

PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

NÚMERO 20 DICIEMBRE 2012

www.pymeseguros.com

Adolfo Masagué, director comercial
de Mediación de DAS

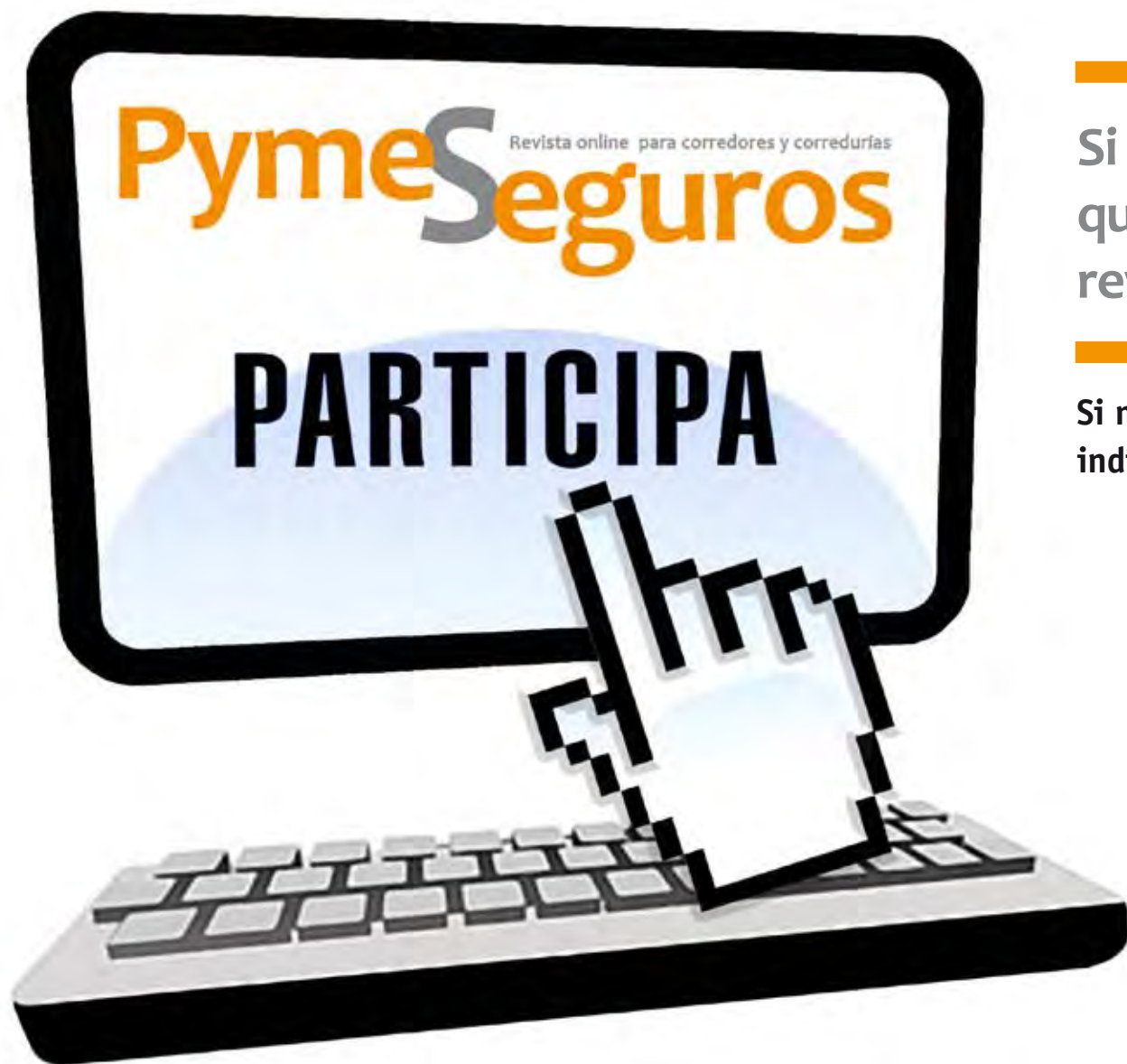
Los asegurados de
Defensa Jurídica **NO PAGARÁN**
las tasas judiciales



Punto de encuentro
¿Qué pasará con el IVA en
el cobro de honorarios?

Mas a fondo
Cómo disminuir la cuota del
Impuesto de Sociedades

In situ
Los parlamentarios, abiertos
a legislar contando con la
mediación de seguros



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 enero es Responsabilidad Civil).
- 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

La profesión está viva

Me alegra comprobar que la profesión de corredores está mas viva que nunca. Últimamente me han llegado acciones que entroncan con ese espíritu solidario del seguro que viene de aquellas primeras mutuas. Una prueba es la iniciativa (ver la sección [Innovando](#)) de once corredores, con Carlos Lluch a la cabeza, que han creado un seguro de Vida para dar respuesta a las necesidades de las personas que han padecido o aún padecen alguna enfermedad grave como cáncer, sida, trasplantes...

Aquí los corredores están realizando una de sus funciones: buscar y encontrar soluciones para sus clientes. Algo que en muchas ocasiones conlleva la creación de productos que no existen.

Las etapas de crisis pueden ser también de oportunidades. Por eso es alentador ver como algunos corredores están desarrollando mas su faceta de asesoramiento (ver la sección [Punto de encuentro](#)) dando servicios que aunque están ligados al seguro, no son puramente aseguradores.

Los corredores, para superar estos momentos difíciles, están dando otro tipo de servicio que también es demandado por el cliente

El seguro siempre ha tenido un cierto “tufillo” conservador e inmovilista. Y aunque reconozco que está bien en su justa medida, el cambio es mas estimulante. La búsqueda de nuevos retos denota vida.



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



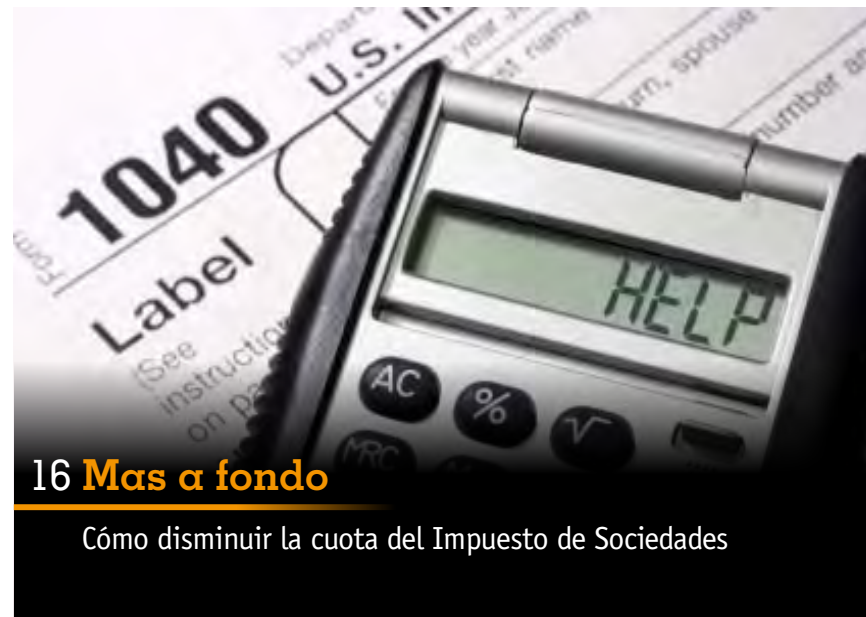
06 Hablando claro

Adolfo Masagué, director comercial de Mediación de DAS:
Los que contraten el seguro de Defensa Jurídica no pagarán las tasas judiciales



10 Punto de encuentro

¿Qué pasará con el IVA en el cobro de honorarios?



16 Mas a fondo

Cómo disminuir la cuota del Impuesto de Sociedades



20 **In situ**

Los parlamentarios, abiertos a legislar contando con la mediación de seguros



50 **Bajo el peso de la Ley**

Perjuicios por el ruido del aparato de aire acondicionado



54 **Algo más que negocio**

Gracias a los corredores, 125 niños recibirán regalos en Reyes

03 **Editorial**

La profesión está viva

24 **Productos**

Los últimos seguros del mercado

28 **Al día**

Noticias de economía y de seguros

58 **Rincón de lectura**

Libros útiles para la empresa



56 **Innovando**

Seguros de Vida para enfermos graves



Los asegurados de

Adolfo Masagué,
Director comercial de
Mediación de DAS

Defensa Jurídica

NO PAGARÁN las tasas judiciales

El ramo de Defensa Jurídica no atraviesa por un buen momento. Pero Adolfo Masagué, director comercial de Mediación de DAS, apuesta por que eso cambie el próximo año. Gracias, entre otras cosas, a medidas como la implantación de tasas en los procesos judiciales. “Consideramos que puede suponer el espaldarazo que necesitábamos justo en estos momentos. El hecho de que quien contrate nuestro seguro no pague las tasas, puede ser un argumento poderoso para la venta, que pueden aprovechar los mediadores”.

Algunos corredores que quieren crecer, apuestan por este producto

¿Cómo se ha comportado el ramo de Defensa Jurídica este año?

Lamentablemente, como otros muchos en el sector, no es ajeno a la situación económica en la que estamos inmersos y ha sufrido un retroceso de casi un 5%, según los datos de Unespa de finales de septiembre. Aunque el volumen de negocio de este ramo no es importante, no son buenas noticias que se produzca esa reducción precisamente en unos momentos en los que debería crecer, porque está muy vinculado a lo que los clientes pueden precisar ahora. Sin embargo, no hay que olvidar que las familias y las empresas están haciendo “encajes de bolillos” para seguir a delante.

¿Qué previsiones hay para 2013?

Las perspectivas para 2013 son buenas porque tenemos el ánimo de crecer. Con casi toda seguridad vamos a tener mejores resultados que en 2012. Todas las compañías, no solo las especializadas, estamos haciendo verdaderos esfuerzos para que así sea. Por eso, si amaina un poco el temporal y las familias se animan a invertir una partida pequeña de su economía al seguro de Defensa Jurídica, lo conseguiremos. Además, la mediación se ha dado cuenta por fin que es un seguro que se debe de potenciar. Con todo esto, confiamos que el ramo crezca.

¿Qué supone para este tipo de seguros la entrada de nuevas aseguradoras en este ramo?

Hay que diferenciar por un lado las compañías especialistas en Defensa Jurídica, en donde solo ha entrado Legálitas (ahora es aseguradora pero previamente era una compañía de servicios). Por otro lado, nos encontramos a las compañías generalistas que han decidido potenciar este ramo con mejores productos de Defensa Jurídica. Esto es bueno para el sector porque se habla más de él.



El ramo de Defensa Jurídica ha sufrido un retroceso de casi un 5%, según los datos de Unespa de finales de septiembre

Creo que hay mercado suficiente para todas las entidades que estamos porque en España la penetración de Defensa Jurídica es un 3%. Mientras que en Alemania, el país por excelencia, llega al 25%. Por lo tanto, se puede decir que hay un gran camino por recorrer y cuantos más seamos, más potenciaremos ese ramo y más hablemos de él.

DAS está inmersa en un nuevo proyecto...

Sí. DAS pertenece al grupo Ergo y en Europa es líder en Defensa Jurídica. Pero en España mantenía una posición muy plana en los últimos años. En 2011 surge el cambio de consejero delegado y a partir de ahí nace el nuevo proyecto para relanzar la compañía para ser el referente aunque no consigamos ser el líder. Queremos ser el referente en una nueva manera de hacer las cosas y la mediación nos está dando esa oportunidad.

¿Qué se está haciendo en cuanto a productos?

En Das estamos apostando por la claridad, la tangibilidad, la transparencia... de los productos porque no es un ramo fácil. El



mundo jurídico, el mundo legal, es muy complejo para el público final. La realidad es que no ha sido fácil de interpretar este tipo de seguro, no solo para el cliente final sino tampoco para algunos mediadores. Queremos hacer nuestros productos lo mas cercanos y claros para el cliente final. Por eso, estamos evolucionando en esa línea.

El asesoramiento es vital en estos productos...

Sí es muy importante. Es la primera fase de este seguro. Hasta ahora lo estábamos dando a distancia a través del teléfono, y ahora vamos a dar también un asesoramiento jurídico presencial. El cliente va a poder acudir, con un límite de asistencias al año, a un abogado para que lo asista personalmente. De esta forma, queremos analizar el caso del asegurado de una manera mas próxima si el cliente así lo quiere. El asegurado podrá venir a alguna oficina de DAS o si no hay donde el vive, tenemos casi 300 abogados que colaboran con nosotros.

En el primer trimestre de 2013 vamos a lanzar un producto de Defensa Jurídica pensado para pymes y autónomos

¿DAS va a sacar algún nuevo producto el próximo año?

Por un lado, hemos mejorado y dotado de mas fuerza los productos actuales. Y ahora, vamos a lanzar, dentro del primer trimestre, la gama de pymes y empresas. Será un producto de Defensa Jurídica pensado para las pymes y los autónomos.

¿Cómo influyen en el ramo las nuevas tasas judiciales?

Impacta de forma clara y directa en los costes aseguradores. Pero no vamos a repercutir en la prima el impacto de las tasas. A pesar de esto, consideramos que puede suponer el espaldarazo que necesitábamos justo en estos momentos. Aunque nuestro objetivo no es pleitear, sino resolverlo de una forma positiva antes de llegar a juicio (de hecho, casi el 80% de los siniestros, se resuelven en vía favorable) el hecho de que quien contrate nuestro seguro no pagará las tasas puede ser un argumento poderoso para la venta, que pueden aprovechar los mediadores.

¿Cómo está influyendo el uso de las tecnologías 2.0 y de las Redes Sociales en este ramo?

Todo esto afecta y mucho porque creo que el seguro de Defensa Jurídica necesita del boca a boca para dejar de ser un seguro desconocido. En el nuevo proyecto de DAS, hemos creado una nueva plataforma tecnológica para trabajar con ellas, porque creemos que es una forma de darlo a conocer. Pensamos que lo mejor es cambiar impresiones y compartir experiencias porque el cliente es el epicentro de todas estas conversaciones.

¿Cree que Defensa Jurídica es una oportunidad de negocio para el corredor?

Sin duda. Es una oportunidad que tiene ahí y que tiene que

La mediación es el canal por excelencia de la Defensa Jurídica

Aunque Adolfo Masagué, director comercial de Mediación de DAS, no cree que este ramo solo se deba distribuir a través de mediadores, piensa que “realmente es el canal por excelencia. El componente técnico de este producto, requiere la intervención de un mediador profesional que realmente asesore y que explique lo relevante de ese seguro”. Por eso, en la aseguradora quieren dar un trato especial a aquellos corredores que apuesten por este producto. “En DAS este año hemos lanzado un programa de fidelización para estos mediadores (que lo denominamos el programa partner) en donde están corredores que tienen un volumen de negocio determinado en nuestra organización y los nuevos corredores con los que establezcamos un plan de negocio. Queremos que todos los mediadores de la organización tengan el mejor servicio posible, pero aquellos con un plan de negocio activo, con un compromiso, tengan unos servicios prioritarios y un tratamiento un tanto diferencial”.

Actualmente, de los 1.200 códigos de mediadores activos que tiene la compañía, el 75% corresponde a corredores. En cuanto al volumen de negocio de la compañía, de los 9 millones y medio de primas previsto para este año, mas del 80% están distribuidas por los corredores.

Para que esta cifra se incremente, la entidad tiene previsto “definir un plan de formación no solo pensado y dirigido a los productos, sino también a las técnicas de ventas. Esa va a ser nuestra apuesta para 2013”, afirma Masagué.

relanzar. Hasta ahora quizá ha sido un producto residual para el corredor, pero va teniendo mas fuerza. Además, no requiere grandes inversiones ni grandes especializaciones. Lo único que se precisa es conocer a fondo el producto, pero como ocurre en cualquier otro ramo.

receptivos en la medida que hacemos mas claros los productos y realizamos una labor de formación y ofrecemos buenos márgenes.



La mediación se ha dado cuenta por fin que es un seguro que se debe de potenciar

¿Pero los corredores son conscientes de ello?

Ha costado, pero ya están empezando a ser conscientes. Hay argumentos, como el tema de las tasas, que lo reafirman. Aunque no hay un crecimiento espectacular en este cambio de concienciación de todos los corredores, sí existe algunos que quieren crecer y apuestan por este producto. Notamos que son mas

CARMEN PEÑA
FOTOS: IRENE MEDINA

¿Qué pasará con el IVA en el cobro de HONORARIOS?

La implantación del cobro de honorarios puede suponer un handicap para algunos corredores de seguros. Por un lado, porque muchos de ellos no podrían soportar los gastos que conlleva la generación de otro recibo. Y por otro, porque el negocio se resentirá si al precio se le suma el 21% del IVA. Sin embargo, cuando se realiza una labor de asesoramiento se necesita y se reclama el cobro de honorarios. Incluso antes de la emisión de una póliza. Así se evitarían los casos en los que se hace un estudio de los riesgos de una gran empresa y después del asesoramiento y de buscar un buen precio, le dan el seguro a otro corredor.



Santiago Martín



Luis Pérez Sala



Mario Chivite



Ángel Pérez Barreno

La Ley de Mediación prevé que la actividad de mediación sea remunerada en forma de comisión o en forma de honorarios, pero no las dos a la vez. Santiago Martín, consejero delegado de [HDI Seguros](#), cree que “lo que es mediación debe de ser mediante comisión y lo que no es mediación, debería de ser a través de honorario (por ejemplo, cobrar recibos o intervenir en la gestión de los siniestros...)”. Mientras que Luis Pérez Sala, director territorial Mediadores Centro de [Aegon](#), piensa que “en los productos de Vida y Ahorro que trabajamos no tiene ningún sentido la aplicación de honorarios”.

Sin embargo, Mario Chivite, administrador de la [Correduría de Seguros Del Moral y Chivite](#), entiende que “va a llegar un momento en el que si los corredores queremos dar profesionalidad y sensación de que nuestro trabajo tiene un valor añadido, tenemos que hacernos a la idea de cobrar honorarios. Además, de esa forma se daría mucha transparencia a otros canales como por ejemplo bancaseguros. La prima técnica (lo que la compañía quiere cobrar por su seguros) tiene que ser igual para todos. Y sobre ella se debería aplicar el cobro de honorarios”.



Por su parte, Ángel Pérez Barreno, de la [Correduría de Seguros Pérez Barreno](#), está en contra de cobrar honorarios porque “mi correduría trabaja, sobre todo, con seguros personales. Aunque reconozco que en algunos ramos puede resultar mas técnico. Si se implantasen los honorarios en personales, creo que haría desaparecer a bastantes corredurías pequeñas y medianas. Si hablamos de un porcentaje del 20%, es difícil de hacer entender a cualquiera que tenga una póliza de 200 euros, que el mediador se va a llevar 40. Yo creo que habría que matizar esto mucho. Porque no es lo mismo

mejor compañía para ese riesgo en cuestión y por supuesto, entidades que den un muy buen servicio. Desafortunadamente, sí que estamos acostumbrados a que haya aseguradoras que hayan hecho grandes esfuerzos para captar carteras completas. Pero en principio, no creo que tenga que ser un problema de independencia”.

Pérez Barreno está completamente de acuerdo. “La labor de una correduría no es solamente captación y venta. Lo que viene después, la atención en el siniestro, para mi es lo mas importante. Por eso, no va a ser la comisión la que nos lleve a elegir una com-

una correduría que vende a través de Internet que otra que aporta un servicio de tramitación de la póliza, que se ocupa de los cobros...”.

Los honorarios no dan la independencia

Los corredores presentes en la mesa redonda, organizada por PymeSeguros, no están de acuerdo en que el cobro de honorarios dé mas independencia al corredor. Pérez Barreno indica que eso depende de “la profesionalidad de cada uno”. Mario Chivite considera que “no tiene nada que ver cobrar de una forma o de otra. La cuestión es que en ese asesoramiento se busque el mejor producto. Con lo cual, habrá que ir a la



“Si los corredores queremos dar profesionalidad y sensación de que nuestro trabajo tiene un valor añadido, tenemos que hacernos a la idea de cobrar honorarios”.
Mario Chivite

pañías, va a ser el servicio que ésta dé en el siniestro”.

A este respecto, Santiago Martín quiere distinguir entre “lo que es comisión o remuneración de la mediación y lo que es honorarios. La comisión, aunque la paga el cliente, formalmente lo hace la compañía. Mientras que los honorarios, formalmente los paga el cliente. Cuando los honorarios los paga la compañía es porque se está beneficiando de una red de distribución, con el ahorro que eso supone. Por lo tanto, está remunerando al corredor la actividad comercial que está haciendo para la compañía”.

Luis Pérez Sala entiende que “el valor añadido real del corredor no está en la venta, que para mí debería de ser una relación causa/efecto venta/comisiones. Y el asesoramiento, por ejemplo en riesgo de empresas y riesgos industriales en donde hay una serie de elementos de gestión y de ayuda un valor añadido, se debería retribuir por honorarios”.

Lo que Mario Chivite tiene claro es que “a un mismo cliente no le puedes cobrar honorarios en unos productos y comisiones en otros. Yo solo cobraría honorarios a un cliente integral. Mientras que si se trata de un cliente parcial, yo iría a comisiones”.

Martín también considerara que “no es lógico que se cobren comisiones y honorarios”. Aunque Pérez Barreno apunta que “en ocasiones se están aprovechando

de la ignorancia del cliente para hacerlo”. A lo que el consejero delegado de HDI contesta que “sí es cierto que se está haciendo en casos puntuales. Pero yo personalmente, no lo comparto”.

Está la idea generalizada de que en los ramos personales no se deberían cobrar por honorarios. Sin embargo, el administrador de la Correduría de Seguros Del Moral y Chivite, cree que “si el cliente es integral, es lo mismo que tenga Hogar, Autos, Empresa, Transportes... Si tiene todos sus seguros contigo sí que puedes cobrar honorarios. Por eso, no creo que sea una cuestión de ramos”.

Santiago Martín plantea que “en unos Planes de Pensiones o en una póliza de Salud para una empresa, por ejemplo, está bien que se cobren honorarios en la contratación y después, por el mantenimiento, que sea una comisión. Pero yo creo que depende del caso”.

El cobro de honorarios implica la generación de otro recibo

El cobro de honorarios implica la generación de otro recibo. Algo que para Ángel Pérez Barreno supone “encajarse el seguro masa o particulares”. Sin embargo, plantea la necesidad de cobrar honorarios antes de



“Si se implantasen los honorarios en personales, desaparecerían bastantes corredurías pequeñas y medianas”. Ángel Pérez Barreno

emitir la póliza en el caso de “una gran empresa en la que tienes que hacer un estudio para acabar con muchos problemas. Porque les asesoramos, le decimos las condiciones que tiene el riesgo, le buscas un buen precio y luego, se lo da a otro corredor”.

Santiago Martín llama la atención sobre el hecho de que “la mediación no tiene IVA, Mientras que si dejan el IVA en los honorarios de los corredores, entonces se encarecería todo y complica mucho las cosas”. Mario Chivite apunta que “aunque a nosotros nos podría venir bien porque por fin podríamos desgravarnos de nuestros gastos generales del IVA de las facturas soportadas, yo creo que encarecería mucho el producto y tendríamos que ajustar mucho nuestros costos internos en cada correduría. Al final, habría que ajustar mucho y posiblemente habría corredurías que no podrían seguir o tendrían que integrarse en otras”.

Otro problema que plantea Chivite es el hecho de que “nuestros clientes se están yendo al extranjero a trabajar. Y tienes que tener corresponsales en otras naciones, El 80% de las empresas españolas ya están en algún país emergente: Brasil, Méjico, India... Tenemos que dar ese valor añadido y eso tiene un coste. Tendremos que cobrar honorarios por todo ese servicio. Un cliente grante te puede llevar 800 horas de trabajo al año, pensando en las 2-3 personas necesarias para llevar esa cuenta. Y algo tendremos que hacer, a no ser que las aseguradoras nos quieran pagar ese servicio... Hay entidades que lo están haciendo. Nos están pagando un plus, no por comisiones sino por servicio (por abrir el siniestro por la web, por tramitar ciertas cosas...). Es interesante ver cómo podemos compaginarlo con las compañías que quieran dar un buen servicio a través de nosotros, externalizando ciertos temas. Porque si no, en cinco años no va a quedar ningún corredor”.

Pérez Sala piensa que “es una ocasión magnífica para un posicionamiento de las corredurías. Porque solo van a seguir las que den un valor añadido. Para las compañías que trabajamos con co-

redores como canal fundamental, si esto no se adecua, se pone en riesgo también nuestra propia supervivencia”.

Cobro de otros servicios

En cuanto a las aseguradoras, éstas prefieren que los corredores cobren comisiones. Así lo indican las dos aseguradoras presentes en la mesa redonda. El consejero delegado de HDI Seguros dice que, personalmente, prefiere comisiones. “Aunque entiendo perfectamente y no nos importaría que actividades que no son mediación, como puede ser la intervención en siniestros, asesoramientos puntuales de un corredor a un asegurado sobre el producto que mejor se adecua a él sin ser sobre el que realice la mediación, que cobre honorarios por ese concepto. Las aseguradoras cada vez externalizamos mas servicios (emisión de pólizas, determinados siniestros...) y eso hay que remunerarlo en forma de honorarios. Si la aseguradora demanda el servicio, debe de ser la que pague los honorarios. Si es el cliente el que demanda el servicio, será él quien pague los honorarios. Éstos no están solo en un lado de la mesa”.

En el tema de la realización de otros servicios por parte de los corredores, el administrador de la Correduría de Seguros Del Moral y Chivite dice que “también ofrecemos parte de auditoría de cuentas de las empresas, e incluso auditamos el trabajo de su corredor. En estas actividades cobraríamos honorarios no ligados a producción de pólizas porque



“Las aseguradoras cada vez externalizamos mas servicios (emisión de pólizas, determinados siniestros...) y eso hay que remunerarlo en forma de honorarios”. Santiago Martín



“Es una ocasión magnífica para un posicionamiento de las corredurías, porque solo van a seguir las que den un valor añadido”. Luis Pérez Sala

sería su corredor el que seguiría llevando sus seguros. Hay empresas que tienen compromisos con determinados corredores, pero quiere que tú le asesores sobre si lo está haciendo bien”.

Santiago Martín añade que, “con frecuencia, en temas de fusiones se pide a un corredor que haga una auditoría sobre los seguros que tiene contratados determinada empresa. Algo que se cobraría como honorarios. Los honorarios son un hecho que está ahí pero yo creo que es más como excepción”. Mario Chivite coincide en que “sigue siendo excepcional. Pero también es cierto que los corredores nos tenemos que abrir a nuevas formas de trabajo que no sea la mera emisión de las pólizas o el tratamiento del siniestro. Se trata de dar ese valor añadido o asesoría del que estamos hablando. Otra posibilidad será llegar a acuerdos con los corredores con los que está trabajando la empresa en concreto. Nosotros hemos traído seguros que llamamos no tradicionales por ejemplo, los que cubren los cyberataques, o temas de infidelidad... El corredor seguiría llevando las pólizas generales (flotas, transportes...)”.

El influjo de la IMD II

Está claro que hasta que no se produzca la transposición, no se verá cómo quedará el tema del cobro de los corredores en España. Luis Pérez Sala dice que “sabemos que una vez

aprobada la IMD II, con unos mínimos, hay una transposición a España y en cada mercado habrá una adecuación. La ley va a ser bastante tolerante en ese aspecto”.

Santiago Martín señala que “hay que reconocer que, en el pasado, los corredores han sabido defender bastante bien sus intereses a nivel legislativo. Yo creo que los corredores se mueven mejor en los pasillos que las compañías”.

Pero el representante de la Correduría de Seguros Pérez Barreno dice que “no hay nada definido y todo el mundo está esperando a ver por dónde empiezan a sonar las campanas”.

Mario Chivite apunta que ahora “se está haciendo una labor de explicar a los políticos nuestro papel. Hay muchos que no saben la diferencia entre un corredor y un agente. Estamos empezando por una cosa tan básica, que igual nos lleva muchos años. Por eso no creo que tengamos mucha fuerza. La tenemos para explicar, para comentar... pero como fuerza para cambiar las cosas no. Aquí quien tiene mucha fuerza es Unespa porque maneja una parte muy importante del PIB”. A lo que le responde Martín que “depende de quién esté en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones”. Ángel Pérez Barreno añade que “Unespa está muy dividida también. Porque hay compañías de bancos y entidades totalmente independientes”.

Sin embargo, Santiago Martín comenta que “en el sector asegurador, a diferencia de otros, la comunicación con la administración es bastante buena. Tanto por el lado de los corredores como por el lado de las compañías. La Administración raramente impone una norma. Normalmente, se discute mucho sobre ella antes de implantarse”.

CARMEN PEÑA
FOTOS: IRENE MEDINA

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



FOTOGRAFÍA PROFESIONAL



Comunicación
Prensa
Foto corporativa
Reportaje.....

Irene Medina
677 552 881

irene@irenemedina.com
www.irenemedina.com

Se acerca el fin de año y cualquier consejo para reducir los pagos es bienvenido. Sobre todo para las pymes, que soportan de una forma mas dura estos momentos. Tener en cuenta estos sencillos consejos puede ayudar a que una empresa no caiga en situaciones de desequilibrio patrimonial con consecuencias para el gerente o administrador de la empresa.



Cómo disminuir la cuota del IMPUESTO de SOCIEDADES

“Hay diversos mecanismos previstos por las normas del Impuesto de Sociedades que permiten disminuir la cuota a pagar en 2012”, señala Miguel Ángel Ferrer, socio director general de [Arrabe Asesores](#). Para ello, se recogen una serie de recomendaciones en tres aspectos: entidades que tributan por el Régimen General; pymes, que componen la inmensa mayoría de obligados a tributar; e indicaciones para mejorar la posición financiera del Balance de Situación y de la Cuenta de Resultados, de cara a

Hay diversos mecanismos previstos por las normas del Impuesto de Sociedades que permiten disminuir la cuota a pagar en 2012

la negociación con entidades financieras y para conseguir una eventual renovación de créditos.

Régimen General

- **Compensación de pérdidas de ejercicios anteriores.** La base imponible negativa que se hubiera generado en un período impositivo puede ser “compensada” con las rentas positivas de ejercicios posteriores. En concreto, esta compensación se puede realizar en 18 ejercicios. Las entidades de nueva creación empezarán a computarlos a partir del primer periodo impositivo en el que la renta sea positiva.

“Esto quiere decir que si el importe de pérdidas de un ejercicio cualquiera es ‘X’, las ganancias que se obtengan en los 18 ejercicios siguientes hasta ese mismo importe ‘X’ no tributarán, por efecto de la compensación, siempre que la cifra de negocios no llegue a 20 millones de euros. Cuando supere esta cifra, tendrá un límite y lo que no se pueda aplicar en ese año se compensará en los períodos posteriores (con los límites de cada año)”, aclara Miguel Ángel Ferrer.

- **Reducción de ingresos procedentes de activos intangibles.** Este mecanismo permite reducir en un 50% los ingresos obtenidos por la explotación de I+D (es decir, la cesión del derecho de uso o de explotación de patentes, dibujos o modelos, planos, fórmulas o procedimientos secretos y de derechos sobre informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas), siempre que se cumplan los requisitos previstos (pagados al creador cedente, que no generen gasto en el cedente y con un límite de seis veces lo invertido en I+D, entre otros).

- **Actividades desarrolladas en Ceuta y Melilla.** La cuota íntegra correspondiente a las rentas obtenidas en Ceuta, Melilla o sus dependencias por las entidades mercantiles que allí operen se reduce en un 50%.

- **Deducciones de la cuota íntegra.** Destacan:

POR DOBLE IMPOSICIÓN: Permite descontar de la cuota íntegra los impuestos pagados por la distribución de utilidades, por la participación en beneficios (internos y externos), así como por la obtención de rentas en el exterior sujetas a gravamen. “De este modo se corrige la doble tributación. Es decir, que una misma renta quede sujeta a impuestos de naturaleza similar más de una vez”, indica el responsable de Arrabe Asesores.

POR INVERSIONES/GASTOS: La cuota íntegra restante (tras la deducción por doble imposición y las bonificaciones) se disminuirá en el importe resultante de la aplicación de un porcentaje sobre el

total de inversión/gasto (ver cuadro de la página 19).

- **Deducciones por inversiones específicas.** Se diferencian de las anteriores debido a que son de aplicación por los sujetos pasivos que presentan determinadas características empresariales o de localización, o porque se corresponden con medidas coyunturales que buscan incentivar algunas inversiones en particular, y solo si cumplen con los requisitos previstos para ello.

Pymes: Régimen especial de empresas de reducida dimensión

Desde el 1 de enero de 2011, una entidad se considera de “reducida dimensión” cuando en el ejercicio inmediatamente anterior tuvo un importe neto de la cifra de negocios inferior a 10 millones de euros. En el caso de empresas de nueva creación, el ejercicio de referencia será el de creación. En este régimen, los beneficios aplicables son los siguientes:

- **Tipo de gravamen:** Las empresas de reducida dimensión que cumplan los requisitos de cifra de negocios, plantilla media y base imponible aplican un tipo reducido de gravamen. En general, las entidades cuya cifra de negocios es inferior a 10 millones de euros aplicarán la siguiente escala: -25% por los primeros 300.000 euros de base imponible; y -30% por la parte restante.

Como beneficio adicional, para los ejercicios iniciados durante el año 2012, las empresas cuya cifra de negocios sea inferior a cinco millones de euros, y la plantilla media sea superior a una persona y a la que contaban en el año 2008 e inferior a 25 trabajadores, tributarán del siguiente modo: -20% por los primeros 300.000



La base imponible negativa que se hubiera generado en un período impositivo puede ser “compensada” con las rentas positivas de los 18 ejercicios posteriores



Se corrige la doble tributación para evitar que una misma renta quede sujeta a impuestos de naturaleza similar más de una vez

euros de base imponible; y -25% por la parte restante. “Inicialmente este último beneficio estaba previsto para ejercicios iniciados durante el año 2011, pero se extendió a los del año 2012”, recuerda Ferrer.

- **Libertad de amortización.** Se permite amortizar el elemento del inmovilizado sin tomar en consideración los límites establecidos por las tablas aprobadas (incluso la amortización total en un solo ejercicio). Así, se amortizarán libremente: bienes de escaso valor, si el valor unitario no excede de 601,01 euros, hasta un límite de 12.020,24 euros en el período im-

positivo; y los elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias, siempre que se pongan a disposición de la entidad mientras ésta califique como de reducida dimensión y se incremente la plantilla media total de la empresa dentro de los 24 meses siguientes al inicio del período, en comparación con los 12 meses anteriores. El importe máximo de inversión amortizable es de 120.000 euros multiplicados por la cifra de la plantilla media total calculada (hasta con dos decimales).

- **Amortización acelerada.** Los elementos nuevos del inmovilizado material, de las inversiones inmobiliarias y del inmovilizado intangible podrá amortizarse al doble del coeficiente máximo previsto en las tablas de amortización. Este beneficio no es incompatible con otros aplicables a los activos.

Los intangibles con vida útil definida se amortizarán al 15%; mientras que el fondo de comercio que comúnmente se amortizaba al 7,5%, se reducirá al 1,5% durante el año 2012 y 2013.

Por su parte, si el importe total obtenido en la transmisión de elementos del inmovilizado o de inversiones inmobiliarias se reinvierte en elementos pertenecientes a esas categorías, la amortización de tales elementos nuevos o usados será el triple del coeficiente máximo previsto en las tablas. La reinversión debe hacerse en el año anterior a la transmisión o en los tres posteriores.

- **Dotación global por insolvencias:** Se permite una dotación global por posible riesgo de pérdida. No puede superar el 1% del saldo de deudores (no se incluyen los que tuvieren dotación específica y las relacionadas con deudas cuyas pérdidas no son fiscalmente deducibles). No es acumulativa.

Recomendaciones ante del cierre fiscal

Arrabe Asesores realiza una serie de sugerencias para realizar una presentación adecuada de los Estados Financieros:

- **Soporte de información económico-financiera fiable.** “Recomendamos tener el mayor cuidado en la elaboración de la contabilidad, asignando personal cualificado y especializado en ello. Reflejar la realidad del negocio debe ser un asunto prioritario para toda entidad. Sobre esta base se puede tener noción clara y veraz de la tesorería, morosidad, previsiones de pago a corto y medio plazo y sirve para la toma de decisiones de gestión de manera ágil y precisa”, insiste Miguel Ángel Ferrer.

- **Dossier de documentos esenciales.** “Muchas empresas necesitan financiación externa nueva o renovar parcial o total de algún producto financiero con el que ya contaban (líneas de descuento, avales, líneas de crédito, etc.). Por eso, es fundamental tener organizada y disponible la documentación que suelen solicitar las entidades financieras”, recuerda Ferrer. Básicamente sería: última auto-liquidación del Impuesto sobre Sociedades presentada o, en su caso, del Impuesto sobre la Renta del Titular del Negocio; escrituras de la sociedad (constitución, así como las modificaciones introducidas,

SITUACIÓN	2012	2013	2014, En adelante
Investigación y desarrollo: Gastos hasta la media de 2 años anteriores		25%	
Investigación y desarrollo: Gastos por encima de la media de 2 años anteriores		42%	
Investigación y desarrollo: Gastos en investigadores cualificados		Adicional de 17%	
Investigación y desarrollo: Inmovilizado material e intangible, excluidos terrenos e inmuebles.		8%	
Innovación tecnológica ¹		12%	
Bienes del Patrimonio Histórico Español	4	2	-
Edición de libros	2%	1%	-
Bienes del activo material destinados a proteger el medioambiente		2%	
Gastos en preparación para habitar a trabajadores al uso de nuevas tecnologías hasta la media de los 2 años anteriores		1	
Gastos en preparación para habitar a trabajadores al uso de nuevas tecnologías por encima de la media de los 2 años anteriores		2 adicional	
Empleo para trabajadores minusválidos		6.000€/persona/año de incremento	
Reinversión de beneficios extraordinarios		12%	

si corresponde); declaraciones de IVA, si fuera necesario; certificaciones de estar al corriente en los pagos a Hacienda y a la Seguridad Social; balance general y cuenta de resultados lo más actualizados posible; declaración de bienes personales de los administradores o titulares de la actividad; y relación de contratos o perspectivas de negocio a futuro.

• **Periodo medio de cobro y periodo medio de pago.** “Tras estos conceptos se esconde algo tan sencillo como: cuánto tardo yo en pagar a mis proveedores y cuánto tardo en cobrar a mis clientes. La mayoría de problemas de las empresas se basan en el desequilibrio

entre estas variables, puesto que cuando nuestro período medio de pago es menor a nuestro período medio de cobro, nacen de inmediato los problemas de liquidez y con ello los gastos financieros se incrementan”, indica el responsable de Arrabe Asesores.

• **Gastos financieros de la empresa.** Ferrer recuerda también que “es posible reducir costes y gastos financieros innecesarios”.

• **Inversión y gasto:** Hay que disminuir, restringir y, si es posible, eliminar los gastos; sobre todo los relacionados con recursos ociosos (amortizarlos a la mayor brevedad posible). No obstante, algunas partidas tienen un especial impacto en la imagen y servicio de cada entidad, como las correspondientes a publicidad y servicios profesionales de apoyo a la gestión. Este tipo de partidas deben ser cuidadas y mantenidas, precisamente por ese impacto positivo en los clientes, lo cual permite de manera indirecta mantener o incrementar las tasas de retorno.

• **Recortes de personal:** Se trata quizá de una de las decisiones más duras y traumáticas que puede adoptarse, pero no por ello es menos necesaria en ocasiones. Llegados a cierto punto, es mucho más eficiente en términos económicos pensar en el beneficio del colectivo (las necesidades de la empresa, para que pueda seguir funcionando), lo cual tampoco implica actuar de mala fe. “Cuando la decisión deba adoptarse, es preciso sustentarla adecuadamente, ya que un mal argumento o carecer de una causa objetiva trae consigo un coste y desgaste que muchas veces no merece la pena asumir”, recomiendan desde Arrabe Asesores.

• **Aplazamientos de pago de impuestos:** Esta herramienta ofrecida por la propia Hacienda es una de las más sencillas y con un coste razonable. Consiste en retrasar el pago de impuestos sin asumir sanciones o similares. Las deudas con la Agencia Tributaria o la Seguridad Social pueden aplazarse incluso sin necesidad de aportar garantías o avales adicionales.

'I Encuentro Parlamentario'
organizado por el CNS

Los parlamentarios, **ABIERTOS** a legislar contando con la mediación de seguros

El pasado 11 de diciembre se celebró en el Congreso de los Diputados el "I Encuentro Parlamentario" organizado por el Centro de Negocios del Seguro (CNS) del [Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros](#). En la inauguración del acto, Julio Henche, secretario general gerente de esta institución, resaltó que este encuentro "supone un hito en los 80 años de historia de las instituciones colegiales (que aglutinan a 10.000 colegiados), porque es la primera vez en la que estamos unidos los parlamentarios y los mediadores".

Por su parte, José María Campabadal, presidente del Consejo General, indicó que aunque seguros está dentro del sector financiero, tiene claras diferencias. Al contrario que la banca, "es un sector que resiste la crisis y que continúa generando empleo". Además abogó por que los gobiernos europeos mimen mas al sector y mas concretamente a los mediadores.

José Luis Nieto, presidente del Comité Ejecutivo del CNS y vicepresidente del Consejo General, indicó que entre sus objetivos

Los tres políticos que participaron en el "I Encuentro Parlamentario" organizado por el CNS,

se mostraron abiertos a escuchar a los mediadores de seguros a la hora de legislar. Además alentaron a los mediadores a que planteen las reformas y mejoras que crean precisas. "Posiblemente es necesario establecer una legislación adecuada al problema de la competencia desleal de los bancos. Y vosotros podéis



hacerlo", dijo José Miguel Castillo. Mientras que Dolors Monserrat está convencida de que "las mejores leyes se hacen cuando participan los implicados".



De izqda. a derecha:
Álex Sáez, José Miguel
Castillo, Domingo
Lorente, José Luis Nieto
y Juan Miguel Vicente

la imagen del sector sigue siendo mala porque se piensa que a la hora de la verdad no responden en los siniestros debido a las exclusiones que no se explican adecuadamente en la contratación. Esta falta de información y de conocimiento provoca la desconfianza sobre el sector. A pesar de esto, la calidad y la eficacia son los aspectos positivos más destacados del seguro. Entre

“Al contrario que la banca, el sector asegurador resiste la crisis y continúa generando empleo”.
José María Campabadal

se encuentra acercar el seguro a la sociedad. Por eso, se ha propiciado este ‘Primer Encuentro Parlamentario’. Sobre él, Leopoldo Barreda, portavoz adjunto del Grupo Parlamentario Popular del Congreso de los Diputados, dijo que nos permitirá crear un debate para que “este sector siga siendo un verdadero activo”.

El gran desconocido entre la sociedad

Tras la apertura, Domingo Lorente, director del Área Técnico Jurídica del Consejo General, presentó un vídeo, rodado en Barcelona, en el que se pregunta a diferentes personas sobre el seguro y los mediadores. En él quedó patente que es un sector desconocido para la sociedad. Entre otras cosas, los ciudadanos ignoran aspectos básicos del seguro, desconocen si el sector ha recibido ayudas públicas en esta crisis y no son capaces de nombrar tres aseguradoras. El público en general no saben quiénes son los mediadores y cuando buscan información, recurren a las compañías y se fían de lo que les diga alguien de su familia o conocido. En líneas generales

los productos más extendidos se encuentran: Autos, Hogar, Vida y Decesos.

El vídeo sirvió para establecer un debate que moderó Domingo Lorente y en el que intervinieron: José Miguel Castillo, portavoz del Grupo Parlamentario Popular de la Comisión de Justicia; Álex Sáez, portavoz adjunto del Grupo Socialista de la Comisión de Justicia; José Luis Nieto; y Juan Miguel Vicente, miembro de la Comisión de Internacional del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros.

A José Miguel Castillo, que es corredor de seguros aunque nunca ha trabajado como tal, le sorprendió la falta de conocimiento de la labor de los mediadores por parte de la sociedad. Sobre todo teniendo en cuenta la importancia de la calidad de servicio que los clientes esperan recibir cuando tienen un siniestro y el papel que el mediador puede realizar en ese momento. Asimismo, señaló que la imagen del mediador “se ha visto bastante diluida con el servicio de posventa que realizan las compañías, así que hay que mejorar su



“El sector asegurador tiene un nivel de transparencia y claridad superior al de los productos financieros”.
Alex Sáez

imagen corporativa”. Criticó algunas prácticas de bancos e insistió en que en el futuro “habrá que incidir mucho en los aspectos de profesionalización y exigir más a la banca”.

Alex Sáez, abogado familiarizado con la RC y conocedor en parte de la labor del seguro, cree que en el sector asegurador hay un nivel de transparencia muy satisfactorio. Bastante por encima de la claridad y transparencia de los productos financieros. Sin embargo, los juzgados y tribunales son mas exigentes con el sector asegurador que con el financiero. Por eso, se plantean legislar mejor a nivel financiero. Además señaló que “los contratos de seguros son mas legibles y entendibles gracias a la labor de los mediadores”.

Asimismo, Sáez valoró positivamente la aportación de los ciudadanos en la creación de leyes. Por ejemplo, el registro de seguros con cobertura de fallecimiento se recogió en la Ley 20/2005 por una iniciativa planteada por consumidores y ahora se está valorando para aplicarlo en otros países de la UE.

Incidir en la profesionalización

Nieto resaltó del vídeo la falta de cultura aseguradora en la sociedad. “No conocen ni la labor del mediador, ni las bondades del seguro. Eso significa que algo estamos transmitiendo mal”. Por eso, propone “ser mas proactivos con los ciudadanos para ilustrarles en los momentos previos a que ocurra un siniestro. No debemos de limitarnos a pasar una póliza. Nuestro sector es lo suficientemente transparente pero quizá no comunicamos bien las bondades del seguro. No se sabe todo lo que sufraga el sector”.

Sin embargo, Juan Miguel Vicente destacó que “las personas que nos conocen tienen una imagen positiva, porque perciben algo mas por su servicio y se sienten mas protegidos”. Pero se mostró

muy crítico con la exigencia de requerimientos a los mediadores . Ahora se sabe quién es un mediador pero no sabemos quién está de tras de las líneas telefónicas o de Internet”.

José Miguel Castillo cree que en el futuro habrá que incidir mucho en aspectos de profesionalización. Sobre todo en los bancos. Es mas, se comprometió a “tener en cuenta la profesionalización de todos los canales”. Además animó al colectivo de los mediadores a plantear las reformas y mejoras que crean necesarias. “Posiblemente es necesario establecer una legislación adecuada al problema de la competencia desleal de los bancos. Y vosotros podéis hacerlo”.

La IMD II, según Castillo, pretende crear mas homogeneidad entre todos los países europeos y intentar ampliar la protección del cliente. Está a favor que se regule mas de forma horizontal en las obligaciones para que sean iguales a todos los canales. Los derechos y obligaciones tiene que ser igual para todos”.

Lorente creó la duda de que se estuviera legislando demasiado



De izq. a dcha.: Pedro Orbe, Domingo Lorente y Eusebio Climent.



el ámbito asegurador y mas concretamente el de los mediadores. Pero el portavoz del Grupo Parlamentario Popular de la Comisión de Justicia, afirmó que “la imposición viene de Europa porque hace falta homogeneizar. El seguro es una materia viva y por eso hay que hacer reformas. Es una oportunidad y no se tiene que considerar como algo negativo”.

No obstante, el portavoz adjunto del Grupo Socialista de la Comisión de Justicia, dijo que “estamos obligados a trasponer las leyes europeas. Pero se puede cuestionar la necesidad de hacerlo, si consideramos que no es necesaria. Existe la llamada ‘Alerta temprana’ que permite no trasponer una normativa europea si hay otros países que determinan que no tiene razón de ser esa directiva”. Se mostró partidario de reformar solo cuando fuera necesario.

Pacto ético del seguro

Pedro Orbe, director general de DKV Seguros, explicó que “el pacto ético nos exige y nos compromete a ir mas a allá de lo que nos obliga la ley”. Para ello, se están elaborando una serie de guías. “Siete en total” como dijo Eusebio Climent, presidente de la Comisión de Comunicación del Consejo General. La primera, sobre “El lenguaje claro en el seguro”, salió hace unos meses, y la segunda se ha presentado en este acto y tiene como tema “La compañía y sus mediadores”. En 2013 se presentarán tres guías mas y dos en 2014. La nueva fija, entre otros compromisos: comunicación fluida y bidireccional, compartir inquietudes, difundir valores, la RSC en el centro, acción comercial coherente, transparencia y lenguaje claro, superar los tecnicismos y escuchar al cliente.

Posteriormente, tomó la palabra José Luis Nieto para presentar el plan de acción del CNS para 2013. Durante el próximo año se realizará una nueva encuesta que recogerá la valoración de mediadores de diversos perfiles para el Panel de la Mediación; también se impulsará la bolsa de trabajo; se elaboraran las guías del pacto ético sobre la responsabilidad del mediador y RSC y RSE; se convocará la segunda edición del Business Game de la Mediación; se convocarán nuevos foros internacionales con representantes de mercado francés e italiano; habrá otro encuentro en el Congreso de los Diputados, porque “creemos que es muy importante que haya una comunicación fluida con los parlamentarios y que conozcan nuestras inquietudes”; y una mesa parlamentaria.

Durante la clausura, Dolors Monserrat, vicepresidenta tercera del Congreso de los Diputados, dijo que “es importante que el poder legislativo trabaje conjuntamente con los diferentes sectores. De esta forma, se podrán hacer mejores normas entre todos porque solo se hacen buenas leyes cuando participan los implicados”.



“Habrá que incidir mucho en los aspectos de profesionalización y exigir más a la banca”.
José Miguel Castillo

Nuevo fondo de inversión garantizado de Mapfre



Mapfre lanza al mercado el fondo de inversión “Puente Garantía 1”, que garantiza a su vencimiento (junio de 2017) el 103% del capital aportado por el partícipe y una rentabilidad en función de la variación media mensual del Eurostoxx 50 (entre el 15 de enero de 2013 y el 15 de mayo de 2017). Este fondo se comercializa hasta el 17 de diciembre.

El producto ofrece total seguridad en la inversión y una atractiva posibilidad de rentabilidad, ya que el Eurostoxx 50 presenta una alta expectativa de revalorización a medio plazo y una elevada diversificación, lo que reduce notablemente los riesgos para el inversor.

Asimismo, “Puente Garantía 1” ofrece la posibilidad de disponer de su inversión total o parcialmente a precio de mercado, sin comisión de reembolso, gracias a las ventanas semestrales de liquidez establecidas a partir del segundo año.

Plus Ultra y E2000 se unen para crear **“Hogar Plus E2000”**

La asociación de corredores E2000 y la aseguradora Plus Ultra han diseñado un nuevo producto ‘Hogar Plus E2000’.

Este seguro abarca el espectro más amplio posible de clientes gracias a su amplio contenido de garantías.

“En cuanto al diseño, incorpora la imagen de E2000 como sello de garantía, calidad, servicio y atención personalizada, reforzando la imagen del corredor como profesional ante el cliente”, subrayan desde la asociación. El nuevo producto se gestiona a través de la tecnología propia de E2000.



SEGURO HOGAR
HOGAR PLUS
E2000

CASA LIBRE DE PREOCUPACIONES

Porque un hogar es el lugar donde todos deberíamos olvidar las preocupaciones. Hogar Plus E2000, el seguro más práctico para disfrutar 100% de tu casa.

PlusUltra
Seguros

ASEGUAMOS LO QUE MÁS TE IMPORTA

Un seguro que ayudar al pequeño comercio a afrontar la crisis



AXA lanza al mercado 'Comercio Flexible', un seguro dirigido a los pequeños negocios (fruterías, pescaderías, tiendas de ropa, bares, restaurantes, etc.) que les permite contratar la cobertura que más se acerque a sus necesidades, ajustando el precio al máximo, ya que da la posibilidad de reducir la prima ampliando la franquicia en caso de robo o eliminando determinadas protecciones.

'Comercio Flexible' ofrece tres paquetes de coberturas para ajustarse lo más posible a las demandas de cada cliente. 'FlexiBásico', que incluye un nivel de protección básico con un precio mínimo; 'FlexiConfort', un seguro con amplias coberturas para evitar sorpresas; y 'FlexiVip', el producto con la protección máxima, para los que lo quieren tener todo bajo control.

A cada uno de estos paquetes se les puede sumar o restar coberturas y servicios, aumentando o reduciendo el precio final del seguro, en función de lo contratado. En este producto, el mediador de seguros podrá asesorar a sus clientes para diseñar el producto que más se ajuste a sus necesidades reales.

'Comercio Flexible' incluye cestas específicas de garantías en función de cada tipo de negocio. Por ejemplo, bienes refrigerados para actividades como alimentación (supermercados, pescaderías...)

y restauración (bares, restaurantes); bienes confiados, para tintorerías o restauración; o trabajos fuera, para actividades de informática (venta y reparación).

El nuevo producto dispone de coberturas opcionales. Por ejemplo, la posibilidad de contratar el servicio de Reparadores AXA Calidad (que permite reducir la prima del seguro si se usan los reparadores recomendados por el grupo); ayuda informática; asistencia jurídica telefónica; análisis y revisión de escritos y contratos; y la posibilidad de asegurar los daños causados por la caída de árboles y antenas. Otra de las opciones pasa por la ampliación de garantías ya existentes, como la rotura de metacrilato y otros plásticos o la de sanitarios de cualquier material, la reparación de tuberías sin daños o la cobertura de daños causados por impactos y actos vandálicos en árboles y arbustos.

Dos nuevas emisiones del seguro de Vida-Ahorro Zurich Top Index

El grupo Zurich ha anunciado el lanzamiento, a través de su aseguradora Zurich Vida, de dos nuevas emisiones del seguro de Vida-Ahorro Zurich Top Index: 40ª Emisión y 41ª Emisión. Se trata de un producto que ofrece una alta rentabilidad. Con el seguro Zurich Top Index el tomador invierte en la compra de participaciones del activo estructurado vinculado al producto.

En el caso de la emisión Top Index 40ª, el vencimiento está fijado en enero de 2018 y la rentabilidad acumulada a vencimiento prevé ser del 10% o del 18,87%, en función del valor de cierre del índice DJ Eurotox50 (SX5E) en alguna de las fechas de observación, siempre que haya experimentado un incremento del 40% o superior con respecto al valor de cierre de dicho índice a 31 de diciembre de 2012. La emisión Top Index 41ª por su lado, con vencimiento en enero de 2020, presenta una rentabilidad acumulada del 14,04% o



del 39,20%, también si se cumplen las mencionadas condiciones. Ambos productos, al tratarse de seguros de Vida-Ahorro, incluyen un capital adicional de fallecimiento de 600 euros.

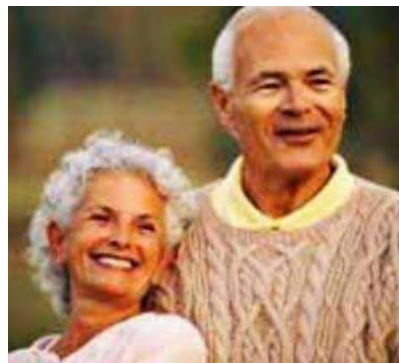
La inversión mínima es de 6.000 euros y existe la posibilidad de rescate total en cualquier momento, una vez transcurrido el período de suscripción.

La posibilidad de rescate queda condicionada a las posibilidades de liquidez de los activos, y el valor de rescate será el valor de realización de las inversiones afectas a la póliza en la fecha de ejecución de la operación. En el caso del rescate parcial, deberá ser un mínimo de 300 euros, y también está condicionado a las posibilidades de liquidez de los activos. Este producto se ha puesto a disposición de todos los agentes y corredores y estarán disponibles hasta el 5 de enero de 2012 o hasta que se agote el stock.

Allianz presenta su campaña de PPA

Allianz Seguros presenta sus Planes de Previsión Asegurados (PPA) y premia la fidelidad de sus clientes. Los asegurados que hagan un traspaso a su PPA antes del 31 de enero de 2013 obtendrán un Bono

Fidelidad proporcional al importe traspasado, que puede llegar a ser de hasta un 3% de lo ingresado.



Los clientes pueden optar entre los dos PPA que ofrece la compañía: "Allianz Pensiones Consolidado" proporciona un interés garantizado hasta la jubilación y, anualmente, ofrece un interés adicional. Puede hacer aportaciones mínimas a partir de 100 euros, en caso de prima periódica, y de 300 euros, en caso de prima única. Por su parte, "Allianz Pensiones Dinámico" permite al asegurado acceder a la rentabilidad de los mercados de renta variable. Las aportaciones mínimas son las mismas que en el caso del PPA Consolidado.

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

**AHORA TAMBIÉN LLEVAMOS
TUS REDES SOCIALES**

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

Bruselas propone la creación de un **NIF único** para luchar **contra el fraude fiscal**

La Comisión Europea estudia formas para poner coto a la evasión fiscal que, según los datos de que dispone, supone unas pérdidas de un billón de euros al año. Entre otras medidas estudia la adopción de un código del contribuyente. Es decir, la creación de un número de identificación fiscal de la UE.

El comisario europeo de Fiscalidad, Algirdas Semeta, ha lanzado una serie de propuestas para luchar contra la evasión fiscal en el seno de la UE, un problema que según los informes que maneja el Gobierno europeo, supone un billón de euros anuales (alrededor del PIB español). “En un mercado único y en una economía globalizada como la actual, las incoherencias y las lagunas a nivel nacional se convierten en útiles instrumentos para quienes tratan de esquivar el pago de impuestos”, ha recalcado. “Es, pues, esencial que la UE adopte una posición fuerte y coordinada frente a quienes evaden impuestos y a quienes se lo facilitan”.

La primera recomendación de Semeta contempla la adopción en la UE de una posición de fuerza contra los paraísos fiscales. “Utilizando criterios comunes, se invita a los Estados miembros a identificar esos paraísos y a introducirlos en unas listas negras nacionales”. Establece, además, “medidas específicas para convencer a esos países no miembros de la UE de la necesidad de aplicar las normas de gobernanza que rigen en la Unión”.



A los empresarios que impongan a sus trabajadores mediante engaño condiciones laborales o de Seguridad Social que les perjudiquen, se les podrán imponer penas de prisión de seis meses a seis años y multa de seis a doce meses.

Los empresarios que impongan condiciones laborales perjudiciales podrán ir a la cárcel

Esta medida ha sido introducida por el Gobierno mediante una enmienda al proyecto de reforma de ley orgánica del Código Penal en la comisión de Justicia del Senado. En ella también se contempla que los empresarios recibirán el mismo castigo si dan ocupación simultáneamente a varios trabajadores sin comunicar su alta en el régimen de la Seguridad Social. Además, se penará a los que en las transmisiones de empresas mantengan esas condiciones perjudiciales para los trabajadores, mientras que a los que lleven a cabo esas conductas con violencia o intimidación se les impondrán las penas superiores en grado.



IU critica que la inspección fiscal se focalice en pymes y autónomos

A través de una pregunta parlamentaria, el presidente del grupo de la Izquierda Plural en el Congreso plantea al Ejecutivo qué le parecen estas cifras, y también si “considera necesario abordar una reasignación de los recursos humanos de la AEAT para optimizar la lucha contra el fraude y la evasión fiscal”.

En la misma línea, Lara también critica la decisión de asignar 50 empleados de la AEAT a la nueva Oficina Nacional de Fiscalidad Internacional, que se encargará de implementar el acuerdo firmado recientemente con EE.UU. para mejorar el cumplimiento

El coordinador federal de IU, Cayo Lara, critica que el 80% de la plantilla de la **Agencia Tributaria (AEAT)** se dedique a inspeccionar las cuentas de pymes y autónomos cuando el 71,7% de la evasión fiscal la realizan multinacionales, en las grandes fortunas y grandes corporaciones empresariales. Además, reclama al Gobierno que destine más recursos humanos a la nueva oficina de lucha contra el fraude internacional.

fiscal internacional y la aplicación de la Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA). A su juicio, esta cifra aportada por los téc-

nicos del **Ministerio de Hacienda (Gestha)**, es “claramente insuficiente” para hacer frente a un problema de esta magnitud.



Las pensiones no son viables para casi un 60% de los españoles

Solo el 38% de los españoles confía en la viabilidad del sistema de pensiones, mientras que un 6,6% cree que las probabilidades de que la Seguridad Social quiebre son altas.



Así se refleja en el Observatorio **Caser** correspondiente a 2012, en el que se señala que, si bien sólo el 39% de los españoles sabe lo que es el Fondo de Reserva de la Seguridad Social, los que sí lo conocen muestran su preocupación ante su uso.

La mayoría de los encuestados, el 57%, cree que la Seguridad Social reducirá las pensiones pero no desaparecerá, cosa que sí estima un 17%. Además, el 47% piensa que las pensiones son escasas y con ellas pasaría necesidad.

Por otro lado, el ahorro privado de los españoles para su jubilación ha caído este año dos puntos respecto a 2011 y cinco desde 2008. Ahora el porcentaje alcanza el 66%, frente al 61% en 2008.

Empleo creará un grupo de trabajo contra el fraude entre los autónomos



El Ministerio de Empleo ha anunciado la creación de un grupo de trabajo para avanzar en nuevas fórmulas que permitan luchar contra el fraude en el ámbito del trabajo autónomo. Este equipo contará con la participación de las principales organizaciones intersectoriales del colectivo, que emitirán un documento de conclusiones y buenas prácticas antes de que finalice el primer trimestre de 2013.

Según ha asegurado la ministra de Empleo, Fátima Báñez, estas medidas irán dirigidas a la consecución de un triple objetivo: incentivar el trabajo autónomo e impulsar la cultura emprendedora, apoyar a quienes ya han iniciado una actividad por cuenta propia para que puedan consolidar su proyecto y crear empleo, y avanzar en la mejora de la protección social de los autónomos. Todo ello “con el objetivo de salvar la brecha que existe entre este colectivo y los trabajadores asalariados”.

Durante su intervención ante la junta directiva de la **Federación Española de Autónomos (CEAT)**, Báñez ha afirmado que va a haber “tolerancia cero” con las prácticas que suponen una competencia desleal respecto a los autónomos que cumplen con la Seguridad Social. Además, el nuevo paquete de medidas regulará la cotización a tiempo parcial para los trabajadores por cuenta propia en determinados supuestos y contemplará la reducción en la cotización de los autónomos que se encuentran en situación de pluriactividad.



Trend Micro ha presentado la Guía sobre Consumerización y BYOD para pymes, un manual con consejos prácticos para aprender a proteger los equipos de los dispositivos que sus empleados utilizan en el lugar de trabajo. Se trata de una serie de recomendaciones de seguridad básicas para que las compañías no teman por sus datos corporativos.

Nuevo manual para proteger los datos corporativos

Cada vez prolifera más el fenómeno BYOD (“bring your own device”), por el que las compañías permiten a los empleados usar sus propios smartphones o tabletas para acceder a las informaciones internas. Por eso, según señala el proveedor de seguridad, las políticas de las pymes para proteger sus equipos de la práctica BYOD deberían incluir la inclusión de una contraseña que bloquee el dispositivo para proteger los datos en caso de robo y la prohibición de descargar aplicaciones sin permiso y liberar el teléfono.

Por otro lado, las fechas de vencimiento deberían establecerse en base al intercambio de links para que los datos de la empresa conectados en la nube estén protegidos en caso de que los enlaces caigan en manos equivocadas. Además, para evitar riesgos, se recomienda invertir en una solución que permita gestionar todas las cuentas de forma centralizada.



La OCDE pide a España abaratar el despido y el contrato único

Además, el organismo internacional pide aumentar los productos y servicios que se acogen al tipo general del IVA, rebajar las cotizaciones sociales, eliminar la jubilación parcial y establecer más control sobre el cobro del paro.

En su último informe económico sobre España, la OCDE señala que la reforma laboral ha sido un “paso sustancial” en la dirección correcta. En esta línea, destaca que la indemnización de 33 días por año trabajado

debería reducirse más. Como solución para salvar la dualidad del mercado, propone avanzar hacia un contrato único con indemnizaciones por despido que vayan creciendo conforme al tiempo trabajado.

Asimismo, la OCDE muestra su preocupación por las altas tasas de desempleo juvenil. Se recomienda a los jóvenes adquirir experiencia profesional



mientras se están formando, así como periodos más extensos para los contratos de formación.

La OCDE ha realizado una serie de recomendaciones a España, que, a su juicio, servirán para luchar contra el desempleo (especialmente el juvenil) y aumentará la competitividad de nuestra economía. En concreto, aboga por el contrato único con compensación por despido creciente y reducir las indemnizaciones por despido improcedente.



El BEI y el ICO ayudarán a las pymes españolas con 1.000 millones de euros

El Banco Europeo de Inversiones (BEI) ha concedido un préstamo de 500 millones de euros al Instituto de Crédito Oficial (ICO) destinado a financiar proyectos de inversión promovidos por pymes, principalmente en el sector industrial y de servicios. El ICO aportará 500 millones adicionales, por lo que el acuerdo supone una inyección de 1.000 millones de euros de préstamos en total en favor de las pymes.

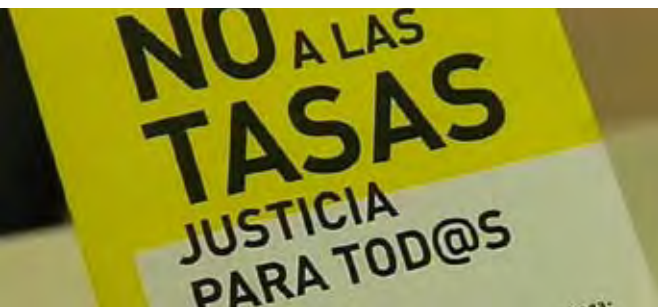
El crédito del BEI se dedicará a la financiación de proyectos de pequeña y mediana dimensión promovidos por pymes, principalmente en regiones de convergencia

de España y en la UE. Además, se apoyarán proyectos que contribuyan al ahorro de energía, a la diversificación de los recursos energéticos y promoverá las iniciativas privadas

en los sectores de educación y salud. Esta línea de crédito se ha firmado por la vicepresidenta del BEI, Magdalena Álvarez, y el presidente del ICO, Román Escolano.

Pymes y autónomos se oponen a las nuevas tasas judiciales

Las pymes y los profesionales autónomos de Aragón han sido los primeros en alzar la voz contra la nueva ley de tasas judiciales, al considerar que su entrada en vigor tendrá efectos negativos en el desarrollo de su actividad.



Así lo aseguran la Confederación de la Pequeña y Mediana Empresa de Aragón (Cepyme) y la Asociación Profesional del Trabajo Autónomo de la Comunidad (Uatae), para los que la nueva disposición protege a los morosos y va en contra de los afectados por impagos diarios. En su escrito, Cepyme argumenta que las nuevas tasas perjudican “gravemente” a la pequeña empresa en los procesos judiciales de reclamación frente a las grandes, las cuales “no tendrán ningún problema en alargar procesos judiciales, con el consiguiente perjuicio económico”. Además, advierten que en muchos casos la cantidad a reclamar será inferior a la tasa judicial, lo que llevará a la pyme afectada a perderla al no compensarle interponer una demanda.

Cepyme destaca que la Administración, exenta de las nuevas tasas, es deudora de las pequeñas empresas, por lo que la aplicación de la medida puede convertirse en una “oportunidad de negocio” para las arcas públicas a coste de las pymes. Éstas no sólo van a ver “cercenado” su derecho a acudir a la justicia, sino que “no podrán demandar la tutela judicial frente a los abusos de la Administración”.

ICEX y Cofides lanzan un programa para promover la internacionalización de las pymes

El ICEX y la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (Cofides) han puesto en marcha el programa ‘Pyme Invierte’, un instrumento para apoyar el proceso de internacionalización de las pequeñas y medianas empresas.

Se trata de un programa mixto en el que se combina el asesoramiento del ICEX y la accesibilidad de fondos que ofrece Cofides “para que cualquier empresa que quiera implantarse en el exterior pueda hacerlo”. El plan, que está dotado con 50 millones de euros, permitirá que se financie el 80% del importe de la inversión para la internac-

lización de las pymes españolas, según ha apuntado García-Legaz.

‘Pyme Invierte’ permitirá al ICEX y a Cofides intensificar su colaboración “para facilitar un apoyo integral a la inversión de las empresas de menor tamaño en el exterior. Se quiere abarcar tanto la fase de definición del proyecto como su puesta en marcha”.





Entra en vigor la **prohibición de los pagos en efectivo que superen los 2.500 euros**

La limitación del pago en efectivo a 2.500 euros entre empresas y profesionales ya es una realidad desde mediados de noviembre, según la ley antifraude aprobada por el Gobierno, cuyas demás medidas se aplican desde el pasado 31 de octubre.

El incumplimiento de esta limitación, que se eleva a 15.000 euros cuando el pagador sea un particular no residente, para no perjudicar el gasto de dinero que realizan los turistas que visitan España, conlleva una infracción administrativa tanto para el pagador como para el receptor. La sanción es del 25% del valor del pago total realizado. La Agencia Tributaria ha aclarado que si una operación pagada en efectivo supera los 2.500 euros pero se paga en varias veces fraccionando por importes inferiores al límite legal, también se está incumpliendo esta limitación. Es decir, si una operación de 4.000 euros se paga en efectivo en dos plazos de 2.000 euros cada uno, la sanción sería del 25% sobre los 4.000 euros y, por tanto, de 1.000 euros en total.

No obstante, no será sancionado el que voluntariamente comunique el pago en efectivo a Hacienda antes de tres meses.

La lucha contra el fraude fiscal ha alcanzado los 8.493 millones de euros recaudados hasta septiembre, un 18,7% más que en el mismo periodo del año anterior, según ha avanzado el ministro de **Hacienda**, Cristóbal Montoro. Esto supone una recaudación extra de 1.338 millones de euros, que provienen de actuaciones de la **Agencia Tributaria (AEAT)**.

La **lucha contra el fraude fiscal** recauda un **19% más hasta septiembre**



Montoro, para quien la corrección del fraude es “absolutamente necesaria”, ha destacado la tarea de la delegación central de grandes contribuyentes, cuyo incremento asciende al 174%.

Además, los ingresos inducidos, previo requerimiento de la AEAT, se han duplicado hasta los 339 millones, un 122,4% más que el año pasado. Estos ingresos se obtienen a través de “autoliquidaciones extemporáneas” de los contribuyentes una vez que han recibido un requerimiento, ha explicado el ministro.

Según Montoro, la lucha contra el fraude se cimenta sobre todo en el trabajo del departamento de inspección, cuyas actuaciones fueron 332.136 hasta septiembre, un 11% más que en el mismo periodo de 2011. Asimismo, las comprobaciones ordinarias sobre grandes empresas han crecido 23,8%, hasta las 135.729 actuaciones, “poniendo en evidencia que es una labor que refleja la operatividad sobre grandes sociedades como uno de los objetivos principales del plan de control de fraude tributario”.

El broker de seguros Ribé Salat ha creado una nueva unidad de negocio, RS Sport & Artists Personal Office, que ofrece asesoramiento integral y multidisciplinar a artistas, deportistas y entidades deportivas o del mundo del espectáculo. De momento, ya cuenta con una importante cartera de clientes, con conocidos deportistas y artistas.



Ribé Salat asesorará a deportistas y artistas

Según Joan Mas, director general de RS Sport & Artists, “ofrecemos unos servicios Premium, de manera que nuestros clientes puedan disponer de los mejores profesionales de cada ámbito, pero con un solo canal de interlocución, acompañamiento y negociación, con total transparencia y honestidad, para desarrollar un marco de confianza y relación a largo plazo”.

RS Sport & Artists ofrece servicios de asesoría legal, fiscal, contable y financiera, sobre seguros, inversiones patrimoniales, patrocinios y comunicación. Esta nueva unidad de negocio cuenta con la experiencia de los profesionales de Ribé Salat, así como con la colaboración de MA Abogados e Inforpress, que asesorarán en temas de propiedad intelectual y comunicación, respectivamente.

ACSA creará un Master en Gerencia de Correduría

En la última Asamblea General ordinaria de la Asociación de Corredores de Seguros de Andalucía (ACSA) se aprobó el presupuesto para el año 2013 y se expusieron algunos proyectos para el próximo ejercicio entre los que destacan la creación de un Master de Gerencia de Correduría.

La asociación ha iniciado conversaciones con la Universidad Internacional de Andalucía (UNIA) para la puesta en marcha de este master Internacional de Gerencia de Correduría. Además se tiene en mente la realización de un programa de intercambio profesional para la primavera de 2013 con corredores de otros países miembros de la FMBA, en concreto con Italia y Francia

Precisamente, Sebastián Cordero, presidente de ACSA encabezó la delegación que asistió a la última Asamblea General de la FMBA (a la que también acudieron Adecose y Fecor). Allí se acordó entre otros asuntos la puesta en marcha de un programa de intercambios entre corredores de las distintas organizaciones.



Adecose intermedia **6.000 millones de primas** en 2011

A pesar de que 2011 fue un ejercicio bastante complicado, el volumen agregado de primas intermediadas entre todas las corredurías de la Asociación Española de Corredurías de Seguros (Adecose) alcanzó la cifra de 6.000 millones de euros.

En total, las corredurías de Adecose intermediaron más de 3 millones de siniestros y el número total de empleados superó los 5.200.

En las últimas reuniones de Adecose, se ha analizado también el intenso trabajo institucional de la asociación, reflejado en las reuniones mantenidas con la Dirección General de Seguros y con los europarlamentarios en relación con la propuesta de Directiva de Mediación de Seguros. Además, se repasó el estado actual de la tramitación de la Directiva IMD II y se aludió a la activa participación de la asociación en el seno del BIPAR. Así como a los encuentros de la asociación en el Parlamento Europeo en Bruselas con dos europarlamentarios españoles del Comité de Mercado Interior y Protección al Consumidor (IMCO). Tanto a Vicente Miguel Garcés, del Grupo Socialista, como a Pablo



Arias, del Grupo Popular, les ha hecho llegar los planteamientos de la mediación española y del BIPAR en relación con la IMD II.

Otro tema destacado de la Junta de noviembre de la asociación ha sido el éxito de participación de los socios en el cuestionario del Barómetro Adecose sobre la calidad del servicio de las aseguradoras, que se presentará al sector en febrero de 2013.

Por otra parte, el director gerente de Adecose, Borja López-Chicheri, ha mantenido diversas reuniones en Bruselas con miembros del equipo de los europarlamentarios: Antonio López-Istúriz (Grupo Popular) y Antonio Masip (Grupo Socialista), ambos pertenecientes a la Comisión de Asuntos Jurídicos del Parlamento Europeo (JURI). El objetivo de

estos encuentros ha sido hacerles llegar las propuestas, coordinadas en el seno del BIPAR, en relación con la Propuesta de Reglamento General de Protección de Datos que se está tramitando a nivel comunitario. Se trata de un importante cambio normativo y, por eso, es clave transmitir a los órganos que deciden la importancia de considerar las especificidades del mercado asegurador y, en particular de la mediación, para que sean recogidas en el Reglamento que finalmente se apruebe. Asimismo, López-Chicheri ha hecho llegar a los europarlamentarios un documento sobre las cargas administrativas que esta nueva normativa podría acarrear sobre el sector de la mediación de seguros compuesto mayoritariamente por pymes, de no ser enmendada durante su tramitación.

En la última junta de Adecose se dio la bienvenida a tres nuevos socios: Grupo Risk Barrado Novellas (Barcelona), Grupomach (Barcelona) y Rosillo Hnos. (Madrid). Además se valoró positivamente el intenso trabajo institucional con los portavoces de economía de PP, PSOE, CIU y PNV en el Congreso de los Diputados para abordar la revisión de la Directiva de mediación (IMD II), la Ley de Contrato de Seguro y la forma de distribución de seguros por las entidades financieras, así como con la Dirección General de Seguros para analizar la reforma la Ley de Contrato de Seguro.

Asoccecx inicia una campaña **contra la mala praxis de bancaseguros**

La Asociación de Corredores de Seguros de Extremadura (**Asoccecx**) ha iniciado una campaña de publicidad contra la mala praxis de bancaseguros, que se desarrollará entre diciembre y enero.



Francisco Alcántara, presidente de Asoccecx, declara que han tomado la decisión de hacerlo “porque la presión que la banca está realizando sobre nuestros propios clientes es competencia desleal y la presión que hacen sobre su red comercial para distribuir seguros está siendo insoportable para su propia clientela”.

Para ello, ha contratado la publicidad en diferentes vallas que están en los centros comerciales que Carrefour tiene en Extremadura (2 en Badajoz y el resto en Cáceres, Mérida, Plasencia, Villanueva de la Serena y Zafra). Esta campaña forma parte de otra que se inició en septiembre en prensa regional, donde se daban consejos al consumidor para que contrate sus seguros con un corredor. Alcántara comenta que ya hay otras asociaciones de corredores que “se están planteando hacerla extensiva en sus zonas de influencia”.

Las primas de Vida Riesgo **desciende un 3,9%**

Las primas de seguros de Vida Riesgo han alcanzado los 2.751 millones de euros en 2011, habiendo decrecido un 3,9% anual.

Las prestaciones por siniestros ascendieron a 840 millones, suponiendo un decremento de un -1,6%, según el informe de ICEA “El seguro de Vida. Estadística a septiembre. Año 2012”. Conviene recordar que estos productos suelen estar sometidos a una alta estacionalidad y que también presentan notables diferencias entre los negocios individual y colectivo.

Los seguros individuales suponen un 70% de esta modalidad y en este período han decrecido un 2,8%, mientras que los colectivos suponen el 30% de las primas y han decrecido un 6,2%. El número de asegurados totales es de 21.916.494, con un decrecimiento del 3,2% anual.



Campabadal recibe el premio Apromes 2012 por su defensa del mediador

A finales de noviembre, se entregó el premio **Apromes 2012**, designado en junio por la asociación, a José María Campabadal, presidente del **Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros**, por su contribución a la unidad y a la defensa de la profesión.

Javier García Bernal, inauguró el acto de entrega, reconociendo la contribución que Campabadal ha hecho desde su puesto como presidente del Consejo General. Es un premio a su entrega en el servicio y a su esfuerzo en pro de la unidad profesional. Bernal hizo hincapié en lo importante de que “todos trabajemos en la misma dirección”.

Por su parte, José María Campabadal, tras recoger el premio, señaló lo importante que ha sido porque se enteró de que se lo habían concedido en “unos momentos duros” para él tanto a nivel institucional como a

nivel personal. Además, es muy importante que sea una asociación de corredores la que reconozca la labor del Consejo General.

Por otro lado, dentro del ciclo de jornadas de trabajo de la Apromes, ha tenido lugar una reunión, promovida por **Lloyd's Iberia**. En ella se habló de las posibilidades que ofrece este mercado asegurador y de los cambios que se avecinan con la Directiva IMD II.

Asimismo, la aseguradora **Murimar** ha firmado un convenio de colaboración entre esta entidad y la asociación. Se trata de un convenio de distribución para ramos de Vida



y No Vida de la aseguradora, especializada en riesgos marítimos.

Mientras que en Las Palmas de Gran Canaria se realizó una jornada de trabajo de **Reale** con los asociados componentes del grupo Apromes en Canarias. En ella se abordó el desarrollo del convenio existente de colaboración y distribución de productos de dicha entidad, y las condiciones de renovación del mismo para 2013.

Euler Hermes y **Mapfre** han presentado Solunion, la marca de su nueva compañía conjunta de seguros de Crédito que operará en España y cuatro países de Latinoamérica.



Solunion, nueva aseguradora de Crédito de Euler Hermes y Mapfre

Participada al 50% por ambos grupos aseguradores, Solunion comenzará su actividad en España y Argentina a principios de 2013. A mediados de año, está previsto que se incorporen Chile, Colombia y México, una vez obtenidas las correspondientes autorizaciones administrativas.

Obstáculos y problemas de los empresarios de la mediación de seguros



En la sede de la patronal de la mediación (Aemes) se ha celebrado el XX Encuentro de Vocales Representantes de los Colegios de Mediadores. Con estos encuentros se pretende conocer, de modo más cercano, los problemas y obstáculos a los que se enfrentan las empresas de la mediación de seguros.

Este órgano, con el transcurso de los años, ha ido adquiriendo una notable importancia porque se han fraguado algunas de las iniciativas más relevantes para lograr las metas y propósitos que se han defendido desde Aemes.

En este último encuentro se facilitó a todos los presentes una amplia información de las actuaciones llevadas a cabo por la patronal de la mediación, dando mayor importancia a los temas empresariales, laborales y formativos. Entre ellos, cabe destacar la información sobre la Red de Cargas Administrativas Ceoe-Cepyme, los cambios en la Legislación Laboral, Comisión Paritaria del Convenio de la Mediación de seguros Privados 2011-2012, Comisión Laboral Aemes, mejoras de la web de la patronal y su nueva andadura en las redes sociales, presentación del Boletín Electrónico Aemes, Planes Formativos subvencionados estatales y autonómicos 2012, así como Formación Bonificada y Prevención de Riesgos Laborales.

Por otro lado, la Comisión Paritaria Sectorial de Formación en la [Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo \(FTFE\)](#), en la que Aemes representa a la parte empresarial en este órgano, se dio a conocer que el 99,4% de las pymes participan en formación.



El ramo de Salud crece un 3,25%

El volumen de primas imputadas del ramo de Salud en el tercer trimestre de 2012 ascendió a 5.087 millones de euros. Esto supone un crecimiento del 3,25% respecto al mismo periodo del año anterior, según el informe "El Seguro de Salud. Estadística a septiembre. Año 2012", elaborado por ICEA.

El importe de las concesiones administrativas no UTE, con algo más de 151 millones de euros y un crecimiento del 11% respecto al mismo periodo del año anterior, hace que el volumen total de ingresos derivados de la actividad alcance 5.238 millones de euros con un crecimiento del 3,46%. Asistencia Sanitaria es la modalidad que más crece obteniendo 4.453 millones de euros con una subida del 3,7%: superando así, a Reembolso de Gastos, con 462 millones de euros y un crecimiento del 1,5%: y a la de Subsidios e indemnizaciones con 172 millones de euros y un decremento del -3,6%.



Los mediadores necesitan un plan de marketing y ventas

Jesús Negreira del Río, profesor titular de Dirección Comercial y Marketing de la Escuela de Negocios Novacaixagalicia, comenzó destacando las aportaciones de la venta cruzada: mayores beneficios, más clientes leales, el crecimiento de la empresa en un sector en concentración y en un mercado maduro, la ayuda para mantener un cliente activo hasta el próximo servicio y aportar mayor valor a los clientes.



Centrándose en el tema de la venta cruzada, el profesor Negreira realizó el desarrollo del modelo BEST, del autor Ford Harding, centrado en la identificación de los compradores (“Buyers”), la interacción en diferentes actos (“Events”), la identificación de las señales de posible compra (“Signals”) y el desarrollo de técnicas de venta (“Technics”). Identifica como partes del proceso de la venta la atracción, la venta, la satisfacción en la postventa y la fidelización. Por ello, considera como punto vital la venta de “productos portal”, productos diseñados en claro beneficio al cliente, que ofrecen un valor rápido y obvio (precio, rapidez en el servicio, facilidad de financiación, innovación).

En el segundo paso de la venta cruzada se encuentran los contactos con el cliente. Negreira da como pautas “llegue a quién puede contratarle, busque pistas, busque puentes, busque patrocinadores (personas que ven oportunidades que otros no ven y usted es una oportunidad) y atrape talentos al vuelo”.

El tercer punto se centraría en los “actos”. Para ello se deben conseguir las circunstancias propicias, conociendo a las personas, sus necesidades, reforzando la relación o fomentando las circunstan-

Fundación Inade ha organizado una jornada de trabajo en colaboración con la Escuela de Negocios Novacaixagalicia, para proporcionar vías y soluciones para que los mediadores desarrollen un correcto plan de marketing y de ventas.

cias: “Cuando hablo con un cliente tengo dos objetivos en mente: el primero es resolver el problema y el segundo hacer algo para que quiera volverme a ver”.

El siguiente paso se centra en identificar las señales: se deben averiguar las nuevas necesidades practicando la escucha activa “Invirtamos la mayor parte del tiempo de la conversación en el negocio del cliente. Escuchemos para aprender y comprender, no para hablar. Todos los compradores tienen el derecho a estar equivocados, escuchar no es compartir”.

El último paso del modelo BEST de venta cruzada son las técnicas que fomentan las circunstancias propicias para la venta: provocar la demanda de apoyo, venta “desde el pedestal” (no hablar bien de uno mismo, sino de los técnicos especializados en otras áreas de la empresa), realizar las preguntas que puedan generar necesidad, presentar nuevas ideas y actuar de puente hacia las soluciones.

La última ponencia de la jornada se centró en “La fidelización de clientes, clave para la rentabilidad y el crecimiento”, de la mano de Ignacio Moure, socio-director de la consultora Ignacio Moure y Asociados. Entre las pautas a tener en cuenta, destacaba que la fidelización se basa en convertir cada venta en el principio de la siguiente: tratar de conseguir una relación estable y duradera con los usuarios finales. Se debe captar, convencer y conservar.

Aon gestionará los seguros de RC de los ginecólogos y obstetras

La correduría Aon ha diseñado para la [Sociedad Española de Ginecología y Obstetricia \(SEGO\)](#) el primer seguro de Responsabilidad Civil Profesional específico para ginecólogos y obstetras.

El seguro, destinado a los socios de la SEGO, contempla cobertura para las reclamaciones derivadas de las prácticas más habituales, pero también para actividades inherentes a su actividad y que hasta ahora no tenían una protección específica como, por ejemplo, reclamaciones derivadas de daños a criopreservados, reclamaciones derivadas de la reconstrucción de lesiones inestéticas que no comprometan la función reproductiva, inhabilitación profesional, y una serie de coberturas que permitan a los profesionales,



en la medida de lo posible, ejercer su profesión con las máximas garantías al contar con un seguro de RC que se adecua a sus necesidades.

Generali y Telefónica llevan la tecnología M2M a Autos



[Generali Seguros](#) y [Telefónica](#) han anunciado un acuerdo de colaboración en España para llevar la tecnología machine-to-machine (máquina a máquina, M2M) al mundo de los seguros de Automóviles.

Este proyecto permitirá al usuario pagar la póliza de su Automóvil en función de cómo conduzca y mejorar sus hábitos al volante. El nuevo seguro, que se encuentra en una fase piloto, utiliza la tecnología M2M de Telefónica puede suponer ahorros significativos para los mejores conductores. Generali tendrá acceso a la puntuación final para ajustar la prima del se-

guro, mientras que toda la información de detalle será accesible sólo para el asegurado. El conductor podrá conocer el número de kilómetros que hace al año, si son diurnos o nocturnos, urbanos o interurbanos, si cumple los límites de velocidad o si acelera o frena bruscamente. Todo ello accesible desde una aplicación móvil y un portal web, de forma que el asegurado pueda analizar qué hábitos de conducción puede mejorar.

La comercialización de este producto comenzará durante el primer trimestre de 2013.



La IMD II será “una revolución” que cambiará el mercado

El XVI Congreso de ACS-CV tuvo como protagonista destacado el proyecto de directiva europea IMD II, que centró las intervenciones de los dos ponentes principales: Jorge Campos, director-gerente de Fecor, y el consultor Carlos Biurrun, que aseguró que los cambios derivados de la aplicación futura de esta norma serán “una revolución” que cambiará profundamente el mercado del seguro.

En su intervención Biurrun señaló que “el corredor ha de reaccionar y posicionarse. IMD II no es una amenaza, sino una oportunidad para acabar con las malas prácticas”. En este sentido, valoró iniciativas de información como Prepara2 de Fecor, “ya que aporta una buena visión de hacia dónde vamos a ir”.

Para Biurrun, “todavía hay muchos temas centrales que se tienen que cambiar”, como la integración de nuevos canales, el aumento del protagonismo del consumidor, el registro único o la transparencia en la remuneración. No obstante, Biurrun señaló que pese a que “soy partidario de la máxima transparencia, eso no significa que tengan que desaparecer las comisiones”.

Jorge Campos aseguró que será durante el periodo de transposición de la norma al ordenamiento jurídico español cuando la mediación “se la juegue”. En su opinión, “aunque todavía falta mucho tiempo para su aprobación debemos ponernos en marcha, prepararnos y conocer a nuestro contrincante”. Además explicó los objetivos de Prepara2, un plan a tres años para ayudar a los corredores a implementar todas las medidas que finalmente suponga IMD



II y a prevenir los posibles impactos en los negocios de los corredores y corredurías.

La sesión fue clausurada por David Sanza, presidente de Fecor, quién insistió en la necesidad de la formación para que las empresas se adapten, y abogó por la unidad de la mediación como la mejor estrategia para ganar fortaleza frente a estos cambios importantes.

Antes de las intervenciones de los ponentes, Aurelio Gil, presidente de ACS-CV realizó un repaso de la situación de la asociación y del sector en general en su discurso de apertura del Congreso.

Por otra parte, ACS-CV ha organizado un encuentro entre sus asociados y el director territorial y directores de las oficinas de Valencia de Plus Ultra. En la reunión se expusieron las líneas de trabajo y productos de la aseguradora con la asociación y se confirmó la renovación del protocolo para el ejercicio 2013.

El III Congreso Nacional de Corredores y Corredurías de Seguros de **Fecor** se organizará finalmente el 26 y 27 de junio en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Valencia. Se prevé que acogerá alrededor de trescientos cincuenta corredores y corredurías de seguros de todas las partes de España.

El 26 y 27 de junio se celebrará el Congreso Fecor



Aún se desconocen los detalles y el lema del Congreso. Pero, siguiendo con la estructura habitual, es seguro que “serán unas jornadas de trabajo donde prevalecerá el debate de todos los corredores y donde podremos aportar nuestras ideas, participar y opinar todos los corredores que lo deseen”, como apuntan desde la propia federación.

Asefa presenta las novedades de su seguro de Edificios a mediadores extremeños

Asefa Seguros ha celebrado dos jornadas de formación para el colectivo de mediadores extremeños, para hablar de sus seguros de Comercios, Salud y de las novedades del producto de Edificios.

Las jornadas han tenido lugar en las ciudades de Cáceres y Badajoz, y han corrido a cargo de Pablo Aguilar, responsable de Suscripción de Diversos de la delegación Centro, quien se ha encargado de los seguros Multirriesgos, y Jacobo Schoch, responsable comercial y Prestaciones de Salud de la delegación Centro, que ha abordado este ramo. Ambos han explicado las principales características de estos seguros, así como las novedades introducidas en el seguro de Edificios, entre las que destacan: la flexibilidad de franquicias o la incorporación de la garantía de ruina total del edificio.

En el apartado de Salud se trató la situación actual de la sanidad privada y las peculiaridades de los seguros de Salud de la compañía, en concreto, se expusieron las características principales de la modalidad del producto Asefa Salud Top.





Mengotti presenta el éxito del cambio de Chartis a AIG



Mengotti hizo referencia a los hitos de la pasada crisis, a los que se tuvo que hacer frente, las acciones llevadas a cabo y los logros obtenidos hasta alcanzar la buena posición de la aseguradora.

En su opinión, “contábamos con bases muy sólidas y, sobre todo, con la confianza de nuestros clientes y brokers. Pero por encima de todo, estaban nuestros empleados. Gracias a ellos pudimos afrontar con optimismo, esfuerzo y dedicación la crisis financiera. Hemos superado los obstáculos, devolviendo la totalidad de la deuda y volviendo a ser el gigante asegurador AIG”.

La aseguradora **AIG** ha participado en un seminario, organizado por **Odgers Berndtson**, con la ponencia “Chartis/AIG, Un Caso de Éxito”, con motivo del cambio de marca de la compañía de seguros, realizada por su director general en España y Portugal, Álvaro Mengotti.

AIG es de nuevo la marca que engloba sus negocios de seguros generales en la mayoría de países en que opera. Como parte de este ejercicio de rebranding, AIG también ha introducido un nuevo lema para su campaña de cambio de marca: “Bring on tomorrow” (posibilitando el mañana). Peter Hancock, CEO de AIG Seguros Generales, afirmó que “con nuestra inversión en tecnologías punteras unida a nuestro espíritu innovador, estamos bien posicionados para ayudar a brokers y clientes a afrontar los desafíos del mañana”.

AIG ha integrado sus negocios de seguros generales europeos, en una aseguradora unificada. “AIG Europe Limited, con sede en Reino Unido. Es ahora la segunda mayor compañía de seguros generales en Reino Unido y la mayor de origen norteamericano en Europa”, dicen desde la entidad.

Reale instruye sobre tributos a los mediadores de seguros colegiados

Este año la conferencia la ha realizado Pedro González-Anta, economista, licenciado en Administración y Dirección de Empresas, profesor universitario y Máster en Dirección Económica y Financiera que expone todos los detalles del sistema impositivo español, los impuestos directos e indirectos, el impuesto de sociedades, el IRPF, el IVA y los sistemas fiscales presentes y supuestamente previstos para los Planes de Pensiones, los Planes de Previsión Social, los seguros de Vida y los seguros de Ahorro.



Reale Seguros ha elegido en esta ocasión el tema “Tributos, Fiscalidad e IRFP en los productos aseguradores y financieros” para el Ciclo de Conferencias que como cada año organiza con los Colegios de Mediadores de Seguros de toda España.

Artai abre una correduría de seguros en Marruecos

Artai, broker independiente de España, ha desembarcado en el mercado africano abriendo una nueva correduría, en Tánger (Marruecos), denominada SDN Grupo Artai correduría de seguros, junto con dos socios locales, Benwahoud & Associes y Seguros del Norte.



Se trata de un nuevo mercado internacional —tras la apertura en Argentina en el año 2005—, en el que Artai abre delegación propia. Para la compañía, Marruecos presenta grandes oportunidades, especialmente para las divisiones de Marítimo, Flotas y Pymes, en la que Artai es líder. El 52% de las inversiones españolas en África se concentra en Marruecos, que desde hace dos años ha pasado del puesto 27 al 12 en el ranking de destinos preferentes de inversión para las empresas españolas, según los datos del Ministerio de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías de Marruecos. De hecho, más de 800 empresas españolas ya tienen presencia en el país vecino.

En palabras de Joaquín Huergo, consejero delegado de Artai, “creemos que el norte de África, en general, es un mercado en expansión y ésta es nuestra primera apuesta. Además contamos con grandes profesionales y esto es decisivo en nuestra política de inversiones”.

La internacionalización es un elemento clave en la estrategia de Artai, cuyas ventas fuera de España suponen ya el 11% de la facturación anual de la compañía. El grupo tiene el objetivo de continuar abriendo filiales en los próximos años, con vistas puestas en Chile, Uruguay y Colombia, mercados de gran crecimiento en Latinoamérica.

Reale ha celebrado en Madrid el I Congreso de Corredores Titanium, al que asistieron 70 profesionales de toda España.

Reale celebra su primer Congreso de Corredores Titanium

Los invitados asistieron a la ponencia “Cómo motivar a los equipos comerciales en tiempos de crisis” a cargo de Cosimo Chiesa, profesor del IESE y presidente de Barna Group Consulting.

La jornada estuvo presidida por el consejero delegado de la compañía, Luigi Lana, quien trasladó a los asistentes la importancia del papel que juegan los corredores en el Plan Estratégico de Reale. Asimismo, les agradeció su confianza y apoyo, invitándoles a continuar con el trabajo realizado durante tantos años de colaboración con la compañía.





Veinte mediadores de seguros se forman en **habilidades directivas** con Inade

El Planemes se marca como objetivo el formar ejecutivos en clave "RH+" (Responsables, Honestos y Positivos). Este proyecto quiere que en 2013 el mayor número de corredores tengan en marcha su plan de negocio como herramienta básica para la mejora de su competitividad.

Durante la primera sesión, los participantes trabajaron en conceptos como el empresario actual, habilidades directivas, estrategia-estructura-objetivos empresariales y la importancia de la planificación y el control.

Al programa asisten un total de treinta alumnos que pertenecen a las corredurías de seguros Riescontrol, Tempu, Noceda, García Bermello, S-4 Soluciones Aseguradoras, Lariño, Jap Novel, Covillar Asociados, Suraga, Permuy Gestión Enrique Vicente Morillas, B.V.C., Artai, Euroriesgo Gelicía, Casal y Asociados Consultores, Sabucedo Asesores y Sueiro; así como las agencias Gallaecia Asesores, Maricarmen Lago Pereira y Marí Esther Nogueira Diz.

El pasado 26 de noviembre se iniciaron las sesiones de trabajo del proyecto Planemes (Plan de Negocio para Mediadores de Seguros). Es una iniciativa de la **Fundación Inade** para mejorar la competitividad de estos profesionales.



En la sesión práctica los alumnos deben preparar un trabajo en materia de planificación y control. Deben tratar acciones en caso de que el resultado real del negocio sea inferior al planificado y actitudes cuando el resultado supere a la planificación.

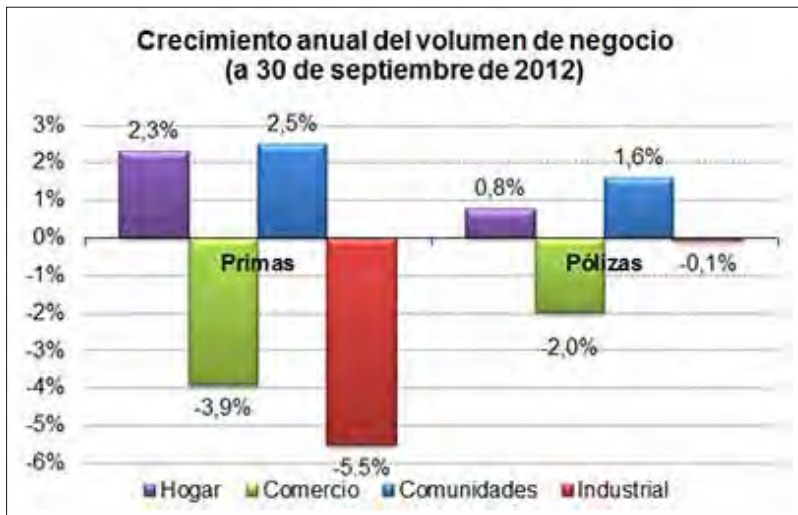
En la segunda jornada se analizó los aspectos básicos del Plan de Negocio. Y en la tercera sesión, se analizaron las políticas de actuación del Plan de Negocio desglosando el análisis de cada operación, las ventas y la actividad comercial, los locales y el emplazamiento de equipos, los recursos humanos, la red comercial y el plan financiero.

El Colegio de Mediadores de Seguros de Lleida realizó un curso básico de Transportes a cargo de Óscar Vivas, responsable técnico comercial de Transportes de Reale, entidad colaboradora con el Colegio.



El Colegio de Lleida profundiza en el **seguro de Transportes**

En él se habló de ¿qué es el seguro de transportes?, ¿a quién va dirigido?, sus peculiaridades, los tipos que existen, la estructura del producto (coberturas y modalidades de contratación), circunstancias que influyen en la aceptación/tarificación de un riesgo y argumentos comerciales para la contratación.



Multirisgos está en retroceso

Los seguros Multirisgo han conseguido un volumen de primas cercano a los 4.952 millones de euros hasta septiembre de 2012. Pero el crecimiento de primas y pólizas de cartera cae respecto a periodos anteriores, alcanzando a septiembre de 2012 un -0,01% y 0,6% respectivamente, según el informe "Los Seguros Multirisgo. Estadística a septiembre. Año 2012" de ICEA.

Las modalidades con mejor comportamiento fueron los Multirisgo de Hogar y Comunidades. Éste se posiciona con las tasas de crecimiento más elevadas de primas de volumen de negocio y pólizas de cartera con un 2,5% y 1,6%, respectivamente. Respecto a las anulaciones, en términos generales no sufren grandes variaciones, situándose en torno al 20% de las pólizas expuestas para Multirisgo de Comercio e Industrias y el 10% para Hogar y Comunidades.

Los Colegios Profesionales de Catalunya potencian la internacionalización

El Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona se encuentra entre los más de 100 colegios catalanes agrupados en la Asociación Intercol legial de Col legis Professionals de Catalunya, que ha iniciado un ciclo de sesiones informativas para orientar a los profesionales sobre la importancia de internacionalizarse y los pasos a seguir para conocer nuevos mercados.

La finalidad es que los profesionales colegiados de todos los sectores conozcan las ventajas de introducirse en mercados exteriores como vía alternativa a la situación actual de crisis.

Además de estas jornadas, la Associació Intercol legial ha puesto en marcha una línea

de servicios donde todos los colegios comparten servicios profesionales, ventajas y más de 1.500 horas en formación impartida entre los colegiados de las diferentes entidades, entre otros. Más de la mitad de los colegios quieren promover la internacionalización entre sus miembros.





Quality Brokers asesora en seguros a la AJE valenciana

La correduría de seguros Quality Brokers y la Asociación de Jóvenes Empresarios de Valencia (AJEV) han firmado un protocolo de colaboración. La correduría realizará para la asociación estudios comparativos de productos aseguradores para la cobertura de necesidades empresariales y personales.

Además, está previsto la creación de comisiones mixtas de trabajo entre la correduría y las empresas asociadas para la elaboración de modelos de cobertura. El acuerdo también contempla el planteamiento de estudios o informes, así como la realización de mesas redondas, workshops o jornadas sobre el seguro. La información regular sobre innovaciones legislativas, aspectos fiscales y panorama del mercado asegurador será otro de los ámbitos de actuación del acuerdo, que también contempla el planteamiento, estudio y contratación de pólizas colectivas de carácter abierto para ponerlas a disposición

de los asociados de AJEV en seguros de Accidentes; Vida, jubilación y pensiones o asistencia sanitaria y Salud, entre otros.

Asimismo, Quality Brokers ofrecerá servicios concretos a los asociados a AJEV, como el estudio de la empresa para detectar y definir sus riesgos y la clasificación de riesgos asumibles por la empresa. La correduría también informará sobre sistemas de prevención y elaborará auditorías para adecuar los seguros vigentes a los riesgos detectados. El Plan de Seguro establecerá las necesidades de la empresa, las cuantificará y buscará las ofertas de seguro más ventajosas.



Por otro lado Quality Brokers ha colaborado en la organización de una charla y exposición audiovisual que el club de montaña Atrafal de Requena (Valencia) realizó tras su reciente expedición a los Alpes.

Los corredores deben de transformarse para ser empresarios de éxito

Arag ha organizado en Madrid la II Jornada de Gestión Empresarial sobre fidelización de clientes de la mano de consultores externos especializados en la gestión de corredurías y agencias de seguros.



El objetivo de esta sesión es profundizar en las ventajas de implantar una nueva visión de negocio bajo parámetros empresariales así como de la transformación que deben hacer los corredores para convertirse en empresarios de éxito en el contexto actual.

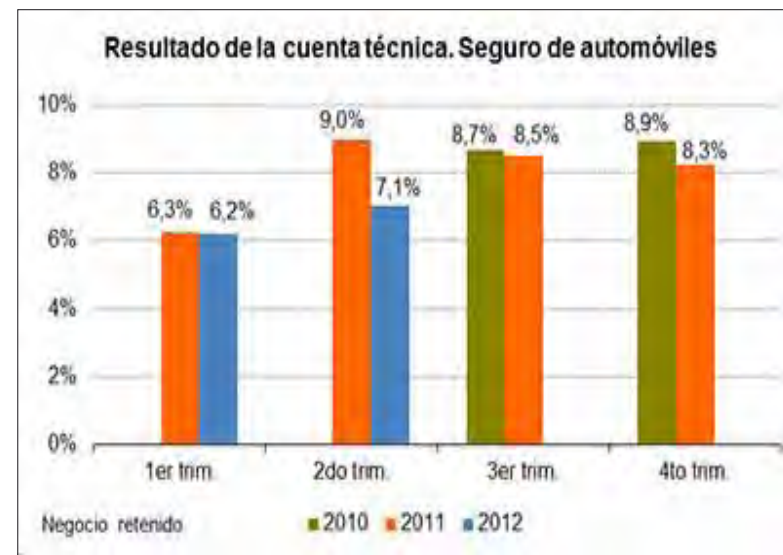
Esta sesión, dirigida a los máximos responsables de las corredurías, ha incluido un taller sobre nuevas alternativas de gestión.

El mediador, elemento principal en la estrategia de Plus Ultra

El Colegio de Mediadores de Seguros de Vizcaya ha organizado una jornada en la que Florent Hillaire, consejero delegado de Plus Ultra Seguros explicó el plan de crecimiento y desarrollo comercial tras la operación de compraventa suscrita entre Groupama y el Grupo Catalana Occidente. Destacó que “el mediador es un elemento principal de nuestra estrategia de distribución comercial. Es importante el peso que representa este canal en nuestro volumen de negocio”.



Adolfo Pascual, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Vizcaya, fue el encargado del cierre de la jornada. Pascual aprovechó la ocasión para “agradecer la transparencia e información de Florent Hillaire sobre las nuevas directrices de Plus Ultra Seguros,” además de remarcar que este tipo de jornadas sirven para mantener la excelente relación entre los distintos Colegios de Mediadores de Seguros y las aseguradoras”.



Las primas de Automóviles bajan un 5,4%

La cuenta técnica del seguro de Automóviles, a junio de 2012, registró un resultado casi dos puntos por debajo de los del año anterior. Mientras que las primas han decrecido un 5,4% a septiembre, frente al -2,3% con el que se cerró 2011, según datos de ICEA.

Por su parte, el ratio combinado (siniestralidad más gastos de explotación) ha disminuido ligeramente y se situó en 97,7%, frente a un 98,6% en junio de 2011. En cuanto a los resultados de las inversiones, éstos se encuentran en el 3,6%. Por debajo del 4,9% correspondiente a diciembre de 2011.



La **Fundación Inade** ha organizado una jornada de trabajo en la que se ha analizado la problemática de la sucesión generacional en la empresa y las soluciones que aporta el sector asegurador para hacer frente a la tributación del Impuesto de Sucesiones y Donaciones.

El Impuesto sobre Sucesiones puede suponer una cuota tributaria a la que los herederos no puedan hacer frente. Y en este punto, los mediadores de seguros pueden tener una oportunidad de desarrollo con un correcto asesoramiento, ya que el sector asegurador puede colaborar a reducir la carga tributaria con determinados productos.

Susana Mendía, responsable del departamento de Desarrollo de Vida y Salud de Allianz, expuso las "Aportaciones del sector asegurador a la sucesión generacional".

El seguro de Vida ayuda a pagar el Impuesto de Sucesiones y Donaciones (ISD) y a reducir la cuota tributaria del mismo: los seguros de Vida son una herramienta de planificación sucesoria, puede procederse a la realización de una liquidación parcial del ISD a

Los mediadores pueden dar a conocer las ventajas del seguro en la sucesión de empresas



los efectos de cobrar el seguro de Vida, y recibida la prestación, ésta puede utilizarse para liquidar el resto del ISD.

En relación a la herencia, el seguro de Vida es una herramienta que se puede utilizar para legar una herencia sin la necesidad de haberla acumulado. Es un producto de inversión, porque se sumaría la prima que se abona durante un período determinado al beneficio (indemnización) que debería percibir los herederos en caso de fallecimiento. Además, existen algunos productos con garantías que se destinan específicamente a cubrir el gasto que pueda suponer el coste del ISD sin cargo a la prestación total. Asimismo, cuando el tomador del

seguro sea declarado en concurso o quiebra, los órganos de representación de los acreedores podrán exigir al asegurador la reducción del seguro.

Mendía argumenta que la elección de un seguro de Vida como herramienta de planificación sucesoria aporta tranquilidad gracias a la solvencia del sector. Por eso, el asegurador se convierte en el único sector con garantías en el largo plazo.

Perjuicios por el **RUIDO** del aparato de aire **ACONDICIONADO**

Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid
00206/2012, de 20 de abril de 2012



Un nivel elevado de ruidos puede provocar deficiencias auditivas, apariciones de dificultades de comprensión oral, perturbación del sueño, neurosis, hipertensión e isquemia... Por eso, los daños y perjuicios que generan los ruidos a la personas, no solo tienen sanción civil, sino que, en muchas ocasiones, también dan lugar a reproche penal.

El progreso de las sociedades modernas, que dan lugar a su desarrollo y evolución, genera también riesgos a los ciudadanos, que ven como estos avances perjudican su integridad física o su calidad de vida. En este sentido, nos encontramos con los ruidos que producen los aparatos de aire acondicionado, las máquinas o las aglomeraciones de personas en lugares públicos, como bares, discotecas, restaurantes, etc.

Los daños y perjuicios que generan los ruidos a la personas, no solo tienen sanción civil para indemnizarlos, sino que, en muchas ocasiones, también dan lugar a reproche penal. Así, la jurisprudencia ha entendido que quien explota una actividad que emite ruidos excesivos conforme a la norma administrativa de aplicación, es susceptible de ser condenado por la comisión de un delito contra el medio ambiente. Si además, esos ruidos causan daños físicos o

psíquicos a terceros, puede ser también condenado por un delito de lesiones.

De la tolerancia a la condena

Se puede decir que, en la actualidad, hemos pasado de una tolerancia casi total a la emisión de ruidos, a condenar, incluso penalmente, a los que los provocan, en aras a proteger los derechos de los que los soportan y sufren.

Tal como indica la reciente sentencia número 533/2012 de 22 octubre de 2012, de la Audiencia Provincial de Madrid, el ruido, en la sociedad de nuestros días, puede llegar a representar un factor psicopatógeno y una fuente permanente de perturbación de la calidad de vida de los ciudadanos. Así lo acreditan, en particular, las directrices marcadas por la Organización Mundial de la Salud sobre

el ruido ambiental, cuyo valor como referencia científica no es preciso resaltar. En ellas se ponen de manifiesto las consecuencias que la exposición prolongada a un nivel elevado de ruidos tienen sobre la salud de las personas (deficiencias auditivas, apariciones de dificultades de comprensión oral, perturbación del sueño, neurosis, hipertensión e isquemia), así como sobre su conducta social (en particular, reducción de los comportamientos solidarios e incremento de las tendencias agresivas).

La comunidad frente a un supermercado

Los hechos que dan lugar a la sentencia que comentamos, se refieren a la instalación por parte de un supermercado de un aparato de aire acondicionado en la azotea comunitaria del edificio donde radica su actividad.

La comunidad de propietarios, alegando múltiples molestias, interpuso demanda contra la propietaria del local arrendado a un supermercado, solicitando la declaración de ilicitud de la obra y su demolición, al haber consentido la arrendadora que la arrendataria llevase a cabo una instalación de aire acondicionado en la cubierta, de carácter industrial, sin el consentimiento de los miembros de la Comunidad.

Es procedente la instalación de aparatos de aire acondicionado sin necesidad de autorización, salvo que genere molestias a los demás vecinos

El Juzgado de 1ª Instancia desestimó la demanda, siendo recurrida la sentencia por parte actora.

Ante el recurso de apelación de la comunidad de propietarios, la Sala comienza su argumentación realizando un resumen de los fundamentos que se han dado en los tribunales para proteger a los particulares frente a inmisiones contaminantes, en concreto, por ruido. Estos fundamentos van desde el artículo 590 del Código Civil (CC) a los interdictos de obra nueva, pasando por los principios de prohibición de abuso del derecho y de los actos de emulación, hasta llegar a las soluciones más recientes en el tiempo, como son la tutela de los derechos fundamentales.

La propia Audiencia Provincial de Madrid ha venido sentando una serie de criterios que podrían sintetizarse en los siguientes: a) es posible equiparar el concepto de humos excesivos a los ruidos, a fin de dar cabida a la protección dispensada por el artículo 1908 CC, y b) son atacables los ruidos desaforados y persistentes incluso cuando procedan de actividades lícitas, lo que sucedería, por ejemplo, por estar amparadas por una licencia administrativa.





Instalación con autorización o sin ella

Lo más llamativo de esta sentencia es su especial referencia al tratamiento de los ruidos procedentes de aparatos de aire acondicionado. Para estos casos, la Audiencia distingue dos supuestos. El primero, se concreta en el hecho de que existan acuerdos comunitarios que de forma expresa establezcan normas a las que se han de adecuar la instalación de aparato de aire acondicionado. De ser así, quien pretenda llevar a cabo la instalación debe respetar el contenido de tales acuerdos. El segundo supuesto se reserva para cuando no existen tales acuerdos. Aquí, se propugna una interpretación amplia de la normativa aplicable entendiendo que es proce-

dente la instalación de aparatos sin necesidad de autorización, salvo que genere molestias a los demás vecinos.

Partiendo de ese planteamiento, la solución al supuesto ahora enjuiciado pasa, según la Audiencia, por analizar si la instalación de aire acondicionado cumple con los requisitos legales y si la misma ocasiona o no molestias vecinales, añadiéndose que, tal y como establece reiterada jurisprudencia, la carga probatoria de tales exigencias corresponde a la parte demandante por aplicación de las reglas de la carga de la prueba contenidas en el artículo 217 de la Ley de Enjuiciamiento Civil (LEC).

Desde esta perspectiva, la prueba practicada va a inclinar la balanza hacia la parte demandada. En

Si los ruidos causan daños físicos o psíquicos a terceros, se puede condenar por un delito de lesiones

particular, serán dos informes periciales aportados por dicha parte los que vienen a poner de manifiesto, que los aparatos de aire acondicionado instalados en la zona de azotea no causan molestias a los vecinos. Frente a dicha prueba, ninguna otra ha propuesto la comunidad de propietarios demandante, que permita afirmar lo contrario.

Por tanto, en este caso, la Sala desestima el recurso de apelación, y absuelve a la titular de los aparatos de aire acondicionado de las pretensiones ejercidas en su contra.

JOSÉ A. BADILLO ARIAS

Delegado regional de Madrid del CCS



digital o
no digital,
esa **no** es la
cuestión...

...La cuestión es
encontrar el mejor
medio para comunicar.
El producto es lo que
importa.

digytalia
publicaciones
impresas y digitales

 digytalia@gmail.com
627401344



Algo más que negocio

En busca de Reyes Magos



Gracias a los corredores, 125 niños recibirán **REGALOS EN REYES**

“La respuesta de los corredores ha sido impresionante”, explica Jorge Campos, director gerente de Fecor. Tan solo bastaron unos pocos días para cubrir el cupo de los que quieren comprar un regalo a 125 niños de España de familias con serios problemas económicos.

54

La búsqueda de Reyes Magos entre los Corredores se enmarca dentro de “Corredor Solidario”, una iniciativa que la Federación de Corredores y Corredurías de Seguros de España (Fecor) creó el año pasado, para abordar proyectos de Responsabilidad Social Corporativa. “Un acción —comenta Jorge Campos— que conoció Javier Peña, director de Portalparados.es (que se dedica a ayudar a los desempleados de este país), y nos hizo un llama-



La identificación o no de una empresa con prácticas socialmente responsables está sirviendo para optar o rechazar sus productos

miento para ver si le podíamos ayudar a que una serie de niños de familias que están pasando por enormes dificultades (algunas han sido desahuciadas, otras son víctimas de violencia de género, otras no cuentan con ningún recurso por estar desempleados desde hace mucho tiempo) puedan tener este año un regalo de Reyes Magos. Nos hizo llegar este llamamiento y nosotros se lo trasladamos a los corredores”.

Al final, este primer proyecto de “Corredor Solidario”, ha tenido “una respuesta impresionante. Bastaron apenas unos días desde el llamamiento “Buscando Reyes



Magos entre los Corredores de Seguros” para que un gran número de corredores así como incluso empleados y equipos de corredurías se apuntaran para participar. En total, 125 corredores y corredurías de todas las partes de España van a permitir que estos 125 niños tengan regalo de Reyes. Esto no hubiera sido posible si cinco aseguradoras (Allianz, Generali, Reale, Sanitas y Zurich) no se hubieran sumado a este proyecto como “mensajeros reales”, haciendo posible a través de sus valijas internas que los regalos de los corredores Reyes Magos viajen por todo el territorio nacional hasta llegar a la casa del niño o niña”, explica Campos.

Los hábitos del consumidor están cambiando

Las pymes y los autónomos españoles, entre los que se encuentran los corredores de seguros, son conscientes de que los hábitos del consumidor están cambiando. Aunque aún falta un largo camino por recorrer, el consumidor español muestra cada día un mayor nivel de interés por la Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Por eso, indica Jorge Campos, “está comenzando a llevar a cabo criterios de análisis de las marcas, productos e incluso, de las propias empresas, antes de decidir comprar tal o cual producto o contratar los servicios de un profesional determinado. Así, la identificación o no de una empresa con prácticas socialmente responsables está sirviendo para optar o rechazar sus productos, por encima incluso de la propia calidad del mismo. Nuestro sector es muy activo en proyectos de RSC. Todas las aseguradoras colaboran y participan en acciones solidarias. Los corredores no pueden estar al margen de esta realidad y abordar sus propios proyectos”.

Solo acciones en nuestro entorno

“Corredor Solidario” lleva muy poco tiempo de vida y para elegir las acciones, se propone internamente el proyecto, se valora

su alcance y posibilidades de afrontarlo, su utilidad y, sobre todo, los medios necesarios para conseguirlo. El director gerente de Fecor señala que “no queremos abordar proyectos que no podamos conseguir. Generar falsas expectativas a los receptores puede ser contraproducente. La idea es que no sean proyectos complejos ni costosos. En principio, no serán de aportación económica, sino de servicios o de ayuda”.

La prioridad de “Corredor Solidario” es ayudar a gente de nuestro entorno, de nuestra ciudad, de nuestra calle. Por eso, Jorge Campos dice que “no vamos a abordar, de momento, proyectos en otras zonas o países. Ahora estamos analizando uno para ayudar a que un grupo de desempleados de larga duración con depresión profunda, debido a su difícil situación, puedan recibir apoyo y orientación médica. Vamos a intentar mediar entre las principales aseguradoras de Salud y estas personas para que la reciban”.

Todo son ventajas

Para Campos, en la RSE todo son ventajas para las corredurías porque “pasan de ser empresas pasivas a ciudadanos activos con la comunidad, participando directamente en proyectos sociales. Esto permite “estrechar y acercar” aún más la relación entre las corredurías con sus clientes y con la comunidad. Está demostrado que produce un interesante retorno de beneficios y ventajas para la empresa, pues ofrecerá mejoras a medio plazo en los costes, una mayor sensibilización de los trabajadores, un efecto diferenciador con respecto a la competencia y una mejora de la reputación ante los consumidores. Además, una actitud socialmente responsable genera mayor vínculo con los empleados, que están más motivados”.

La prioridad de “Corredor Solidario” es ayudar a gente de nuestro entorno, de nuestra ciudad, de nuestra calle



A primeros de enero un grupo de corredores de diferentes puntos de España comenzarán a comercializar un producto innovador. Se trata de un seguro de Vida Riesgo para personas que padecen o han padecido una enfermedad grave (cáncer, sida, trasplantes, deficiencias cardíacas...). Son pólizas a uno, cinco y diez años en las que se asegura un máximo de 3 millones de euros por persona.

SEGUROS DE VIDA

para enfermos graves

56

Carlos Lluch, director técnico de Lluch & Juelich Correduría de Seguros, explica que este proyecto comenzó a fraguarse hace cuatro años “cuando entré en contacto, en muy poco tiempo, con una serie de personas que tenían una cierta problemática común: todas ellas sufrían o habían padecido enfermedades graves, estaban disfrutando de una cierta estabilidad gracias a la medicación o a intervenciones quirúrgicas y eso les permitía estimar una razonable esperanza de vida. Pero nadie en la industria del seguro tenía el más mínimo interés en asegurar algo tan básico como es su riesgo de

fallecimiento”. Los actuarios consultados le remitían una y otra vez a la misma respuesta: “Eso no existe. Es imposible asegurar a personas que están tan enfermas”. Sin embargo, su tesón le llevó a buscar el camino inverso al de todo seguro de Vida donde se estudian las tablas de mortalidad de una población teóricamente sana. “Había que investigar si había tablas de supervivencia y... ¡las hallé!. Con ellas en la mano pude averiguar que una vez diagnosticadas ciertas dolencias existe una esperanza de vida longeva. Evidentemente es importante ese factor pues ya no hay que ‘comprar el si-

niestro' sino introducir nuevas variables en el cálculo estadístico".

A partir de este punto, llamó a muchas puertas aseguradoras y, una y otra vez, recibió portazos por respuesta. El nuevo reto consistió en hallar un reasegurador especializado en este tipo de riesgos que sabía se estaban suscribiendo en otros países y, una vez localizado, volver de nuevo al mercado español buscando un fronting. Después de mucho tiempo, con la ayuda de Sadia Chabi (Kuklos Consulting), encontró un reasegurador británico. Con esta respuesta, buscó una aseguradora en España, que es Svrne, que se hace cargo del negocio. Se trata de seguros a uno, cinco y diez años en los que se asegura un máximo de 3 millones de euros por persona.

Un espíritu de cooperación

El espíritu de este proyecto, comenta Lluch, "es de cooperación. Como cuando en las películas del oeste veías que todos los vecinos ayudaban a construir el granero de uno de ellos". Por eso, se ha buscado un modelo de distribución distinto y potente que había que construir. Tras descartar otras opciones, Carlos Lluch pensó que debía basarse "en otros corredores a quienes ofrecer una oportunidad de negocio a la par que hacer algo absolutamente disruptor en materia de innovación y con el mejor sabor social del seguro. Así comencé a seleccionar corredores ubicados en distintos puntos de la geografía española. Corredores que fueran capaces, como mi empresa, de ejercer con calidad como consultores, personalmente, con cierta disciplina de grupo y apoyándose en las nuevas estrategias de comunicación como son las redes sociales". Tras un año, el equipo ha quedado consolidado con: Carmen Ezcurra, Jorge González, Elena Jiménez de Andrade, Enrique Magdalena, Alejandro Marín-Domenech, José Luis Quilis, Ricardo Retuerto, Benito Rius, Gonzalo Rodríguez y Rafael Velázquez. En total son once corredores muy bien avenidos. Todos ellos traba-



El proyecto lo llevan once corredores que se han comprometido a desarrollar un mismo modelo de atención y calidad de servicio

Su retribución será por honorarios para evitar que sus ingresos se incrementen en función de la gravedad del cliente



jarán de forma independiente este producto, pero se han comprometido a que lo harán con un mismo modelo de atención y calidad de servicio.

Siguiendo con su filosofía de solidaridad, han determinado trabajar este seguro con una retribución por honorarios. "No queremos que nuestros ingresos se incrementen en función del estado de agravación de nuestro cliente —explica Lluch—. Así que se hará en función del capital contratado y no de la prima a pagar. Tenemos una visión social del seguro no solo al diseñar la solución sino también en nuestra justa retribución".



La Magia

La vida es mucho más impresionante, imponente y apasionante de lo que jamás imaginaste

Rhonda Byrne

Editorial: Urano
Libro impreso: 14 €

¿Recuerdas cuando eras pequeño y creías que la vida era mágica? Pues bien, la magia de la vida es real, y es mucho más impresionante, imponente y apasionante de lo que jamás imaginaste de niño. Puedes vivir tus sueños, puedes tener todo lo que deseas, y ¡tu vida puede tocar el cielo! Te invito a que me acompañes en un inolvidable viaje de 28 días, mientras descubrimos lo deslumbrantes que realmente pueden ser nuestras vidas.

El nuevo libro de la autora de "El Secreto" y "El poder".



La marca del meridiano

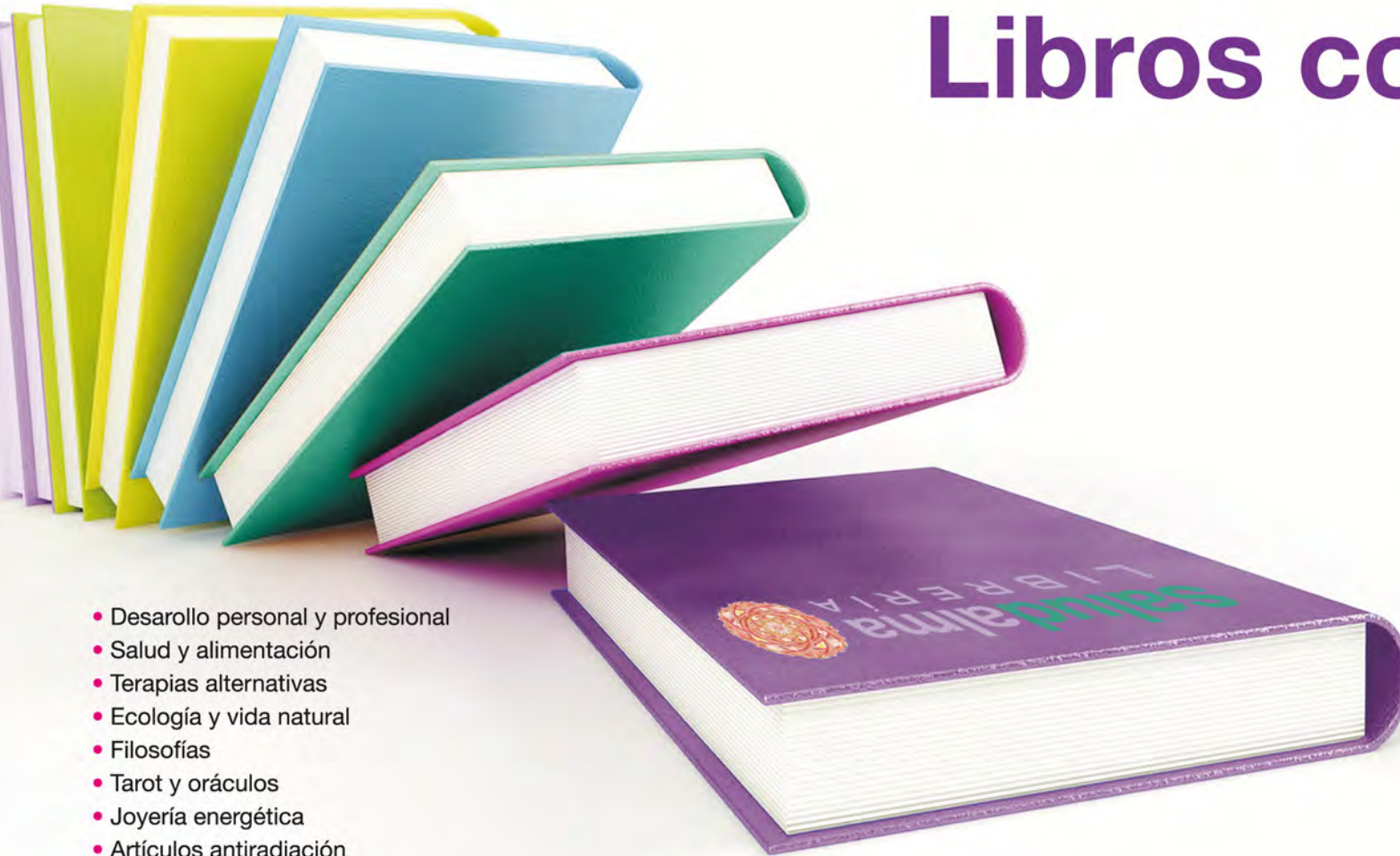
Un retrato del ser humano ante la duda moral y las decisiones equivocadas

Lorenzo Silva

Editorial: Planeta
Libro impreso: 21 €

En una sociedad envilecida por el dinero sucio y la explotación de las personas, todavía el amor puede ablandar a las fieras. Un guardia civil retirado aparece colgado de un puente, asesinado de manera humillante. A partir de ese momento, la investigación que ha de llevar a cabo su viejo amigo y discípulo, el brigada Bevilacqua, abrirá la caja de Pandora: corrupción policial, delincuentes sin escrúpulos y un hombre quijotesco que buscará en el deber y el amor imposible la redención de una vida fracturada. Ambientada en la Cataluña actual, esta absorbente novela policíaca de Lorenzo Silva, maestro indiscutible del género, se adentra más allá de los hechos y presenta un sólido retrato del ser humano ante la duda moral, el combate interior y las decisiones equivocadas.

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



Avda de la Estación nº 5 • C.C. Bulevar Plaza, local 30
Alicante • T/F: 965929023
info@saludalma.com • www.saludalma.com

Tienda ONLINE

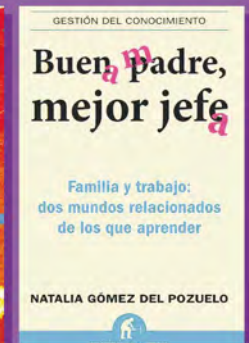
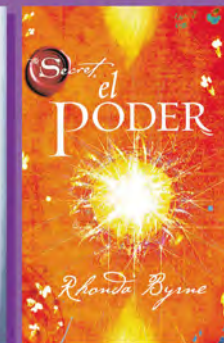
ENVÍOS A TODA ESPAÑA
(Correos o Mensajería)

PAGO

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

Síguenos en

facebook.



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