

PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

NÚMERO 15

MAYO 2012

www.pymesequros.com

Javier Cano,
director general de
Cigna España

En **SALUD**
se está produciendo
una lucha por **CUOTA**
de mercado

Punto de encuentro

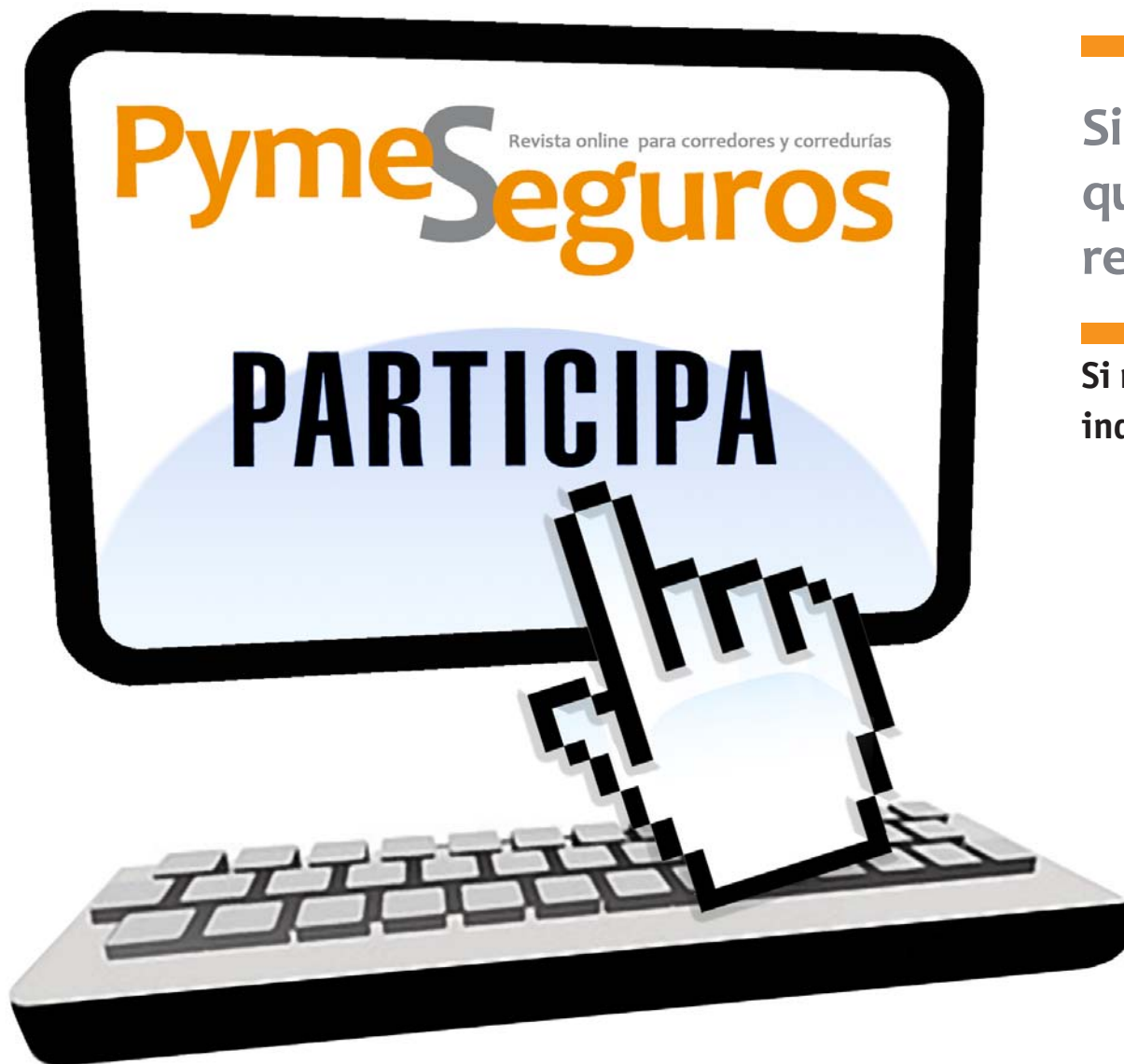
Fusiones e
integraciones, una
salida a los problemas
de los corredores

Mas a fondo

Las corredurías
suben poco a poco
a la nube

In situ

Cómo manejar
eficazmente las redes
sociales en el mundo
asegurador



Si eres corredor de seguros decide qué contenidos quieres leer en la revista digital PymeSeguros

Si no quieres dejar que los demás decidan por ti, indícanos los temas que te interesan:

- Mándanos las preguntas que quieres que se hagan en la entrevista (el tema del mes de junio es Autos).
- Dinos los asuntos que quieres que se traten en la mesa redonda.
- Da a conocer tus acciones de RSC.
- Infórmanos de las innovaciones que conozcas en el sector asegurador.

APORTA TUS SUGERENCIAS EN LA SECCIÓN CORREDORES DE SEGUROS DE LA WEB

WWW.PYMESEGUROS.COM

Siempre hay una salida

La situación económica por la que atraviesa España está haciendo cada vez más difícil mantener a flote los negocios. Pero si se tiene un poco de inquietud y no se opta por el conformismo y el inmovilismo, siempre se encuentra una salida.

En este número proponemos diferentes opciones. Por un lado, se habla del seguro de Salud, uno de los pocos ramos que sigue creciendo y que hasta hace poco muchos corredores no estaban interesados en distribuirlo. Algo que, afortunadamente, está cambiando. Esta es una forma de intentar conseguir más clientes. Lo mismo que realizando una gestión adecuada en las Redes Sociales. Entrar en ellas te permite acceder a otro tipo de clientes que prefieren buscar los seguros en Internet pero que no quieren renunciar al asesoramiento que ofrecen los corredores. Aunque eso sí, los expertos dicen que ésta es una carrera de fondo, porque no se consiguen resultados a corto plazo.

Otra posibilidad es aprovechar la tecnología en la “nube” para poder potenciar el negocio fuera de la oficina. Algo que se está generalizando entre los corredores que ven que es necesario salir a la calle para buscar al cliente. Pues bien, el cloud computing (informática en la nube) permite realizar el trabajo desde la casa o la empresa del asegurado.

Si aun así, las corredurías siguen teniendo dificultades de liquidez, se pueden acoger al Rent Back que no es más que la venta de los bienes de la empresa (equipos informáticos, mobiliario de oficina, coches de empresa, el local o la oficina) a una empresa que posteriormente se lo alquila con una mensualidad pactada y durante un periodo de tiempo determinado.

Y si los problemas continúan, siempre queda la posibilidad de vender o integrarse en una correduría más grande y en donde se garantice la supervivencia del negocio.



Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com

Staff

DIRECTORA
CARMEN PEÑA
carmen@pymeseguros.com

PERIODISTA
AITANA PRIETO
aitana@pymeseguros.com

ÁREA COMERCIAL
616468849
carmen2@pymeseguros.com

ROBERTO PEÑA
636064434
roberto@pymeseguros.com

INTERACTIVIDAD
DIGYTALIA

MAQUETACIÓN Y DISEÑO
ESTUDIO 9C

FOTÓGRAFA
IRENE MEDINA

BANCO DE IMÁGENES
FOTOLIA



06 **Hablando claro**

Javier Cano, director general de Cigna España: "En Salud se está produciendo una lucha por cuota de mercado"



12 **Punto de encuentro**

Fusiones e integraciones, una salida a los problemas de los corredores



18 **En busca de financiación**

Rent Back, venta de bienes sin renunciar a su uso



26 **In situ**

Cómo manejar eficazmente las redes sociales en el mundo asegurador



50 **Bajo el peso de la ley**

Determinar responsabilidades



20 **Más a fondo**

Las corredurías suben poco a poco a la nube

03 **Editorial**

Siempre hay una salida

30 **Productos**

Los últimos seguros del mercado

34 **Al día**

Noticias de economía y de seguros

58 **Rincón de lectura**

Libros útiles para la empresa



54 **Algo más que negocio**

Correduría de seguros Casal y Asociados: "No lo dudes, merece la pena"



56 **Innovando**

Seguro para sillas de ruedas eléctricas



06

Javier Cano, director general de Cigna España

El ramo de Salud sigue siendo uno de los pocos que aún crece en el sector asegurador. Pero Javier Cano, director general de Cigna España, advierte de que se está ralentizando y eso “va a implicar una lucha por la cuota y una reducción de los márgenes en el sector”. Una consecuencia de ello es que hay aseguradoras que están creando colectivos ficticios (uniendo a particulares en grupos) para poderles ofrecer precios más bajos.

El año pasado el ramo de Salud obtuvo un crecimiento del 3,7% según Unespa. ¿Qué opina de ello?

Aunque son buenas noticias, hay que ser conscientes de que hace pocos años crecíamos a ratios de dos dígitos. Por lo tanto, supone una ralentización importante del negocio.

¿Qué comportamiento está teniendo el ramo en los primeros meses y qué se espera que ocurra hasta final de 2012?

Los primeros datos indican un crecimiento de alrededor del 2,3%. Por lo tanto, esta tendencia a la reducción nos hace pen-

En **SALUD** se está produciendo una
lucha por la cuota de **MERCADO**

sar en que terminaremos en un crecimiento de entorno al 2%. La ralentización se va a acelerar y eso va a implicar una lucha por la cuota y una reducción de los márgenes en el sector.

Salud siempre ha sido un ramo muy concentrado en 3 ó 4 aseguradoras. ¿Cuál está siendo la estrategia de Cigna para hacerse un hueco en el mercado español?

Nuestra estrategia se basa en cuatro pilares:

- Crecimiento rentable. No vale comprar cuota a cualquier precio. No todos los clientes, ni todos los colectivos se comportan igual, por eso debes saber lo que quieres tener en tu cartera. Comprar cuota a cualquier precio tiene unos riesgos. Y hoy hay primas en el mercado que, a nuestro juicio, están por debajo de una prima técnica razonable.

- Servicio excelente. Nuestro call center siempre ha sido propio y tenemos uno de los índices de satisfacción posiblemente mas altos del mercado.

- Seguimos apostando por tener una red médica excelente. Queremos tener los mejores hospitales, los mejores profesionales a unos precios adecuados. Seguimos ampliando nuestro cuadro médico.

- Innovación en productos y servicios. Fuimos los primeros en el mercado español en lanzar productos de reembolso puros, hemos sido los primeros en dar la cobertura de farmacia, hemos creado un producto nuevo que se llama Infinity con coberturas que la mayoría de los seguros no cubren (está pensado para gente VIP, que está dispuesta a pagar mas por tener toda la cobertura posible).

Con esta estrategia nos va muy bien porque el año pasado, mientras que el mercado creció el 3,7%, nosotros lo hicimos un 7%. Y en el primer trimestre, que el mercado está subiendo un 2,3%, nosotros, un 11%.

¿Cómo controlan que el crecimiento sea rentable?

Sabemos que no todos los asegurados se comportan igual, ni todos los colectivos son iguales. Nosotros, para 77 millones de primas, tenemos 6 actuarios, mientras que hay compañías que solo disponen de un actuario para 300 millones de primas. Eso nos permite un buen estudio de los perfiles de particulares o de empresas y saber a quién se le puede ofrecer un mejor precio porque su comportamiento siniestral es bueno y seguir siendo lo mas competitivo posible. Para crecer rentablemente hay que invertir en tener conocimiento de la cartera y además hay que tener disciplina. Nosotros damos el mismo servicio a la póliza que paga 30, que a la que paga 60. Pero nos aseguraremos que tendremos la misma rentabilidad con ambas.

Lo que me está diciendo es que conocen a sus clientes perfectamente...

Perfectamente. No puedo decir el nombre de todos los clientes, pero sí me acordaría del de 150 y su siniestralidad media.

Según los datos de ICEA del primer trimestre, la modalidad de Reembolso crece más que la de Asistencia Sanitaria, cuando siempre ha sido al revés. ¿A qué es debido?

A mi también me ha sorprendido y creo que estamos hablando de primas y no de asegurados. La gente que utiliza el Reembolso es mas inmune a la crisis. Además, si hablamos de primas, en un producto de Asistencia Sanitaria se sabe lo que vas a pagar por acto médico, porque es una negociación entre el hospital y la aseguradora, mientras que en un producto de Reembolso dependerá de lo que le quiera cobrar el médico al cliente.



En las pymes, el canal corredor tiene un papel fundamental porque conocen el negocio, saben asesorar y tienen relación con sus clientes



08 te. Probablemente hay mas tendencia a una mayor inflación en los productos de Reembolso que en los de Asistencia Sanitaria. Por lo tanto, nos encontramos que a mayor intensidad competitiva, mayor reducción de primas en Asistencia y probablemente mayores incrementos de precios en Reembolso.

Ha crecido un 75% las empresas que ofrecen retribución flexible a sus empleados ¿En qué medida se está notando en el ramo de Salud?

Es una tendencia natural desde hace bastantes años. Nosotros tenemos muchos productos en cartera que trabajan con la retribución flexible porque es un valor añadido para los directores de Recursos Humanos y va a ir a mas. En Salud va a ser una tendencia clara para los próximo años porque son los mas valorados como retribución flexible.

Cerca del 80% de nuestro negocio viene a través de corredores

¿Realmente las empresas saben los beneficios que les suponen contratar un seguro de Salud para sus empleados?

Entiendo que sí, pero creo que es conveniente insistir en que hay 500 euros de deducción fiscal. Ahí el canal de medición está haciendo una labor espectacular para darlo a conocer. Estamos en un entorno en el que el departamento de Recursos Humanos tiene que innovar, proveer de servicios, pero sin gastar mas dinero. Pagar el seguro de Salud a la plantilla les permite ofrece mas sueldo neto a final de año.

Todas las empresas que tienen seguro de Salud se deducen pero a la hora de contratar la póliza lo puedes hacer de dos formas: en el convenio puedes negociar una subida de sueldo mas baja pero acompañarla de un seguro de Salud y la compañía financia al 100% la prima; o bien. poner un plan de retribución flexible, en el que el empleado toma la decisión de en qué productos quiere aplicarla (seguro de salud, guardería, ticket comida...). Las empresas tienen que saber que, a medio plazo, el seguro de Salud va a ser mas caro para las que hacen retribución flexible que para aquellas que pagan el seguro al 100%. Es un tema técnico, si una compañía paga el 100% del seguro a todos los empleados, hay gente que no lo utiliza y eso hace que la prima promedio baje. Pero si lo pones a elección del empleado, hay una mayor tendencia a que lo contrate aquél que lo va a utilizar. Por lo tanto, la siniestralidad va a ser siempre mayor. Nuestro consejo es que aquellas empresas que lo estén pagando al 100% a todos sus empleados, lo sigan manteniendo así porque al final, les costará menos.

¿Cómo influiría en el seguro de Salud el hecho de que se implantara el copago en la sanidad pública?

Puede ocurrir dos efectos y está por ver cuál pesará mas.

Es indudable que si pones un copago, habrá gente que esté utilizando solo el sistema público y que se sienta atraído por el sistema privado, con lo cual beneficia en positivo. Igualmente, hay gente que tiene doble aseguramiento y que por situación de localización le es más cómodo utilizar la sanidad pública en determinados casos a pesar de estar pagando un seguro privado. Si se produce copago posiblemente decidirá dejar de ir a la sanidad pública y acudir 100% al seguro privado. Con lo cual va a ver los dos efectos: un potencial crecimiento de la demanda, pero un casi seguro crecimiento de la siniestralidad. Ya veremos cuál de los dos pesará más. Los datos de ICEA dicen que la frecuencia siniestral está subiendo.



Se habla de que la gestión de la sanidad pública tiende a la privatización...

No conviene ni demonizarlo ni exaltarlo. Creo que para los hospitales que están mal gestionados, la solución es cambiar el equipo gestor o pedir a la sanidad privada que lo haga. Por el momento, nosotros no trabajamos en la gestión de hospitales, pero estamos viendo la posibilidad de entrar.

En Salud se está comercializando productos más flexibles que se adaptan a las necesidades asistenciales y económicas de cada cliente. ¿Cree que éste es el futuro?

Es una vía que hay que explotar porque hay que dar soluciones a las personas que están en el mercado actual y tiene dificultades para pagar la prima a final de mes. Pero también hay millones de españoles que no tienen un seguro privado que

Una aseguradora pro corredor

Cigna, explica su director general Javier Cano, "es una compañía pro corredor. Pero no solo en España, sino también en otros países. Desde hace 15 ó 20 años trabajamos con algo más de cien corredores y nos entendemos bien con ellos. Lo que es bueno para su cliente es bueno para nosotros y viceversa. Elegimos este canal porque es el más adecuado para captar determinado tipo de empresa, pero ahora que vamos también a individuales, seguimos insistiendo en que nuestro canal de distribución es el corredor". Del total del negocio de Cigna en España, cerca del 80% proviene de los corredores. Su apuesta por este canal es tal que la aseguradora se ha planteado ampliar el número de corredores y por eso está firmando acuerdos con diferentes asociaciones. "Habrá corredores que entiendan la filosofía de Cigna y otros que no. Pero con los que trabajamos desde hace muchos años la entienden muy bien y están muy contentos" indica Cano.

Cigna tiene 6 actuarios para 77 millones de primas. Eso nos permite hacer un buen estudio de los perfiles de los asegurados y adecuar el precio a su comportamiento siniestral

ahora pueden plantearse pagar un doble aseguramiento (porque también se paga el público) si tiene determinadas coberturas. En el último año, Cigna ha lanzado tres productos: uno de cirugía, uno de especialización y uno de consultas. Cada uno cubre una parte de la sanidad.

En 2011 crecieron más los seguros colectivos que los individuales. ¿Cree que esa va a seguir siendo la tendencia?

Sí. En la medida en que las compañías que tienen Carteras individuales quiere crecer a base de colectivizar. Qué quie-

En el primer trimestre, hemos crecido un 11%, mientras que el mercado lo ha hecho un 2,3%

re decir colectivizar, que te inventas cualquier grupo asegurable, le pones una coletilla y consigues una prima baja. Eso lo están haciendo las entidades que quieren ganar cuota de mercado a toda costa. Nos parece un error que determinadas compañías estén colectivizando su cartera así. Antes, colectivo crecía porque a las compañías que les iba bien y querían retener al talento de su empresa, les ofrecía un seguro de Salud.

Por otro lado, hay que ver cuál va a ser la evolución del mercado individual con el tema de los comparadores de seguros porque se puede empezar a obtener precios en individual que hasta ahora no tenía y se evita estar en un colectivo que ahora estás y mañana puede que no.

Yo entendía mas el colectivo como empresa...

La evolución, y ahí están los datos, es que cuando se ha dicho que el colectivo crece mucho mas es porque grupos de individuales han desaparecido para convertirse en un pool colectivo. No es necesariamente una empresa. Para nosotros un colectivo es una empresa o un colegio profesional que decide llegar a un acuerdo con nosotros para ofrecer el seguro de Salud a sus trabajadores. Pero ahora existen las ofertas a colectivos creados de forma artificial. Son gente que estaba en el mercado individual y te la llevas a un colectivo ficticio porque la aseguradora no factura a una empresa, sino que cobra de forma individual una oferta colectivizada. Esta es la tendencia actual. Está habiendo crecimiento de empresas, pero parte ha venido porque se está quitando asegurados particulares y se están colectivizando.

La penetración del seguro de Salud entre las pymes todavía es muy baja si se compara con las grandes empresas.



¿Qué se puede hacer para que eso cambie?

Esto es un tema de producto, servicio y canal de distribución. Creemos que para que crezca, hay que tener productos estandarizados que sean muy fáciles de comercializar y muy bien adaptados a la estructura de una pyme. También hay que tener canales de distribución capaces de llegar a las pymes. Aquí el canal corredor tiene un papel fundamental porque conocen el negocio, saben asesorar, tienen relación con sus clientes y además es un hueco estupendo para defenderse donde no pueden llegar otras tecnologías. En cuanto se recupere la situación económica el negocio pymes va a crecer.

CARMEN PEÑA
FOTOS: IRENE MEDINA

FOTOGRAFÍA PROFESIONAL

Comunicación
Prensa
Foto corporativa
Reportaje.....



Irene Medina
677 552 881

irene@irenemedina.com
www.irenemedina.com



Emilio García-Delgado.



Jaime Carvajal .



Javier López-Linares.

Unión de FUERZAS para seguir adelante

Las fusiones e integraciones, una salida a los problemas de los corredores

12

Los corredores están pasando por un mal momento porque no hay negocio. Además, la nueva cartera no puede compensar las cancelaciones ya que hay una lucha de precios que incide directamente en sus comisiones. En esta situación, las fusiones e integraciones se plantea como una salida o, en algunos casos, una necesidad. Otra opción que se está aportando para los corredores de cierta edad que no tienen a quién dejarles el negocio, es la de un traspaso de la gestión de la cartera a cambio de una renta mensual.

Históricamente, los corredores compensaban las caídas o cancelaciones con la nueva producción. Pero el problema es que hoy en día no se produce negocio nuevo, solo cambia de manos. En este momento, como explica Emilio García-Delgado, director de Estrategia Corporativa del Instituto para la Mediación Aseguradora y Financiera (IMAF), “con la nueva producción se tiene que compensar las cancelaciones y la caída de comisiones por la bajada de primas. Una correduría que haya hecho mas pólizas que el año pasado, puede ver sus ingresos reducidos en un 10%”.

En una situación así, las fusiones, adquisiciones e integraciones se están planteando como una solución para aquellas corredurías que lo están pasando mal. Así lo afirma Javier López-Linares,

consejero delegado del [Grupo Conc3ntra](#), “las compañías están en una competencia bestial de precio y lo sufrimos los mediadores en nuestras comision-

es, porque estamos viendo como se nos reducen los márgenes”. Jaime Carvajal, socio y CEO del [Grupo Mayo](#), va mas allá diciendo que “mas que una solución es una necesidad. Estamos en un momento crítico porque la Directiva de Mediación va a acelerar el proceso de concentración mucho mas”.

Emilio García-Delgado está de acuerdo en que “el proceso es imparable. Sobre todo porque hay muchísimos corredores con volúmenes de 20.000 ó 30.000 euros al año. Evidentemente, las carteras de estos corredores se van a ir extinguiendo poco a poco si no se integran”. En este sentido, López-Linares dice que “el tamaño sí importa, y mucho. Las corredurías pequeñas que siguen funcionando, es porque están muy especializadas en algo en concreto y tienen su nicho de mercado”. O, como añade el director de Estrategia Corporativa de IMAF, “porque no tie-

nen muchas aspiraciones económicas. Se sienten confortables con el volumen de negocio que tienen. Han sido corredores toda su vida y no saben hacer otra cosa. Tienen sus ingresos y no se plantean ampliar su cartera”.

No hay dinero para compras

Todos los participantes de la mesa redonda organizada por la revista PymeSeguros están de acuerdo en que en los próximos años no se van a realizar compras porque no hay dinero. Emilio García-Delgado señala que “ahora se están produciendo

mas las integraciones por necesidad. Pero no son operaciones financieras, porque no se desembolsa ningún dinero. Alguna compra-venta que ha habido últimamente ha sido con una aportación mínima de capital en corredurías con problemas. Asume la deuda y se queda con el capital. Las grandes corredurías que siguen la política de compra, normalmente reordenan la sociedad

Últimamente se ha producido alguna compra-venta con una aportación mínima de capital en corredurías con problemas porque se asume la deuda



en un periodo de un año o dos y cuando pueden, la fusionan por absorción. Sin embargo, hay otras corredurías que compran y que mantienen la entidad jurídica integrándola en el holding, como el Grupo Galilea. Teóricamente tendría que acabar en una fusión, pero de momento mantiene a los antiguos propietarios, con una participación minoritaria, manejando esas corredurías. En cuanto a las integraciones, hay muchos tipos. Están las totales, como las del Grupo Mayo, y hay otras que se integran en un grupo que les proporciona determinados servicios como un paquete informático (E2000), o integraciones totales que lo que implica es

que hay una sola correduría y al participar en el proyecto dejan de ser corredores. Las integraciones son más por supervivencia. Buscan a alguien que dé un paquete informático y que haga la Documentación Estadístico Contable (DEC)”.

El socio y CEO del Grupo Mayo aclara que “nosotros integramos cartera. No compramos, solo gestionamos. Por lo tanto, reconocemos la titularidad de la cartera del corredor que se integra y el corredor cedente mantiene su patrimonio. Por lo tanto, no tiene que pagar impuesto de transmisiones. Nosotros le damos la integración de los procesos y una gestión más integral que permite reducir los procesos administrativos. De esta forma, se consigue reducir sus gastos internos”.

“Las carteras de 20.000 ó 30.000 euros al año se van a ir extinguiendo poco a poco si no se integran”.

Emilio García-Delgado



El consejero delegado del Grupo Conc3ntra cree que en este momento “va a haber más integraciones o fusiones. Por fusión me refiero a que lleguen dos corredurías y se fusionen. Ahora no creo que se vayan a producir muchas compras porque hay muy pocas corredurías que tengan dinero para hacerlo. Tengo amigos corredores que me han hablado de la posibilidad de meditar una especie de colaboración a medio plazo porque ellos son fuertes en alguna especialidad. Las fusiones no siempre tienen que ser entre empresas

“Estamos en un momento crítico porque la Directiva de Mediación va a acelerar mucho más el proceso de concentración”.

Jaime Carvajal

que lleven negocios diferentes porque puede ser una solución para reducir gastos. Los costes unitarios (la luz, el alquiler...) son los mismos para 5 millones de primas que para 25 millones. Por lo tanto, es mucho más eficiente gestionar carteras más grandes, aunque sean del mismo ramo”.

Sin embargo, García-Delgado hace hincapié en que “el proceso de comercialización de las aseguradoras ha cambiado. Antes negociabas en función del volumen que tenías. Ahora las compañías, como hay una competencia tan grande, están vendiendo al mismo precio a corredores totalmente distintos y con volúmenes de negocio diferentes. Si ve la posibilidad de ganarse un nuevo cliente, le vende al mismo precio. Se está distorsionando muchísimo el mercado”.



Traspaso de negocio

Otra opción que se está aportando para los corredores de cierta edad que no tienen a quién dejarles el negocio es la de un traspaso de la gestión de la cartera a cambio de una renta mensual. Jaime Carvajal dice que “nosotros hemos creado esa solución para los corredores que están entrando en una edad cercana a la jubilación. Les ponemos un ejecutivo de cuentas para gestionar esa cartera y eso le garantiza, no una jubilación a largo plazo, pero sí una cantidad a diez años, mientras que esa cartera se mantenga. También es una solución para los que se tienen que retirar a causa de una enfermedad. Hubo un caso en el que estaba cobrando mensualmente entre 10.000 ó 15.000 euros de comisiones y en lugar de vender prefirió dejar a sus hijos la posibilidad de que en diez años pudieran cobrar 6.000 ó 7.000 euros de comisiones”.

“La DGSPF está deseando que las corredurías se concentren y no ponga ninguna pega”.

Javier López-Linares

El director de Estrategia Corporativa de IMAF señala que “es dar una salida creativa a personas que están totalmente involucradas en el grupo. Pero fuera del Grupo Mayo, es más difícil”. Carvajal le da la razón “es una solución interna que está regulada por unos pactos de socios en el que se establece lo que ocurre en caso de que fallezca el titular, etc. Aunque hemos tenido algún caso de integración de alguna correduría que se quería jubilar y decidimos cobrarle un poco más y a cambio, se le ponía un comercial o adjunto para gestionar su cartera. Está funcionando porque el corredor diez años después puede tener 5.000 ó 6.000 euros que complementan su pensión”.

Pero más que pensiones vitalicias, son temporales. “A no ser, —continúa el socio y CEO de Grupo Mayo— que vayas ajus-

tando cada año la renta en función de la cartera que quede, porque no es eterna. Al final, cuando queda poquito, la compensas y te la quedas”.

Facilidades para el traspaso de carteras

El comportamiento de las aseguradoras en cuanto al traspaso de carteras está siendo desigual si se trata de corredores o si son agentes multicontratos. Jaime Carvajal explica que “en el caso de los agentes que trabajan con 3 compañías y les dices que cancelen código con las aseguradoras para, a cambio, tener una oficina o un punto de venta, nos encontramos con entidades que integran y con otras que no lo hacen. La política de estas últimas es lógica porque la cartera del agente es un activo fijo de la compañía y no quiere cambiarla por uno variable. Pero hay otras que sí permiten el cambio de cartera. Creo que las que no lo hacen, al final, la pierden. Mientras que las que integran y utilizan pactos mercantiles de mantenimiento de esa cartera, no están perdiendo activo sino que lo están consolidando y ganándolo por otro lado. Sin embargo, hay mas compañías que no permiten la cesión de cartera que las que sí lo hacen”.

En el caso de cesión de cartera entre corredores, los participantes de la mesa redonda están de acuerdo en que ahí no hay ningún problema. Incluso, como dice Emilio García-Delgado, lo apoyan. “He visto alguna compañía que, cuando ven corredores pequeños con problemas, proponen a otro corredor grande con el que trabajen en la zona que se quede con esa cartera y le ayuda a que la compre. Hay aseguradoras que intentan reestructurar su red de distribución y se apoyan en los que realmente funcionan”.

Un problema que están encontrando las corredurías que integran carteras es la cancelación de saldos. Carvajal explica que



“para integrar la cartera nos dicen que los saldos tienen que estar compensados. En algunos casos el corredor cedente no tiene dinero y tenemos que ayudarlo y a lo mejor tiene 50.000 euros pendiente de liquidación con la compañía y hay que compensarlo”.

Desde Fecor, se está planteando a las aseguradoras que cuando un corredor se vaya del mercado, que su cartera pase a otro corredor y no vaya a parar a agentes. Según el director de Estrategia Corporativa de IMAF, “hay una entidad que lo está haciendo con un grupo de corredores que está muy integrado y que tienen acceso directo a la información de la compañía. Con ellos, está promoviendo cambios de cartera cuando ve que un determinado corredor está perdiendo negocio. Esto lo hace, evidentemente, porque si no, la que va a perder es ella”.

Problemas con la protección de datos

La Ley de Protección de Datos está creando problemas entre las corredurías, no en el caso de compra, pero sí cuando hay una integración. García-Delgado señala que “cuando compras una

cartera, la única obligación que tienes es comunicar el cambio de mediador a todos los asegurados, con un modelo mas o menos estándar". Pero otra cosa es, como indica el socio y CEO de Grupo Mayo, "cuando se integra un corredor. En este caso, hay

Hay aseguradoras que, cuando ven corredores pequeños con problemas, ayudan a otro grande que trabaje en la zona para que compren esa cartera

que comunicárselo a los clientes tanto por parte del cedente como por parte del cesionario (puede ser de forma conjunta) y poner la coletilla de que tienen derecho de rectificación, cancelación... que establece la Ley de Protección de

Datos. Después esperar 30 días, nosotros lo hacemos 45. Pero existe el problema de que el consentimiento debería ser expreso y conseguirlo de todos los clientes es muy costoso. Por eso, la Dirección General de Seguros, en este afán de que los procesos de fusión favorecen al mercado, no suele pedir explicaciones. Pero la LOPD dice que se necesita consentimiento expreso por parte del cliente".

El problema es que se pueden encontrar con las sanciones de la Agencia de Protección de Datos. El consejero delegado del Grupo Conc3ntra comenta que "cuando fusionamos la correduría del Banco Urquijo con una nuestra, de los mas de 20.000 clientes, hubo 40 que se inscribieron en la lista Robinson y solo tuvimos un caso que quería presentar la denuncia ante la Agencia de Protección de Datos (APD) y al final le disuadimos. Cuando hemos tenido algún contacto con la APD, nos han dicho que si tienes las cosas mas o menos bien estipuladas no pasa nada, porque entienden que hay veces que existen fallos. Y la DGSPF, como dice Jaime, está deseando que nos fusionemos y que nos concentremos. Por lo tanto, no pone ninguna pega".

Riesgos en las adquisiciones

El mayor riesgo que existe, según Javier López-Linares, es "que el corredor que te venda una cartera, se monte al día siguiente una correduría nueva al lado y te quite el cliente. Porque aunque en los contratos se incluyen pactos de no competencia durante dos, tres o cinco años, todos tenemos un familiar que puede poner el nombre aunque lo lleves tú". García-Delgado dice que "eso ocurre en las corredurías en las que el negocio está muy personalizado y que tienen la oficina en un pueblo de 5.000 habitantes y que si abre otra correduría se lleva a los clientes".

Otro riesgo es el de la volatilidad porque las carteras cada vez son menos estables y los clientes son menos fieles. Carvajal señala que "un 20% de caída cada año, en cinco años es cero". En Grupo Mayo, alguna vez, también han tenido el riesgo de inadaptación a los procesos internos de la norma ISO. "Hay los que pasan la cuarentena y se adaptan perfectamente y otros que no lo han hecho. También hemos tenido problemas de marcas porque es nuestro principal valor y alguna oficina ha ido a su aire y ha olvidado las obligaciones que tiene con la marca. Eso nos ha creado algún trastorno, pero poco".

Por último, Javier López-Linares apunta el problema de adecuar las políticas o culturas empresariales. "Cuando tú estás en Madrid y compras una correduría que tiene una oficina en Badajoz, es costoso integrar las diferentes filosofías que existen".

CARMEN PEÑA

FOTOS: IRENE MEDINA

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



Venta de BIENES sin renunciar a su uso

Lease Back y Rent Back

El Lease Back y el Rent Back permite ampliar el flujo de caja a las empresas que tienen bienes en propiedad. Las pymes con algún problema de

No siempre la liquidez que falta en una empresa viene a través de los créditos bancarios. Una posibilidad, relativamente nueva en España, es el Rent Back y el Lease Back. Consiste en la venta

de bienes de la compañía (vehículos, equipos informáticos y de oficina, inmuebles, etc.) a una empresa financiera o com-

liquidez pueden optar

por la venta de equipos informáticos, mobiliario e incluso

locales y luego proceder al alquiler de los mismos, con las ventajas fiscales que eso supone.

En la contabilidad cuenta como un alquiler y es deducible fiscalmente

pañía de renting, que después de comprarlos los alquila de nuevo a la misma empresa por un plazo y una cuantía mensual pactada. La diferencia

principal entre ambos contratos está en la opción de compra. En el caso de los leasing se permite ejercer la opción de compra, y para el caso de los rentings sólo se puede alquilar. Por eso, los rent backs se suelen utilizar para equipos tecnológicos y vehículos, con valores residuales bajos o tendentes a cero y el lease back en inversiones inmobiliarias dentro de la empresa como pueden ser oficinas o locales comerciales, dado que a priori se presupone revalorización de los activos.

Dinero “contante y sonante”

La venta se realiza al contado y, normalmente, por el valor en libros de los bienes, con la correspondiente modificación



Pros y contras del Rent Back

Ventajas:

- Se obtiene liquidez inmediata.
- Se mejora el balance de la empresa por la enajenación de los activos y los bienes quedan liberados del proceso de amortización.
- Se mejoran los ratios de endeudamiento. La cuota mensual pasa a ser un gasto que repercute en la cuenta de explotación.
- Se mantiene intacta la capacidad crediticia frente a los bancos.
- Se puede negociar las cuotas mensuales y duración del contrato.
- A nivel fiscal, las cuotas de renting se consideran gasto fiscalmente deducibles al 100% y la cuota del IVA soportado también se deduce.

Inconvenientes:

- Se deja de contar con un activo.
- Se adquiere unos compromisos de pago mensuales a largo plazo que hay que cumplir.

del balance por la enajenación de los activos. Por tanto, éstos quedan liberados del proceso de amortización.

De esta forma, las pymes que en su día pudieron hacer una inversión (bien en la compra del local en el que están, bien en equipos informáticos o vehículo de empresa) y ahora pasan por dificultades económicas, puede optar por ampliar su flujo de caja a través del Rent Back. Además, se beneficia de las ventajas que de por sí tiene el renting, como que en la contabi-

lidad cuenta como un alquiler. Es deducible y se puede obtener rebajas fiscales. Asimismo, ya no tendrá que encargarse del mantenimiento o de las reparaciones, porque no depende de la empresa sino de la financiera con la que se ha firmado el contrato de renting. Esto permite a las pymes liberarse de la gestión de esos bienes y utilizar ese

esfuerzo para mejorar su negocio.



La venta se realiza al contado y, normalmente, por el valor en libros de los bienes

lidad cuenta como un alquiler. Es deducible y se puede obtener rebajas fiscales. Asimismo, ya no tendrá que encargarse del mantenimiento o de las reparaciones, porque no depende de la empresa sino de la financiera con la que se ha firmado el contrato de renting. Esto permite a las pymes liberarse de la gestión de esos bienes y utilizar ese esfuerzo para mejorar su negocio.

En el caso de la cesión inmobiliaria, existen ventajas para ambas partes (comprador/arrendador y vendedor/arrendatario). Éste último, además de obtener una importante inyección de liquidez, asegura la continuación de la actividad en el mismo lugar y ese bien deja de estar en su balance. Por su parte, el comprador/arrendador adquiere un activo atractivo, normalmente a un precio inferior al del mercado, y se asegura una suma de dinero mensualmente. El coste de mantenimiento del inmueble, impuestos, primas de seguros y otros gastos derivados de la propiedad y el uso del inmueble, corresponde a una u otra parte dependiendo del pacto que se haga.

Cesión inmobiliaria

En el caso de la cesión inmobiliaria, existen ventajas para ambas partes (comprador/arrendador y vendedor/arrendatario). Éste último, además de obtener una importante inyección de liquidez, asegura la continua-

Cloud computing

Cloud computing (informática en la nube) es un término que lleva entre nosotros un par de años. Pero ¿qué opinan las corredurías sobre él?, ¿lo están adoptando? Pues dependiendo de la empresa de software que utilicen, se muestran más proclives o menos a estar en la nube. Mientras que en Soft QS solo el 2% de sus clientes la emplean, en MPM indican que más de la mitad de las corredurías que trabajan con ellos utiliza algún servicio en la nube. Todos están de acuerdo en que es una buena solución para los que desarrollan su actividad fuera de la oficina.

SUBEN

Las corredurías

poco a poco a la nube

El 'cloud computing' (informática en la nube u online) hace más accesible la informática a las pymes para permitirles competir al mismo nivel tecnológico que las grandes organizaciones. En la nube se gana en flexibilidad porque se puede aumentar el servicio en cualquier momento sin tener que adquirir nuevas herramientas, con un menor coste en infraestructuras y licencias. La consultora IDC, en su estudio 'Cuando las empresas se rinden al Cloud' afirma que "las empresas comienzan a adoptar cloud (nube) seducidas tanto por la posibilidad de realizar un uso más eficiente de los recursos TI (tecnología de la información o informática), como para ganar agilidad reduciendo el tiempo de implantación de nuevos servicios". Según un estudio de Cerb, en España, 55.000 pymes implantarán el cloud computing a medio plazo. Y asegura que este tipo de herramienta permi-





tirá acumular un ahorro de costes de 22.000 millones de euros hasta 2015.

Para saber qué está ocurriendo entre las corredurías de seguros, PymeSeguros ha contactado con dos empresas proveedoras de informática del sector (MPM y Soft QS). Y es curioso descubrir que existe una diferencia sustancial del uso de la nube si se trabaja con una u otra empresa de software. Tomás Molina, product manager de MPM Software, afirma que “actualmente, más de la mitad de nuestros clientes están consumiendo algún tipo de servicio en la nube. Además, la previsión de utilización evoluciona claramente al alza porque las compañías cada vez liberan más servicios de gestión que podemos aprovechar en las plataformas de servicio del corredor, y porque las necesidades de las corredurías y sus nuevas estrategias de servicio y de negocio nos están derivando a estos aplicativos”. Sin embargo, Antonio García, director de Soft QS, indica que son “muy pocos, no llega a un 2% el porcentaje de nuestros clientes que optan por estar en la nube. Hace varios años que ofrecemos la solución, pero la mayoría de los corredores, ni la utilizan, ni se interesan por ella. Es más la necesidad que intentamos imponer los distribuidores, que la que los mediadores tienen. Lógicamente, todos tenemos casos de corredurías para las que el sistema es completamente necesario y eficaz, pero muy pocas”.

Soluciones de autoservicio

Tener determinadas soluciones en la nube puede facilitar la competitividad de una empresa, aunque no es garantía de éxito. Molina explica que “existen diferencias competitivas marcables en cuanto a capacidad de servicio, atención al cliente, captación de nuevo negocio y optimización de las inversio-

La previsión de utilización evoluciona al alza porque las compañías cada vez liberan más servicios de gestión

La nube se recomienda a las corredurías que dispongan de varias delegaciones, soluciones tipo e-cliente, comerciales en la calle con acceso a datos y cuando se quiere despreocupar del sistema informático

nes en recursos humanos. Hay corredurías que ya han cambiado su estrategia, han delegado parte de estas funciones (peticiones de información, preparación de material específico para clientes y auxiliares, duplicación de trabajos de entrada de datos...) al propio sistema para que sus empleados se dediquen a tareas de fidelización y atención personalizada de más alto valor y que les ayuda a diferenciarse del mercado. Las que adoptan sistemas

en la nube captan clientes y extienden redes de auxiliares dotándoles de soluciones de autogestión completas sin importar la procedencia y la distancia geográfica. Mientras que los que no adoptan este sistema estarán limitados al ámbito de acción geográfica que les permita su presupuesto de marketing y su sistema de distribución tradicional”.

García está de acuerdo en que la solución cloud computing es para aquellos que “desarrollan su actividad fuera de la oficina. Pero si la empresa basa toda la gestión en estar en la oficina con esporádicas salidas, esta solución puede convertirla incluso en menos competitiva, dependiendo del proveedor de la nube y del software que necesiten. La verdad es que si se digitaliza gran cantidad de documentación, puede ser más rápida una solución local, que una en la nube”. En cuanto a la reducción de gastos en una correduría con servicio en la nube, depende de varios factores, continúa diciendo el director de Soft QS: “de los requerimientos de hardware para el software (hay aplicaciones con necesidad de grandes servidores y otros solo precisan uno pequeño); el tiempo de renovación de los equipos de la empresa (hay empresas con PC de más de 5 años, funcionando perfectamente); y la experiencia informática de los trabajadores de la empresa, para no depender al 100% de externos”.



¿Qué es “estar en la nube”?

Estar en la nube o cloud computing consiste en que las aplicaciones software y los equipos hardware con capacidad de proceso y almacenaje de datos no están en los equipos del usuario, sino en un datacenter. Para acceder a esas aplicaciones, el usuario utiliza Internet. Aunque el término cloud computing es relativamente nuevo, ya llevamos algunos años utilizándolo para consultar nuestras cuentas gratuitas de correo y también para compartir fotografías, ver vídeos o conectarnos a Facebook, Youtube, Twitter...

Tipos de nube

Si los servicios y los datos se encuentran en el datacenter del proveedor y éste asume su mantenimiento, se trata de una **nube pública**. Si los servicios y los datos se encuentran en las infraestructuras del cliente, hablamos de una **nube privada**. Precisamente, este tipo es el que se utiliza tanto en MPM como en Soft QS para las corredurías. Si se opta por una mezcla de las dos anteriores, es una **nube híbrida**.

Seguridad en los dispositivos móviles

Los avances en dispositivos móviles y la omnipresencia de Internet, se han convertido en la mayor amenaza para la seguridad de las compañías. Pero eso “depende de los sistemas de seguridad que ponga el proveedor. Casi todos los sistemas son vulnerables, y los posibles ‘ataques’ suelen venir de personas próximas que tendrían acceso también si el servidor estuviera en las oficinas”, explica Antonio García, director de Soft QS.

Para Tomás Molina, product manager de MPM Software, “la seguridad depende de varios factores: el canal de comunicación, el tipo de dispositivo y el diseño de las aplicaciones que intercambian datos. Si hablamos exclusivamente a nivel de diseño de aplicación de la correduría, deben tomarse diferentes medidas y precauciones para dotarles de mayor seguridad por si el resto de niveles fracasaran. Por ejemplo, si la aplicación que utilizamos trabaja con certificados digitales y se añade una encriptación adicional a la información que viaja, evitaremos posibles incidencias”.

Servicios actuales en la nube

En la actualidad, ya hay varias modalidades de servicios para corredores en la nube. Molina dice que “para una empresa de pocos usuarios, sin infraestructura técnica, sin una estrategia de explotación específica de la herramienta y con presupuesto de mantenimiento ajustado, es más idóneo adquirir una licencia en modalidad de alquiler o ASP y dejar que los proveedores especialistas nos ocupemos de esta labor técnica. En cambio, para una correduría de tamaño medio o grande, que precisa de adaptaciones particulares y especiales, con un plan de explotación y exposición a sus colaboradores y clientes, lo más adecuado sería hospedar en la nube las aplicaciones más ligeras (acceso web para clientes y colaboradores) y las aplicaciones auxiliares de sopor-

te (agenda, correo electrónico...) y mantener en un entorno altamente accesible y controlado la parte del ERP especialista y la bbdd (no tanto por temas de seguridad, sino por la necesidad de ejecución de procesos y procedimientos con altas necesidades de rendimiento del sistema)”.

En estos momentos, —continúa Tomás Molina— “los corredores que tienen nuestras soluciones ofrecen a sus clientes: tarificación y contrata-



Cuando se contrata un servicio cloud computing hay que asegurarse qué va a pasar con esos datos si se decide cambiar de servidor

ción de productos masa mediante entornos especialmente adaptados, la gestión cotizaciones y proyectos técnicos, servicios de oficina virtual para la consulta y gestión de sus seguros, altas de parte de accidentes, información sobre facturación, acceso al catálogo documental de seguros del cliente, solicitud de duplicados, petición de suplementos, servicios de valor añadido... Para su red de auxiliares, están disponibles el entorno de autogestión y eCRM. Los auxiliares se pueden conectar para gestionar su cartera, realizar el seguimiento de oportunidades de venta y clientes, hacer gestiones sobre los seguros y clientes, acceder al catálogo de productos, solicitar tarifas y contratar suplementos...”.

Antonio García indica que “prácticamente todos los servicios están en la nube, desde actualizaciones del servidor, hasta copias de seguridad (hosting de páginas web, alquiler de servidores para nuestra aplicación, alquiler de aplicaciones para ta-

Las corredurías que adoptan sistemas en la nube captan clientes y extienden a otras provincias redes de auxiliares dotándoles de soluciones de autogestión

rificación, alquiler de aplicaciones para conectividad con compañías, revisión de bases de datos y de su integridad, servicios obligatorios de LOPD y sustitución en caso de avería y actualización de nuestro software que pida el cliente). Los mediadores que la utilizan, solo tienen que preocuparse de tener ordenadores con conexión a Internet y trabajar. Todo lo demás se lo da el proveedor. Creo que es el futuro, pero el sector de la mediación avanza muy despacio. A corto y medio plazo no creo que este sistema lo usen más de un 5 ó 10% de los mediadores, quizá por un tema de costes”.

El precio del cloud computing

Según explica García, “una correduría con tres puestos, que elige una solución local, tendría el siguiente gasto: 1 servidor (ordenador normal con unas buenas fuentes de alimentación), sobre 800 euros; la instalación del servidor, 200 euros; el mantenimiento del servidor, 120 euros al año; y 3 portátiles u ordenadores normales 1.500 euros. En total 3.100 euros para cinco años. Mientras que en la solución en la nube (al ser privada), los presupuestos suelen ser más caros: cuota mensual mínima de 100 euros; y 3 portátiles, 1.500 euros, suman 7.500 euros en cinco años. Desde luego el mediador estará mucho más tranquilo con esta opción, pero la tranquilidad hay que pagarla”. Aunque lo habitual en el cloud computing es que se pague según el uso que se realice, el director de Soft QS dice que “lo normal es que una correduría tenga un número estable de empleados, y todos usen la herramienta diariamente. Por eso, al final, hay que pagar una cuota mensual, que dependiendo de los servicios y usuarios contratados, empieza en 100 euros y puede subir bastante más”. Por eso, continúa, “nosotros solo re-

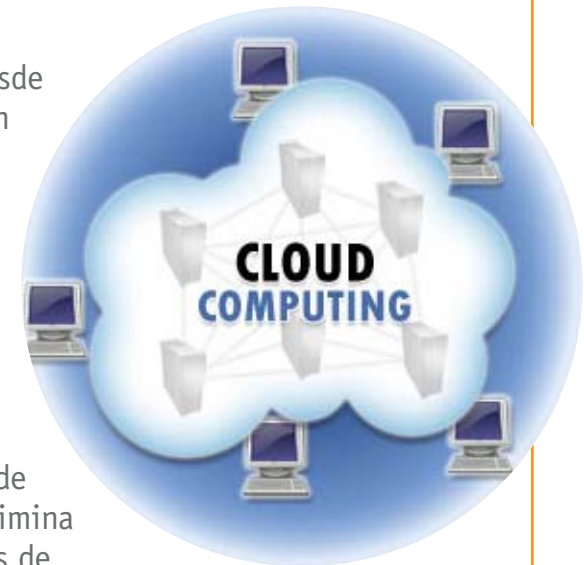
¿Qué ventajas e inconvenientes tiene para un corredor estar en la nube?

Ventajas:

- Permite acceder desde cualquier lugar y en cualquier momento a los sistemas de información de la correduría, porque están guardados en servidores online.
- Se proporciona una enorme capacidad de autoservicio que elimina barreras de horarios de atención al cliente y a los auxiliares.
- Se optimizan los procesos de gestión y consulta.
- Se incrementa la percepción de servicio a clientes y auxiliares y se los fideliza.
- Se simplifica el hardware de la oficina.

Inconvenientes:

- Dependencia de los servicios en línea.
- Se necesita un cambio de mentalidad de los corredores, para sacar toda la información de su correduría fuera de las oficinas, al ‘alcance teórico’ de un hacker.



comendamos la nube a los mediadores que necesitan: movilidad de varias personas, varias delegaciones, soluciones tipo e-cliente, comerciales en la calle con acceso a datos, servicio de acceso a datos de sus auxiliares y cuando el mediador se quiere despreocupar de todo el sistema informático. Pero cuando se habla de movilidad, se nos olvida explicar a los clientes, que sin tener que pagar nada (quizás 30 euros de configurar el router), activando el 'escritorio remoto' de Windows, puede conectar una persona con su ordenador de la oficina, con toda la información y software que tenga este ordenador, independientemente del lugar en el que se encuentre. ¿Por qué los proveedores nos empeñamos en que nuestros clientes vengan a la nube? Porque tenemos otra fuente de ingresos, a cambio de ofrecer más servicios. Hay que recomendar a nuestros clientes la solución que necesitan, no la que nos dé más beneficios”.

Por su parte, el product manager de MPM Software, dice que “tenemos varios tipos de tarifa que pueden combinarse en función de la solución escogida por el corredor. El primer tipo corresponde a licencia por alquiler, y funciona por cuotas mensuales o anuales y se aplica a los productos ASP, que son aquellos que hospedamos nosotros directamente y en los que ofrecemos todo el servicio e infraestructura técnica. El segundo es mediante un pago de licencia y suele aplicarse a las plataformas en las que la correduría desea hacer importantes personalizaciones y particularizaciones y se le facilita una solución a medida. También tenemos casos de tarifa mixta, en las que existen soluciones hechas a medida y hospedadas con el corredor que están integradas con otras que hospedamos nosotros”.

Un tratamiento de datos seguro

Entre los peligros que puede ocasionar a las empresas ceder sus datos a terceros está la de saber qué pasará con ellos

si se decide cambiar de servidor. Ambas compañías, MPM Software y Soft QS, aseguran facilitar el traspaso de datos. Tomás Molina dice que “la información se mantiene disponible para el cliente por un espacio de tiempo hasta que éste nos autoriza a eliminarla de la base de datos. En un hipotético caso de cambio de proveedor, al igual que pasaría en un entorno de servidor hospedado en su correduría, facilitaríamos al corredor la información de su negocio para el proceso de migración de los datos a la estructura de otro aplicativo”.

Antonio García dice que “Soft QS siempre proporciona al mediador una herramienta de exportación de datos, a fichero plano o Excel. De hecho, en distintos foros hemos pedido que esta herramienta sea obligatoria legalmente. Este último año, uno de nuestros clientes ha sufrido una extorsión por parte de su proveedor y el traspaso de datos a un formato legible le ha costado muchos miles de euros”. En el caso de que se produzca el impago por parte de la correduría, “en MPM dejamos pasar unos días, el entorno quedaría inactivo e inaccesible, y se iniciaría un periodo de hibernación de la plataforma para dar la oportunidad a la correduría de poder reactivar de nuevo el servicio. Nos pondríamos en contacto con el cliente para recuperar la situación. Si finalmente confirma la rescisión del contrato se le comunicaría y se eliminaría de forma permanente”. En el caso de Soft QS, “le planteamos opciones para poder pagar y si el servicio nube no le interesa, le bajamos toda su información a un servidor local”.

Otro tema importante a tener en cuenta es sobre el lugar de alojamiento del servidor, porque las leyes de esa nación serán las que se empleen para las bases de datos que estén en la nube. En este sentido, tanto MPM como Soft QS, tienen su datacenter en España, uno de los países donde hay una legislación mas dura en cuanto a protección de datos.

El cloud computing es el futuro, pero el sector de la mediación avanza muy despacio

“Cómo manejar eficazmente las redes sociales en el mundo asegurador”

En Internet existen muchísimas Redes Sociales y no todas son válidas para dar a conocer una empresa. Por eso, Mariano Blanco, de Chartis Insurance, explica que lo más importante es “encontrar la más adecuada para la acción empresarial que queremos realizar”.



Estrategia en las REDES

El pasado 16 de mayo, el Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid organizó una jornada sobre “Cómo manejar eficazmente las redes sociales en el mundo asegurador”. El encargado de hablar de este tema, que está adquiriendo cada vez más importancia entre los mediadores, fue Mariano Blanco, director de Marketing y Comunicación de Chartis Insurance.

Para ilustrar las dudas que existen entre todos los que se enfrentan por primera vez a las Redes Sociales, Blanco comenzó su exposición con una serie de preguntas: ¿De todas las formas de comunicación social que existen, cuáles son eficaces en seguros? ¿Por qué debo tener en cuenta las redes sociales? ¿Qué entendemos por medios de comunicación social o redes sociales? ¿Qué funciona para usted? ¿Cuál es el enfoque correcto que debo darle? ¿Por qué necesito que

mi comunicación corporativa sea diferente de la de los demás? ¿Qué significa eso de la web 2.0? ¿Qué entendemos por Redes Sociales?

Las Redes Sociales son sitios web que permiten a sus usuarios crearse un perfil dentro de una plataforma en línea y poder relacionarse e intercambiar contenidos entre ellos. Los medios de comunicación social están divididos por sus funciones. De esta forma tenemos a Blogger, Wordpress y Twitter que se utilizan





como blogging; a Talk, como mensajería; a Digg, StumbleUpon, Del.icio.us y Reddit, como ocio; Qype, Gowalla y Foursquare, como geolocalización; Hi5, Tuenti, Google + y Facebook, para la amistad; Groupon y Livingsocial, para buscar ofertas (una serie de personas individuales buscan gente que quiera comprar lo mismo que ellos y forman grupo para conseguir un precio mas económico); You Tube y Dalymation, para compartir vídeos; y Quora, LinkedIn, Zing Social y Chatter, como contacto profesional.

Todas las acciones deben de responder a unos objetivos y a un plan de acción establecido y meditado

Encontrar la Red adecuada

Hay muchas redes sociales, pero es necesario encontrar la adecuada para cada acción que queramos realizar porque cada una tiene su propio lenguaje. Por ejemplo, LinkedIn es poderosa en seguros. Hay mas de dos millones de profesionales del seguro en ella, 138 millones de entradas o conversaciones en blogs de seguros, 44.000 bolgs de brokers... LinkedIn sirve para hacer nuevos contactos en cualquier sector que nos interese; mantener actualizada la información profesional de nuestros contactos; unirnos a grupos afines a nuestros intereses; conseguir referencias que pueden transformarse en buenos negocios; buscar referencias de cualquier persona, retomar contacto con antiguos compañeros; permite adquirir conocimientos de casi cualquier tema a través de las preguntas y respuestas de Linedin (se puede preguntar por la cobertura de un riesgo raro y obtener una respuesta de cualquier país del mundo); tener nuestros antecedentes profesionales a la vista de todos (ya que Likedin aparece en los primeros puestos de motores de búsqueda tipo Google o Yahoo); y permite evaluar el sector, los clientes actuales, los clientes potenciales y la competencia.

Objetivos comerciales

Los objetivos comerciales de las empresas que entran en la Redes Sociales es conseguir liderazgo, captar audiencia, conseguir influencia mediática y promocional, dar a conocer la marca y sus valores... Pero para lograrlo, las intervenciones deben de ser planificadas y de una forma metódica.

Las Redes Sociales actúan como un verdadero acelerador porque lo que decimos lo puede ver mucha gente. Pero hay que

Los objetivos comerciales de las empresas que entran en la Redes Sociales es conseguir liderazgo, captar audiencia, dar a conocer la marca y sus valores...



saber estar en ellas. Una regla de oro, explica Mariano Blanco es “no irrumpir hablando de uno mismo. Hay que entrar introduciendo un tema que interese a tu público objetivo porque si no, te hacen el vacío, te ignoran y te vetan”.

Por eso, todas las acciones deben de responder a unos objetivos y a un plan de acción establecido y meditado. En él se indi-

En las Redes Sociales no se puede irrumpir hablando de uno mismo. Hay que entrar introduciendo un tema que interese a tu público objetivo porque si no, te hacen el vacío, te ignoran y te vetan

cará por escrito dónde vamos a dosificar los mensajes. Hay que utilizar herramientas de seguimiento de medios sociales para asegurar que la campaña está cumpliendo sus objetivos y si un canal no funcional, saber por qué. La herramienta gratuita [Google Analytics](#) te informa de las visitas que hay a tu web. Pero hay que saber que los resultados tardan en llegar y que no son satisfactorios al principio.

Presencia humana

El director de Marketing y Comunicación de Chartis Insurance recomienda que haya una persona encargada de las Redes Sociales, porque “a nadie le gusta que cuando hace una pregunta le responda una máquina. Las personas no reaccionamos bien cuando hablamos con máquinas”.

Las Redes Sociales son un medio distinto, con normas que no son las que conocemos. Por ejemplo, en ellas te puedes encontrar un troll que no es mas que un seguidor de tu marca que está continuamente pendiente de que cumplas todo lo que dices y si no es así, te hace saber lo que estás haciendo mal. Cuando te encuentras con un troll lo peor es ignorarlo. Lo mejor es aproximarte a él, interactuar con él y entonces puedes conseguir que se vuelva a tu favor. Siempre hay que medir la reacción a una acción contraria a tu empresa y tener una serie de respuestas establecidas para que la estrategia de comunicación funcione en las Redes Sociales.

Riesgos en la Red

Estar en Internet y en las Redes Sociales conlleva una serie de riesgos entre los que se encuentra: la utilización de la IP del ordenador para temas ajenos a la empresa (asuntos personales); realizar difamación que dañan la reputación de la empresa; problemas de seguridad, de privacidad, de protección de datos y difusión de información confidencial. Otro riesgo externo a la empresa es que si un día cambian las reglas en las Redes Sociales, se pueden quedar con el contenido que hayas puesto en ellas. “No hay que olvidar que estamos viviendo en casa ajena. No tenemos ninguna seguridad jurídica”, dice Blanco.

Para mitigar esos riesgos es conveniente establecer unas directrices sólidas para todos los empleados (decir claramente qué se permite hacer y qué no desde el móvil y en las Redes Sociales); abordar formalmente los riesgos con el personal; involucrar desde el principio a los departamentos legales, de comunicación, de informática, etc.; integrar la respuesta de medios de comunicación social en el BCP; y evitar reacciones improvisadas. La gerencia de riesgos no puede improvisarse, debe de estar profundamente insertada en la operativa y cultura empresarial.



Nuestro objetivo, que su empresa no se detenga

- A** Vigilancia de la salud del empleado fuera de España.
- B** Asistencia global de emergencias del personal en el extranjero.
- C** Auditorías médicas en países en desarrollo.
- D** Asesoramiento para la salud del expatriado o personal de viaje.
- E** Telemedicina de banda ancha. Servicio de notificación y análisis de incidentes médicos.

Madrid

SOS Seguros y Reaseguros, S.A.
SOS Assistance España, S.A.
Ribera del Loira, 4-6 2ª planta
Madrid 28042 España

T (+34) 91 572 4300
F (+34) 91 359 0667

Barcelona

SOS Seguros y Reaseguros, S.A.
SOS Assurances España, S.A.
Fontanella, 12, 1ªA
Barcelona 08010 España

T (+34) 93 238 8510
F (+34) 93 292 0100



Worldwide reach Human touch

Nuevo producto de RC para pymes

Allianz Seguros está comercializando un nuevo seguro de Responsabilidad Civil para pymes. Con 'Allianz RC Pyme' se garantiza la máxima protección ante reclamaciones de terceros en cualquier sector de la economía productiva, incluyendo actividades profesionales, recreativas y de ocio.

Desde la entidad se indica que "se trata de un seguro diseñado para dar amplias coberturas a todos los emprendedores, sea cual sea su actividad o negocio". Jaime de Argüelles, subdirector general del área de Empresas y Reaseguro de la aseguradora, dice que "Allianz RC Pyme se adapta a todo tipo de empresas. Según las necesidades, se pueden contratar

garantías como la RC de Explotación, Inmobiliaria, Subsidiaria, Patronal, Locativa, de Bienes de Empleados o Profesional, entre otras. Las coberturas se adaptan a los distintos segmentos de mercado, con cerca de medio millar de actividades diferentes. Está orientado a satisfacer las necesidades de cualquier negocio, con una facturación de hasta diez mi-



llones de euros, y una suma asegurada adecuada a sus necesidades".

La flexibilidad y rapidez en la contratación permite a los mediadores gestionar de forma automática y descentralizada la suscripción. Además, se pueden añadir fácilmente nuevas garantías.

Generali renueva sus seguros para embarcaciones de recreo



Generali ha actualizado su oferta en los seguros para embarcaciones de recreo con "Generali Náutico". El nuevo seguro se personaliza en función de las características de la embarcación y las necesidades específicas del armador.

Este producto ofrece tres modalidades de contratación diferentes: Responsabilidad Civil, Pérdida Total y Todo Riesgo. Cada una de ellas cuenta con una serie de garantías adicionales que complementan la modalidad de cobertura seleccionada por el cliente. En opinión de Jordi Pozo, director del área de transportes de Generali Seguros, "se trata de una póliza que simplifica y agiliza los trámites en el proceso de emisión". Se suprime los desgloses de los diferentes conceptos en la determinación del valor asegurado, amplía la zona de navegación estándar hasta los límites de la Zona Económica Exclusiva (200 millas) de todos los países miembros de la Unión Europea e incluye los gastos de remoción de la embarcación dentro del límite de Responsabilidad Civil.

Otra de las novedades es que incluye por defecto la participación en regatas de club para todas las embarcaciones a vela. También se ofrece una garantía para los riesgos de guerra y huelgas en las modalidades de Pérdida Total y Todo Riesgo.

Nueva emisión de Top Inversión Plus al 4,15%

Groupama Seguros ha lanzado una nueva emisión de su producto de ahorro-inversión, 'Top Inversión Plus', que obtuvo en 2011 unos ingresos por primas de más de 55 millones de euros. Esta nueva emisión, que asciende a 4.550.000 euros, garantiza un tipo de interés al 4,15% a todos aquellos clientes que destinen una inversión mínima de 600 euros.

Entre sus características está el pago en forma de prima única con un importe que será de entre 600 euros y 300.000 euros; optimización del dinero durante 6 años, pudiendo rescatar su inversión en cualquier momento a partir de la primera anualidad; garantía de un tipo de interés atractivo fijo durante los siguientes 6 años; y en caso de fallecimiento del asegurado, el beneficiario recuperará la prima única pagada.



El Grupo Catalana Occidente dispone de un seguro de 'Salud Universal de Asistencia Sanitaria'. Se trata de una póliza que ofrece un amplio cuadro médico y, a la vez, incluye coberturas de reembolso, entre otras cosas.

Seguro de Salud Universal

Este seguro proporciona la posibilidad de elegir los profesionales y centros que prefieran teniendo en cuenta sus necesidades personales así como la proximidad o la preferencia por un facultativo en concreto. Su cuadro médico está compuesto por un amplio abanico de hospitales, centros médicos y más de 20.000 especialistas a los que se puede consultar a través de la página web www.seguroscatalanaoccidente.com o bien, www.co-salud.es.

Los asegurados dispondrán de la Tarjeta Multisalud que, además de actuar como medio de pago directo, permite el acceso a las siguientes garantías: hospitalización, urgencias, medicina general, especialidades médico-quirúrgicas, medios de diagnóstico, tratamientos especiales, medicina preventiva, asistencia obstétrica y al neonato

Una de las principales características de este nuevo seguro, son las coberturas de reembolso para determinadas especialidades, siempre que el médico o centro que las preste sea ajeno al cuadro concertado, para las consultas ginecológicas, las consultas pediátricas y el reembolso de gastos farmacéuticos

El 'Seguro Universal Asistencia Sanitaria' podrá contratarse con o sin copagos (es decir, la participación del asegurado en el coste de los actos médicos que realiza), que pueden proporcionar descuentos en la prima de hasta el 45%. Los asegurados tendrán la flexibilidad de establecer una prima a su medida en función de la participación seleccionada.



MGS Seguros ha introducido diversas mejoras en su seguro de 'Multirriesgo Camiones', para adaptar el producto a las necesidades de los clientes en coberturas y tarifas.

Mejoras en el seguro para camiones de MGS

Entre otras cosas, se han reducido los precios en algunas de sus garantías y en el ajuste tarifario de acuerdo con la realidad de cada zona geográfica. Además, se incluye la reclamación de daños al vehículo por hechos no derivados de la circulación, y se amplía el rango del capital de accidentes asegurable que queda establecido entre 5.000 y 50.000 euros.

También se mejora la asistencia en viaje, ofreciendo la cobertura de remolque desde el kilómetro 0 y ampliando el capital máximo por servicio. Y se aumenta el capital máximo para el servicio de rescate.

Por último, en la garantía de rotura de lunas, se suprime el límite de capital asegurado y se establecen dos modalidades de contratación: una con talleres concertados de lunas, en la que se ofrece un precio aún más competitivo, y otra con talleres de libre elección.



Asesoramiento sobre la contratación del servicio doméstico

La aseguradora **Europ Assistance** ha creado un servicio de asesoramiento y gestión para todas las obligaciones laborales de empleados del hogar, incluyendo garantías jurídicas y servicios de gestoría.

De esta forma, pretende dar respuesta a la nueva legislación aplicable al ámbito del hogar que integra el anterior Régimen Especial de Empleados de Hogar dentro del Régimen General de la Seguridad Social, obligatorio desde el pasado 1 de enero de 2012 y cuyo periodo transitorio termina el 30 de junio. A raíz de esta legislación, cuyo incumplimiento conlleva sanciones de 3.000 a 10.000 euros, Europ Assistance quiere aportar asesoramiento jurídico y fiscal tanto al empleador como al empleado.

Este producto está dirigido tanto a los que ya tienen dado de alta a sus empleados del hogar como a los que deben realizar este trámite. Entre los servicios que incluye está la formalización de un contrato de trabajo, la confección de nóminas mensuales y la necesidad de darse de alta como empleador y como empleado del hogar, entre otras. También da protección jurídica laboral y penal para el contratante y ante sanciones administrativas, con una suma asegurada de 6.000 euros; así como la cobertura de los gastos para la reclamación al empleado de los daños y perjuicios causados.



GANA CLIENTES CON EL EMAIL MARKETING

Si no estás en Internet, no existes

Si quieres que tus contactos en la Red se conviertan en clientes, es necesario ofrecer contenidos interesantes

Si no tienes tiempo, nosotros lo hacemos por ti a un precio ajustado a tus necesidades, con envíos de newsletters semanales, quincenales o mensuales

Nueva línea de negocio de PymeSeguros realizada por periodistas con gran experiencia en el mundo económico y empresarial

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

El Banco Santander dará crédito nuevo a pymes



Banco Santander

Son unos préstamos que se dirigen sólo a nuevas operaciones. “Se trata de nuevo crédito y no de renovaciones, refinanciaciones o reestructuraciones”, destaca el banco que preside Emilio Botín, tras incidir en que se ofrece en condiciones “muy competitivas”. Del total de recursos, 2.000 millones se destinarán a la necesidad de desarrollo y financiación del negocio doméstico y otros 2.000 millones irán dirigidos a impulsar el negocio exterior de las empresas.

La línea que respalda la actividad de las empresas en España se canalizará a través de un nuevo producto, denominado Crédito Activación. Los clientes podrán contratarlo a un tipo de interés de Euribor más 3,20% (4,98% TAE) siempre que se mantenga con el banco al menos un movimiento en cuenta al mes en dos o más de los siguientes productos: pago de nóminas, de seguros sociales o impuestos estatales, cobros comerciales, negocio exterior (emisión y recepción de transferencias internacionales) o cobros TPV.

Los clientes que no cumplan estos requisitos también podrán beneficiarse de esta línea de crédito, aunque con un diferencial adicional del 2,50%. El importe mínimo de contratación asciende a 30.000 euros, con un máximo de 5 millones, a un plazo de tres años, con uno de carencia, y amortización trimestral.

Banco Santander ha puesto a disposición de las pymes 4.000 millones de euros para dinamizar su actividad, tanto dentro como fuera de España.

Según un informe realizado por **American Express Barceló Viajes**, entre 2009 y 2011, los viajes de negocio a México, Brasil, China e India han crecido un 47%.

Crecen los viajes de negocios a países emergentes

No obstante, los vecinos comunitarios siguen siendo los destinos preferidos por los viajeros de negocios españoles. De hecho, los cinco países más visitados son europeos: Francia, Alemania, Reino Unido, Italia y Portugal. Estas cinco naciones han experimentado un aumento acumulado del 4,1% entre 2008 y 2011. EE.UU. presenta también una importante recuperación desde 2009.

En cualquier caso, el destino nacional es con diferencia el más importante desde el punto de vista corporativo. El 60% de los viajes de negocios en España son internos.

De las 400 empresas analizadas en el informe, una parte importante son pymes. En este tipo de empresas, los viajes domésticos suponen el 70% de sus desplazamientos corporativos. Pero en ellas se aprecia un incremento de los viajes con destinos internacionales desde 2009.





Empleo podría bonificar a los familiares que trabajen con los autónomos

El **Gobierno** está estudiando bonificar, durante dos años, con el 50% del pago de la cotización a la Seguridad Social a los cónyuges o hijos de los autónomos que colaboren en el negocio familiar y se den de alta como trabajadores por cuenta propia.

Esta medida estaría contemplada en la Ley de Emprendedores que el Ejecutivo tiene previsto publicar en los próximos meses. La bonificación se aplicará, en principio, durante los primeros 24 meses del alta en la Seguridad Social. Sin embargo, no está del todo descartado que este periodo pudiera ampliarse a 36 meses.

En la actualidad, según los datos de la encuesta de población activa del primer trimestre de 2012, en España existen 217.000 personas que declararon realizar una actividad laboral colaborando en el negocio familiar sin estar dadas de alta en la Seguridad Social. Estos datos oficiales que maneja el Ejecutivo ponen de manifiesto la importante bolsa de nuevos cotizantes en potencia que conforman este colectivo.



El ICO prepara otra línea de crédito de 1.000 millones de euros

El **Instituto de Crédito Oficial (ICO)** ha puesto en marcha la nueva línea ICO Garantía SGR 2012, dotada con mil millones de euros. El objetivo es que autónomos y pymes puedan acceder a la financiación “mediante el aval de una sociedad de garantía recíproca (SGR)”, según informó el organismo.

solicitarla se debe acudir a una SGR o a una sucursal de las sociedades colaboradoras. El programa cuenta con cuatro tramos divididos en función de la finalidad de la financiación: inversión, internacionaliza-

El ICO señala que la concesión de un aval por parte de una SGR supone una “notable mejora” en la calidad de las operaciones, “aumentando las posibilidades de acceder al préstamo solicitado”.

La nueva línea se comercializará a través de las entidades de crédito que se adhieran a ella. Para

ción, emprendedores o liquidez. El importe máximo para las operaciones avaladas al 100% por la SGR será de hasta un millón de euros por cliente y para las operaciones avaladas al 50% este importe será de 60.000 euros. El coste del aval se sitúa entre el 0,9% y el 1,2% del saldo vivo avalado.

El plazo para devolver los préstamos de emprendedores y liquidez será de hasta 7 años, en internacionalización se amplía hasta 12 años y en inversión hasta 15 años. En todos se contempla la posibilidad de un período de carencia.



El Gobierno estudia elevar las sanciones contra el fraude laboral

La segunda parte del plan antifraude contra la Seguridad Social puede aumentar la presión contra los infractores.



En el informe que estudia el Gobierno se detallan las modificaciones legales para aumentar las sanciones económicas y penales a los empresarios y trabajadores defraudadores en el Código Penal y en la Ley de Infracciones en el Orden Social.

En la actualidad, los artículos 307 y 308 de dicho Código Penal recogen sanciones de entre uno y cinco años de cárcel para aquellos que defrauden más de 120.000 euros en un año natural por impago de cotizaciones a la Seguridad Social o cobro indebido de bonificaciones. Por su parte, las actuales multas en materia de relaciones laborales y empleo, Seguridad Social, trabajo de extranjeros y obstrucción a la acción inspectora van desde los 60 a 625 euros de las infracciones leves; de 626 a 6.250 euros, las graves; y de 6.251 a 187.515 euros las muy graves.

La UE plantea una rebaja de cotizaciones sociales y un salario mínimo modulado

La Comisión Europea (CE) ha presentado un plan de lucha contra el paro, en el que incluye la reducción de las cargas sociales. Los Estados deberían compensar con un aumento del IVA o de impuestos 'verdes', entre otras medidas.

Además, Bruselas incluye la apertura del empleo público a todo ciudadano comunitario y la instauración de un salario mínimo modulado. La CE prevé que el salario mínimo nacional pueda ser "diferente según los sectores", ya que no todas las actividades tienen la misma productividad. Ese salario mínimo deberá fijarse en "concertación con los sindicatos y en función de la evolución económica", según un primer borrador que circula por la sede comunitaria.

El texto insiste, por otro lado, en que la reducción de las cargas sociales es un elemento



de primer orden para fortalecer la oferta de empleo. Para compensar la reducción de ingresos fiscales, la Comisión propone otras fuentes de ingresos como el aumento del IVA, los impuestos medioambientales u otros.

Otra propuesta atrevida, según ese borrador, es la de eliminar los obstáculos al mercado único laboral, de manera que la UE sea "todo un mercado", como ocurre en EE.UU.



En los últimos 12 meses se ha producido un espectacular aumento (81%) de ataques maliciosos contra la tecnología de las empresas, según el último informe anual de Symantec.

Se disparan los ataques informáticos a las pymes

Actualmente las pymes se han convertido en uno de sus objetivos favoritos. Concretamente, Symantec calcula que aproximadamente el 50% de estos ataques tienen como víctimas, empresas de menos de 2.500 empleados y que casi el 20% se centran en compañías de menos de 250 empleados. Según se afirma en el estudio, cuando un cibercriminal decide atacar a una pyme normalmente lo hace porque “es parte de la cadena de suministro o se encuentra en el ecosistema de partners de una gran compañía y cuentan con menos recursos para su defensa”.



Symantec afirma también que el 58% de los ataques se dirigen a empleados que no ocupan puestos ejecutivos, como puede ser el área de recursos humanos, marketing, relaciones públicas o ventas. Aunque normalmente no tienen acceso a la información más confidencial de la empresa, pueden servir de punto de acceso a las “entrañas” de la compañía. En este sentido, a veces basta con mandar un archivo adjunto infectado a un empleado cualquiera de la empresa, para que el atacante pueda acceder a ciertos “privilegios”.

Montoro prepara 5.000 millones de rebaja en las cotizaciones

El Gobierno plantea en el Plan de Estabilidad 2012-2015 que la subida de impuestos indirectos del 0,8% prevista, se compense con una bajada de cotizaciones que detraería ingresos en un 0,5%, el equivalente a 5.000 millones de euros.



Así lo ha indicado el ministro de Hacienda, Cristóbal Montoro, en la tribuna del Senado “el Gobierno no se plantea subidas de impuestos que no sean compensadas con rebajas en otros tributos” para no penalizar el crecimiento económico. Y ello a pesar de que, como recordó tras la rueda de prensa del Consejo de Ministros del pasado 27 de abril, toda la atención se centró en la subida de impuestos indirectos con la que el Gobierno podría recaudar 8.000 millones.

Fuentes del Ministerio de Hacienda aclararon que la subida de impuestos indirectos se produciría en caso de que produjera una mejora de la situación económica.

La salud de sus empleados es la salud de su empresa

E2000 consigue casi 255.000 euros de beneficios

E2000, que ha aprobado sus cuentas en la Junta General Ordinaria de la sociedad, ha informado que el volumen de negocio del último año alcanzó los 2.195.274,78 euros, con unos beneficios después de impuestos de 254.988,15 euros.



En el informe financiero de la compañía se destacan importantes crecimientos durante el periodo 2006-2011: Los resultados netos de la actividad han crecido un 270%, la valoración de activos se ha incrementado en un 118% y el EBITDA (margen básico de la actividad) ha experimentado un crecimiento del 107%. Por su parte, los accionistas han visto como el valor contable por acción se sitúa al cierre de 31 de diciembre de 2011 en un 232% superior a su valor nominal.

Pedro Vera, su presidente, ha marcado como objetivos prioritarios para este año "continuar con los resultados positivos y ampliar la oferta de servicios de valor para incrementar la capacidad empresarial y profesional de nuestros corredores".



Ribé Salat aumenta un 11% su volumen de negocio

El Grupo Ribé Salat (que ofrece servicios de consultoría de riesgos, broker de seguros y reaseguros, de consulting y asesoría) ha crecido un 11% durante el pasado año. Un resultado que se ha conseguido a través de su negocio de correduría y de protección de pagos, en el que gestionó un volumen de primas de 110 millones de euros.

Para el presente ejercicio, la compañía tiene previsto unos ingresos brutos de 10.600.000 euros, gracias al aumento de proyectos en la unidad de negocio dedicada a consulting y asesoría. La empresa basa su crecimiento en la tecnología, el conocimiento y en la expansión territorial e internacionalización del servicio.



Adecose muestra sus inquietudes sobre la Directiva de Medición

Además, se hizo un repaso a los principales asuntos que ocupan a la asociación tanto a nivel internacional como nacional. Se agradeció la concesión del Premio Galicia Segura al Progreso y el Desarrollo del Seguro que le ha sido otorgado por la Fundación Inade y consideró como un hito importante para la asociación la certificación de un Sistema de Gestión de la Calidad según la norma UNE-EN ISO 9001:2008.

Asimismo, se repasaron las negociaciones con varias compañías para su adhesión a la Guía de Buenas Prácticas para la Gestión de Siniestros y se hizo referencia a los nuevos modelos de cartas de condiciones que se están consensuando con las aseguradoras. Una de las últimas entidades en firmar el Código ha sido **Reale**. Por medio de esta Guía, Adecose y Reale establecen un marco de buenas prácticas que permite garantizar una gestión eficaz y eficiente del siniestro, con

En la última Junta Ordinaria de la Asociación Española de Corredurías de Seguros (**Adecose**), su presidente, Martín Navaz, analizó la carta de respuesta del Comisario europeo de Mercado Interior y Servicios, Michel Barnier a la enviada por Adecose. En ella, se exponía algunas inquietudes para el sector relacionadas con la nueva Directiva de Mediación (IMD II), cuyo borrador está previsto que lo publique próximamente la Comisión Europea.

el fin de ofrecer el mejor servicio a los clientes. Se basa en dos principios: disponer de los recursos necesarios para realizar una gestión de calidad y mantener una política de transparencia que permita que la información fluya de forma ágil y completa entre los actores de este proceso. Reale complementará este acuerdo con un sistema de calidad que dará “visibilidad” a la gestión, a través de los principales indicadores de servicio.

Por otra parte, la Junta Directiva de Adecose se ha reunido con Jordi Òliva i Ritort, director general; Jaume Pera i Lloveras, subdirector general de Entidades de Seguros y Mediadores, y F. Xavier Erbàs i Gúdel, responsable de Mediadores de Seguros y Peritos de la Dirección General de Política Financiera, Seguros y Tesoro del Departamento de Economía y Conocimiento de la **Generalitat de Catalunya**.

La reunión sirvió para cambiar impresiones sobre la mediación de seguros en Cataluña y en el resto del Estado. Además, Adecose aprovechó para trasladar algunas preocupaciones del colectivo, en el marco de una futura Directiva de Mediación, cuyo borrador puede estar publicado en las próximas semanas.



Espabrok incorpora nuevas corredurías y franquicias

Adelara en Madrid, Gesalse en Almería y Enrique Morillas en La Guardia (Pontevedra) son las tres nuevas incorporaciones a la Red de corredurías de



Espabrok. Junto a ellas, se han puesto en marcha dos nuevas franquicias, una en Cuenca y la otra en Lorca (Murcia).

Las franquicias se unen a las cuatro ya abierta en 2011 en Madrid, Córdoba, Melilla y Chiclana de la Frontera, en su proyecto de crear una red propia profesional. Con estas incorporaciones, Espabrok dispone de 87 oficinas a través de 50 corredurías y 6 franquicias en 36 provincias.

Silvano Abella, reelegido recientemente presidente de Espabrok, ha dicho que “consideramos la crisis como un momento de oportunidades, que debemos aprovechar para continuar con nuestro plan estratégico de expansión a través de nuestra red de corredurías y franquicias. Este año queremos alcanzar los 60 miembros”.

Con este nombramiento Abella inicia su quinto mandato con un objetivo: “seguir modernizando las infraestructuras tecnológicas con el fin de ampliar la oferta de servicios para conseguir un mayor desarrollo de la red Espabrok de corredores de seguros”.

Apromes y Pelayo firman un convenio de colaboración



Seguros Pelayo y la Asociación Profesional de Mediadores de Seguros (Apromes) han firmado un convenio de colaboración para reforzar la relación que ambas mantienen desde 2006.

Desde Apromes se indica que “el protocolo impulsará mejoras para los ramos de Autos y Hogar”. Mientras que en Pelayo quieren ser “la primera opción en aquellas asociaciones con un modelo definido y que generen valor a sus asociados, con alta representatividad y presencia en el territorio. Apromes cumple todas estas premisas”.

En la firma estuvieron presentes: por parte Pelayo, Luis López, director del Canal de Corredores; y Antonio Muñoz, director Territorial Centro; mientras que de Apromes asistieron Javier G^a Bernal, presidente y Juan Sagi-Vela y Roberto Puente, vicepresidentes 1º y 2º de la asociación.

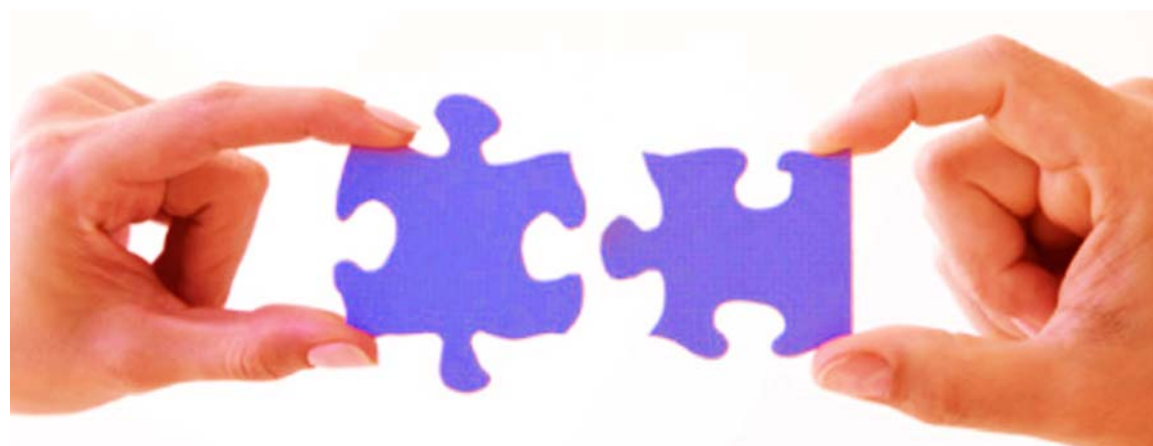


Fecor y Adicae quieren establecer líneas de colaboración

En esta línea de colaboración, Fecor asistió como invitado a la presentación del documental "Mis ahorros, Su botín", que ha producido Adicae y que aborda las realidades y perspectivas del ahorro tras años de conflictos y en el marco de la actual situación de crisis. El film, cuenta con las intervenciones de personalidades destacadas del mundo económico, financiero y social que, junto con los testimonios de los afectados, revelan el origen, las causas de los problemas que se han sucedido y plantea los retos que a nivel legislativo, económico, social, etc. existen de cara al futuro. Todo ello, en un momento en el que el problema de las "participaciones preferentes" ha vuelto a poner en la actualidad informativa la necesidad de una mayor protección a los consumidores y usuarios.

Por otro lado, Fecor ha hecho un llamamiento a los corredores de Andalucía para que puedan participar en dos de sus principales proyectos: la campaña de publicidad en TV, radio y prensa sobre la figura del corredor de seguros y el proyecto de seguros-banca. David Sanza, presidente de Fecor, ha dicho que "es una lástima que el corredor de seguros andaluz, tras tantos años formando parte de la federación, no vaya a poder beneficiarse y participar

La Federación de Asociaciones Profesionales de Corredores y Corredurías de Seguros (Fecor) y la Asociación de Usuarios de Banca, Cajas y Seguros (Adicae) están manteniendo reuniones para llevar a cabo determinadas acciones de colaboración en defensa de los asegurados.



ahora de la campaña de publicidad y del proyecto de Seguros-Banca. Por eso, abrimos las puertas a todas las agrupaciones de corredores que hay o que se estén constituyendo actualmente en Andalucía para que se integren en la federación para beneficiarse de ambos proyectos y representen dentro de Fecor tanto al corredor andaluz como a sus clientes junto a los más de setecientos mil clientes del resto de todas las partes que están representados actualmente en la federación".

Asimismo, Aula Fecor, en colaboración con la Fundación UNED, ha puesto en marcha para las corredurías integradas en la federación la convocatoria de nuevos cursos online. Éstos van dirigidos a los empleados y auxiliares asesores (Grupo B), que es necesario para esta nueva figura según el recién aprobado Real Decreto 1490/2011, de 24 de octubre: y el Curso para Auxiliares Externos (Grupo C) y para empleados de corredurías sin funciones comerciales.

El 2º Foro de la Mediación SegurosCaceres.com, organizado por el Colegio de Mediadores de Seguros de Cáceres, contó con Carlos Llaneza, exdirectivo y máximo representante de Mapfre en Argentina y parte de Latinoamérica, que expuso los retos que se plantean a la mediación en el entorno competitivo en el que nos encontramos en estos momentos.

La mediación debe de adaptarse a las nuevas circunstancias

Llaneza subrayó la idea de que es la “primera vez en la historia de las crisis económicas en que el sector asegurador está decreciendo al igual que el resto de sectores económicos, a diferencia de las crisis anteriores en las que el sector crecía mientras el resto sufrían las consecuencias de la crisis”.

En su opinión, el futuro de la mediación de seguros pasa por adaptarse a las nuevas circunstancias y, aceptar que la competencia de las demás redes de distribución del seguro (banca seguros, líneas directas, Internet...) van a seguir existiendo e intentando captar una parte del pastel. “No es el momento de quejarse de la competencia, —en opinión de Llaneza— sino de adelantarse y aprovecharse de sus técnicas, adaptándolas a lo que mejor sabe hacer la mediación: el asesoramiento”.



Cambiar el modelo de negocio de la correduría de seguros



Bajo el título “Cambiar el modelo de negocio de la correduría de seguros” el próximo 26 y 27 de junio en Bilbao, se va a celebrar unas jornadas organizadas por [Biurrun Consulting](#) y [Community of Insurance](#).

El objetivo es hablar de los problemas que atañen al sector: la reducción de los márgenes de los corredores; los nuevos marcos legislativos que apoyan la transparencia en la remuneración; la mayores responsabilidades y exigencias para el ejercicio de la mediación; los nuevos canales, y no tan nuevos, que actúan en el mercado reduciendo el margen de maniobra del corredor; los valores tradicionales del corredor de seguros (conocimiento, disponibilidad y cercanía) ya no son suficientes porque además hacen falta verdaderas estructuras empresariales con medios para competir en mercados muy duros y cada vez más globales.



Grupo Mayo patrocina el ciclo Indoor Solidario

El pasado 28 de abril se instalaron 100 bicicletas en la sala de conciertos de La Casa + Grande, en Rivas Vaciamadrid, para que fueran utilizadas por los participantes en el Ciclo Indoor Solidario que la asociación de Rivas Sahel, ha organizado con la colaboración del ayuntamiento y la correduría de seguros Grupo Mayo.

El Objetivo era recaudar fondos para el pueblo saharauí, una actividad solidaria con mucha solera en la ciudad de Rivas y con la que viene colaborando Grupo Mayo desde sus inicios.

Felix Merino, socio consejero de la correduría, dijo que “se han visto desbordadas las previsiones más optimistas. La participación por parte del grupo y de los ciudadanos de Rivas ha sido un éxito rotundo”. Después de una paella para más de 150 personas, la jornada se completó con un concierto Solidario en el mismo recinto con los grupos musicales “The Sunny Monkey Beats” y “Reflexivos”.



AXA y Generali se incorporan a los protocolos de ACS-CV



La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana ACS-CV ha firmado sendos protocolos de colaboración con AXA y Generali.

Desde AXA se dice que “se está apostando de una manera decidida por el sector de la medicación tradicional y, en especial, por el de corredores”. Una actitud que desde ACS-CV se valora muy positivamente.

En el caso de Generali, ya es el tercer año consecutivo al que llegan a un acuerdo de colaboración que tiene como objetivo favorecer las relaciones comerciales entre la aseguradora y el colectivo de asociados valencianos que se han adherido al protocolo.

Desde Generali se indica que “la atención prioritaria que está ofreciendo la aseguradora está siendo muy valorada por los asociados, máxime teniendo en cuenta la actual situación económica por la que atraviesa el sector asegurador”.

Inade entrega los premios Galicia Segura en el Día Mundial del Seguro



la Fundación Inade ha aprovechado la celebración del Día Mundial del Seguro (14 de mayo) para entregar los premios Galicia Segura y organizar el primer encuentro entre el Seguro y la Universidad.

Por la mañana, en el Paraninfo de la Universidad de Santiago de Compostela, se entregaron los Premios Galicia Segura, que reconocen los valores profesionales de organizaciones, instituciones, empresas o profesionales por su dedicación al riesgo y el seguro en los ámbitos nacional e internacional. Se hizo entrega de cinco premios: Premio Galicia Segura a la Mediación de Seguros, al Grupo Galilea Puig Corredurías de Seguros Asociadas; Premio Galicia Segura al Asegurador, a Generali España; Premio Galicia Segura al Progreso y el Desarrollo del Seguro, a la Asociación Española de Corredurías de Seguros (Adecose); Premio Galicia Segura a la Investigación Aseguradora, a José Antonio Badi-

llo Arias; y Premio Galicia Segura a la Dirección, a Pilar González de Frutos.

Después del almuerzo, se desarrolló el “Encuentro Universidad-Seguro”, una mesa redonda entre la comunidad universitaria y los líderes del sector asegurador español, bajo el lema “El Seguro, clave en el estado de bienestar”.

Por el sector asegurador, intervinieron los cinco galardonados de los Premios Galicia Segura 2012, y por la universidad lo hicieron cinco alumnos que representan a las Facultades de Ciencias de la Comunicación, Ciencias Económicas y Empresariales, Derecho, Medicina y Odontología y Relaciones Laborales de la universidad compostelana.

44

Cómo ayudar al corredor a recuperar clientes

Exponent Consultores ha organizado una jornada bajo el título “El corredor como asesor financiero” en la Bolsa de Valencia. En ella se aportaron claves y herramientas para que el corredor de seguros pueda recuperar clientes perdidos y fidelizarlos mediante un asesoramiento integral.



En la jornada se dio a conocer las diferentes técnicas de recuperación y fidelización de clientes. Una oportunidad para incrementar sus opciones en un momento en que la imagen de la banca entre la sociedad es mala.



Una representación de **AIPS** encabezada por su presidente Víctor Surribas y Luis Aineto, junto con el presidente de **ACSA**, Sebastian Cordero, se han reunido con Flavia Rodríguez Ponga, directora general de Seguros.



AIPS y ACSA se reúnen con la DGSFP

En la reunión se propusieron soluciones a las excesivas cargas que tienen que soportar los corredores y corredurías en el contexto del análisis objetivo, el defensor del asegurado, la prevención de blanqueo de capitales, la DEC semestral y las competencias autonómicas en seguros. Asimismo, se retomó la necesidad de reorientar el tema de la formación, flexibilizando la de los auxiliares y planteando a medio plazo la formación universitaria para los profesionales.

Ambas asociaciones informaron a la directora general de sus esfuerzos “por tratar de conseguir la unidad de la mediación en los temas importantes y de la necesaria colaboración de todo el colectivo para legislar, adaptando las Directivas europeas a la realidad de los profesionales españoles. Una realidad compuesta por una inmensa mayoría de pequeñas y medianas corredurías”.

Por último, se le informó que AIPS está colaborando con el Consejo General en el Anteproyecto de la Ley de Contrato de Seguro, y en la lucha para denunciar las malas prácticas de la banca, ante el Defensor del Pueblo. Por su parte ACSA le hizo entrega de un dossier con los datos e informaciones más relevantes de su asociación.

Jordi Piqué, nuevo presidente del Colegio de Lleida

Una vez finalizado el periodo electoral, la Junta de Gobierno entrante del Colegio de Mediadores de Seguros de Lleida se ha reunido para distribuir los cargos.

Éstos se han distribuido de la siguiente manera: el de presidente, para Jordi Piqué; como vicepresidente, Almudena Espín; de vicepresidente, Iván Caelles; de secretario, Francesc Pons, de tesorero, Eduard Segarra; de contador, Josep M. Martínez y de vicesecretario, Ramón de Urquía.

Como vocales estarán: Xavier Barberà, Núria Baulies, Joan Pere Bellart, Xavier Escriba; Francesc Farré, Àngel Marín; Eric Miranda, Josep Lluís Navarro, Josep M. Pujol, Joaquim Puyuelo; Josep M. Teixidó y Joan Miquel Vicente.

Los colegiados agradecieron el trabajo realizado por los miembros de la junta saliente: Josep M. Giné, Josep Lluís Herrero y Josep Solé. Igualmente se dio las gracias muy especialmente, por el trabajo realizado por el presidente, Joan Miquel Vicente.



Willis Network ha recibido la incorporación de cinco nuevas corredurías: Alfonso Sánchez, Asemab Correduría de Seguros, Mikel Lasa Correduría de Seguros, Moscoso Torres Correduría de Seguros y Technical Insurance Brokers.



Nuevas incorporaciones a Willis Network

Alfonso Sánchez, con oficinas en Derio, Algorta, y Motril, gestiona desde riesgos sencillos a programas complejos de seguros.

La correduría Asemab, con sede en Gijón, cubre las comunidades de Asturias y Galicia, focaliza su servicio en el ámbito de la empresa; especialmente en la gestión de colectivos de empleados.

La correduría Mikel Lasa, fundada en 1983, está orientada a la gestión de soluciones aseguradoras personalizadas desde su sede en Mondragón (Guipúzcoa).

La correduría Moscoso Torres con sede en Jaén, posee un conocimiento del mercado empresarial en su ámbito geográfico.

Por su parte, Technical Insurance Brokers, focaliza sus esfuerzos en el ámbito de la empresa.

En el acto de la firma han estado presentes Alfonso Sánchez Pérez por parte de Alfonso Sánchez; Juan Luis Sandoval en representación de Asemab Correduría de Seguros; Mikel Lasa Mondragón por parte de Mikel Lasa Correduría de Seguros; Jesús María Moscoso en representación de Moscoso Torres Correduría de Seguros; y Juan Vera Sicilia y José Bosch Toledo, por Technical Insurance Brokers. En representación de Willis Network estuvieron Javier Giménez, Agustín Fernández, Javier Gausí y Ángel Garrido.

La Reforma Laboral y su efecto en las pensiones

Zurich Club ha organizado un encuentro para analizar la nueva Reforma Laboral y su efecto en las pensiones. Durante su análisis, Luis Badrinas, director general de Vida y Pensiones del grupo Zurich en España, destacó que las instituciones públicas buscan ahorrar un 3'5% del PIB en 2050 con la reforma de la ley de pensiones. Eso significa una reducción de entre el 8% y el 25% en la pensión.

Por este motivo, Badrinas recaló la importancia de contar con un plan de pensiones. Además, enfatizó en la responsabilidad social de Zurich en las tareas de información a la sociedad sobre todos estos cambios y la necesidad de ahorrar para complementar la jubilación.

Por su parte, el socio director del área laboral de Garrigues, Federico Durán, desgranó la nueva reforma laboral y especificó los cambios más sustanciales. Además, analizó el marco legal de contratación que ofrece la reforma.





El proyecto de Ley de Dinamización del Comercio de la Comunidad de Madrid pretende impulsar la actividad comercial eliminando trabas burocráticas para la apertura de locales y de la liberalización de horarios.

Una aplicación de la normativa que ahora se extiende a todas las actividades del sector seguros.



La comercialización de Seguros se liberaliza en Madrid

De este modo, los emprendedores que quieran abrir un negocio del sector asegurador podrán hacerlo en el momento en el que cuenten con una declaración responsable, un proyecto técnico que respete la normativa de edificación y hayan pagado las tasas municipales. Para el portavoz de esta formación, Íñigo Henríquez de Luna, "el objetivo de la ley es generar actividad económica y empleo y eliminar las trabas que impiden la apertura ágil y sencilla de negocios y empresas" en Madrid. El portavoz explicó que se pretende poner fin a las esperas de entre uno y dos años que hasta ahora eran habituales para recibir la licencia municipal de obras o apertura.

El dictamen resultante del debate de enmiendas del 22 de mayo, se aprobará definitivamente el 7 de junio. Y la ley entrará en vigor un mes después de publicarse en el Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid.

Vida gestiona más de 189 mil millones de euros de ahorro de los españoles

Unespa, la patronal aseguradora, ha dado a conocer que el seguro de Vida ha gestionado en el primer trimestre del año 189.322 millones de euros de ahorro de los españoles. De esa cantidad, 155.079 millones son de pólizas de seguros y el resto, 34.243 millones, a patrimonio de partícipes de planes de pensiones gestionados por aseguradoras.

Estas cifras suponen un crecimiento del 3,95% interanual en pólizas. El ahorro gestionado por el seguro de Vida individual crece a tasas interanuales del 5,88%, mientras que en el colectivo se registra una ligera contracción del 0,61% en sus provisiones técnicas.



Los PIAS (Planes individuales de Ahorro Sistemático) superan los 2.822 millones de euros en dinero gestionado, registrando un crecimiento interanual del 22%; mientras que los PPAs (Planes de Previsión Asegurados), sistemas de previsión social que se caracterizan por garantizar rentabilidad y utilizar técnicas actuariales, han crecido un 32%, registrando un ahorro gestionado de 9.162 millones de euros.

VidaCaixa es el grupo que mayor volumen de ahorro gestiona con 26.343 millones. Por detrás se sitúa Mapfre con más de 18.186 millones; y Santander, con 14.810 millones de euros.

Quality Brokers se convierte en asesor de seguros del Club Moddos



QUALITYBROKERS
CORREDURIA DE SEGUROS

La correduría valenciana **Quality Brokers** ha llegado a un acuerdo con el **Club Privado Moddos** para el asesoramiento en seguros. A partir de ahora, los socios de Moddos podrán acceder al asesoramiento sobre todas aquellas necesidades que, en materia de seguros, necesiten cubrir.

La correduría ofrece entre sus servicios coberturas específicas para casos concretos, gracias a que trabaja tanto con compañías nacionales como en el mercado internacional. Moddos es un club privado en el que sus miembros entran por rigurosa invitación y que aúna a los apellidos más ilustres de la sociedad valenciana. Su objetivo es ser un punto de encuentro para promover el marketing relacional entre sus miembros.

Allianz Seguros ha querido mejorar su servicio a agentes, corredores y clientes, haciendo accesible su plataforma para mediadores (ePac) desde cualquier tableta. De esta forma, todos los mediadores de la compañía podrán consultar su cartera de clientes, gestionar recibos y emitir pólizas con facilidad donde quiera que estén.

La plataforma de mediadores de Allianz es accesible desde cualquier tableta

José Luis Ferré, director general del área Comercial y Market Management de la aseguradora, comenta que “se trata de una apuesta por la movilidad y un hito significativo en la relación de la compañía con sus mediadores. Poder acceder a la información de la entidad y trabajar desde cualquier ubicación les facilitará su labor comercial y ayudará a dar un mejor servicio a los clientes”.

Todos los mediadores que dispongan de una tableta tienen disponible el producto Allianz Auto, diversos productos de Vida y seguros para empresas. Además, pueden realizar reservas de matrícula, consultar su cartera de clientes, los siniestros, recibos, hacer modificaciones, ver estadísticas de su actividad comercial, etc. También pueden obtener información sobre campañas y ventajas de cada uno de los productos. En los próximos meses se irán activando nuevos productos y funcionalidades.

Para acceder a la plataforma de mediadores basta con ir a www.e-pacallianz.com desde cualquier tableta (que use los sistemas operativos más comunes en el mercado) e introducir el usuario y contraseña correspondientes.



digytalia + **bit·bot·box** =
contenidos digitales producciones multimedia

publicaciones digitales



info: digytalia@bitbotbox.com



Incendio de un vehículo parado que ocasiona daños a terceros

DETERMINAR responsabilidades

Resulta pacífico que los daños producidos por un vehículo en movimiento es un hecho de la circulación. Pero ¿qué ocurre cuando éste se encuentra parado? ¿Existe responsabilidad civil del conductor en un incendio producido en un vehículo estacionado?

50

En esta [resolución de la Sala 1ª del Tribunal Supremo de 6 de febrero de 2012 \(STS 1581/2012\)](#) se vuelve a tratar la cuestión relativa a la consideración o no de hecho de la circulación del incendio de un vehículo parado que ocasiona daños a terceros. La última vez que se pronunció la Sala sobre este asunto, fue en la STS de 2 de diciembre de 2008, a la que hace referencia la sentencia que comentamos. En aquélla, la Sala sentó la doctrina de que si la regla general es considerar como hechos de la circulación las situaciones en las que el vehículo se encuentra en movimiento, no existe obstáculo legal ni jurisprudencial, para calificar también como hechos de la circulación

El aseguramiento obligatorio debe comprender también el eventual riesgo que para terceros puede derivar del incendio de un vehículo

los siniestros que acontezcan durante paradas ocasionales en la ruta seguida por el vehículo —ya sea por exigencias del propio trayecto, ya sea por exigencias legales, para facilitar el debido descanso del conductor—, ni para considerarlos incluidos en el ámbito del seguro obligatorio de responsabilidad civil (como acontecería de haberse producido con el vehículo en marcha y circulando).

Causa endógenas al vehículo

No obstante, en la sentencia de 2008, los hechos son distintos a los que han dado lugar a la sentencia que comentamos.

En aquélla, el incendio del autobús se produjo como consecuencia de un fallo en el circuito de la calefacción del vehículo. Por lo tanto, aunque la sentencia no fundamentó su decisión en esta circunstancia, es evidente que se trató de un hecho endógeno al propio vehículo, imputable, además, a su conductor, que conocía con anterioridad los problemas que tenía el circuito de la calefacción.

En la sentencia que comentamos ahora, los hechos son los siguientes: sobre las 0:15 horas del 1 de julio de 2004, mientras el remolque frigorífico se encontraba realizando labores de carga en el establecimiento Supersol, sito en la plataforma baja de Mercamadrid, sufrió un incendio, por cortocircuito en el compresor frigorífico, que afectó tanto a la mercancía como al edificio e instalaciones del supermercado.

Dinosol Supermercados y Allianz formularon demanda contra el dueño del vehículo y Mapfre, aseguradora de la responsabilidad circulatoria del camión y remolque que provocó el incendio. En ella, acumuladamente, reclamaron, en el caso de Allianz, la indemnización asumida con cargo a una póliza de daños (101.390,10 euros). Por lo que respecta a Dinosol Supermercados, se solicitó la indemnización correspondiente a los daños no cubiertos por aquélla (82.322,90 euros), más intereses y costas, al entender que se trataba de un hecho de la circulación.

El Juzgado desestimó la demanda al entender que el incendio se había debido a un caso fortuito. La Audiencia Provincial desestimó el recurso de los demandantes, estimó la impugnación de Mapfre y confirmó, aunque con distintos razonamientos, el fallo absolutorio de pri-



mera instancia. Por tanto, el siniestro no puede ser considerado “hecho de la circulación” y esta circunstancia lo sitúa fuera del ámbito de cobertura del seguro de responsabilidad civil suscrito por el dueño del vehículo.

Potencial de peligrosidad

Los demandantes recurrieron en casación, alegando, entre otros motivos, infracción del artículo 1 de la Ley de Responsabilidad Civil y Seguro en la Circulación de Vehículos a Motor (LRCSCVM), al entender que los siniestros que le afecten en ese estado —vehículos parados— han de ser considerados también como hechos de la circulación al objeto de considerarlos comprendidos en la normativa específica. La LRCSCVM como el reglamento que la desarrolla (RRCSCVM) comprenden en su ámbito de aplicación tanto a vehículos en funcionamiento como los que están parados, dada la potencial peligrosidad que el vehículo representa para terceros en ambos casos.

La Sala estima el recurso de casación de los demandantes, basándose, esencialmente, en la doctrina de la STS de 2 de diciembre de 2008, pese a que, como hemos indicado, el origen del incendio es distinto. En este sentido, indica que resulta razonable concluir que el estacionamiento o aparcamiento de un vehículo merece la consideración de hecho de la circulación, por extenderse esta situación a cualquiera que derive del uso del vehículo. De esta forma, el riesgo objeto de aseguramiento obligatorio debe comprender, además del ligado a su desplazamiento, también el eventual riesgo que para terceros puede derivar de su incendio, por razón del empleo de sustan-



cias inflamables y de elementos eléctricos para su normal funcionamiento.

Responsabilidad del conductor y propietario

Una vez aclarado por la sentencia que estamos ante un hecho de la circulación, lo que se plantea es si en este caso, en el que se produce un incendio



tivos totalmente ajenos a la conducción. No se trata solo de que el vehículo esté parado o de que esté haciendo una maniobra de carga en un muelle, sino que, además, el origen del incendio es debido a un fallo en el compresor del frigorífico.

En consecuencia, una cosa es que pueda haber responsabilidad civil del poseedor o el propietario del vehículo y otra distinta es que esa responsabilidad sea de-

La responsabilidad por un incendio de un remolque frigorífico debido a causas absolutamente ajenas a su conducción y a la circulación, es una responsabilidad civil de carácter general

en el remolque frigorífico, cabe imputar responsabilidad civil a su conductor y al propietario del mismo.

Para el alto tribunal, la responsabilidad del propietario o poseedor debe enjuiciarse desde la óptica del singular riesgo creado por la conducción de un vehículo a motor, que, contrariamente a lo señalado por la Audiencia Provincial, sí se trata de una situación de especial riesgo. Ésta comporta una presunción de culpa que corresponde destruir al agente, por encontrarse cercano a la fuente de peligro, y que hace que el problema se contraiga en este caso a valorar, desde el punto de vista de la causalidad, su relevancia causal. Es decir, si su actuación negligente pudo ser causalmente determinante del resultado dañoso, entendida esa relación de causalidad, no solo desde el plano fenomenológico (causalidad física) sino también desde el plano jurídico, como posibilidad de que se le pueda imputar objetivamente (causalidad jurídica).

No podemos compartir los razonamientos del alto tribunal, en un supuesto en el que el incendio se produce por mo-

derivada de la conducción de vehículos a motor. Por este motivo, compartimos el voto particular emitido en esta sentencia por el magistrado Antonio Salas.

Para el magistrado disidente, los hechos objeto de esta resolución no pueden ser considerados como “hecho de la circulación” y, en consecuencia no cabe imputar responsabilidad alguna a la entidad aseguradora demandada. En este sentido, matiza que la responsabilidad cubierta por el Seguro Obligatoria de Automóviles (SOA) es la del conductor del vehículo derivada del riesgo que crea mediante la conducción del mismo. En él no se incluye a otras personas -a las que se refiere el fundamento de derecho quinto de la sentencia- como “el propietario o el poseedor”, pues la que pudiera ser imputada a estos últimos, en un caso como el presente de incendio de un remolque frigorífico por causas absolutamente ajenas a su conducción y a la circulación, es una responsabilidad civil de carácter general. Y ésta tiene su propio régimen de exigencia y de aseguramiento, distinto al de los vehículos de motor.

*JOSÉ A. BADILLO ARIAS
Delegado Regional de Madrid
del Consorcio de Compensación de Seguros*

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





Correduría de seguros Casal y Asociados

“NO LO DUDE

merece la pena”

Con estas palabras: “No lo dude, merece la pena” resume M^a Esperanza Casal, gerente de la correduría de seguros Casal y Asociados, su participación en acciones de Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Solos o con el apoyo de una aseguradora, cada vez hay más corredores que quieren aportar su grano de arena en diferentes acciones sociales.





por recorrer en este aspecto". Sin embargo, ella piensa que este tipo de acciones "son muy importantes porque además de generar negocio, aportamos un poco de ayuda social".

Un poco de tu tiempo, puede aportar mucho

En el caso concreto de Casal y Asociados vieron la oportunidad cuando "DKV nos presentó la iniciativa y nos facilitó la forma de llegar a esa colaboración. Además, no supone ningún gasto a la correduría, solo el tiempo que empleamos para explicar a nuestros clientes la iniciativa, que a su vez estuvieron encantados en participar y formar parte de ella".

Actualmente, están comenzando a trabajar con un proyecto que quiere conseguir kits sanitarios para niños en Guatemala,

Se quiere conseguir kits sanitarios para niños en Guatemala, bidones de agua para el Sur de Sudán y pozos de agua en Etiopía

bidones de agua para el Sur de Sudán y pozos de agua en Etiopía. Su trabajo consiste, según M^a Esperanza Casal, "en dedicarle un poco de tu tiempo dando a conocer a nuestros clientes lo que estamos realizando y ha-

cerles sentir a ellos que son importantes para llegar al objetivo".

A cambio, continúa Casal, "sentimos una satisfacción enorme cuando nos comunicaron que fuimos los que más impulsos conseguimos en toda España para apoyar las acciones

realizadas por DKV. Es una forma de diferenciamos de otras empresas donde no existen estas iniciativas. Por eso le digo a todo el que tenga la oportunidad de participar, que no lo dude. Merece la pena".



A muchas corredurías les cuesta dar el paso de realizar acciones de RSC por sí solas y buscan el apoyo de una aseguradora. Este es el caso de Casal y Asociados, que ha comenzado a desarrollarlas en mayo de hace un año "porque DKV nos facilitó la posibilidad de colaborar con ellos en las acciones sociales y nos pareció un valor añadido para nosotros y nuestros clientes", explica M^a Esperanza Casal, gerente de la correduría de seguros.

Todavía es difícil de ver este tipo de iniciativas en las corredurías de seguros. Casal cree que "aún queda mucho camino



Seguro para sillas de ruedas eléctricas

Un hueco de mercado CUBIERTO



En el mes de mayo, **Seguronce**, correduría de seguros de la Corporación Empresarial ONCE, ha sacado al mercado una póliza para sillas de ruedas eléctricas. Este seguro, que da respuesta a una necesidad del mercado, cubre los daños causados en ellas por incendios, robos, caídas, vuelcos u otros percances externos no achacables al desgaste o mantenimiento.

Cubre todas las averías no producidas por falta de conservación o desgaste

Esta póliza “es la primera de estas características que existe en España”, según indica Agustín González, coordinador comercial de Seguronce. Se ha creado para “dar servicio al sector de la discapacidad y para que la rentabilidad social y económica vayan de la mano”. En la cobertura de las sillas eléctricas existía un hueco hasta el momento, puesto que era cada particular el que asumía los riesgos por su cuenta. Quizá por eso, “a pesar de que lleva poco tiempo en el mercado, está teniendo una acogida muy buena”, afirma González.

Una cobertura completa

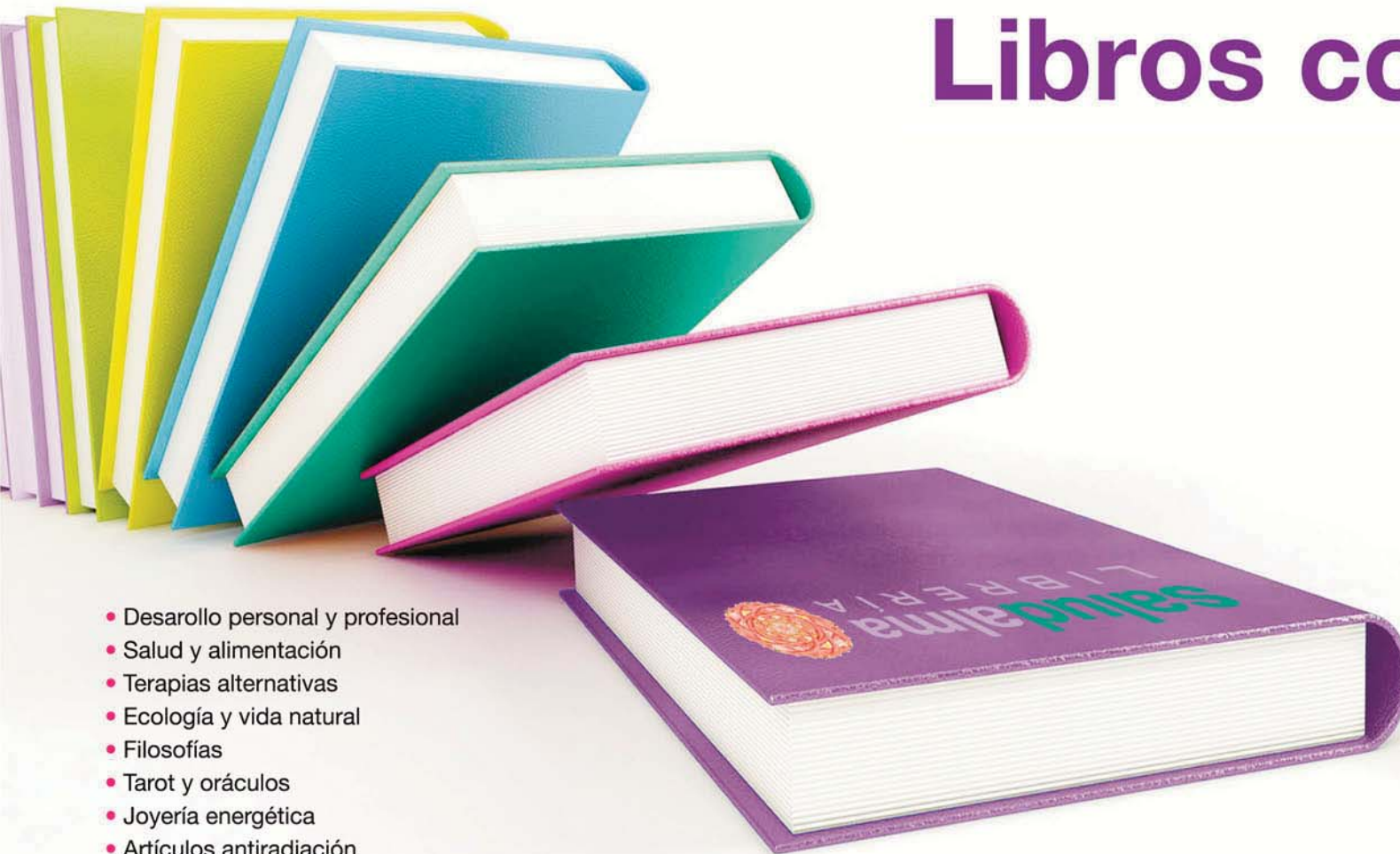
Este producto incluye las averías. “Todas aquellas que se pueden considerar producidas por un siniestro, es decir, las que no son conservación o desgaste. Están excluidas las de sillas de

menos de dos años, pues están cubiertas por la garantía del vehículo, y las de más de seis años de antigüedad”, explica el coordinador comercial de la correduría de seguros.

Además, cubre hasta un máximo del valor de compra en caso de siniestro total. Incluye una indemnización por traslado al domicilio del usuario y la silla averiada e inmovilizada con un límite de 100 euros por siniestro, para daños materiales indemnizables por la póliza. En caso de robo, la aseguradora paga el valor de nuevo durante los dos años posteriores a su adquisición, aplicándoles una depreciación en años sucesivos.

El precio de la prima anual varía según el valor que establece la factura de la silla de ruedas: hasta 5.000 euros, la prima es de 114,50 euros; de 5.000 a 7.000 euros, es de 140,65 euros; y de más de 7.000 euros, se paga 194 euros.

Libros con Alma



- Desarrollo personal y profesional
- Salud y alimentación
- Terapias alternativas
- Ecología y vida natural
- Filosofías
- Tarot y oráculos
- Joyería energética
- Artículos antirradiación
- Música de relajación
- Narrativa, Infantil, juvenil... y mucho más



saludalma
LIBRERÍA



C/ La Vía nº 18, bajo • 03700 Dénia (Alicante) • T/F 96 642 73 18
info@saludalma.com • www.saludalma.com

Tienda ONLINE

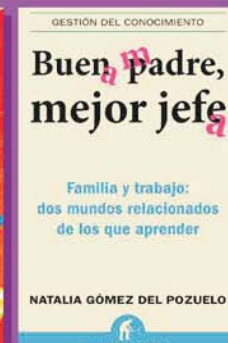
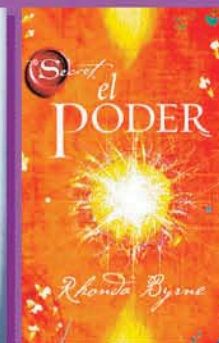
ENVÍOS A TODA ESPAÑA
(Correos o Mensajería)

PAGO

- Por transferencia
- Contra reembolso
- Tarjeta por pasarela bancaria segura

Síguenos en

facebook





Los poderes secretos de la comunicación empática

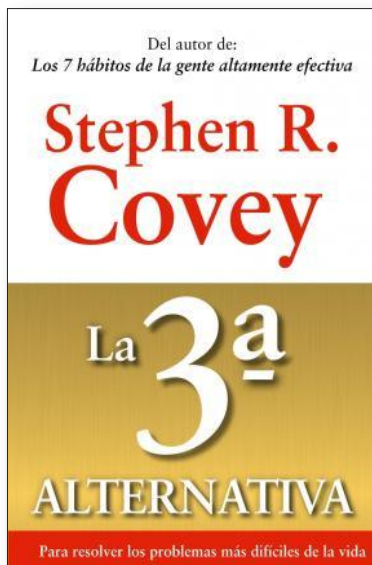
Capacidad de comunicar hasta con las personas mas desconfiadas

Vincenzo Fanelli

Ediciones Obelisco
Libro impreso: 12 €

Una de las habilidades de todo buen comunicador es ser capaz de cambiar la estrategia en función del interlocutor. El objetivo es transmitir sus ideas de manera eficaz y generar empatía hasta en las personas más desconfiadas. Este libro proporciona instrumentos útiles a todas aquellas personas que tienen la necesidad de mejorar su capacidad comunicativa tanto en el ámbito profesional como en el personal.

Con él se aprende a: mejorar tu capacidad de persuasión, comprender y anticipar el comportamiento de tus interlocutores, formular tus ideas con precisión, potenciar tu capacidad de liderazgo y hablar en público con éxito.



La 3ª alternativa

Para resolver los problemas mas difíciles de la vida

Stephen R. Covey

Editorial Paidós
Libro impreso: 20,90 €

Covey formula una nueva manera de resolver las dificultades profesionales y personales a las que nos enfrentamos. Existen muchos métodos de resolución de conflictos, pero la mayoría implican un compromiso, una especie de acuerdo de bajo perfil del que no surge ningún resultado nuevo y sorprendente. La 3ª alternativa plantea cómo llegar más allá de un simple armisticio. Su objetivo es enseñarnos a crear una realidad distinta y mejor. Una 3ª Alternativa va más allá de "mi manera de ver" y de "tu manera de ver", y nos enseña a plantear un horizonte que permite que las partes en conflicto lleguen a una solución que ni siquiera hubieran soñado plantear.

AHORA MÁS QUE
NUNCA, SU
EMPRESA NECESITA
DISFRUTAR DE
UNA BUENA SALUD

sanitas.es

A tu lado, en todo momento

Sanitas 

HAGA
CLICK AQUÍ
Y CONOZCA TODO
LO QUE EN SANITAS
PODEMOS HACER
POR LA SALUD
DE SU NEGOCIO

En Sanitas sabemos lo importante que es la salud de sus empleados para el perfecto funcionamiento de su empresa. Por eso, combinamos una **completa y eficaz asistencia sanitaria** para ellos con **excepcionales ventajas económicas y sociales** para su negocio.

Llámenos y le realizaremos
un Plan de Salud Personalizado
a la medida de su empresa

901 102 031

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