía, sobre todo en los siniestros pequeños”.

Además, Almudena Lominchar señala que “el nuevo baremo también ha dejado claro a la víctima que tiene que demostrar su lesión, por lo que se ha mejorado la situación del negocio en torno a los esguinces cervicales que antes se montaba”.

### El efecto de despenalizar los siniestros leves

De hecho, para el representante de Pelayo Seguros la subida de primas no ha respondido exclusivamente a la aparición del nuevo baremo que ha elevado las indemnizaciones en casos graves, sino que esta normativa se ha unido a otros factores del sector, como “la competencia feroz entre las aseguradoras, la tarificación de las primas de forma no técnica o la segmentación”, que también han incidido en el incremento de los precios de los seguros.

Desde el lado de la mediación, Fernández considera que existe un problema más: “La no adaptación de las pólizas de Autos de las coberturas de reclamación de daños a la nueva situación”. En ese sentido, critica que el actual baremo ha complicado el proceso para los afectados: “Con la reforma del código penal se despenalizan los siniestros leves y esa gratuidad en el proceso se pierde y el afectado tiene que pagar muchas cosas”, sostiene.

El director general de Espabrok coincide en que la percepción dentro de la mediación es que ahora los afectados en accidentes de tráfico encuentran “más trabas jurídicas para cobrar la indemnización y que la oferta motivada por parte de la aseguradora hace a veces que éstas vayan al proceso con más tranquilidad”.

14 de las medidas para buscar la rentabilidad, de saneamiento sobre las carteras, de la política de suscripción, reducción de los descuentos para captación de nueva producción y de segmentación de la mediación”.

### El fraude por latigazo cervical, ¿resuelto?

A pesar de la complejidad de este segmento, Manuel Fernández valora que para las aseguradoras esta nueva normativa ha sido la “excusa perfecta” para llevar a cabo esa subida tarifaria. Y eso a pesar de que si bien se ha producido un aumento en el importe de las indemnizaciones graves, cree que “éstas se compensarán con la reducción de las pequeñas, sobre todo de los latigazos cervicales”, que considera que prácticamente se han eliminado.

Una opinión que difiere de la de las aseguradoras: “Actualmente se da una oferta motivada de manera obligatoria, con la que el afectado puede ir al forense para que le haga una valoración, que corre a cargo de la aseguradora. Ya luego, si no acepta la indemnización, va a demandar, que con la cobertura de defensa jurídica se cubre el 90% de los casos”. Por eso Cándido Hernández cree que “el baremo de Automóviles que existe hoy en España es el mejor del mundo”. “Se ha dado un salto de gigante a favor de la víctima”, concluye.

Lominchar incide en que precisamente “la oferta motivada protege totalmente a la víctima” y constriñe a las aseguradoras, ya que las obliga a realizar una serie de procesos en tiempo y forma. “La reclamación de los perjudicados está enmarcada en un procedimiento que ahora no es penal, pero sí es muy proteccionista” y destaca que la mayor parte de los gastos del procedimiento de reclamación corre a cargo de las aseguradoras.

### Se necesita mejorar la percepción de las ventajas del baremo

Luis López Visús cree que lo que ocurre es que “hay cierto desconocimiento sobre el sistema anterior, que lleva a criticar al baremo porque se cree que perjudica al lesionado, cuando a lo mejor no es así”. “Hay un reto para las aseguradoras y la mediación de mejorar la percepción que se tiene de los beneficios para el cliente del nuevo baremo”, afirma.

“A nosotros la despenalización nos ha traído más trabajo que antes”, comenta la representante de Reale Seguros, quien asegura que las obligaciones recogidas en el artículo 7 del baremo de Autos obliga a las aseguradoras a hacer “un ingente trabajo administrativo”, de valorar a los lesionados, hacer la respuesta en tiempo, hacer los pagos a cuenta, realizar la oferta motivada...

En este sentido, desde Eurocenter Seguros se destaca que hay



“El aumento del importe en las indemnizaciones graves se compensará con la reducción de los daños pequeños, sobre todo en los latigazos cervicales”.

Manuel Fernández



que conseguir cambiar la percepción que tiene el público general: “O esa información se está transmitiendo muy mal o la realidad que nos llega en nuestro quehacer diario no es tan buena como la estamos pintando”, alega.

Para Hernández unas de las principales culpables de que se piense que las aseguradoras se aprovechan del nuevo baremo son las pequeñas asociaciones de abogados, “que no de víctimas”, ya que a su parecer desarrollan una serie de procedimientos para captar clientes que pueden no ser “totalmente lícitos y en cumplimiento con los códigos deontológicos de su profesión”.

“A partir del 1 de enero de 2016 las ofertas motivadas de las aseguradoras son mucho más rápidas y mejores que lo que eran antes. Los abogados, a partir de la despenalización, han visto cómo

“El baremo de Automóviles que existe hoy en España es el mejor del mundo. Se ha dado un salto de gigante a favor de la víctima”.  
Cándido Hernández



de Autos. Así que todas las pólizas que hay ahora mismo se pueden encontrar con que los límites por víctima son insuficientes”, reseña Cándido Hernández. De hecho, incide en que la jurisdicción del propio Tribunal Supremo aplica de manera orientativa el baremo de Autos a otros ramos.

“El problema es serio y no sé hasta qué punto los clientes son conscientes de esta situación”, confirma el director general de Espabrok, para quien resulta fundamental la labor de asesoramiento de los profesionales en este sentido, ya que un empresario con varias pólizas puede verse muy perjudicado.

Más crítico con las entidades se muestra Manuel Fernández, que considera que “a muchas compañías de seguros les está costando adaptar las primas de No Auto a unas cantidades razonables. El mercado ha terminado adoptando otras medidas de segunda capa para solucionar lo que las aseguradoras aún no resuelven”, incide.

### Más perjudicados a indemnizar

Respecto al aumento del número de perjudicados recogido en la nueva ley (que ahora incluye también a hermanos y allegados), tanto desde la mediación como desde las aseguradoras valoran positivamente esa ampliación, en la que reconocen haber estado trabajando para su inclusión. “Era lógico que se aumentaran esos perjudicados, sobre todo en el caso de los hermanos, que no se indemnizaban en el antiguo baremo”, asegura Almudena Lominchar.

Desde Eurocenter Seguros, Fernández ve que estas inclusiones son otro aspecto “novedoso” de la nueva normativa, pero insiste en que no se consigue hacer llegar estos avances a la gente: “La gran asignatura pendiente del sector es trasladar a la sociedad que se pagan todos los días miles de indemnizaciones y siniestros sin mayor dificultad. Las aseguradoras tienen que hacer didáctica, explicando todo lo que se hace a diario”, sentencia.

16 se reducía su trabajo, pero de las aseguradoras sale ahora más dinero que antes, porque se están entregando cantidades a cuenta, ahora se cobra más en vía amistosa”, concluye el responsable de Personales y Reaseguros de Pelayo Seguros.

### Modelo orientativo para otros ramos

Otro aspecto polémico que el nuevo baremo no resuelve es que su sistema de compensación es utilizado de manera orientativa para otros tipos de procedimientos con resultado de lesiones, como los accidentes laborales o la mala praxis médica. “Las pólizas que tenemos de RC no cubren los capitales por víctima, no responden a una realidad”, corrobora López Visús.

“El nuevo baremo dice claramente que se debe aplicar fuera



“En definitiva, poner en valor como aseguradoras o mediadores, cómo devolvemos a la sociedad esa prima y cuántas situaciones muy complicadas hemos conseguido reconducir”, apostilla Luis López Visús.

### La labor de asesoramiento es fundamental en el lucro cesante

Una de las novedades más importantes del nuevo baremo ha sido la inclusión del sistema de cálculo del lucro cesante. Eso sí, Lominchar hace hincapié en que se trata de un asunto “que hay que probar: si tú has tenido pérdida de ingresos lo podrás reclamar si no, no”. En este sentido recuerda que anteriormente el factor de corrección económica era gratuito y simplemente por tener edad laboral ya se disponía del 10% de plus, incluso en casos de lesionados leves cuyas empresas cubrían el cien por cien del salario en los días de baja.

Sobre si los asegurados son conscientes de que pueden reclamar por lucro cesante vuelve a producirse, según los profesionales del ramo, una dicotomía entre los grandes lesionados y los leves: “Hay que distinguir entre el asegurado que ha sufrido un accidente grave y tiene detrás un asesoramiento jurídico importante, del asegurado normal, que creo que desconoce que puede hacer una reclamación en este sentido”, asegura el responsable de Personales y Reaseguros de Pelayo Seguros.

Para la representante de Reale Seguros, efectivamente en las reclamaciones de grandes lesionados se conoce bien el lucro cesante. Pero advierte: “Los abogados aún se tienen que estudiar muy bien el baremo, porque en algunos casos de lesiones leves es donde la gente se pierde más en esa reclamación”, reconoce.

Sobre este aspecto, Manuel Fernández hace análisis de conciencia y evidencia que no solo los defensores jurídicos tienen que mejorar, sino que también las corredurías tienen que hacer una



“Hay un reto para las aseguradoras y la mediación de mejorar la percepción que se tiene de los beneficios para el cliente del nuevo baremo”.  
Luis López Visús



mejor labor de asesoramiento a los clientes que reclaman: “A veces nos limitamos a ser meros ‘pasadores’ del siniestro: recogemos el caso, se lo pasamos a la aseguradora y nos desentendemos”.

Juicio de valor que comparte López Visús: “En nuestra labor de asesoramiento es donde cerramos el ciclo, donde realmente ponemos en valor nuestra actividad. En lucro cesante hay un cambio muy importante y la labor de asesoramiento al cliente es clave”, asegura.

AITANA PRIETO / CARMEN PEÑA  
FOTOS: IRENE MEDINA

Para leer más sobre la mesa redonda [pulse aquí](#)



Estudio “La digitalización del canal mediador”

# La mediación pone la vista en la venta **ONLINE**



De hecho, para el 57,14% de los mediadores Internet es un medio perfecto para abrirse paso entre los consumidores más jóvenes, difíciles de captar a través de los métodos tradicionales. Poder eliminar las barreras geográficas y llegar a un mayor número de clientes y experimentar nuevas fórmulas de venta de cara al futuro son, con un 30,95% de aceptación cada uno, otras de las razones más argüidas por los encuestados.

Los clientes, por su parte, optan por contratar seguros vía online ya que lo perciben como un canal más práctico, rápido y por el que pueden conseguir precios más baratos. En concreto, el 37% de los consumidores reconoce haber adquirido algún tipo de póliza por Internet y, entre los que aún no lo han hecho, más de la mitad asegura que estaría dispuesto a hacerlo en un futuro.

Y, ¿por qué productos se decantan quienes acuden a la red para asegurarse? Los que más se venden son los de Automóvil o Moto (65%), seguidos a distancia por Asistencia en Viaje (30%) y Hogar (20%), seguros que son los que mayoritariamente comercializan los corredores y agentes por Internet.

A pesar del crecimiento continuado de la venta online, los

El canal online es cada vez más activo y los clientes ven en Internet un medio útil y rápido para informarse sobre los productos aseguradores.

Eso está llevando a que los mediadores de seguros estén apostando claramente por la digitalización de sus negocios. Hasta tal punto es la concienciación sobre la practicidad de la red que más del

15% de estos profesionales ya dispone de servicios de venta

online, como revela el estudio “La digitalización del canal mediador”,

realizado por **Arag** y la consultoría estratégica **RocaSalvatella**.

consumidores reconocen que usan la red principalmente para informarse sobre pólizas, pero continúan confiando en los mediadores para formalizar la adquisición del seguro. El “cara a cara” aún es más valorado que la compra del producto directamente desde la página web de la compañía o a través de comparadores, opción que es la menos aceptada entre los compradores.

## **Buena cultura digital**

Sobre el grado de digitalización, más del 95% de los profesionales reconoce tener un nivel alto (27,59%) o medio (66,78%) de conocimientos y competencias digitales, mientras que tan solo el 5,62% considera que su cultura digital es baja.

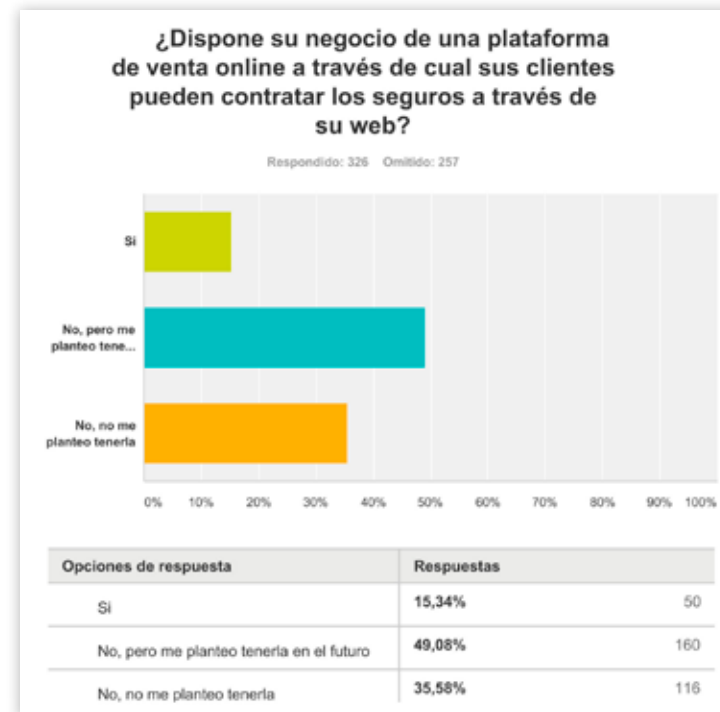
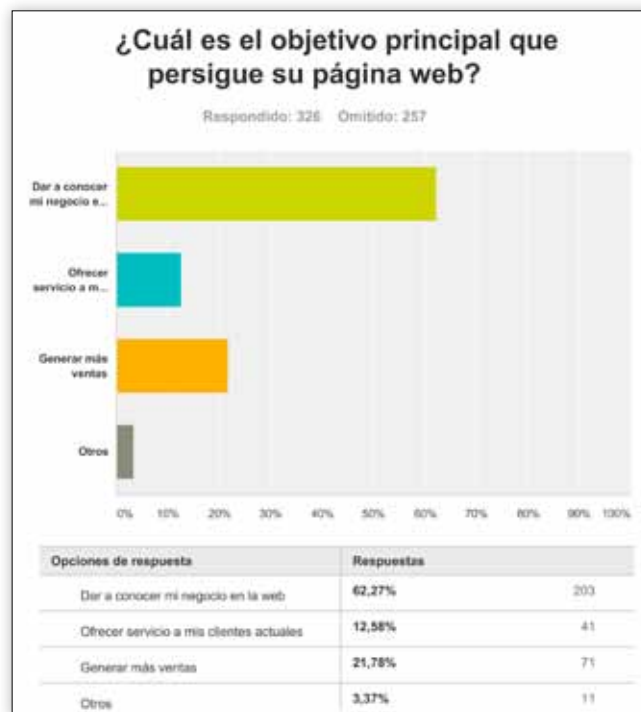
Por esta razón, cada vez más agentes y corredores se han lanzado a desarrollar una página web que les permita mostrar sus servicios a clientes potenciales. Casi seis de cada diez profesionales que contestaron a esta cuestión aseguran que su negocio cuenta con un site, mientras que hay un 28,30% que, a pesar de no disponer en la actualidad de una, se plantea crearlo en el futuro. Por el contrario, un 11,78% ni la tiene ni tiene previsto crearla.

Sobre los objetivos principales de mantener esa página online, tres destacan por encima de todos: dar a conocer el negocio (62,27%), generar más ventas (21,78%) y ofrecer servicio a sus clientes actuales (12,58%). Eso sí, apenas uno de cada cinco mediadores posee en la actualidad un área privada exclusiva para sus clientes, aunque más de la mitad vislumbra crearla en un futuro.

### Plataforma de venta online

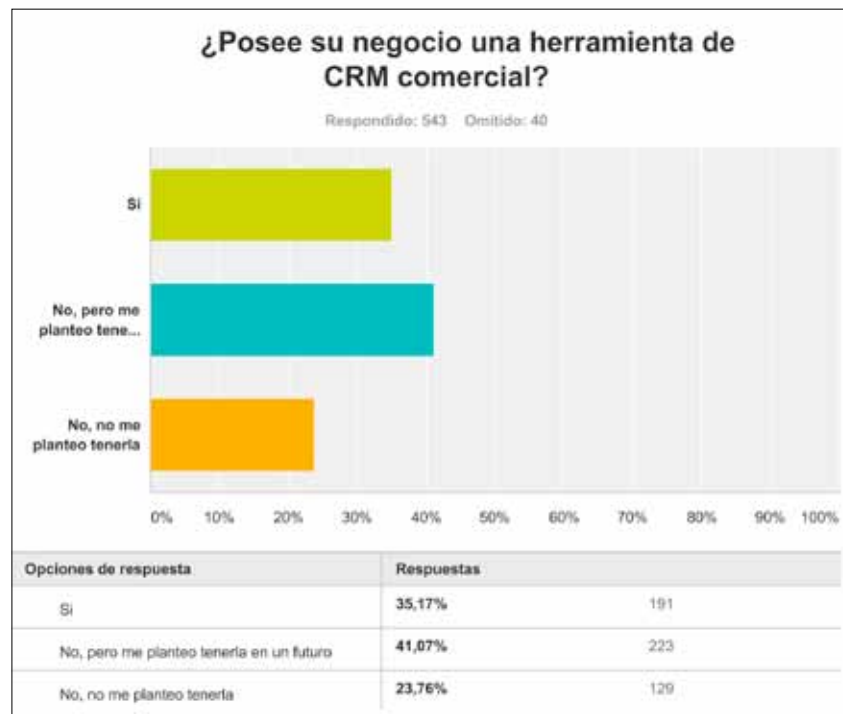
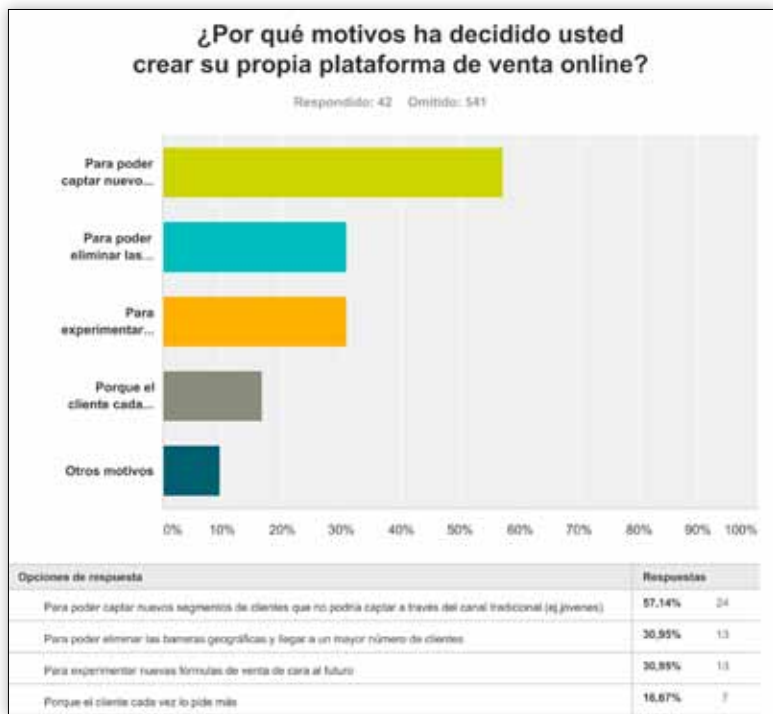
Este interés por el entorno digital se está dejando apreciar en un cada vez más creciente desarrollo de plataformas de venta online por las que los clientes puedan contratar los seguros a través de la web. En la actualidad, son ya un 15,34% de los mediadores los que disponen de una y un 35,58% se está planteando ponerla en marcha.

A través de la venta online los profesionales se decantan por comercializar principalmente el seguro de Auto, que ofrece el 76,19% de los encuestados, seguido del de Hogar (61,90%), Asistencia en Viajes (47,62%), Salud (45,24%), Vida (45,24%), Defensa Jurídica (35,71%), Mascotas (28,57%) y Alquiler (26,19%).



El 37% de los consumidores ha adquirido algún seguro por Internet, siendo Auto, Hogar y Asistencia en Viaje sus preferencias

Con todo, las reticencias al uso de esta herramienta también son grandes entre el colectivo. De hecho, casi la mitad (49,08%) ni la tiene ni prevé tenerla. De ellos, dos de cada tres (64,66%) reconocen que su principal rechazo a disponer de una plataforma de venta online es que valoran, por encima de todo, la proximidad y relación directa con el cliente. Otros motivos que aducen para no desarrollarla son que no se trata del mercado en el que quieren competir, no disponen de suficientes recursos económicos, no existe una demanda por parte de sus clientes o no cuen-



con sus clientes. De hecho, solo un 35,17% de los agentes y corredores cuenta con una en la actualidad, aunque es de valorar que haya un 41,07% que se plantee tener una en un futuro.

Más aceptado entre estos profesionales está el uso de las redes sociales como canal de interacción con sus clientes. Tanto es así, que casi la mitad de los encuestados (45,30%) tiene presencia en alguna de ellas (Twitter, Youtube, Facebook...) y un 32,97% prevé tenerla. Aun así, todavía existe un 21,73% de mediadores reacio a utilizar estas herramientas, tan extendidas entre el público en general.

También es ampliamente admitida la inversión en publicidad online para posicionar el negocio (adwords, banners...): casi la mitad (45,24%) de los profesionales con servicio de venta digital dedica una partida presupuestaria a esta finalidad y no llega al 15% los que ni siquiera barajan invertir en estos canales.

Por el contrario, los comparadores de seguros online no son del gusto de los mediadores, hasta el punto de que solo uno de cada cinco está presente en alguno, y más del 60% rechaza su participación actual o futura en ellos.


20

**Casi seis de cada diez mediadores usan Internet para llegar a los consumidores más jóvenes, más difíciles de captar**

tan con los conocimientos digitales suficientes, entre otros argumentos.

**Tecnología al servicio del cliente**

El estudio —para el que Arag ha cotejado la opinión de 583 mediadores— llama la atención en que casi uno de cada cuatro profesionales (23,76%) deseché la idea de contar con una herramienta de CRM para mejorar la su actividad comercial en relación



EN LOS 10 MINUTOS DE  
UN CAFÉ, PUEDES  
COTIZAR UN RIESGO  
Y TODAVÍA TE SOBРАН 7.

Disfruta de la comodidad, agilidad y rapidez de la herramienta de cotización online de Hiscox para riesgos profesionales (RC Profesional y RC Directivos y Administradores) y colecciones de arte.

Hiscox equote  
Solicita tu alta en <https://equote.hiscox.es/>

# Cómo **MEJORAR** empresarialmente

Continuamente se oye decir que hay que diferenciarse de la competencia pero la cuestión está en cómo ser diferente y a la vez mejorar empresarialmente. En cualquier negocio siempre existe una manera diferente de hacer las cosas, de romper con lo anterior y, además, que haya clientes dispuestos a pagar por ello. Ahora puedes descubrir las claves que te llevarán a ello.





Pablo Carcelén, director de Expansión de la Escuela de Negocios Level Up impartió, a mediados de enero en el Vivero de Empresas de Carabanchel, dio el taller “Bye Bye Competencia” en el que aportó estrategias para reenfoque el negocio y hacer que sea único. Se trata de aplicar los conocimientos que tiene la gran empresa en aspectos prácticos para las pymes.

Uno de los problemas que se encuentra una pyme a la hora de establecer su estrategia de diferenciación es que trata de analizar todo desde su propio punto de vista. Los cambios surgen no en función de lo que el mercado le está diciendo, sino en función de lo que le parece a la persona que está al frente del negocio. Según Carcelén, “eso es un error porque el que realmente hace que el negocio prospere es el cliente. Por eso, es tan importante saber cómo nos ve”.

## Captar la diferencia

Antes de contratar un servicio o comprar un producto, los clientes buscan diferentes opciones. Si no es capaz de captar la diferencia que se ofrece en las distintas ofertas, decidirá por precio. “Está comprobado que el cliente no se va por precio si tus servicios son diferentes”, afirma el director de Expansión de Level Up.

Solo hay dos formas de competir y sobresalir y crecer: por precio o por diferenciación. El problema es que competir por precio y ser rentable solo está reservado para las grandes empresas porque el volumen de adquisición las permite reducir los precios de compra. En las pymes, lo que ocurre es que si reduces el precio, merma el margen de las ganancias y tienes que vender más para conseguir los mismos ingresos. Pablo Carcelén solo aconseja esa reducción de precios para acciones muy concretas de captación de clientes, durante un periodo de tiempo limitado.

Eso significa que a las pymes solo les queda la opción de competir y crecer a través de la diferenciación. Es decir “ser capaz de modificar mi producto/servicio, ser capaz de hacérselo ver al cliente y que éste decida pagar un poco más por él”.

## Buscar al cliente que quiere comprar lo que ofrezco

En el taller se vio el método de innovación de los “océanos azules” que han utilizado empresas como BMW, Mercadona, Bla Bla Car, Circo del Sol... El “océano azul” es salir de lo que todo el mundo está haciendo y explorar y buscar un lugar nuevo donde haya clientes dispuestos a comprar lo que le estoy ofreciendo. Para eso, hay que ser diferente y mejor que los demás porque el cliente nunca elige por precio. En cualquier negocio siempre existe una manera diferente de hacer las cosas, hay una manera de romper con lo anterior y que además haya clientes dispuestos a pagar por ello.

Lo primero que tenemos que hacer para innovar es identificar el patrón común de los negocios de mi sector

“Está claro que el dinero lo gastamos en lo que queremos, en lo que nos produce un chute emocional”, afirma Carcelén.

Lo primero que tenemos que hacer para innovar es identificar el patrón común de los negocios de mi sector. Es decir, cómo trabajan los pequeños y medianos corredores de seguros. Basta con descubrir esos 5 o 6 elementos comunes a todos ellos. Una vez identificados, decidiremos cuáles de ellos queremos eliminar, cuáles reducir o quitarles la relevancia que tienen, cuáles destacar y qué elementos nuevos estamos dispuestos a crear. En este último punto es muy importante tener en cuenta las emociones que se crean en el cliente.

### La innovación empieza por pequeños cambios

Para comenzar el proceso de innovación, lo más recomendable es hacer pequeños cambios. Cuando innovas no necesariamente tienes que cambiar el producto o servicio que aportas por completo. Se puede empezar variando la manera en la que vendes tu servicio, cambiar la imagen de tu servicio, cambiar la velocidad en la que das tu servicio... No hace falta pensar en algo extraordinario, pero sí es preciso ir recibiendo una respuesta de los clientes. Es posible que en el camino de la innovación realicemos cosas que no siempre funcionan, pero rectificaremos y seguiremos adelante hasta llegar a conseguir algo extraordinario a largo plazo. Si eres capaz de dar al mercado lo que el mercado quiere, te va a recompensar.

El director de Expansión de Level Up proporcionó una serie de preguntas que nos ayudarán a realizar las cuatro etapas de la innovación.

**Primera etapa: Eliminar.** ¿Qué ocasiona altos costes en tu sector? (se elimina todo aquello que tiene un coste alto) ¿Cómo puedo cambiar costes fijos por costes variables sujetos a las ventas? (de esa forma, si vendo menos gasto menos, otra posibilidad es vender antes de comprar) ¿Qué es lo que el cliente detesta de mi



### Está comprobado que el cliente no se va por precio si tus servicios son diferentes

sector? (teléfono 902, retrasos... también es conveniente preguntar al cliente lo que no le gusta en tu sector).

**Segunda etapa: Reducir.** ¿Qué elementos del sector añaden poco valor a día de hoy al cliente? ¿Cuáles son los elementos por los que no compra? (las estrategias empresariales se tienen que realizar sabiendo por qué no te compra, con encuestas de satisfacción de los clientes que se han ido para saber qué tengo que corregir y encontrar las cosas que la competencia incluye y yo no tengo) ¿Cómo puedo reducir el riesgo de la venta? (detectar los miedos que surgen en mi cliente cuando le ofrezco el producto. Hay que averiguarlo y crear algo que elimine ese miedo. Por ejemplo, la falta de conexión con el cliente, hay que gestionar las emociones y valorar la importancia de los diseños de las tarjetas, del logo y la seriedad de la empresa). Cuando perdemos una venta tenemos que saber por qué para poder modificar lo que hemos hecho y evitar que vuelva a ocurrir.

**Tercera etapa: Destacar.** ¿Qué puedo hacer para establecer relaciones estrechas a largo plazo? (no me tengo que cruzar de brazos y esperar que el cliente siga comprándome. La idea es que el cliente repite la compra y hable bien de nosotros). ¿Cuáles son los



elementos que más destaca mi cliente en mi negocio? (si somos buenos en algo magnifiquémoslo, y garanticemos que vamos a cumplir lo que ofrecemos para que tenga más relevancia en el proceso del consumo) ¿Cómo puedo potenciar lo que mejor sé hacer? (hay que hacer que el cliente se dé cuenta de lo que hago bien, lo experimente y lo viva).

**Cuarta etapa: Crear.** ¿Cuál es el producto o servicio ideal que espera mi cliente? (sin límites) ¿Qué puedo añadir a mi negocio para superar sus expectativas? (la mayoría de los negocios quieren satisfacer a sus clientes, pero eso es negativo empresarialmente porque, estadísticamente, si solo nos limitamos a satisfacer sus expectativas es posible que nos abandone ya que puede encontrar algo muy parecido en muchos sitios. Además, no nos recomendará a no ser que le pregunten. Por eso, no se trata de satisfacer las expectativas del

**Si eres capaz de dar al mercado lo que el mercado quiere, te va a recompensar**



cliente, sino de superarlas). ¿Qué puedo ofrecer para generar sorpresa, recuerdo, comodidad o tranquilidad? (Todo eso hará que el cliente hable de mí. Hay que buscar qué puedo hacer para que la experiencia global sea única, irrepetible, extraordinaria).

Con todo esto se intenta conseguir un cambio radical que mejore nuestro nivel de resultados, que ahora está más o menos estable.

### Triángulo del crecimiento empresarial

Para provocar ese punto de inflexión, hay ciertas cosas que tenemos que tener en cuenta. Por ejemplo, enfocarse en aquellos elementos que más resultados a corto plazo me puedan dar. Y a medida que voy avanzando, voy completando mi cambio. Esto se resume con el triángulo del crecimiento empresarial.

Hay tres elementos de la empresa que van a provocar más activamente ese punto de inflexión. El primero es el producto/servicio, el segundo es el marketing (entender lo que quiere el cliente y dárselo; la capacidad de volcar absolutamente todo lo que tiene que ver con mi propuesta comercial en la manera de ver las cosas del cliente, del mercado), el tercer elemento es la estrategia (la capacidad de pensar a largo plazo, saber qué es lo que quiero que sea mi negocio dentro de un año o 5). Hay varios motivos por los que muchas empresas no tienen estrategia. El primero es por desconocimiento, no nos han enseñado a pensar en grande, en el futuro, a definir exactamente qué es lo que quiero que ocurra y, segundo, porque pensar a largo plazo supone renunciar a cosas a corto plazo.

De estos tres elementos, la pyme dedica más tiempo al producto o servicio. Pero para crecer de manera sólida y sistemática lo más importante es la estrategia y el marketing. “A corto plazo el marketing es el que más poder de evolución nos va a dar. Además será la fuente de evolución de mi producto/servicio”, sentencia Pablo Carcelén.

## 'Hospitalización & Prevención', una alternativa a los seguros de Salud tradicionales



AXA ha lanzado 'Hospitalización & Prevención', una solución alternativa a los seguros de Salud tradicionales que está dirigida a aquellas personas con la necesidad de tener una cobertura sanitaria preventiva con primas más reducidas.

El nuevo seguro está compuesto por un subsidio de hospitalización que ayudará a cubrir los gastos médicos y de cualquier otro tipo derivados del ingreso. Se trata, por ejemplo, de una forma de que trabajadores autónomos o por cuenta ajena y/o amas de casa tengan la tranquilidad de poder mantener su nivel de vida en caso de ser hospitalizados. La prestación garantizada no necesariamente debe destinarse a cubrir gastos relativos a la hospitalización; y ofrece cobertura desde el momento en el que se contrata para patologías o enfermedades posteriores a dicha contratación, y desde el segundo año para las previas.

'Hospitalización & Prevención' ofrece también una doble indemnización en caso de ingreso en la UVI y una segunda opinión médica a distancia por especialistas médicos de prestigio mundial en caso de enfermedad grave.

Adicionalmente, la nueva solución de AXA permite tener orientación médica, pediátrica, psicológica, nutricional telefónica y online las 24 horas del día, gratuita e ilimitada, así como asesoramiento de entrenamiento personal. Y da acceso a más de 34.000 servicios médicos y de bienestar en todo el territorio nacional, con descuentos de hasta el 60% sobre el precio de mercado, incluyendo prevención, diagnóstico y tratamiento ambulatorio. Además, el cliente que contrate este seguro obtendrá anualmente 15.000 puntos (valorados en hasta 300 euros) para canjear en servicios de salud y bienestar.

Las operaciones de seguros de XL Catlin han anunciado la ampliación de su oferta de Responsabilidad Civil, incluyendo una solución para riesgos cibernéticos. Este producto está diseñado para empresas de mediano y gran tamaño que no requieran de una póliza de riesgos cibernéticos independiente.



## Cobertura de riesgos cibernéticos para medianas y grandes empresas

La nueva solución ofrece cobertura tanto para daños propios como para responsabilidades frente a terceros derivadas de un incidente cibernético y protege de los riesgos asociados con la gestión y la protección de los datos, así como de los efectos de una posible brecha de seguridad en la red.

Se encuentran disponibles dos niveles de protección para satisfacer las necesidades específicas de cada cliente. 'Extension Cyber I', que ofrece una capacidad de 1,5 millones de euros y 'Extension Cyber II', una de 5 millones de euros.

## 'D&O CorporateGuard' se adapta a las necesidades del Brexit

AIG ha adaptado su producto 'D&O CorporateGuard' a las necesidades del Brexit, mediante la incorporación de una extensión de cobertura: costes de residencia y repatriación y reubicación. El objetivo es ofrecer tranquilidad a aquellos directivos que puedan necesitar enfrentarse a su estatus de residencia permanente, como resultado de la decisión del Reino Unido de abandonar la Unión Europea.



De este modo, la aseguradora pretende ofrecer este beneficio y proteger a sus directivos durante este período de incertidumbre, cuando no hay certeza sobre el estatus de los nacionales de la Unión Europea viviendo en Reino Unido, al igual que el de los nacionales del Reino Unido que viven en la Unión Europea.

La nueva cobertura que ofrece AIG en su producto 'D&O CorporateGuard' cubren dos áreas: costes de residencia y costes de repatriación y reubicación.

En lo que respecta a costes de residencia, la aseguradora ofrece cobertura para los honorarios razonables de un bufete de abogados en los que haya incurrido un administrador o directivo en relación a impugnar o apelar por la denegación de un permiso de residencia permanente. Esta cobertura se aplica al nacional D&O de

la Unión Europea que solicite residencia permanente en el Reino Unido, y al nacional del Reino Unido que solicite residencia permanente en la Unión Europea.

Y en lo que se refiere a los costes de repatriación y reubicación, si un administrador o directivo es sujeto de una decisión que requiera su repatriación como resultado del Brexit, AIG ofrece cobertura a los honorarios legales necesarios para impugnar o apelar la orden. Si la impugnación legal de la orden de repatriación es infructuosa, la aseguradora también cubre los costes de repatriación y reubicación, para los directivos y sus familiares directos, e incluye los costes legales y los gastos respecto a la compra o venta de viviendas, costes de mudanza, costes de viajes y tasas escolares impagadas.



## Mejora de las coberturas del **seguro para arte y joyería**

La operación de seguros de **XL Catlin** ha anunciado mejoras en las condiciones generales de 'Mosaic', su solución para coleccionistas y profesionales del arte y la joyería. Se incluye varias coberturas adicionales, como la interrupción de negocio o la responsabilidad civil.

'Mosaic' se ha diseñado para abordar los riesgos que afrontan coleccionistas, museos, galerías de arte, joyeros y relojeros con una póliza única que combina coberturas de daños materiales, responsabilidad civil y transporte. Gracias a esta solución, los clientes pueden proteger sus obras de arte, así como sus efectos y objetos de valor, frente al riesgo de pérdida, robo y daño, ya sea durante su exposición, su almacenamiento o su transporte. Cubre también edificios que alberguen efectos y objetos valiosos, sus instalaciones y su contenido.

28

## Nuevos **seguros para móviles que incluye robo y avería**

**Europ Assistance** ha lanzado dos modalidades de seguros para móviles, con coberturas esenciales para la protección de los dispositivos, que los protegen ante cualquier imprevisto: robo, avería, daño accidental o rotura de pantalla.

Tanto en el 'Seguro de Móvil' como en el 'Seguro de Móvil Plus' estará cubierto el bloqueo del terminal móvil en caso de robo o pérdida del terminal, los daños del terminal por caídas, golpes, derrame de líquidos, así como el robo del terminal o el abono de las llamadas. Además, en la modalidad Plus, el asegurado estará también cubierto ante la rotura de pantalla de su terminal.





**A tu lado**  
**TODA UNA VIDA**

**911024000**

**M METROPOLIS**  
**SEGUROS**

[www.metropolis-sa.es](http://www.metropolis-sa.es)

SIGUENOS EN  [metropolis-seguros.sa](https://www.facebook.com/metropolis-seguros)

Ponemos a su disposición  
nuestra experiencia y la de nuestros  
más de 2.000 mediadores

**5<sup>a</sup>**  
COMPANÍA MÁS  
SOLVENTE DEL  
MERCADO ESPAÑOL

## ATA negocia para que la cuota de autónomos no suba más de un 3%



El presidente de ATA, Lorenzo Amor, ha adelantado que ya están negociando con el **Ministerio de Empleo** para que la subida de la base mínima de cotización para los autónomos personas físicas ronde el 3%, es decir, un incremento similar al que está previsto para la base máxima.

ATA solicitó una reunión urgente con el Ministerio de Empleo tras el anuncio de la subida del salario mínimo interprofesional (SMI) en un 8%. En los últimos años, la base mínima de cotización de los autónomos se ha incrementado en la misma proporción que lo ha hecho el SMI, por lo que, si se sigue la misma línea que en ejercicios anteriores, esa base mínima subiría también un 8%. ATA recuerda que, con su propuesta, la Seguridad Social ingresará alrededor de 540 millones de euros más al año.

Los que no se libran de la subida del 8% son los autónomos societarios y los que tienen más de 10 trabajadores, ya que su base mínima de cotización está directamente relacionada con el SMI, al igual que ocurre en el Régimen General. Para estos autónomos la subida del salario mínimo va a suponer un incremento en su cotización de unos 300 euros. A ello hay que añadir los costes salariales que los empresarios tendrán que asumir por cada empleado, que rondará los 1.000 euros al año por trabajador.

30

## Las empresas ya no tendrán que entregar las nóminas en papel

El Tribunal Supremo defiende el derecho de las empresas a entregar las nóminas en soporte informático y no en papel, ya que el cambio no supone “perjuicio ni molestia alguna” para el trabajador, pues para obtener una copia basta “con dar la orden de imprimir y esperar”.

La sentencia de la Sala de lo Social, con fecha 1 de diciembre de 2016, explica que se modifica la doctrina anterior, plasmada en una sentencia de diciembre de 2011, en la que defendía que lo previsto en

la ley era entregar las nóminas en papel.

Pero, “a la vista del tiempo transcurrido” desde dicha sentencia, y la generalización de internet para todo tipo de comunicaciones de datos, documentos y trámites



legales (ya que su uso es corriente también en la administración), no tiene sentido mantener esa reserva.

## Fedea aboga por eliminar los beneficios fiscales de IVA e IRPF y elevar los copagos

La **Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea)** ha publicado un informe sobre los ingresos públicos en España en el que apuesta por eliminar los beneficios fiscales del IVA y el IRPF, que ascienden a unos 37.000 millones de euros, y por elevar los copagos en las universidades, la sanidad, la educación o la dependencia, entre otros.

El estudio, firmado por José Ignacio Conde-Ruiz, Manuel Díaz, Carmen Marín y Juan Rubio, indica que la recaudación por ingresos públicos alcanza en España el 38% del PIB, frente al 45% de la media de la UE-15, lo que pone de manifiesto que la economía española, tras los ajustes “severos” por el lado de los gastos, tiene un sistema impositivo “muy ineficiente”, que sólo fue capaz de recaudar niveles adecuados bajo los efectos de la burbuja inmobiliaria.

El estudio indica que España tuvo una situación de equilibrio presupuestario o incluso superávit entre los años 2000 y 2007 y, a partir de dicho año, los ingresos no dejaron de caer (2,7 puntos del PIB entre 2007 y 2015), frente a la media de la UE-15 en la que incluso durante los años de la crisis han mejorado 1,2 puntos del PIB. Los autores indican que esto se debe a que España presenta un déficit estructural de entre el 2% y el 3% del PIB.

En el caso concreto de los ingresos sólo impositivos, España recauda 24,5 puntos del PIB frente a 30,3 puntos del PIB de la media de la UE-15, siendo las mayores diferencias las relativas al IRPF (una diferencia de 2,8 puntos del PIB), impuestos indirectos como la matriculación de vehículos o las tasas sobre el juego (1,2 puntos del PIB) y los precios públicos (0,9 puntos del PIB menos que la UE). En cambio, el peso de los ingresos por IVA o por el Impuesto sobre Sociedades es similar al promedio europeo.

Para los autores, los beneficios fiscales del IRPF y del IVA representan el 1,4% y del 2,08% del PIB, respectivamente, o lo que es lo mismo, 37.000 millones de euros.

Fedea indica que esta menor recaudación no se debe a que España tenga tipos impositivos más bajos que los países de la UE-15, sino que presenta unos tipos efectivos “muy bajos” en comparación con el promedio europeo por los altos beneficios fiscales del tributo. “España padece el problema de tener unos beneficios fiscales muy elevados que reducen considerablemente la recaudación y por tanto los tipos efectivos”, añaden los autores.

En el caso del IRPF, España tiene unos tipos marginales muy altos en comparación con otros países de la UE, pero unos tipos efectivos bajos por el alto grado de beneficios fiscales, que ascienden a 14.800 millones de euros en 2016, el 1,4% del PIB y el 18,6% de la recaudación total por este impuesto. De hecho, es el tercer país de la UE, sólo por delante de Grecia y Portugal, que menos recauda por IRPF.

Lo mismo sucede con el Impuesto sobre Sociedades, cuyos tipos nominales son similares a los de la UE-15, pero con tipos efectivos muy bajos, que hacen que España sea uno de los países que menos recauda por este impuesto. De hecho, los beneficios fiscales de este tributo para 2016 son de 3.800 millones de euros, casi el 15% de su recaudación total.



## La CEOE denuncia que el aumento en el Impuesto de Sociedades desprestigia la marca España

El presidente de la patronal CEOE, Juan Rosell, ha dicho que la última reforma realizada por el Gobierno en el Impuesto de Sociedades, que eleva la fiscalidad sobre las grandes empresas, es un “gran estropicio y desprestigio absoluto de la marca España”. Para Rosell los últimos cambios introducidos por el Gobierno en el Impuesto sobre Sociedades podrían perjudicar la implantación de empresas extranjeras en España.



Ha criticado que la modificación del impuesto se haya hecho en “el último minuto, mal y con la intención de sacar dinero de donde fuera” porque así lo pedía Bruselas.

Rosell se ha mostrado muy crítico con esta reforma porque “se penalizan hasta las pérdidas” y ha apuntado que “no sabe (el Gobierno) el daño que va a hacer” con esta reforma, porque incluso puede disuadir a empresas internacionales y multinacionales de desembarcar en España. El presidente de la patronal ha subrayado que quedan muchas reformas por hacer, pero que deben hacerse con “pausa”, estudiando los temas en profundidad. Una de ellas es la de la Administración Pública, sobre la que Rosell ha indicado que el margen para reducir gastos es escaso y que es en la gestión donde se puede incidir.

La Agencia Tributaria (AEAT) planea poner en marcha un sistema de borrador para la declaración del IVA, similar al que ya existe para el IRPF. Según ha explicado el director del departamento de Gestión Tributaria de la AEAT, Rufino de la Rosa, se trataría de “trasladar el modelo de gestión del IRPF” al IVA, aunque no ha detallado cuándo podría aplicarse.

## La Agencia Tributaria pretende crear un borrador del IVA similar al del IRPF

La creación del borrador del IVA sería un paso adicional sobre el Suministro Inmediato de Información (SII) de este impuesto que empezará a funcionar en julio, por el que se obliga a las grandes empresas a remitir la información tributaria en un plazo de cuatro días desde la emisión de cada factura.

Este sistema implica que el libro registro se lleva en la administración electrónica de la Agencia en lugar de en la propia empresa, lo que permitirá ofrecer “asistencia y control” al contribuyente, al tiempo que este cuenta con toda su información tributaria para contrastarla con los datos de sus clientes.







## Siete de cada diez empresas **sucumben a la ciberextorsión**

Hasta el 70% de las empresas que son víctimas de un ataque ransomware, acaban pagando a los atacantes para poder recuperar el control sobre sus datos. Para llegar a esta conclusión, **IBM Security** ha desarrollado una encuesta entre más de 600 líderes empresariales y 1.000 profesionales.

Lo primero que pone de manifiesto es que este tipo de ataques son mucho más habituales de lo que podría parecer: hasta el 46% de las compañías encuestadas reconocen haber vivido uno de estos episodios en los que, normalmente por haber pulsado en el enlace que no debían, han acabado perdiendo el control sobre sus datos. De estas, el 70% admite haber pagado a sus “secuestradores virtuales”.

El estudio de IBM no es el único que ha dado la voz de alarma sobre este problema. El pasado mes de noviembre, una encuesta llevada a cabo por la firma de seguridad SentinelOne ya indicaba que hasta el 50% de las compañías solía optar por pagar en caso de sufrir uno de estos ataques.



## Los autónomos podrán **mantener el aplazamiento de sus deudas tributarias en 2017**

Los autónomos podrán seguir aplazando en 2017 las deudas contraídas con Hacienda por importe de hasta 30.000 euros, pero podrán hacerlo sólo durante un año, frente a los 18 meses actuales, según el presidente de **ATA**, Lorenzo Amor.

Amor señaló que se ha negociado con Hacienda mantener los aplazamientos de las deudas tributarias de los autónomos prácticamente en las mismas condiciones en las que se encuentran actualmente -sólo se recorta el plazo seis meses-.

Según datos de Amor, en la actualidad hay unos 50.000 millones de euros de deudas tributarias aplazadas, de los que 30.000 millones son por importe de hasta 30.000 euros, por lo que en la mayor parte de los casos se trata de autónomos y microempresas.

El presidente de ATA admitió que hay empresarios que usan el aplazamiento de “forma encadenada”, pero afirmó que la mayoría de los autónomos lo hacen de “forma puntual” y no se merecen ser perjudicados por una posible limitación de los aplazamientos.

## E2000 Asociación, en contra del posible cambio de criterio de Hacienda sobre la exención del IVA

E2000 Asociación ha querido trasladar a sus miembros, al sector asegurador y al público en general su malestar en relación a las informaciones publicadas a mediados de diciembre, acerca de un cambio de criterio, por el cual la Inspección de Hacienda está abriendo expedientes por la no repercusión del IVA por las comisiones de los colaboradores mercantiles. El organismo considera que esta postura puede acarrear “graves” consecuencias para el consumidor final, la industria aseguradora y la mediación de seguros privados.

E2000 Asociación ha señalado algunos aspectos al respecto:

1. La Resolución a la que hace referencia la noticia ha sido acordada por un Tribunal Económico Administrativo Regional (TEAR), concretamente el de Madrid, y por lo tanto no se trata de una “reiterada doctrina del Tribunal Económico Administrativo Central”, como este mismo exige para la vinculación de los órganos de las Administraciones fiscales, en resoluciones dictadas para unificación de doctrina. En la noticia no se hace referencia a que la cuestión haya sido resuelta por el Tribunal Central ni por los tribunales de Justicia.

2. La Dirección General de Tributos, en respuestas a consultas de carácter vinculante para la Administración, se había manifestado en anteriores ocasiones en el sentido de considerar que la distribución de seguros, cuando se trata de una actividad de acercamiento

entre las partes y con el ánimo de la consecución de un seguro privado, está exenta del IVA. Así lo han recogido también los tribunales de justicia españoles en reiteradas sentencias, algunas de ellas muy recientes.

3. El Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha resuelto de forma clara y contundente que es precisamente la intencionalidad de la consecución de los contratos de seguro, con el acercamiento entre las aseguradoras y los posibles tomadores, la nota que distingue y afirma la exención en el sistema común del IVA.

4. Consideramos que la aplicación de este criterio por parte de la Inspección de Hacienda excede a la interpretación del Tribunal Económico Administrativo Central, que exige, para la vinculación de los órganos de las Administraciones fiscales, que dicho tribunal central, superior a un TEAR, se manifieste en ese sentido de forma “reiterada”.

5. La aplicación de este criterio afecta a los corredores de seguros, por cuanto la repercusión del IVA por parte de los colaboradores mercantiles supone un exagerado sobre coste de un 21%, que incide directamente en sus cuentas de resultados por no resultar deducible el impuesto soportado, dado que están exentos del IVA. Esta sobre elevación de costes pone de manifiesto el objetivo estrictamente recaudatorio de este cambio de criterio, el cual, si no se rectifica, pondrá en peligro la continuidad de muchas micro y pequeñas empresas incidiendo muy negativamente en el empleo.

Por todo ello, E2000 Asociación “comparte el malestar del resto del sector asegurador. El constante recurso a doctrinas administrativas que potencialmente pueden tener escaso o nulo recorrido judicial, distorsiona el mercado, es un elemento de intranquilidad e inseguridad jurídica y no ayuda a la necesaria recuperación económica de nuestro país.

También quiere transmitir un mensaje de tranquilidad a sus miembros, y poner su servicio de asesoría fiscal a su disposición si



se vieran afectados por procedimientos de inspección fundamentados en este cambio de criterio". A su parecer, "las situaciones anteriores a la mencionada resolución del TEAR de Madrid, e incluso las actuales, no pueden ni deben verse afectadas por cuanto los corredores y sus colaboradores han actuado de acuerdo con las sentencias del Tribunal Europeo de Justicia, los tribunales nacionales y la doctrina publicada, que tiene efecto liberatorio de responsabilidades sancionadoras por la propia Dirección General de Tributos".

Además, recuerdan que "ya que al final quien va a soportar el coste es el corredor, que la vía de oposición a la aplicación del IVA por parte de los colaboradores, siendo el obligado al pago el corredor, es la interposición de una reclamación económico-administrativa ante el tribunal regional correspondiente. Estas reclamaciones, al ser en el seno de la Administración, tienen carácter gratuito y no precisan de intervención de abogados ni procuradores y su interpo-

sición en masa puede contribuir al colapso de los propios tribunales regionales, lo que, entendemos, puede suponer un gran perjuicio para la sociedad en general".

Finalmente, desde E2000 Asociación, hacen un llamamiento a las administraciones a fin de que en tanto en cuanto no se trate de jurisprudencia firme, necesariamente emanada de los tribunales de justicia, no se apliquen indiscriminadamente este tipo de criterios interpretativos, fundamentados en una resolución de un tribunal regional, máxime cuando el tema puede ser objeto de revisión por los tribunales de justicia, incluidos los europeos.

En otro orden de cosas, E2000 Asociación arranca 2017 con nuevos proyectos formativos para sus socios dirigidos a mejorar en materia de productividad empresarial y comercial, innovación, adaptación y gestión del cambio aplicado al sector asegurador.

Durante los meses de enero y febrero, pone en marcha dos cursos presenciales orientados a la productividad comercial de las corredurías y a su gestión empresarial.

Ya ha dado comienzo, en Santander, el curso "Reactiva tu oferta comercial", dirigido a potenciar y mejorar la actitud y aptitud de los implicados en la cadena comercial. Esta formación tendrá su réplica en Canarias, el 7 y 8 de febrero, y posteriormente se realizará una nueva convocatoria en Madrid, cuya fecha está pendiente de determinación.

Otra importante novedad en formación es la que se dirige al colectivo Think Tank Joven, conformado por los corredores más jóvenes de la asociación, los días 17 y 18 de enero en Madrid.

El Grupo de Trabajo para el impulso de EIAC, formado por **Adecose**, **Consejo General**, **E2000 Asociación** y **Fecor** ha trasladado a una treintena de aseguradoras, que se encuentran en las fases más avanzadas en la implantación del estándar, un documento creado y consensuado por las compañías tecnológicas que están a la cabeza en el proyecto, que

supondrá un acelerador para conseguir nuevos avances en su implantación.

## El estándar EIAC acelera su implantación con nuevos avances

El principal objetivo de este documento es establecer un nivel de calidad de la información ajustado a las expectativas del estándar EIAC, evitando establecer contacto y acuerdos individuales entre cada aseguradora y cada tecnológica. De esta forma, a partir de la evaluación que realice cada aseguradora, se podrá determinar de manera objetiva el nivel de calidad de la información que se está compartiendo actualmente por parte de los distintos actores. Igualmente, se podrá diseñar la estrategia a seguir para ajustar, en caso de que sea necesario, los sistemas de extracción y transformación de la información con el fin de cumplir con las necesidades actuales de los corredores y corredurías de seguros.

Por otra parte, **Sanitas** ha finalizado con éxito las pruebas para la puesta en marcha del EIAC. El proceso de integración de la información está disponible desde enero.

## La agencia de suscripción Alea se pone en marcha

La agencia de suscripción Alea ha iniciado su actividad con el nuevo año, después de recibir la correspondiente autorización de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Para ello, ha puesto en el mercado un producto específico de Daños a Instrumentos Musicales.

Alea, que recibe su capacidad de suscripción de XL Insurance, se caracterizará como agencia de suscripción de nichos de negocio, dejando abierta la posibilidad de desarrollar productos específicos conjuntamente con mediadores.

El director de Suscripción, José Luis Latorre, profesional del sector asegurador con más de 35 años de experiencia, ha adelantado que el objetivo de Alea es “contar a lo largo de este año con capacidades de suscripción en Contingencias, Daños a Mercancías y Responsabilidad Civil y Responsabilidad Civil Profesional”.





## Los riesgos en la construcción, a debate por la Fundación Inade

Fundación Inade ha organizado una nueva tribuna de su Foro Inade-A Coruña, donde se profundizó en los riesgos que afectan al sector de la Construcción, tanto en el desarrollo de su actividad en el ámbito nacional como en su expansión internacional.

La presentación de Lourdes Freiría se centró en enfatizar el mensaje fundamental de que “se ha de partir de la idea básica de que la gerencia de riesgos es mucho más que contratar seguros. Es necesario realizar un proceso minucioso de análisis, evaluación y toma de decisiones sobre los riesgos que afectan a la empresa en cada momento”.

En el tema de la contratación de seguros, la ponente destacó la necesidad de “definir el tomador y los asegurados del programa corporativo; en segundo lugar, seleccionar el corredor o corredores de seguros con los que se trabajará en función del tamaño y necesidades generales de las empresas; y en tercer lugar, contar con una aseguradora global que permita a las entidades desarrollar con garantías las actividades internacionalizadas que las caracterizan”. Además, reiteró que “cuando hay siniestros, el gerente de riesgos se convierte en la persona más importante de la organización”.

Freiría afirmó que “hay que ser conscientes que durante todo el proceso existen riesgos permanentes como son los riesgos de responsabilidad civil general y profesional, accidentes de trabajadores y el D&O, para los que puede ser suficiente la cobertura con una sola póliza en la que se contemplen todas estas fases”. En esta línea, Lourdes Freiría insistió en que “no se puede trabajar con una subcontrata que no tenga analizados sus riesgos ni los tenga transferidos al seguro”.

En relación con el seguro de “todo riesgo construcción”, la ponente aconseja poner mucha atención en una serie de aspectos que recomienda negociar. Por ejemplo, destaca la importancia de incluir el mantenimiento de la obra en el seguro. También es de máxima relevancia tener asegurado el error de diseño, “incluida la cláusula LEG 3 que no siempre aparece en la póliza”, aclaró. Esta cláusula cubre el daño



al propio elemento erróneo y, en consecuencia, abarata enormemente la responsabilidad civil profesional. “Si la citada LEG 3 no se encuentra en la póliza, el seguro cubrirá los daños a elementos de la obra que sean consecuencia del error de diseño pero no el daño al elemento mal diseñado en sí”, avisó la ponente.

En cuanto a la elección del bróker, Lourdes Freiría indicó que “es importantísimo contar con un bróker de confianza cuyas capacidades personales y habilidades se adapten a tus necesidades. No obstante, el bróker se testa en caso de siniestro, en ese momento se descubre si presta sus servicios al nivel que requiere tu organización y si estás cómodo con él o no”.



## David del Portillo liderará la red de comercialización externa de Uniteco Profesional

Uniteco Profesional ha nombrado a David del Portillo como nuevo director de la Red Externa de la correduría. En su nueva responsabilidad Del Portillo acometerá la coordinación comercial con las oficinas de la compañía en España, así como con las corredurías asociadas.

Desde su nuevo puesto, Del Portillo coordinará comercialmente las oficinas de Uniteco, así como a los corredores externos con los que cuenta la correduría en el territorio nacional para la comercialización de sus productos destinados a profesionales de la salud.

Sobre las prioridades que espera para este primer año Del Portillo ha destacado que quieren reforzar y aumentar su presencia en España haciendo crecer esta parte del negocio. “Esto lo conseguiremos con la apertura de nuevas oficinas y la firma de convenios con nuevos corredores externos que deseen comercializar nuestros servicios. Lo que tengo muy claro es que hay que ofrecer una formación detallada y eficaz a la red, porque cuanto mejor conozcan los productos, más fácil será la venta”, ha recalcado.

## Crece un 2,45% el número de vehículos asegurados en 2016

El número de vehículos asegurados en España se situó en 29.838.361 unidades a cierre del año 2016. Esta cifra supone un incremento del 2,45% respecto al mes de diciembre del ejercicio anterior, según los datos del Fichero Informativo de Vehículos Asegurados (FIVA), dados a conocer por Unespa.



De este modo, el parque de vehículos a motor que circulan por las calles y carreteras del país se ha incrementado en 712.569 unidades en los últimos 12 meses.

En diciembre se produjeron 833.559 altas de vehículos y 817.027 bajas. Por lo tanto, el parque móvil ha aumentado en 16.532 unidades respecto del dato de noviembre.

Un análisis por trimestres muestra cómo en la recta final de 2016 (octubre, noviembre y diciembre) se han moderado las altas de vehículos nuevos. Con todo, el parque asegurado cierra el año con una sólida tendencia al crecimiento. Esto se aprecia en la curva de las tasas de evolución interanual, que anota el citado crecimiento del 2,45% a cierre del ejercicio.



## Se abre el plazo de candidaturas para los Premios Galicia Segura 2017

Fundación Inade ha abierto ya el plazo de presentación de candidaturas para los Premios Galicia Segura 2017, en su decimotercera edición, disponible ya en la página web [www.premiosgaliciasegura.es](http://www.premiosgaliciasegura.es).

Los Premios Galicia Segura son un galardón destinado a reconocer los valores profesionales de organizaciones, instituciones, empresas o profesionales por su dedicación al Riesgo y el Seguro, en los ámbitos nacional e internacional. Desde 2012 se conceden en cinco categorías diferentes: a la mediación de seguros, al asegurador, al progreso y el desarrollo del seguro, a la investigación aseguradora y a la dirección.

El plazo de presentación de candidaturas está abierto hasta el 15 de marzo de 2017. Concluido este plazo, la fundación presentará al jurado los expedientes de méritos que cumplan con los requisitos de ejemplaridad y trascendencia exigidos por el reglamento de concesión de galardones para su deliberación y fallo, que está previsto se haga público el 31 de marzo.

La presidenta de Unespa y a su vez presidenta de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (Fides), Pilar González de Frutos, ha quedado designada por el Patronato de Fundación Inade -por tercer año consecutivo- como presidenta del jurado. Además, en calidad de vocales, está el decano de la Facultad de Medicina y Odontología de la Universidad de Santiago de Compostela, Juan



Jesús Gestal; el director de la Cátedra Fundación Inade-UDC, Fernando Peña; el profesor agregado de la Universidad Pontificada Comillas ICAI-ICADE, Abel Veiga; la presidenta de AJE Galicia (Federación Gallega de Jóvenes Empresarios), Carmen José López; el director general de Transportes Marítimos y Fluviales, Marcelo Castro-Rial; y la gerente de riesgos de Grupo San José, Lourdes Freiría. Ejercerá las labores de secretario del Jurado el miembro del Patronato José Antonio Pérez (con voz, pero sin voto).

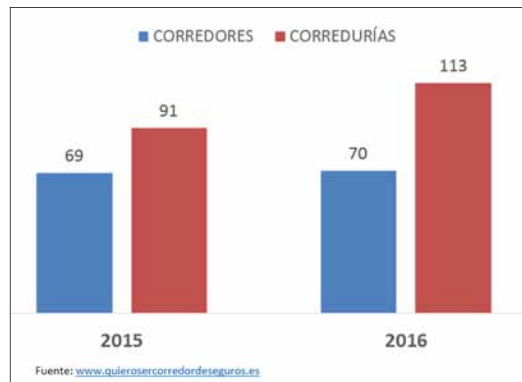
Las propuestas se pueden presentar por correo postal, en la propia sede de la institución, por correo electrónico en la dirección [fundacion@fundacioninade.org](mailto:fundacion@fundacioninade.org) y a través del formulario incluido al efecto en la web [www.premiosgaliciasegura.org](http://www.premiosgaliciasegura.org).

El pasado año se cerró con un total de 183 nuevos corredores y corredurías de seguros inscritos en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) con clave nacional, lo que supone un crecimiento del 15% respecto a 2015, según datos de [www.quierosercorredordeseuros.es](http://www.quierosercorredordeseuros.es).

## Crece un 15% el número de nuevos corredores y corredurías en 2016

El portal especializado en la puesta en marcha de proyectos de corredores y corredurías señala en su informe “¿Cómo son los nuevos corredores y corredurías de 2016?” que el 62% de los nuevos proyectos puestos en marcha el año pasado ha sido de corredurías, frente al 38% de corredores individuales.

“Además, en 2016 las nuevas corredurías de seguros han experimentado un crecimiento mayor al de los nuevos corredores individuales frente al año anterior, ya que se han dado de alta en la DGSFP un 24% más de corredurías que en 2015, frente al 1,5% tan solo de crecimiento que han tenido las altas de corredores individuales. Estamos seguros de que ésta va a ser también la tendencia prevista para 2017 en el que habrá más nuevos proyectos de corredurías que de corredores individuales”, se apunta desde [www.quierosercorredordeseuros.es](http://www.quierosercorredordeseuros.es).



## Laura Duque se incorpora al Consejo de Administración de Expertia

Grupo Preventiva ha incorporado a Laura Duque, directora del área Regulatorio y Compliance de Deloitte Legal, al Consejo de Administración de Expertia, Seguros de Decesos. Duque se incorpora como consejera independiente a la filial de la compañía, en la que tendrá un papel activo en el desarrollo de su estrategia, así como en los aspectos de gobierno corporativo y solvencia.



Duque cuenta con una extensa trayectoria académica y profesional, principalmente vinculada al sector asegurador. Ex subdirectora general de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, organismo en el que estuvo a cargo de proyectos nacionales e internacionales, ha formado parte de diversos comités de Eiopa relacionados con Solvencia II.





## AXA inaugura estructura en 2017

El 1 de enero AXA ha estrenado estructura con la nueva composición de las direcciones territoriales y la incorporación de Jorge Alba como director de IT dentro del área de Operaciones dirigida con José María Plaza.

“Estos cambios organizativos nos permitirán profundizar en nuestro plan estratégico centrado en dar un mejor y mayor servicio a nuestros clientes y distribuidores acelerando, además, el proceso de transformación en el que estamos inmersos”, ha afirmado Jean Paul Rignault, consejero delegado de AXA.

La nueva área de Operaciones será la encargada de gestionar de manera totalmente integrada la transformación del negocio y de la tecnología en los próximos años.

El relevo en IT se produce tras la salida Francesc Nin como CIO (Chief Information Officer) por jubilación. “Nin ha contribuido a la modernización de los sistemas de la

compañía sentando, junto con sus equipos, las bases de aceleración de la estrategia digital”, ha declarado Rignault.

Jorge Alba, ingeniero informático, tomará las riendas de IT después de más de 15 años en el Grupo AXA donde ha desarrollado su carrera tanto en AXA España como en la Región EMEA-Latam o AXA Portugal.

Por otra parte, también desde el 1 de enero, ha entrado en vigor la nueva estructura territorial con la reordenación de algunas provincias que implicará, por ejemplo, el cambio de perímetro de la Dirección Territorial Centro por la de Centro y Canarias.

Además, Extremadura pasa a formar parte de la DT Sur y las provincias de Burgos, Soria y Palencia se incorporan a la DT Norte.

“Queremos una estructura menos centralizada que nos permita estar más cerca de nuestros distribuidores y clientes, simplificando la toma de decisiones y permitiendo una mayor agilidad de la compañía”, ha comentado Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución y Ventas de AXA.

Por otro lado, los clientes de AXA afectados por el temporal de mediados de diciembre contaron con dos números de teléfono exclusivos con la finalidad de reforzar el servicio y agilizar los trámites con la compañía o el Consorcio de Compensación de Seguros. Almería, la Comunidad Valenciana,



Murcia y Baleares fueron las principales zonas afectadas.

Por último señalar que AXA y la agrupación de corredurías Mediavanz han acordado renovar por un año el acuerdo de colaboración, rubricado por primera vez en 2010.



## Juan Closa, al frente de Seguros Catalana Occidente

Grupo Catalana Occidente ha nombrado a Juan Closa CEO de Seguros Catalana Occidente, convirtiéndose así en el máximo ejecutivo de la compañía.

El nombramiento de Closa se enmarca en la decisión del grupo de dotar a Seguros Catalana Occidente de una dirección propia y reforzar así su posición de liderazgo en el sector asegurador español. Closa, hasta ahora director general de Negocio de Seguros Catalana Occidente, asumió sus nuevas funciones el 1 de enero.

Closa, economista actuario, ha cursado el programa de desarrollo directivo de IESE y el de análisis financiero del Instituto de Estudios Financieros. A lo largo de su carrera profesional en el Grupo (se incorporó en 1981), ha ocupado, entre otros, el cargo de subdirector general de Vida, Salud y Planes de Pensiones de Seguros Catalana Occidente y el de subdirector general de Negocio de Seguros Catalana Occidente.

## Jornada mercantil anual de ACS-CV sobre el cumplimiento de los protocolos

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) ha organizado la jornada anual con sus asociados del área Mercantil. En esta sesión se explicaron los distintos protocolos, realizando evaluación del ejercicio y las pretensiones para 2017.

Aurelio Gil, gerente de Protocolos destacó el grado de participación e involucración de los asociados, con un 90% de cumplimiento. “Este buen resultado de los últimos años nos refuerza con el número de asociados y protocolos, para poder seguir

avanzando con mayor visión empresarial y de grupo. Debemos continuar con nuestro grado de cumplimiento, pero con mayor especialización”. ACS-CV posee protocolos con 17 aseguradoras.

Además, Gil apuntó que se desarrolla-



rán en mayor medida áreas de formación y nuevas tecnologías.

Por otra parte, la Junta de Gobierno de ACS-CV celebró la tradicional comida de Navidad con las aseguradoras con las que mantienen protocolo de colaboración.



## Cojebro inicia su Programa Superior de Gestión de Riesgos en la Pyme

Cojebro ha iniciado el desarrollo del Programa Superior de Gestión de Riesgos en la Pyme, para capacitar a los directivos, gerentes y equipos de las corredurías de la asociación. El primer módulo, consistente en el risk management y la RC de Empresas, ha sido impartido en las sedes de Zurich Seguros en Madrid y Barcelona.

El programa consistió en: risk management (I); herramienta Zurich Risk Advisor (tablets); y RC Empresa.

El Programa Superior de Gestión de Riesgos en la Pyme cuenta con la acreditación y reconocimiento académico de nivel superior de la Universidad de Manresa-Fundación Universitaria del Bages-, por lo que los asistentes dispondrán del diploma de postgrado correspondiente, al terminar el curso.

Cuando finalicen los módulos presenciales, los participantes deberán desarrollar un proyecto de aplicación a su práctica profesional (proyecto final), que estará tutorizado desde la Dirección-Gerencia de Cojebro y contará con unas sesiones prácticas (practicum) en las corredurías de los socios de Cojebro.

El vicepresidente, Luis Carlos Mena, indicó que este módulo continúa la línea pionera y diferenciada del modelo formativo de Cojebro, al orientar la especialización de las materias impartidas al cliente pyme, con un marcado acento comercial y de negocio.

Por otra parte, durante un encuentro con la prensa especializada en Navidad, Antonio Muñoz-Olaya dijo que la asociación quie-



re estar en todas las provincias españolas pero no a cualquier precio. Cuenta con 34 asociados, distribuidos en 24 provincias, que gestionan un volumen de primas superior a los 220 millones de euros. Entre sus objetivos de futuro está tener presencia en todas las provincias de España. Pero con un crecimiento muy meditado y eligiendo bien a sus asociados.

Además se presentaron, entre otras cosas, los objetivos de futuro de la asociación y los servicios que ofrecen a sus asociados. También se señaló que cuentan con un Barómetro Cojebro en el que se realiza una valoración de las aseguradoras territorialmente en la siguientes áreas: Ofertas y Comercialización; Contratación; Administración; Conectividad y Sistemas; Siniestros y Acuerdo Cojebro-Compañía. Gracias a este Barómetro, que después envían a las aseguradoras, han conseguido subsanar algunas deficiencias en el servicio que aportan las entidades en ciertas áreas geográficas.

Por último señalar que la asociación ha renovado su acuerdo de colaboración con [Plus Ultra Seguros](#).



## Espabrok renueva su colaboración con AXA y Generali

Espabrok han reforzado para 2017 el acuerdo de colaboración vigente con AXA y Generali, en una apuesta de las entidades por la estrategia de desarrollo de la asociación de corredurías.

“Nuestra estrategia para los próximos meses tiene el foco en el crecimiento del negocio de empresas y la dotación de tecnología a nuestra red para afrontar los nuevos comportamientos de los clientes”, ha comentado desde Espabrok su director general, Luis López Visús.

Las direcciones de estas organizaciones fijaron los retos 2017 y el retorno previsto, así como la periodicidad de su seguimiento.

La colaboración entre AXA y Espabrok supone un punto de apoyo clave para poder cumplimentar sus estrategias. En concreto se trataron fórmulas para abordar de forma más eficaz el negocio de empresas y la participación activa de AXA en próximas jornadas de formación de Espabrok con el objetivo de elevar el nivel de conocimiento de la red de corredores en estos ramos.

Tanto AXA como Generali han establecido un calendario de reuniones con la red de Espabrok a nivel territorial, con el objetivo de fomentar aún más la cercanía de su equipo comercial y técnico, dar a conocer la operativa de gestión, así como aumentar el conocimiento de sus soluciones aseguradoras.



## Arag se une a la Guía de Buenas Prácticas de Unespa

Arag se ha adherido a la Guía de Buenas Prácticas de Resolución Interna de Reclamaciones de Unespa, que tiene como objetivo mejorar la transparencia del mercado, la calidad de los servicios que se prestan al asegurado y el reforzamiento de la protección de los consumidores de seguros.

Arag se compromete a resolver, en el plazo máximo de un mes, las quejas y reclamaciones que formulen los tomadores, asegurados, beneficiarios y terceros perjudicados, por el departamento o servicio de atención al cliente o, en su caso, el defensor del cliente, cuando se establezcan estos sistemas como alternativos.

Cuando no sea posible resolver una reclamación dentro del plazo previsto informarán al reclamante sobre las causas del retraso y le indicarán cuándo es probable que se complete la investigación y se resuelva la reclamación. La compañía también se compromete a revisar el Reglamento para la Defensa del Cliente e incluir las modificaciones necesarias para adecuar los procedimientos al objeto de cumplir este compromiso.



Entre junio de 2015 y junio de 2016, las aseguradoras atendieron 22.053 peticiones de ayuda que motivaron la prestación de 42.332 servicios diferentes.

La salud es el principal motivo por el que un viajero solicita auxilio al seguro. La mitad de las personas que dieron un parte lo hicieron por enfermarse durante su estancia. A estas se suma el 19%, que se lesionó en un accidente. El siguiente motivo que genera más peticiones de apoyo es ser víctima de un robo o el extravío de objetos personales.

Las atenciones sanitarias representan el 40% de las actuaciones de las aseguradoras. Una importancia casi idéntica tienen las indemnizaciones económicas (39%), que permiten compensar los gastos derivados por la cancelación del viaje en su conjunto o de un trayecto concreto, las pérdidas de equipaje, los robos sufridos durante el desplazamiento

## El 70% de los siniestros de Asistencia en Viaje son por problemas de salud

Siete de cada diez peticiones de ayuda al seguro durante un viaje se deben a problemas de salud, ya sea por enfermedad o debido a un accidente. Esta es una de las conclusiones que arroja el informe “El seguro de asistencia en viaje 2016”, elaborado por [Estamos Seguros](#). El trabajo centra la atención en el seguro de Asistencia en Viaje puro.



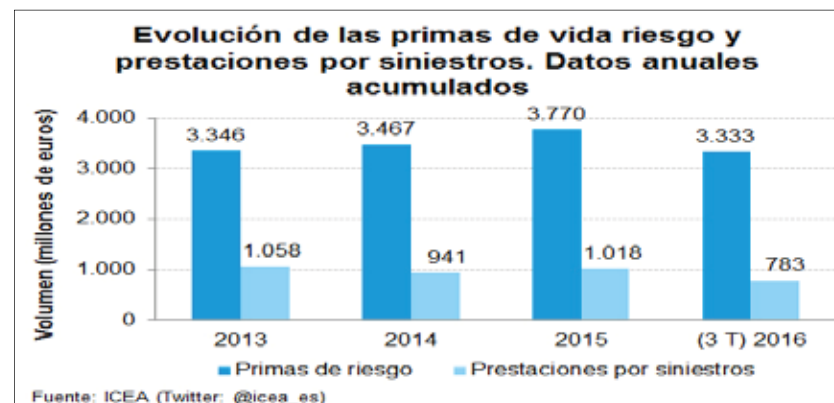
o, incluso, los propios gastos sanitarios en los que incurrió el asegurado a raíz del percance. Entre tanto, lograr un medio de transporte para que el asegurador pueda volver lo antes posible a su domicilio ante un imprevisto representa un 17% de las atenciones realizadas por el sector asegurador.

La mayor parte de los siniestros de asistencia conlleva el pago de importes modestos. De hecho, la media por expediente suele oscilar entre 100 y 250 euros. En los 12 meses analizados, se produjeron casos que conllevaron el desembolso de 70.000 euros para resolver los problemas del cliente.

## Las primas de seguros de Vida Riesgo crecen un 15,36%

Las primas de seguros de Vida Riesgo han alcanzado los 3.333 millones de euros a septiembre de 2016, habiendo crecido un 15,36% anual.

Las prestaciones por siniestros ascendieron a 783 millones, según datos de [ICEA](#).



## La prima media del seguro de Salud baja un 14,4% en 2016

### € Precio medio del seguro por modalidad



médico sin copago), hasta situarse en 41,10 euros mensuales.

Éste sería el segundo año consecutivo con bajadas de prima, ya que en 2015 se produjo un decrecimiento del 8,4%.

El III Estudio de Comparación Online hacia el Ahorro Inteligente, de **Rastreator**, revela que en el último año la prima media del seguro de Salud ha bajado un 14,4% para el tipo de cobertura más demandada (cuadro

Además, el informe pone en evidencia que 7 de cada 10 españoles consideran importante poder elegir los profesionales sanitarios. Sin embargo, el 72% de los españoles considera elevado el precio del seguro médico. Más de la mitad de los encuestados indica que no puede permitirse ese gasto y un 30% ha cancelado su suscripción.

La edad es una de las variables clave en el incremento del precio del seguro de Salud. A más edad, mayor prima, hasta el punto de que los mayores de 60 años (67,12 euros), pagan, de media, un 77,4% más por su seguro de Salud que los menores de 18 (37,84 euros).

Aunque muchas compañías no ofrecen cobertura a la tercera edad o se la limitan a cuadro médico sin hospitalización. Otras aseguradoras han apostado por nuevas fórmulas, como diseñar un seguro de Salud específico para este colectivo.

Las primas más altas las encontramos en las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla, con 44,32 euros. En el otro lado, con las primas más baratas, están Cataluña (39,45 euros) y Castilla y León (39,94 euros).

46



## Espanor comercializará los productos de Salud de SegurCaixa Adeslas

SegurCaixa Adeslas ha firmado un protocolo de colaboración con Espanor, que permitirá a la agrupación de corredurías comercializar todos sus productos de Salud tanto para particulares como para pymes y empresas.

Además podrá participar en todas las campañas comerciales de promoción de productos de Salud de la compañía.

El protocolo ha sido suscrito por Tomás Rivera, consejero delegado de Espanor, y Luis Ballesster, director de Canales Aseguradores de SegurCaixa Adeslas.



## El Programa de Desarrollo Directivo Adecose-UEM arranca en Madrid y Barcelona

En enero han arrancado los dos cursos del Programa de Desarrollo Directivo **Adecose-UEM** que se imparten simultáneamente en Madrid, en la sede de la Universidad Europea, y en Barcelona, en las instalaciones que **Arag** pone a disposición de los alumnos.

50 alumnos con un alto potencial de desarrollo, profesionales de las corredurías asociadas a la asociación, realizan un Programa de Desarrollo Directivo que consta de seis módulos mensuales de fin de semana, en los que se imparten habilidades directivas, estrategia e innovación, ventas y marketing y finanzas combinados con casos prácticos impartidos por corredurías pertenecientes a la junta de Adecose y una clase magistral relativa a legislación.

Adecose quiere dar respuesta a la demanda de las corredurías asociadas de contar con profesionales con gran capacidad para afrontar situaciones complejas, asumir retos, potenciar la innovación y mostrar una elevada capacidad de gestión de equipos humanos. Así, el PDD proporcionará una formación propia orientada a los directivos de

divisiones y departamentos o directores con experiencia en puestos de responsabilidad que deben asumir una visión global de las organizaciones y enfrentarse a los problemas de la alta dirección profundizando en áreas como la dirección y planificación estratégica, finanzas, marketing, liderazgo o la gestión de personas, haciendo especial hincapié en la especificidad de la correduría de seguros. Gracias a la alianza formativa con la Universidad Europea de Madrid, este Programa de Desarrollo Directivo implica –tras la presentación de un Proyecto Fin de Programa- la obtención de un título universitario propio y 9 créditos ECTS (que se pueden convalidar con otros estudios universitarios o de doctorados).

Por otro lado, en sus Juntas Ordinarias correspondiente a diciembre y enero, se tra-



taron temas como el récord de participación en el último Barómetro, las novedades en torno al EIAC o la última asamblea de FMBA, entre otros. También se abordaron distintos proyectos de la asociación que marcarán el 40º aniversario de su nacimiento en 2017. Asimismo, los miembros de la junta directiva conocieron los detalles de la reunión del Comité de Directores de Bipar en diciembre en las que se trasladaron las observaciones de Bipar en relación con la propuesta de asesoramiento técnico sobre los Actos delegados de la IDD que Eiopa tiene previsto remitir a la Comisión Europea en febrero de 2017 para que se recojan los intereses del sector, así como los últimos avances en la transposición de la IDD en los diferentes Estados, tal y como se trasladaron en la reunión del comité de directores de Bipar.



## Ebroker y Pelayo consolidan su alianza en procesos de gestión basados en EIAC

La incorporación del proceso de gestión de pólizas Siapol es el inicio del desarrollo de este plan de trabajo, entre ambas empresas, para incorporar nuevas funcionalidades siguiendo el formato estándar.

Basado en EIAC, Siapol implementa varias opciones de tratamiento de información relacionadas con contratos de seguro. Son totalmente transparentes para la carga y acceso a información de operaciones de nueva producción, suplementos, anulaciones, consultas de información actualizada...

Por otra parte, NB21 ha implantado Ebroker como solución tecnológica para potenciar su red actual y acelerar su plan de expansión. Funcionalidad, conectividad, seguridad y arquitectura, representan los cuatro ejes esenciales de los requisitos exigidos por la correduría para su nueva plataforma tecnológica en apoyo a su reto empresarial de expansión.

El equipo de NB21 ya ha completado su proceso formativo y de gestión del cambio que se ha sido desarrollado con Ebroker, estando prevista la puesta en producción a primeros de 2017.

Pelayo y Ebroker han asentado su estrategia de colaboración con el impulso de procesos de gestión bajo el estándar EIAC, en el contexto de intercambio de información entre la aseguradora y los corredores, integrados en la plataforma tecnológica.



## E2000 Asociación y E2K Global alcanzan un acuerdo de compraventa

E2000 Asociación y E2K Global han suscrito un acuerdo de compraventa por el que se han transmitido a la mercantil todas las acciones que aquella mantenía en su capital y que representaban el 5,3%. Además, E2K ha adquirido la práctica totalidad de las acciones en manos de corredores miembros de E2000 Asociación, las cuales representan agregadamente otro 10,3% del capital. La compraventa representa en su conjunto una operación sobre el 15,6% del capital social de la mercantil.

Ambas entidades han mostrado su satisfacción por el acuerdo alcanzado y manifiestan que esta desvinculación accionarial era el paso natural. Ambas tienen modelos y proyectos diferentes y siguen su propio camino. De este modo, las dos entidades se han desligado accionarialmente, quedando como único elemento común la propiedad de la marca E2000, cuya decisión se adoptará posteriormente.





## El seguro es la última línea de defensa ante los riesgos cibernéticos

La póliza de seguros como protección económica ha sido considerada como la última línea de defensa ante los riesgos cibernéticos durante la jornada sobre “Ciberseguridad en la empresa: La seguridad de la información en la era de la economía digital”, organizada por APD (Asociación para el Progreso de la Dirección) y Aon, en colaboración con ISMS Forum Spain.

La jornada estuvo presentada por Irene Pérez, directora de Programación zona Centro de APD, y Pedro Tomey, managing director y CRO de Aon, quien destacó durante su intervención que “la ciberseguridad juega un papel estratégico en el contexto digital actual. Los riesgos cibernéticos son cada vez más significativos y complejos, exigiendo un control exhaustivo por parte de las empresas y de sus directivos”.

Gianluca D’Antonio, presidente de ISMS Forum y CIO del Grupo FCC, inició la jornada planteando el papel cada vez más relevante de la ciberseguridad en la estrategia global de la empresa. Por su parte Carmen Segovia, responsable Ciberriesgos Aon España, fue la encargada de explicar la importancia de la tecnología como facilitador de la gestión corporativa de riesgos. “Los riesgos cibernéticos están aquí para quedarse y los directivos deben dar la máxima prioridad a su gestión desde una combinación de tres enfoques que en Aon nos parecen clave: la inversión continuada en ciberseguridad, el desarrollo de políticas de cumplimiento normativo y la póliza de seguros como protección económica, como la última línea de defensa”.

La jornada finalizó con una mesa redonda bajo el título “Del Big Data al Smart Data: oportunidades y riesgos”, moderada por

María del Carmen Aguilar, miembro del Comité Operativo del Data Privacy Institute de ISMS Forum, y Awareness, audit and compliance de Ferrovial. La mesa contó con la participación de Juan Miguel Manzanos, comisario jefe de la Brigada Central de Investigación Tecnológica, Alberto Gómez, CTO CLLU de Grupo Barrabés, José Ramón Monleón, CISO de Orange España, e Iván Sánchez López, CISO de Sanitas.

La jornada fue clausurada por Elvira Tejada de la Fuente, fiscal de Sala del Tribunal Supremo Coordinadora Nacional contra la Criminalidad Informática: “Estamos todos ante un gran desafío: aprovechar las ventajas que ofrece el avance tecnológico en esta era digital garantizando que en el ciberespacio se preserven los mismos principios, valores, derechos y libertades, sobre los que se asientan nuestro modelo jurídico y sistema de convivencia”. Concluyó indicando que “hay que terminar con el sentimiento de impunidad que hay en la red”.



## El insurtech centra la última jornada de AXA Opensurance



AXA Opensurance, el programa de colaboración abierta con startups de la compañía, ha celebrado su tercer encuentro sobre insurtech (#Insurtechtalks) con aforo completo. La jornada ha reunido a emprendedores, startups, profesionales del mundo del seguro y amantes de la tecnología para debatir en torno al estado y avances del insurtech tanto en España como en otros países.

Daniel Moreno, director de negocio corporativo de AXA, abrió las #Insurtechtalks y dio la palabra a Ángel Gutiérrez, de Everis Next, quien ofreció una visión global del sector insurtech fuera de nuestras fronteras, destacando su alto grado de desarrollo en Estados Unidos, especialmente en el negocio de salud. Por su parte, José María Torrego, director del diario sobre emprendimiento *El Referente*, resumió a la audiencia la situación del insurtech en España, donde el sector “todavía está despegando”.

La última parte de las jornadas consistió en una mesa redonda en la que participaron Iker de los Ríos, de Fintonic; Ángeles Rodríguez, CEO de Connected Life; Ignacio Pachón, Young Graduate de AXA; Fernando Alfaro, socio fundador de Madiva; Ubaldo González, respon-

sable de dato y analítica en AXA, y Daniel Martos, director de Vida, Pensiones y Accidentes de AXA, que debatieron sobre las posibilidades de colaboración entre grandes empresas y startups, la importancia de la innovación y la disrupción en las compañías para afrontar los próximos retos del sector con la entrada de nuevos actores.

Óscar Paz, responsable de AXA Opensurance, fue el encargado de cerrar las sesiones con los resultados de una encuesta sobre las perspectivas del insurtech realizada a los asistentes durante las jornadas, que reflejaron la necesidad de las startups de contar con la colaboración de empresas como AXA para la puesta en marcha de nuevos modelos de aseguramiento.

## Iberian celebra otra edición del #IberianDay

Iberian Insurance Group ha celebrado la segunda edición del #IberianDay, una jornada de convivencia entre la dirección de la compañía, empleados, colaboradores y otros actores del seguro en España.

Darío Spata, consejero delegado de la compañía, destacó la importancia de “un día de convivencia” entre todos los que participan en el proyecto de Iberian. “Somos conscientes de que sin el esfuerzo de nuestros empleados y colaboradores, este crecimiento no sería posible”, ha añadido.





## Nace Coverfy, una App que permite gestionar todos los seguros desde el móvil

Se ha presentado **Coverfy**, la App de creación española que optimiza y gestiona todos los seguros desde dispositivos móviles. Se trata de una plataforma móvil que permite integrar y sacar el máximo partido a las pólizas contratadas (Hogar, Salud, Automóvil, Vida, Viaje, Mascotas) a la vez que ofrece un servicio de optimización y mejora gratuito buscando y proponiendo de forma proactiva al usuario la mejor oferta disponible para coberturas similares y realizar todos los trámites. Además cuenta con asesores para resolver dudas o para la atención en caso de siniestro u otra emergencia.

“Casi el 60% de los españoles con más de 3 seguros contratados tiene duplicadas coberturas y no lo sabe. Coverfy permite detectar estas duplicidades y, como un corredor de seguros personal, guiar al usuario para optimizar sus pólizas detectando y proponiendo de forma proactiva una oferta mejor, si la hubiera”, ha destacado Vicente Arias, CEO y cofundador de la startup. “Buscamos revolucionar la forma de proceder en el sector de los seguros. Modernizarlo gracias a las ventajas que la tecnología nos permite, acorde a los gustos y usos de las nuevas generaciones”, ha resaltado.

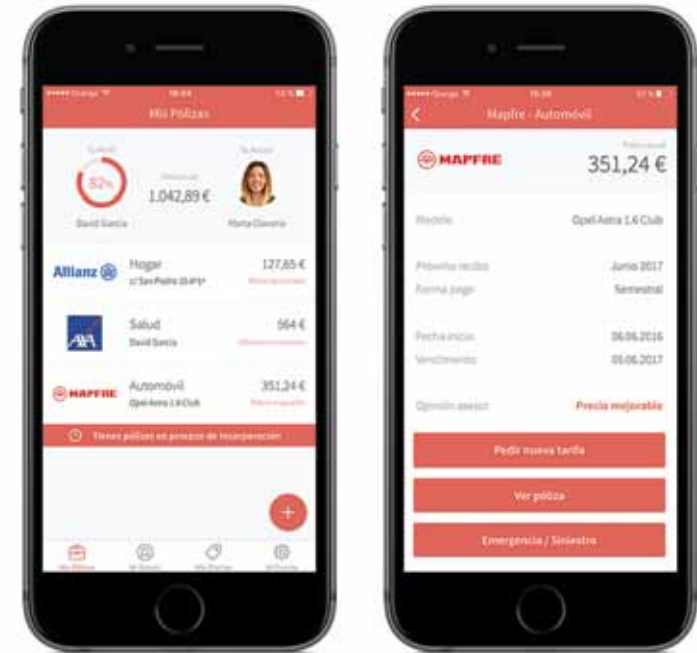
Coverfy es una startup cofundada por

Vicente Arias –cofundador de Softonic, Offerum y Seedrocket- que en apenas 4 meses ha integrado en su plataforma a casi 40 compañías aseguradoras y ha alcanzado las 13.000 descargas en dispositivos iOS y Android.

Como empresa autorizada para operar como mediador de seguros en España por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), las principales ventajas que ofrece Coverfy son: Consultar en cualquier lugar toda la información de los seguros contratados; optimizar las pólizas sin preocuparse de nada (dispone de un servicio virtual gratuito de corredor de seguros -ti-

tulado y con experiencia por chat o teléfono- que busca los mejores precios y coberturas en función de las necesidades); gestionar los contratos sin ningún tipo de papeleo; análisis de perfiles y sugerencia de mejoras en materia de seguros para no tener duplicidades y pagar menos sin reducir las coberturas.

Por otro lado, la compañía está poniendo en marcha su servicio para pymes y autónomos llamado Coverfy Pro. De esta manera, marca una línea de crecimiento clara en el sector, poniendo a disposición de todos los usuarios su solución de gestión de seguros, y se posiciona en primera línea de las compañías de insurtech en nuestro país.



## Zurich Seguros aborda los retos de 2017 con sus mediadores estratégicos

Zurich Seguros celebró a mediados de diciembre dos encuentros con sus agentes y corredores estratégicos, definidos en la nueva segmentación de la compañía que han entrado en vigor a partir del 1 de enero.



En las reuniones, que han congregado a más de 160 agentes y corredores, Carlos Palos, director de Ventas, Distribución y Marketing del segmento Retail y Pymes de Zurich, ha presentado la renovada propuesta de valor para su red de mediadores, basada en la cercanía de la compañía al mercado, la agilidad y autonomía en la toma de decisiones y la relación de confianza, como ejes fundamen-

tales para desarrollar el negocio y afrontar los retos del 2017.

En las jornadas también se abordan los principales ejes sobre los que la compañía piensa sustentar su estrategia de crecimiento, tanto en los segmentos de Retail, Pymes y Vida, como en el negocio de grandes empresas gestionado por la unidad de negocio Commercial Insurance (Zurich Empresas), y el valor añadido que ofrece en un sector, el de Empresas, del que Zurich ya es uno de los líderes de mercado.

Además, la compañía compartió con los asistentes su agenda de transformación digital y subrayó el papel clave que ocupa la mediación en la misma, como base de la transformación de la experiencia de sus clientes.

Por otra parte, señalar que a mediados de diciembre la entidad activó un plan de actuación para atender a sus clientes afectados por el temporal de lluvia y viento que afectó a la zona de Valencia, Alicante, Murcia y Baleares.



## Ima Ibérica Asistencia homenajea a Jean-Dominique Antoni

El Comité de Dirección del Grupo IMA ha acudido al acto de despedida que Ima Ibérica ha organizado en honor a Jean-Dominique Antoni, que ha sido su presidente durante 8 años.

Antoni llegó a Inter Mutuelles Assistance en 1991 representando a la MAIF, uno de los principales accionistas del Grupo, integrando el Comité Estratégico. En 1998 pasó a formar parte del Consejo de Vigilancia para, en 2005, asumir la presidencia de la compañía a nivel internacional.

Claude Sarcia, el hasta ahora vicepresidente del Consejo de Dirección, ocupará su puesto. Sarcia se incorporó al Grupo IMA en 2009, y desde entonces ha desempeñado un papel relevante en la compañía.



## El Colegio de Alicante continúa con su línea de acción y compromiso

El presidente del [Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante](#), Eusebio Climent, en la última Junta de Gobierno de 2016 comentó, junto a todas las comisiones, las acciones realizadas en el último período y expusieron los acuerdos adoptados con terceros, así como los asuntos y acciones que deben someterse al acuerdo de todos los miembros para continuar con la línea de acción y compromiso con el sector y sus colegiados.



Se destaca el buen hacer, la motivación de los partícipes, el trabajo realizado y la perseverancia de la Junta de Gobierno de este Colegio. Lo que deriva en un incremento en el número de colegiados,

renovación, mejora y ampliación de los acuerdos con proveedores para beneficio de los colegiados, formación acorde con el requerimiento de la Administración, formación para el crecimiento profesional, etc.

## Aon Hewitt confía en Pablo Plaza para liderar su advisory board



Pablo Plaza, experto en el área de consultoría de beneficios sociales, pensiones y compensación, liderará el Advisory Board de [Aon Hewitt](#), división de Aon centrada en la gestión de personas. Desde la dirección de este órgano consultivo y de asesoramiento, impulsará las áreas de estrategia, conocimiento, tendencias innovación y tecnología de la compañía.

Entre sus funciones también contribuirá al desarrollo de los planes de actuación en materias clave como talento, gestión financiera de la previsión social o compensación y beneficios, aportando asimismo experiencia en las prácticas de buen gobierno.

Plaza es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, Actuario de Seguros,

siendo miembro titular del Instituto de Actuarios Españoles, y realizó un PADE en IESE.

Su trayectoria profesional comenzó en 1985 en Generali, en el área de Pensiones. Posteriormente, en 1987, siguió su carrera como consultor en Mercer. En el año 2000 se incorporó a Towers Perrin (después Towers Watson).

## La App para calcular indemnizaciones de tráfico alcanza las 11.000 descargas

App Baremo alcanza las 11.000 descargas en su primer año de vida. Esta aplicación para ordenadores y dispositivos móviles permite el cálculo de las indemnizaciones por las

lesiones sufridas en accidentes de circulación. La herramienta tiene como objetivo facilitar la aplicación del llamado baremo de Automóviles, que fue aprobado el pasado año.



El aplicativo informático ha sido desarrollado por [Tecnologías de la Información y Redes para las Entidades Aseguradoras \(Tirea\)](#) y financiado por las entidades aseguradoras a través de [Unespa](#).

App Baremo cumple los objetivos principales de simplicidad en su uso y robustez en el cálculo. De esta manera, constituye una herramienta que permite calcular a través de un sistema objetivo y universal las indemnizaciones pagaderas por accidentes de tráfico.

La aplicación se encuentra a disposición de cualquier persona y puede ser descargada de manera gratuita desde las tiendas Chrome App, Google Play y App Store, así como desde la web de Unespa. El programa es compatible con ordenadores personales y dispositivos móviles. En el caso de los PC, el usuario debe emplear como sistema operativo Windows, Mac OS, Linux o Chrome OS. A su vez, la App funciona con los sistemas operativos Android e iOS en dispositivos móviles.

La mayor parte de las descargas se han realizado a través de la tienda Chrome App (10.100), para la versión Chrome. Le siguen en importancia las realizadas por iTunes Connect (520), que corresponde a la versión iOS; y por Google Play (270), para dispositivos Android.

54

## El Colegio de Badajoz celebra su IX Día del Mediador

El [Colegio de Mediadores de Seguros de Badajoz](#) ha celebrado su IX Día del Mediador, con una jornada técnica que se desarrolló con dos ponencias enfocadas al cliente.

Las ponencias se centraron en desarrollar una parcela del eje estratégico: “Acercamiento al cliente del PEM: quién me motiva a mí”, conducida por Carlos Criado, coaching de animación, y “Solo ante el cliente”, que impartió Jordi Mayol, director de Formación de Fiatc Seguros.

Durante el evento se rindió homenaje a los colegiados que cumplieron 25 años de actividad profesional colegiada. También se entregaron los diplomas a los nuevos corredores de seguros.





## Allianz estableció protocolo especial para los afectados por las inundaciones en Levante

Allianz activó un protocolo especial para atender a los afectados por las fuertes lluvias e inundaciones que afectaron a todo el Levante español a mediados de diciembre.

Allianz Seguros junto a su compañía de asistencia Allianz Global Assistance aumentó el personal para atender a los afectados, tanto para la asistencia como para resolver dudas sobre las gestiones a llevar a cabo.

## Apromes sienta las bases de los proyectos para 2017

Apromes celebró la última reunión de su ejecutiva de 2016, en la que se planteó el desarrollo de la actividad corporativa prevista para 2017, que será sometida a la Asamblea General de asociados.

En concreto esta organización profesional va a trabajar a través de sus comisiones, por las nuevas tecnologías que con carácter prioritario se utilizarán como herramientas de apoyo para todos los que componen su colectivo. También se dará una mayor actividad en formación a través de Aula Apromes conscientes de la exigencia que en mayor medida va a suponer, de manera permanente, la próxima Ley de Distribución de Seguros.

En último lugar y, destacando la importancia que este año ha supuesto la incorporación de 19 corredurías asociadas, alguna de ellas como socio estratégico, Apromes seguirá su política de proximidad a sus asociados mediante jornadas puntuales a lo largo de la geografía española, al tratarse de una organización que desde hace tiempo está presente en todas las comunidades autónomas, sin olvidar su posicionamiento internacional.

Por otro lado, [Atlantic Insurance & Reinsurance Brokers](#), proveedor de seguros y reaseguros especializado en el sector marítimo, transportes y energía, se incorporó en diciembre a Apromes, adquiriendo la condición de socio estratégico.

Atlantic Insurance & Reinsurance Brokers es un bróker de Lloyd's y en la actualidad cuenta con oficinas permanentes en Madrid, Londres y Miami. Con su incorporación a Apromes, la asociación está presente en Francia, Portugal, Luxemburgo y Reino Unido.



## Liberty Seguros invita a los mediadores a visitar su Centro de Servicio en Bilbao



Liberty Seguros ha organizado una visita a su Centro de Servicio en Bilbao para Mediadores, en la que 20 profesionales han tenido la oportunidad de ver el complejo que la aseguradora posee en la ciudad vasca.

A lo largo de esta visita los corredores y agentes pudieron conocer las mejoras que la empresa ha realizado para ofrecer una excelente experiencia del mediador. Cómo se mide y cómo influye el NPS (Net Promoted Score) de los clientes y mediadores en el servicio de la compañía, el detalle de las nuevas iniciativas para el mediador puestas en marcha en 2016 y la visión de las novedades del denominado Servicio 3.0, que mejora el servicio, y agiliza los procesos internos tanto para el cliente como para el mediador, fueron algunos de los temas que pudieron conocer los mediadores. Por otra parte, la aseguradora ha decidido ofrecer a sus clientes garantía de por vida en las reparaciones de sus vehículos en los más de 592 establecimientos de su red de talleres de confianza a raíz de un siniestro, mientras el cliente siga siendo titular del coche y que el mismo siga asegurado en Liberty. La garantía no comprende repuestos de desgaste como piezas mecánicas, daños de motor, caja de cambios o grupos eléctricos.

Por último señalar que la aseguradora y el [Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia](#) han firmado un acuerdo de colaboración.



## CNP Partners ofrece un seguro específico al Colegio de Graduados Sociales de Madrid

CNP Partners ha firmado un acuerdo de colaboración con el [Colegio Oficial de Graduados Sociales de Madrid](#) que permitirá estrechar las relaciones con esta institución y con los profesionales que la integran. La firma del acuerdo se acompaña del lanzamiento de 'CNP Partners Laboris', el primer producto exclusivo para este colectivo.

'CNP Partners Laboris', además de ofrecer las coberturas propias de un seguro de Vida, como el fallecimiento o la incapacidad permanente absoluta, regala a los colegiados el pago de la cuota del colegio profesional en circunstancias como la incapacidad temporal, el desempleo o la hospitalización.

Este seguro incluye también otras coberturas que se pueden contratar de forma complementaria y en función de las necesidades del colegiado, o de sus familiares o empleados, que también tienen acceso a su contratación.





## Ruiz Re amplía su presencia en Levante

Ruiz Re ha abierto una nueva oficina en Cox (Alicante). La correduría afianza así su crecimiento en la zona Levante, donde ya cuenta con delegaciones en Valencia capital, Alcoy, Benejúzar, Moixent y Cox.

La oficina de Ruiz Re en Cox “está comandada por Fini Rives, corredora de seguros desde 2007, que decidió formar parte de una red de corredores amplia que pudiera darle soporte en distintas áreas. Tras años en el sector, Fini sabe de la importancia de trabajar al lado de una empresa como Ruiz Re, que ofrece la posibilidad de contar con las aseguradoras de cabecera a nivel nacional e internacional”, explican desde la correduría. Rives asegura que se decidió por Ruiz

Re atraída por el espíritu y valores de la empresa, que reflejan lo mejor de esta profesión.

Existe una fuerte apuesta por la Comunidad Valenciana, desde que a principios de 2015 inaugurasen en la capital del Turia su delegación territorial Levante-Baleares. Ruiz Re cuenta ya con 16 oficinas repartidas por la región de Murcia, Comunidad Valenciana, Andalucía y Galicia.



## DKV estrenará 2017 con novedades en productos y servicios

DKV Seguros ha arrancado el nuevo año con novedades en su oferta de productos y servicios.

Entre las principales innovaciones, destaca la inclusión de lo último en tecnología diagnóstica, radioterapia oncológica y la asistencia para cubrir el VIH.

Las novedades de 2017 llegarán a toda su oferta aseguradora. En todos sus productos, la compañía ampliará su cobertura para ofrecer la última tecnología en medios diagnósticos, hospitalización, prestaciones terapéuticas, tratamientos oncológicos e intervenciones quirúrgicas. Además, ofrecerá servicios complementarios relacionados con la promoción de la salud, prevención y bienestar dependiendo de la modalidad de seguro contratada, como por ejemplo servicios residenciales y de asistencia familiar, reentrenamiento de la memoria y telerehabilitación cognitiva o ecografías 3D y 4D para el embarazo.



Por otra parte, DKV Club Salud y Bienestar, recientemente renovada, lanzó distintas ofertas especiales para que sus clientes pudieran regalar algunos de los servicios, experiencias o productos más selectos del Club a sus seres queridos por Navidad. Estas promociones incluían tratamientos estéticos, experiencias de bienestar, productos de parafarmacia, así como gafas de sol de alta gama.

## Grupo Intercor se une a Fecor

En su último pleno, Fecor ha aprobado la incorporación del Grupo Intercor como miembro de la federación, sumando así una nueva asociación en la zona de Castilla y León. Con esta nueva adhesión son diez las organizaciones que conforman Fecor en la actualidad.

El presidente de Fecor, Tomás Rivera, comenta que “esta incorporación es un paso más en la estrategia de crecimiento cuali-

tativo trazada por la federación, y cuyo reflejo son las últimas incorporaciones que han tenido lugar. Además, nos complace enormemente contar con un grupo de referencia que vuelve a su federación, donde les recibimos con una enorme satisfacción ya que somos conscientes de su capacidad de aportación así como de su compromiso con nuestro sector”.

Para el presidente del Grupo Intercor, Miguel Antonio Álvarez, la incorporación a Fecor supone una enorme satisfacción, “ya que sin duda la federación es el conducto adecuado por el que canalizar todas las iniciativas” que surgen desde su colectivo. “Hemos valorado muy positivamente las acciones y logros conseguidos en esta nueva etapa y queremos sumar nuestras inquietudes y criterios al de las del resto de organizaciones integradas en Fecor”, ha añadido.

## Unespa, satisfecha con el resultado de los tests de estrés europeos para el sector

Unespa se muestra satisfecha con el resultado que ha obtenido la industria aseguradora española en el test de estrés para el sector asegurador llevado a cabo por la Autoridad Europea de Seguros y Planes de Jubilación (Eiopa).

“Los resultados de los test de estrés demuestran que el mercado asegurador español se encuentra preparado y dispone de herramientas para hacer frente a los escenarios adversos contemplados por el supervisor europeo”, afirma Pilar González de Frutos, presidenta de la asociación.

Sobre las cifras obtenidas, se han efectuado dos simulaciones macroeconómicas

adversas. En una de ellas se preveía un entorno de tipos de interés bajos de manera prolongada (low-for-long, en inglés). En la otra se contemplaba este contexto de tipos bajos y se agravaba la situación con una caída pronunciada en el valor de los activos (double-hit, en inglés).

El seguro español ha superado con nota ambos escenarios. Mantiene un nivel

de activos superior al de pasivos después de aplicar todos los escenarios. Esto se debe a la alta calidad de sus fondos propios (el 97% del total son de máxima calidad) y al paquete de medidas a largo plazo (entre las que destacarían el ajuste por casamiento y el ajuste por volatilidad) que ha permitido a las entidades realizar un casamiento adecuado de activos y pasivos.





## El Consejo General se adhiere a la campaña Estamos Seguros de Unespa

El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros ha formalizado su compromiso de participar en la campaña **Estamos Seguros** para promocionar los valores del sector asegurador en la sociedad. El acto se celebró en la sede de **Unespa**, que ha lanzado esta iniciativa que persigue mejorar el conocimiento que los ciudadanos tienen sobre los profesionales, las instituciones y las empresas vinculados al mundo del seguro y su verdadera aportación.



## AMS hace balance del año en la última Asamblea General de 2016

La última Asamblea General de **AMS** ha analizado el balance del año, junto con las negociaciones y protocolos encauzados para 2017 con las aseguradoras.

La cita ha destacado el consenso de aprobación unánime mediante votación de las medidas a tomar en la parte mercantil de la asociación, así como la participación activa de los socios.

En la asamblea también se dio la bienvenida a las nuevas corredurías incorporadas, Complutum General Brokers e Irueña Global, y se informó de los nuevos servicios de los que dispondrá la asociación a primeros del 2017. Entre otras cosas, formación de alta calidad, especializada y diferenciada.

Están previstas nuevas incorporaciones de corredurías para el año que viene que han tramitado su solicitud de entrada y el objetivo de crecimiento se vería cumplido en el primer trimestre.

En virtud del compromiso con Unespa, el Consejo General difundirá desde sus medios de comunicación la web de la campaña promocional del sector y enviará toda la información sobre Estamos Seguros a los colegios provinciales a través de una circular.

José María Campabadal, presidente del Consejo General, destacó la necesidad de que todos los que forman parte del sector asegurador adopten una actitud activa a la hora de comunicar a la sociedad cuál es el verdadero valor del seguro.

La campaña Estamos Seguros centra su argumentario de comunicación en que estar asegurado proporciona tranquilidad y hace posible que los individuos y las empresas puedan proyectarse en el futuro y progresar haciendo frente a posibles contratiempos y adversidades. También se pondera el concepto de mutualización del riesgo.

## Newcorred elabora el documento de compromisos para las aseguradoras que deseen apoyar a los nuevos corredores



Newcorred, la Organización Profesional de Nuevos Corredores y Corredurías de Seguros, ya tiene ultimado su Pacto de Confianza a firmar con las compañías, documento que recoge los principales compromisos que reafirman el apoyo y ayuda de éstas con los corredores y corredurías de seguros que empiezan su actividad profesional.

En este Pacto de Confianza de Newcorred se recogen aspectos como la apertura y el mantenimiento de claves con los nuevos corredores y corredurías, de manera que ésta no se vincule ni condicione a aspectos como ir acompañada de una primera póliza o a formalizar un número determinado de pólizas y/o de volumen de primas mínimo al año. Asimismo, el documento determina que “apoyar” a los corredores y corredurías que empiezan significa “abrir clave con ellos en todos los casos sin excepción”, incluidos a aquéllos nuevos corredores o corredurías que antes eran agentes de dicha entidad.

También se recoge el plazo máximo para abrir una clave —que Newcorred lo fija en tres días hábiles—. En el Pacto de Confianza también aparece la relación de los documentos que desde la organización consideran necesarios y lógicos pedir por parte de las aseguradoras a los nuevos corredores para abrirles la clave.

Finalmente, el documento recoge determinados aspectos que condicionan el compromiso por parte de las aseguradoras respecto al mantenimiento de la clave y el no cierre de la misma a los corredores, principalmente en los casos de nula o escasa producción en los inicios de su actividad.

La operación de seguros de XL Catlin ha designado a José Luis Gómez, head of Accident & Health Insurance, para Iberia. Su labor consistirá en desarrollar y poner en marcha la nueva solución de seguros de Accident & Health de la compañía en el mercado para la primavera de 2017.

### José Luis Gómez, nuevo responsable del área de Accident & Health para Iberia de XL Catlin

Gómez aporta a su nuevo puesto 14 años de experiencia en el sector. Antes de incorporarse a XL Catlin, fue regional director de Travel Insurance de la División de Accident & Health en EMEA. Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Sevilla y tiene un máster en Gestión Internacional de la Escuela de Organización Industrial de Madrid.





## Chubb incorpora a Marta Marcos y Mariano Blanco en su plantilla

Chubb ha incorporado a Marta Marcos y Mariano Blanco como directora de Responsabilidad Medioambiental para España y Portugal y como director de Desarrollo de Negocio de Grandes Cuentas, respectivamente. Ambos en la oficina de Madrid.

Marcos se encargará de la estrategia, resultado y crecimiento de la línea de Responsabilidad Medioambiental de la compañía. Con más de 15 años de ex-

periencia en empresas de ingeniería y consultoría, se une a Chubb tras ocupar diferentes posiciones ligadas al desarrollo técnico, el desarrollo de negocio y a

la gestión de EHS (Medio ambiente, seguridad y salud) como Project Manager EHS en CH2M y Managing Partner en Denkstatt Group, entre otros.

Por su parte, Blanco complementará su puesto de Desarrollo de Negocio de Grandes Cuentas con la labor de dar apoyo comercial a la zona de Levante.

Con más de 30 años de experiencia en el sector asegurador, Blanco se une a Chubb tras ocupar distintos puestos de responsabilidad en Great American, Winterthur y AIG.



## El Colegio de La Coruña convoca un curso sobre accidentes de circulación con componente extranjero

El Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña ha convocado el curso “Gestión de accidentes de circulación con componente extranjero”, con la colaboración de Cecas y Ofesauto.

En la jornada se habló de la problemática que surge en este tipo de accidentes, revisando la jurisprudencia al respecto. Asimismo, se abordaron conceptos teóricos y prácticos en cuestiones como la “carta verde”, el seguro de frontera o el tratamiento de accidentes de circulación con vehículo extranjero implicado. El objetivo era dotar a los profesionales de argumentos para mejorar su asesoramiento en este ámbito. Por otro lado, el Colegio entregó en diciembre los diplomas a los alumnos del Curso Superior de Seguros grupos A y B en su promoción 2015/16.





## Elena Jiménez de Andrade renueva su cargo como presidenta del Colegio de Madrid

La candidatura para la renovación de los cargos de la Junta de Gobierno del [Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid](#) encabezada por Elena Jiménez de Andrade ha salido electa, al ser la única presentada en el plazo fijado en el calendario electoral.

El reglamento electoral prevé que la candidatura presentada, una vez comprobado que cumple con los requisitos exigidos para ello, será proclamada automáticamente electa por la mesa electoral y, por tanto, se declarará concluido el proceso electoral.

Reunida la mesa electoral ha procedido a proclamar, con efecto el 19 de diciembre de 2016, la candidatura en la que junto a Jiménez de Andrade como presidenta constan Javier Martínez, como vicepresidente; José Luis Solans, como tesorero; y María Dolores Cárdenas, como secretaria .

La nueva Junta de Gobierno tomó posesión el 22 de diciembre de 2016, de acuerdo a lo previsto en la normativa electoral. Por otra parte, el Colegio ha renovado su acuerdo de colaboración con [Mutua de Propietarios](#).

62

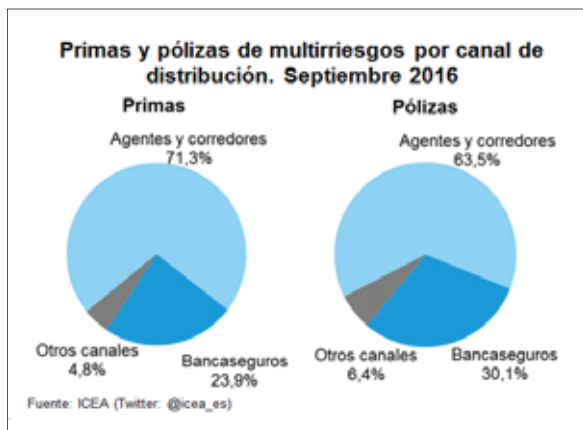
## El 88% de las aseguradoras ya ofrecen venta online



El porcentaje de entidades aseguradoras que ofrecen contratación de productos online subió de un 80% en 2015 a un 88% en 2016, según un estudio de [ICEA](#).

Los productos que más ofertan las aseguradoras son los de Vida, ofrecidos por un 51,4% de las mismas, seguidos por los de Autos, con un 45,9%.

En la misma línea, el cobro online ha pasado a estar disponible por un 76% de las aseguradoras, frente a un 65% el año anterior. La domiciliación en cuenta bancaria (84,4%) y el pago por tarjeta (71,9%), son las opciones más frecuentes.



## Albroksa reúne a sus franquiciados en su primera convención nacional

La correduría extremeña **Albroksa** ha celebrado su primera convención nacional con la asistencia de su red de franquiciados. En ella, Francisco Alcántara, socio director de Albroksa, hizo balance de 2016 y presentó la estrategia y objetivos para 2017.



**Los mediadores copan el 71,3% de la distribución de las primas y el 63,5% de las pólizas de Multirriesgos**

Dentro de los seguros No Vida, Multirriesgos continúa en tercer lugar con una cuota del 20,4%, siendo agentes y corredores el principal canal de distribución, con un 71,3% sobre el total.

Tal y como destaca **ICEA**, a septiembre de 2016, las pólizas de volumen de negocio experimentan un menor crecimiento, principalmente en el canal bancario. El canal directo sigue obteniendo tasas elevadas de crecimiento, aunque menores que en períodos anteriores.

Después tomaron la palabra Angel Mirat, director de Desarrollo de Negocio, y Vidal Aguirre, director de Operaciones. Para explicar el enfoque hacia el crecimiento de su red comercial y la calidad operativa como motor de desarrollo de Albroksa. Fabián Domínguez, responsable de Agroseguros en la correduría, desgranó esta línea de negocio; y Angel Píriz y Epifanio Gómez, delegados en Badajoz y Candeleda respectivamente, explicaron cómo han desarrollado su trabajo durante todos estos años.

La segunda jornada contó con la presencia del equipo de Willis Towers Watson, del que Albroksa es socio en exclusiva para Extremadura. Virginia García, directora comercial, y Nuria López explicaron las características de esta red de corredores.

Continuaron también José Fernández, en representación de Aviva, hablando del déficit de la pensiones públicas, y a continuación Borja López-Chicheri, gerente de Adeco, pormenorizó como trabaja la asociación como representante corporativo de las principales corredurías de seguros de España.

La última intervención corrió a cargo de Jean Marc Colanesi, consultor de Estrategia de Marca y profesor del ESIC, que analizó el valor de la marca Albroksa.

Por otra parte, Albroksa ha estrenado nuevas oficinas en su sede de Cáceres, que albergan los servicios centrales de la correduría, donde se basa todas las unidades de apoyo a la red de las 31 delegaciones franquiciadas con que cuenta en la actualidad. Albroksa ha cerrado 2016 con 9 millones de euros en primas y con 20.000 clientes.

## José Luis Mañero, reelegido presidente del Colegio de Zaragoza

Tras la reunión de la Junta de Gobierno celebrada en la sede del Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza, y ante la ausencia de otras candidaturas, José Luis Mañero ha sido reelegido presidente de la institución.



Seguir trabajando en la defensa de los intereses de los mediadores de seguros, apostar por aumentar el número de colegiados y continuar defendiendo los intereses de los consumidores frente a la bancaseguros, continuarán siendo los principales objetivos de esta nueva etapa de Mañero al frente del Colegio.

“Estoy muy orgulloso de nuestro Colegio, porque gracias al trabajo de todos, hemos logrado alcanzar una posición destacada a nivel nacional. Y en temas como la lucha contra las prácticas abusivas de ciertas entidades de bancaseguros, somos un referente”, ha declarado Mañero.

En esta nueva legislatura, el presidente seguirá acompañado por la vicepresidenta, Laura Martínez-Cabezas, y por José Luis Ruiz y Carmelo Alonso, tesorero y secretario, respectivamente, así como por los vocales: José Antonio Ponzán, responsable de la Comisión de Intrusismo; Jesús Calvete, responsable de la Comisión de Agentes; Manuel Caldú, responsable de la Comisión de Relaciones Institucionales; Miguel de las Morenas, responsable de la Comisión de Relaciones con las Aseguradoras; Esperanza de Santiago y Jorge Belsué.



## La correduría Sanchis Asesores moderniza sus oficinas y renueva su web

Sanchis Asesores ha reformado sus oficinas y su web corporativa con el objetivo de “atender mejor” a sus clientes, según declaraciones de su director general, Salvador Sanchis.

Con este cambio, la compañía actualiza la identidad corporativa mostrando claramente cuáles son sus principios y valores. “Los clientes tienen que notar que estás a su lado a las duras y a las maduras para ayudarles a resolver sus problemas”, ha recalcado Sanchis. “Las nuevas oficinas de la compañía trascienden la imagen visual para comunicar los principios de la empresa”.

A través de la web puede realizarse un recorrido virtual por las instalaciones y aproximarse al catálogo de productos que ofrece la compañía. La nueva página es muy intuitiva, de fácil navegación e incluye promociones e información de interés para los usuarios.



## Reale Seguros lanza un servicio de ayuda ante siniestros graves de Auto

Reale Seguros ha lanzado su nuevo servicio Connected Life, capaz de ayudar a los profesionales de emergencias en aquellos accidentes de Auto donde la vida humana corre grave riesgo.

Connected Life es el nuevo servicio que, sin suponer un incremento en el precio del seguro de Auto Reale, pone en marcha la compañía para todas las nuevas pólizas que se contraten en Madrid, Castilla-La Mancha y Extremadura, en un principio, y en un futuro cercano en todo el territorio nacional.

Los clientes de Reale Seguros recibirán en su casa 5 pegatinas con código QR asociado a una o a varias personas y a la matrícula de

un vehículo e información para acceder a una aplicación web donde incluir sus datos personales y los datos del vehículo. Será el propio usuario quien aceptará y decidirá qué datos serán visibles en caso de emergencia: Datos Personales; Datos de contacto (comunicación con los familiares que el usuario haya designado); Datos médicos (sólo disponibles para el personal médico de emergencias); Llamada de emergencia (botón de llamada rápida); y localizador (GPS).

Además, mediante el registro en la aplicación, los servicios de emergencia como los bomberos, dispondrán de la Hoja de Rescate: un documento que facilita a los profesionales la información relevante del vehículo para liberar ocupantes: indicador de las zonas por las cuales cortar, baterías, depósito combustible, airbags, etc.

Por otra parte, señalar que la aseguradora activó su protocolo de emergencias por los temporales en las zonas del levante a mediados de diciembre, para garantizar el servicio.



## Los mediadores de Lleida reciben formación sobre lucro cesante

El Colegio de mediadores de Seguros de Lleida ha organizado un curso sobre lucro cesante, que impartió Rafael Nadal, ingeniero industrial superior y profesor de la UAB –EPSI.

En el transcurso de la sesión, eminentemente práctica, se aprendió a presentar este seguro en función del interlocutor; a conocer los errores que se cometen en la contratación del mismo y como evitarlos; cómo establecer de forma correcta el periodo

de indemnización y la suma asegurada; qué coberturas directas e indirectas son las más recomendables y otros aspectos importantes que tienen que estar presentes en la contratación de este seguro.

## AXA Assistance mejora sus servicios de asistencia en carretera



AXA Assistance y la compañía de soluciones de seguridad automovilística y servicios telemáticos Grupo Detector han firmado un acuerdo para implementar nuevos servicios de asistencia en carretera.

AXA Assistance inicia su transformación digital con la conectividad entre su asegurado y el coche con la plataforma de Grupo Detector, analizando los datos a través de técnicas de análisis predictivo y gestión de eventos para mejorar la seguridad y la rapidez de actuación con sus asegurados.

La colaboración contempla la puesta en marcha, a partir de enero de 2017, de los Servicios Plus Detector. Así pues, los clientes de Grupo Detector podrán contar con un vehículo de sustitución o un taxi de movilidad en caso de sufrir el robo o intento de robo del vehículo o si éste presenta daños tras su recuperación.

## La correduría Proyectos y Seguros obtiene el Certificado Nacional de Calidad del Seguro de Vida de ICEA

El director general de la correduría **Proyectos y Seguros**, Ángel Vázquez, ha recibido el Certificado Nacional de Calidad del Seguro de Vida, otorgado por **ICEA**, y que reconoce la labor de los agentes y corredores que prestan un servicio y asesoramiento de calidad.

Liberty Seguros propuso a Proyectos y Seguros como candidata a este reconocimiento por los resultados obtenidos en Vida en el ejercicio 2014-2015. Por ello, Carlos Tecles, director territorial Centro de Liberty, y Sergio Benito, director comercial de Zona, fueron los encargados de entregar personalmente este reconocimiento a Vázquez.

Este premio ha sido otorgado debido principalmente por la excelente labor de asesoramiento a los clientes realizado por Proyectos y Seguros, así como por el mantenimiento con calidad de la cartera de Vida y la alta tasa de permanencia de las pólizas vendidas. ICEA otorga cada año este Certificado Nacional de Calidad del Seguro de Vida a aquellos mediadores que trabajan de forma diferencial el ramo.





Willis Towers Watson ha organizado en Murcia la jornada

“Alternativas al seguro de Crédito tradicional”, con el objetivo de mostrar pólizas complementarias o las alternativas que existen para este tipo de cobertura.

## Willis Towers Watson forma sobre los seguros de Crédito alternativos

Durante el encuentro, Manuel Palencia, director de Crédito Levante-Sur de Willis Towers Watson, ha destacado que su trabajo diario se encuentra marcado por un principio, “ofrecer a los clientes medidas personalizadas que se adapten plenamente a sus necesidades”.

Cristina Sánchez, ejecutiva de Cuentas de Willis Towers Watson, ha recordado: “Al final, la pregunta que siempre nos realizan nuestros clientes es, cómo saber qué póliza se adapta mejor a las necesidades de su compañía”. Momento en el que la ejecutiva ha explicado que el factor determinante es “la realización de un estudio exhaustivo tanto del mercado como de la empresa, que nos permita determinar los riesgos existentes”.

Según ha expuesto Sánchez, esa personalización hace, que “en algunas ocasiones debamos ofrecer a nuestros clientes soluciones alternativas al seguro de Crédito tradicional, precisamente para garantizarle que la cobertura que contrate se adapte al mapa de riesgos de su compañía”.

## La Generalitat colabora en el desarrollo del cuadro de mandos de la mediación elaborado por Cecas

La Dirección General de Política Financiera, Seguros y Tesoro del departamento de la Vicepresidencia y de Economía y Hacienda de la **Generalitat de Cataluña** colabora en el desarrollo del cuadro de mandos diseñado por **Cecas**, en base a los indicadores de la Declaración Estadística Contables de 2015 (DEC).



Dentro del marco del Plan Estratégico de la Mediación, el Cecas, en colaboración con talleres de mediadores y las principales empresas tecnológicas que desarrollan softwares dentro del sector, diseñaron un cuadro de mandos básico que contempla una serie de indicadores para medir y comparar sus negocios con la media del sector. El cuadro parte de los indicadores, que aparecen en las DEC que los mediadores trasladan a sus respectivas administraciones.

La Dirección General de Política Financiera, Seguros y Tesoro del departamento de Economía y Conocimiento ha atendido la solicitud de colaboración que desde Cecas ha trasladado a las diferentes administraciones para realizar un análisis más detallado de los datos de la DEC, de tal manera que aparezcan los datos agregados, no solamente en su conjunto, sino también en función de los modelos de negocio basados en primas intermediadas.

## Mapfre lanza un nuevo negocio de gestión patrimonial

Mapfre ha presentado Gestión Patrimonial, un negocio para clientes nuevos y actuales con el que la compañía ofrecerá soluciones de inversión financiera que permitan a los usuarios rentabilizar sus ahorros.



La comercialización se realizará a través de la red propia de Mapfre, a la que se viene a sumar una oficina específica de MGP en Madrid, que va a contar con 16 profesionales, y otra más prevista en Barcelona. Asimismo, el proyecto contempla la apertura de nuevas oficinas de gestión patrimonial en otras ciudades conforme se desarrolle el negocio.

Por otro lado, el modelo será de arquitectura abierta, es decir, que a través de MGP se comercializarán productos de ahorro financiero de otras entidades, lo que permitirá ofrecer cualquier tipo de solución de inversión: fondos nacionales e internacionales, planes de pensiones, valores, bonos, opciones, carteras recomendadas, etc. El cliente tendrá acceso a una plataforma con una oferta de más de 15.000 fondos de inversión de las mejores gestoras del mundo.

“En un entorno altamente bancarizado, Mapfre mantiene su visión de aseguradora y su compromiso de asesoramiento integral al cliente”, ha explicado José Manuel Inchausti, CEO de la compañía para el área Territorial Iberia. “Buscaremos siempre la máxima rentabilidad para el cliente, independientemente del emisor del producto financiero”, ha añadido.

Entre los servicios que ofrecerá MGP a sus clientes, se incluyen carteras perfiladas, gestión discrecional de carteras, planificación financiera, análisis de mercados, plataforma de fondos de inversión y pensiones, seguros de ahorro y bróker online.



## Los corredores de Red Howden cuentan con un nuevo seguro de D&O

Howden Iberia, a través de su división mayorista Red Howden, ha puesto en marcha un nuevo seguro de responsabilidad civil para directivos y administradores (D&O), con unas primas muy ajustadas y una comisión del 25%. Cuenta con unas condiciones exclusivas y solo pueden acceder a él los corredores socios de la Red Howden.

Este producto está pensado para cubrir las necesidades de aseguramiento de pequeñas y medianas empresas, con suscripción automática para facturaciones de hasta 25 millones de euros.

Como miembro de Red Howden el corredor de seguros consigue dar soluciones a nuevos y existentes clientes con productos especializados, adicionalmente tiene a su disposición un equipo de especialistas para apoyarle en la colocación de riesgos poco habituales o en la gestión de grandes cuentas.



## El compliance penal centra la primera charla de Fundación Inade de este año

Fundación Inade ha organizado una nueva tribuna de su Foro Inade-A Coruña, en la que se profundizó en la situación actual del “compliance penal” en la empresa, tras cinco años de experiencia desde la reforma legislativa.

José María Elguero, director del Servicio de Estudios de Marsh España, centró su ponencia en los aspectos técnico-jurídicos del compliance penal. La reforma del Código

Penal de 2010 que introdujo, por vez primera, la responsabilidad penal de las personas jurídicas, limita el número de delitos imputables a 34. En 2015 el legislador volvió a modificar el Código Penal aclarando que se prevé la exoneración de toda responsabilidad penal en caso de haberse instaurado modelos de organización y gestión para la prevención de delitos.

Concretamente, Elguero subrayó los principales errores en la implantación de programas de cumplimiento: negación de la existencia del error, improvisación en la actuación precipitada ante un evento por la falta de programas de actuación, copiar ma-

nuales, equivocarse al elegir al responsable de cumplimiento y desentenderse del programa de cumplimiento. Asimismo, recomendó que “el seguro de responsabilidad civil debe contemplar la existencia de programas de cumplimiento”.

Por su parte, José María Carulla, director de Marsh Risk Consulting, centró su intervención en explicar cómo implantar un programa de compliance penal en la empresa. Se ha de disponer de un presupuesto específico e instaurar la figura del responsable de cumplimiento o compliance officer.



## El Colegio de Las Palmas y Caser afianzan su compromiso en materia formativa

Sergio Barrera, el presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Las Palmas, y Enrique Fayos, director de Canarias de Caser, han confirmado el acuerdo para colaborar en las jornadas formativas de la entidad colegial.

Entre otras actividades, está previsto que se celebren periódicamente encuentros y formaciones para consolidar el desarrollo de los mediadores en la provincia de Las Palmas.

## Los corredores baleares **auxilian a los afectados por el temporal**

La Asociación Balear de Corredores y Corredurías de Seguros, **Abacose**, y la asociación de empresarios mallorquines **Pimem** se unieron para ofrecer asesoramiento a particulares, empresas e instituciones tanto en caso de incidencia como para contar con las mejores expectativas de resultados a futuro.



Desde Abacose se lanzó un comunicado con consejos para los afectados por el temporal de mediados de diciembre en el que se decía: “En todos los seguros Multirisgo se incluyen dos coberturas que pueden ofrecer una protección efectiva si hemos sufrido daños causados por la lluvia. Por una parte, la cobertura directa de los daños por parte de la aseguradora de aquella lluvia que penetre por fachadas o cubiertas, si ha existido un mínimo de 40 litros por metro cuadrado y hora. Por otra parte, tendremos las aguas que invadan nuestra edificación por el suelo, corriendo horizontalmente que serán atendidas por el Consorcio de Compensación de Seguros si así se establece por su intensidad sumada al impacto sobre una cierta masa de población”.

A la pregunta de ¿Cómo debemos actuar si hemos sufrido daños?, se explica que lo más sencillo es dirigirse a su mediador de seguros profesional que gratuitamente se encargará de todos los trámites. Si no dispone de un agente o de un corredor de seguros tendrá que gestionarlo el asegurado.

70

## Grupo Mayo **crece en Almería**

Quadrifoglio Venture Capital ha adquirido en Almería la cartera de Mediación de Seguros Servimedia, una de las más grandes actualmente integradas y gestionada por **Grupo Mayo**, y que cuenta con dos oficinas Almería y El Ejido.

Servimedia está especializada en Agro-seguro, seguros de Crédito, cooperativas agrarias e invernaderos en toda la provincia de Almería.

Con esta adquisición, y la reciente de Malpesa, Grupo Mayo reafirma su posición en Andalucía oriental.

Además, Grupo Mayo nombró a uno de



los titulares de la cartera, actual delegado en Almería: Bernardo Villegas, director técnico Territorial Sur, añadiendo a sus objetivos la expansión en Andalucía.

# Proyecto TENGO HOGAR

## CONTACTA:

tengohogar@gmail.com  
[www.tengohogar.com](http://www.tengohogar.com)

 [www.facebook.com/  
proyectoTENGOHOGAR](https://www.facebook.com/proyectoTENGOHOGAR)

## COLABORA:

2100 2858 12 0210174735



# TENGO UN FUTURO

Las circunstancias socioeconómicas actuales están creando una nueva clase de personas desfavorecidas que ven cómo repentinamente pierden sus ingresos y se ven al borde de la calle, son **los nuevos rostros de la pobreza**.

Desde el proyecto **TENGO HOGAR**, apoyamos de manera temporal a estas personas para que recuperen una vida digna. Les facilitamos el **acceso a una vivienda** y les ofrecemos un **seguimiento personalizado**

en apoyo a todas sus necesidades. Nuestra intención es **actuar preventivamente** de manera que aquellas familias que se encuentren en una situación de vulnerabilidad no caigan en la exclusión social.

## Artai se vuelca con los jóvenes en riesgo de exclusión de Lugo

Artai colabora con los Servicios Sociales del Concello de Lugo en el plan “Implica2 en mi Barrio”, que tiene como objetivo la integración de jóvenes en riesgo de exclusión de entre 12 y 16 años. Este acuerdo se inscribe dentro del plan de responsabilidad social empresarial de la correduría, que apoya aquellas acciones de impacto en los lugares donde la compañía tiene presencia.

El proyecto “Implica2 en mi Barrio” se ha presentado en la ciudad de Lugo y ha contado con la participación de la concejala de Bienestar Social, Igualdad e Inclusión, Ana González; el director de Artai en Lugo, Marco Antonio López; y las educadoras sociales, Carmen Fernández y Elena Carballal.

González subrayó que se “trata de potenciar habilidades sociales saludables entre los jóvenes de entre 12 y 16 años para fomentar el aprendizaje de las conductas sociales, incidiendo en los factores de riesgo social”.



El 23 de diciembre se celebró el espectáculo Flamenco&Copla Por Navidad, donde Cintia Merino, encarnando la copla, y Caty Ocaña, abanderando el flamenco, representaron la lucha contra el cáncer en un duelo de género artístico.

El espectáculo solidario, organizado por El Rincón de la Pataíta, estuvo patrocinado por [Cohebu Seguros](#).

## Cohebu abandera un espectáculo de flamenco y copla en apoyo a la lucha contra el cáncer

El acto se inserta en el conjunto de actividades sociales que la correduría afronta como parte de su responsabilidad con su entorno más cercano, según ha comentado José Antonio Buzón, CEO de Cohebu Seguros.

Uno de los objetivos de la iniciativa es “hacer visible la enfermedad como una batalla personal que se puede vencer, en lugar de una guerra perdida”, según ha comentado Buzón quien además ha insistido en que “los asistentes disfrutaron de un repertorio tradicional pero renovado, donde el arte fue el único mensajero”.



## 600 niños reciben su regalo con la acción “Queridos Reyes Magos” de Fecor

El pasado 6 de enero, 600 niños de familias muy necesitadas recibieron un regalo gracias a la acción “Queridos Reyes Magos”, de Corredor Solidario, la línea de RSC de Fecor, que en esta ocasión la ha realizado con la colaboración de Mensajeros de la Paz.



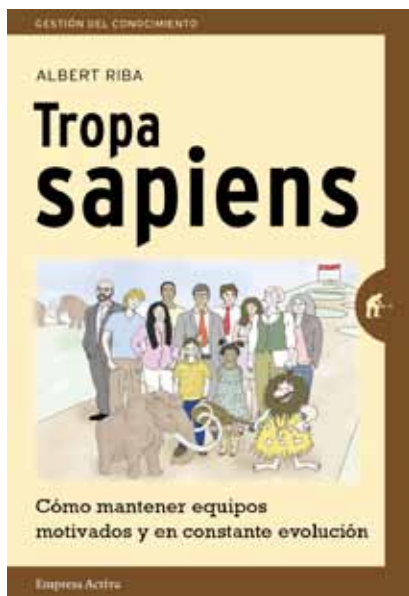
Esto ha sido posible gracias a la implicación y solidaridad de todas aquellas personas que han actuado como Reyes Magos. Personas que en su gran mayoría pertenecen a diversos ámbitos del sector asegurador, pero que dada la dimensión de la acción y la difusión que ha adquirido ha hecho que se sumen multitud de Reyes Magos ajenos al mismo.

Fundamental ha sido también la participación de los Pajes Reales (16 aseguradoras y una empresa de mensajería) que han contribuido a financiar todos los envíos de los regalos: Asefa, AXA, Caser, Catalana Occidente, DKV, Europ Assistance, Fiact, Lagun Aro, Markel, Pelayo, Plus Ultra, Preventiva, Reale, Sanitas, Santalucia, WR Berkley y Servihenares.

Desde Fecor también quieren destacar la involucración de algunas entidades en la acción, traduciéndose en una notable aportación, como Generali, que ha superado los 100 Reyes Magos;

Asefa, que ha contribuido con 50; la correduría de seguros internacional Insurance Broker, que ha aportado un total de 35; la empresa “English for fun”, que ha dotado casi 40; o la contribución de la propia Dirección General de Seguros, con su directora a la cabeza.

“Desde Corredor Solidario queremos dar las gracias a todos los corredores de seguros que desde el primer momento han mostrado su solidaridad con aquellos que lo están pasando mal. A sus trabajadores, que se han involucrado para asumir también el papel de Reyes Magos personalmente, a los empleados de las compañías que también se han sumado a esta acción solidaria y a las de diversas instituciones del sector, además de a todas esas personas que al ser conocedoras de esta iniciativa han querido aportar su granito de arena. A todos ellos nuestro agradecimiento inmenso por hacer realidad el sueño de tantas y tantas familias”.



## Tropa Sapiens

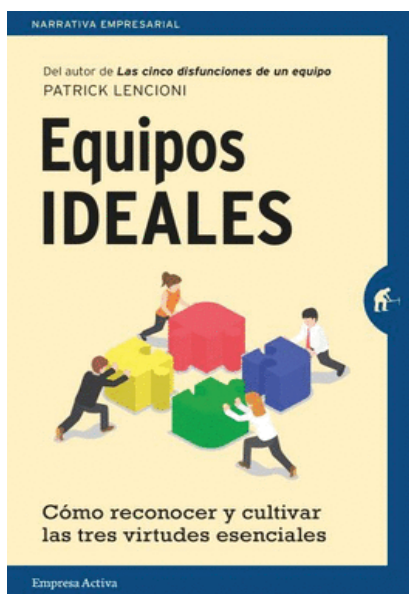
### Cómo mantener equipos motivados y en evolución

**Albert Riba**

Editorial: Empresa activa  
Precio: 14 € libro impreso

Último libro de la trilogía de Mamut o Sapiens y La parálisis que activa. En “Mamut o Sapiens” nos mostró la necesidad de evolucionar y adaptarnos al cambio, y la importancia de tener las necesarias inquietudes para crecer y mejorar. En “La parálisis que activa”, habló de la importancia de tomarse paradas programadas que nos permitan recuperar fuerzas, pensar hacia dónde queremos ir y actuar en consecuencia. En este tercer libro, nos muestra cómo poder seguir evolucionando personalmente dentro de un equipo y cómo una tropa de sapiens es capaz de sacar adelante cualquier organización.

Un texto útil para quienes tienen que gestionar personas y liderar equipos en los que se desarrollen todo su potencial.



## Equipos ideales

### Cómo reconocer y cultivar las tres virtudes esenciales

**Patrick Lencioni**

Editorial: Empresa activa  
Precio: 15 € libro impreso

Patrick Lencioni nos explica la importancia de conocer cuáles son las tres virtudes esenciales para poder trabajar en equipo. Lo hace a través de la historia de Jeff Shanley, un ejecutivo que tiene que salvar una empresa llena de problemas internos, aunque con gente capacitada. En su búsqueda por rescatar el espíritu de equipo y renovar la cultura de la empresa tiene que evaluar a la gente con la que cuenta y a la que necesita contratar.

Jeff conseguirá descifrar cuáles son las tres virtudes esenciales para funcionar bien en un equipo. Si falta cualquier de ellas es mejor deshacerse de esa persona, porque a la larga traerá más problemas que soluciones..

# PymeSeguros.com

PORTADA

NOTICIAS

EN PROFUNDIDAD

FINANCIACIÓN

CORREDORES DE SEGUROS

CONÓCEMOS

## Duplicar el comercio electrónico minorista, objetivo de la UE para 2015



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

Noticias del sector

Revista

A fondo

Consultoría Legal

Twitter

facebook

LinkedIn

## Aon alerta sobre los riesgos derivados de la protección de datos



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



Suscribirse gratis a la revista  
Descargar N° 10 en PDF

[Leer más...](#)



INFORMACIÓN RELEVANTE PARA  
PYMES Y AUTÓNOMOS

# A DIARIO

Accede a las noticias que te  
interesan en:

[WWW.PYMESEGUROS.COM](http://WWW.PYMESEGUROS.COM)



# PymeSeguros

Revista online para corredores y correduñas



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](http://WWW.PYMESEGUROS.COM)