Premio San Francisco Javier de Anacose en 2012

Revista online para corredores y corredurías

Número 96

Www.pymeseguros.com

Javier Vergés, director general de Musaat

Un buen seguro de RC
PROFESIONAL puede
hacer frente a las elevadas
cuantías que se demandan
en Construcción

Visión de experto

Rafael Real, director general de la Correduría de Seguros Tractio Risk: Flexibilidad en garantías y condiciones en los seguros de Construcción

Punto de encuentro

La responsabilidad por contagios de coronavirus de los empleados crea incertidumbre entre los empresarios

Más a fondo

Mediación y aseguradoras se unen para mejorar la gestión de los datos del tomador

In situ

El seguro Ciber puede compensar la posible caída de cartera en otros productos

No somos los más grandes, ni los más populares, ni los más guapos.

Pero sabes que siempre puedes confiar en nosotros.









SENCILLAMENTE SEGUROS







En los momentos difíciles hay quieres adoptan el rol de la queja y otros que se centran en las oportunidades que se generan en todo cambio. Por ejemplo, el teletrabajo y la conexión al correo corporativo muchas más horas, ha hecho que las empresas valoren la posibilidad de contratar el Ciberseguro. De hecho, podría ser el producto que ayudara a compensar la posible caída de cartera que puedan tener los corredores. Ahora solo queda que los mediadores conozcan bien este tipo de seguros para que pueda asesorar sobre sus ventajas de contar con él (ver In situ).

Por otro lado, la pandemia del Covid-19 ha obligado a la imposición de nuevas medidas de prevención de riesgos laborales. Una situación que está generando cierta incertidumbre entre los empresarios ante la posibilidad de que los empleados enfermen y puedan pedir responsabilidades a través del seguro de RC Patronal. La correcta implementación de las nuevas medidas de seguridad y la adecuada información a los trabajadores es su tabla de salvación (ver **Punto de encuentro**).

En tiempos de adversidad se produce también más cooperación y más consenso entre las partes porque se sabe que la única forma de salir de una crisis es con la unión. Así ha ocurrido en la elaboración de la 'Guía de buenas prácticas: principios sobre el tratamiento de datos de tomadores del seguro en pólizas intervenidas por el corredor de seguros a las entidades aseguradoras', por parte de la patronal de las aseguradoras (Unespa) en connivencia con una parte importante de la mediación representada por Adecose, Aunna Asociación, Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros y Fecor. De esta forma, se pretende establecer unas bases orientativas en defensa de los derechos de los clientes y consolidar un marco de confianza entre los intervinientes en el contrato de seguros (ver Más a fondo).



Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com



Staff

Directora

Carmen Peña carmen@pymeseguros.com

Periodista

AITANA PRIETO aitana@pymeseguros.com

Área Comercial

Carmen Paramio 616 468 849 carmen2@pymeseguros.com

Diseño y maquetación

Еѕтиріо 9С

Fotógrafa Irene Medina

Banco De Imágenes

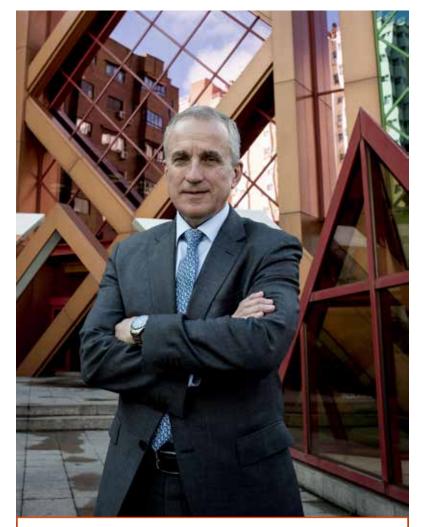
Fotolia



Número 96 **{ Junio 2020 } www.pymeseguros.com** ISSN 2173-9978 Difusión gratuita

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





06 Hablando claro

Javier Vergés, director general de Musaat. Un buen seguro de RC Profesional puede

hacer frente a las elevadas cuantías que se

demandan en Construcción



10 Visión de experto

Rafael Real, director general de la Correduría de Seguros Tractio Risk.

Flexibilidad en garantías y condiciones en los seguros de Construcción



03 Editorial

Tiempo de unión y oportunidades

32 Productos

Los últimos seguros del mercado

38 Al día economía

Noticias económicas que interesan a las pymes

41 Al día seguros

Noticias del sector asegurador

76 Al día distribución

Noticias de los corredores de seguros

105 Algo más que negocio

Acciones de RSC realizadas por corredores

106 Rincón de lectura

Libros útiles para la empresa



14 Punto de encuentro

La responsabilidad por contagios de coronavirus de los empleados crea incertidumbre entre los empresarios



26 In situ

El seguro Ciber puede compensar la posible caída de cartera en otros productos



20 Más a fondo

Mediación y aseguradoras se unen para mejorar la gestión de los datos del tomador



30 Empresa segura

La vulnerabilidad ante el Covid-19



Javier Vergés, director general de Musaat

Un buen seguro de RC Profesional puede hacer frente a las **ELEVADAS** cuantías que se demandan en Construcción

El sector asegurador, en tiempos de crisis, suele ser un sector refugio, pero inevitablemente se va a resentir un poco contagiado por la situación de todos los demás sectores, y especialmente el de la construcción. Hay que tener en cuenta que es un ramo en el que las reclamaciones a las que se enfrentan los perjudicados tienen una dimensión muy importante, suelen ascender a cuantías bastante elevadas, y se hace necesario un buen seguro de RC Profesional que pueda hacerlas frente, con garantía.



¿Cómo ha influido la crisis del Covid 19 en el ramo de Construcción? ¿El hecho de que haya sido una de las actividades permitidas durante el confinamiento ha ayudado a que no se resienta tanto el negocio?

Efectivamente, la actividad ha continuado, aunque con un breve parón de dos semanas, que ha sido un poco más largo en lo que respecta a las obras de reforma. Las obras continúan, pero la incertidumbre sigue ahí. Pero sí es verdad que el sector de la Construcción no ha salido tan peor parado como otros. Aunque queremos ser cautelosos a la hora de valorar la influencia real que puede tener en el negocio.

¿Cómo prevé que sea la salida de esta crisis en el aseguramiento de la construcción?

Nuestro sector, el asegurador, en tiempos de crisis suele ser un sector refugio, pero inevitablemente se va a resentir un poco, contagiado por la situación de todos los demás sectores, y especialmente el de la construcción. Esperamos que las medidas que hemos implantado para ayudar a nuestros mutualistas les permitan seguir con nosotros y que la recuperación de esta crisis no se alargue en el tiempo.

¿En estos momentos la Responsabilidad Civil Profesional sigue siendo la modalidad estrella de construcción?

Sí. Principalmente por la singularidad de los siniestros. Es un ramo en el que las reclamaciones a las que se enfrentan los perjudicados tienen una dimensión muy importante, suelen ascender a cuantías bastante elevadas, y se hace necesario un buen seguro que pueda hacerlas frente, con garantía.

Nuestros

mutualistas disponen de una cobertura muy holgada en caso de accidentes con daños personales

Efectivamente. Por la explotación inmobiliaria. Hemos visto una tendencia a que muchos promotores inmobiliarios hayan utilizado el sector inmobiliario para explotar los alquileres, lo que ha tenido como consecuencia que cuando se ha parado.

portancia la modalidad de pérdida

de beneficios?

¿Ha adquirido una mayor im-

se haya producido una pérdida de beneficios.

¿En esta coyuntura, los seguros de rehabilitación son una buena opción de negocio?

Es una buena opción, entre otras cosas, porque la rehabilitación no es una actividad estacional o puntual, sino que se lleva a cabo durante todo el año. No sabemos qué pasará tras la crisis, si seguirá la obra nueva o se parará por la falta de ingresos de muchas familias, pero la rehabilitación continuará estando ahí, es necesaria.

¿Además de la situación planteada por el Covid 19, a qué otros problemas o retos se enfrentan los diferentes seguros ligados a la construcción en estos momentos?



ES FUNDAMENTAL CONOCER BIEN A LOS CLIENTES

Javier Vergés, director general de Musaat, cree que "lo fundamental para los corredores es conocer muy bien a sus clientes para saber identificar sus necesidades, anticiparse a ellas y ofrecerles lo mejor en cada momento.

Para ello, es necesario un proceso previo, que englobe una buena formación y documentación". Musaat ofrece a los corredores "soluciones rápidas, una gran especialización, profesionalidad,

experiencia y
solvencia de todo su
equipo". Y por
encima de todo, les
pide
"profesionalidad y
seriedad en el
negocio que puedan
aportar".
Del volumen total
del negocio de
Construción de

Musaat, el 12,15% proviene del canal corredor (Incluyendo aquí tanto el canal corredor como agencias de suscripción). Del total del volumen de primas que proviene del canal corredor, el 57% es nueva producción.

Pues uno de los problemas más importantes al que nos enfrentamos como aseguradora especializada en seguros de Construcción es la dificultad para delimitar las responsabilidades de los intervinientes en el proceso cons-

tructivo, especialmente la responsabilidad penal. No es fácil analizar la situación jurídica actual en materia constructiva y la delimitación de responsabilidades cuando se produce la judicialización de un conflicto de esta materia, por diversidad de factores: multiplicidad de intervinientes, fun-



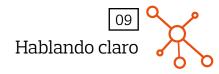
No sabemos qué pasará tras la crisis, si seguirá la obra nueva o se parará, pero la rehabilitación continuará estando ahí porque es necesaria ciones con difícil definición, diversidad práctica, entre otros.

¿Cuáles son las ventajas e inconvenientes de ser una aseguradora especializada en una crisis como esta?

Entre las ventajas yo diría la capacidad que tenemos de poner en valor las ayudas que hemos ofrecido a nuestros mutualistas, ya que conocemos perfectamente sus necesidades, lo que nos ha permitido apoyarles de una manera más efectiva durante esta situación difícil. Además, focalizamos nuestro negocio en un sector y un perfil concreto.

¿Se puede decir que las aseguradoras especializadas en construcción son más flexibles y se ajustan a las necesidades de cada cliente?

En nuestro caso, nos ajustamos a sus necesidades, por nuestra amplia experiencia en el sector, de más de 35 años. No puedo hablar del resto de entidades especializadas, si tienen un volumen de primas suficiente lo pueden hacer... hay que pensar que los siniestros se manifiestan de forma diferida.



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

El ramo de Responsabilidad Civil, concentrado en la RC de la Arquitectura Técnica, supone el 80% del volumen de primas, según datos del pasado ejercicio. Si sumamos los seguros de Todo Riesgo Construcción, Decenal y Caución, el porcentaje se eleva al 98% del negocio total de la mutua, aproximadamente.

¿Qué novedades ha sacado o tiene pensado sacar Musaat al mercado?

Más que novedades, vamos a apostar en mejorar aún más el servicio que prestamos a nuestros mutualistas. Por ejemplo, hemos emprendido un proceso de transformación digital muy ambicioso, que permitirá, entre otras facilidades, que nuestros asegurados puedan declarar mejor los riesgos.

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

Al ser una actividad especializada, los corredores requieren aún mayores conocimientos. Hay algunos que ya están muy especializados en este ramo. Nosotros apostamos fuertemente por la formación del canal corredor. Antes de que se decretara el Estado de Alarma, realizamos unas jornadas de corredores en Madrid y nuestra intención es continuar en el resto de España, cuando la situación lo permita. Musaat es firme defensora de la necesidad de formación de nuestros colaboradores.

¿Qué importancia tienen los corredores medianos en el seguro de construcción?

Nuestros colaboradores, especializados en el ramo de la Construcción, son de todos los tamaños. Desde grandes brokers, corredores medianos hasta loca-



Nos enfrentamos a la dificultad para delimitar las responsabilidades de los intervinientes en el proceso constructivo les. Todos son igual de importantes, independientemente de su dimensión.

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

Uno de sus principales objetivos tiene que ser el garantizar el mejor servicio a sus clientes por lo que uno de los retos es el poder elegir la compañía más especializada y solvente que les pueda proporcionar estos servicios y la capacidad de hacer frente a los riesgos.

En la RC de Construcción, algunos corredores piden más sublímites por víctima en caso de daños corporales. ¿Se está dando?

Sólo algunas compañías lo están ofreciendo, siendo una limitación muy habitual en el sector. En nuestro caso, es uno de nuestros puntos fuertes. En los últimos años hemos querido que nuestros mutualistas dispongan de una cobertura muy holgada en caso de accidentes con daños personales, para que no tengan que afrontar estas reclamaciones, que suelen ser de cuantía muy elevada, con su propio patrimonio.

Carmen Peña



El mercado de los seguros de Construcción se ha flexibilizado mucho, tanto en garantías como en condiciones. Pero Rafael Real. director general de Tractio Risk, cree que "existen todavía muchas lagunas, por ejemplo en: anticipo de cantidades a cuenta, Responsabilidad Civil Profesional de la Construcción... El nuevo 'dolor de cabeza' es las reclamaciones derivadas de Covid y posibles posteriores réplicas, que deberán extenderse a retrasos, reclamaciones contra Administradores y Directivos, encaje en la garantía Patronal".



Rafael Real, director general de la Correduría Tractio Risk

FLEXIBILIDAD en garantías y condiciones en los seguros de Construcción

El impacto de la crisis del Covid 19 ha sido importante en el ramo de Construcción debido a la paralización de las obras y, sobre todo, de la industria auxiliar ya que cada vez se hace menos acopio de materiales. El hecho de ser actividad permitida, apunta Rafael Real, director general de Tractio Risk, "no ha influido, ya que las obras comenzadas han fun-



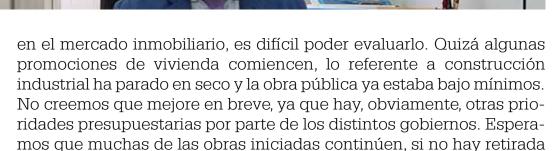
cionado bajo mínimos y las que estaban en previsión están muchas paradas a expensas de la evolución de la situación económica. Por tanto, hemos tenido que emitir suplementos de suspensión, manteniendo coberturas". Veremos cómo responde el mercado tras el levantamiento global del confinamiento, "pero todo hace prever otra recisión en el mercado inmobiliario", se teme Real.

Para intentar controlar un poco las consecuencias de la crisis, "la intervención estatal es muy importante. A mi modo de ver, pasa por flexibilizar créditos a promotores, minorar su carga impositiva, agilidad en la gestión de permisos y licencias, exenciones y deducciones fiscales por compra de vivienda y potenciar promociones de VPO. Respecto a la mediación, hay que concienciarse de que ya no se puede remar solo", expone el director de Tractio Risk.

RECESIÓN EN EL MERCADO INMOBILIARIO

Desde el punto de vista de un corredor, "no está claro cómo responderá el mercado tras el levantamiento global del confinamiento. Pero todo hace prever otra recesión

El detonante más importante en el seguro de Construcción fue la entrada en vigor de la LOE y la implantación de sus requisitos



de compradores. Quizá el año 21 volvamos a ver nuevos proyectos".

A pesar de esta preocupante situación, Tractio Risk sigue apostando por este negocio y por comunicar su conocimiento en gerencia de riesgos y seguros en sus diferentes variantes (Project, Técnicos, Promoción y Construcción). "Entendemos que es básico dar un buen soporte a nuestros clientes y contar con un equipo especializado y que entienda el 'peculiar' idioma del sector y, sobre todo, su forma de trabajar", señala Rafael Real. En su opinión "el detonante más importante en el seguro de Construcción fue la entrada en vigor de la Ley de Ordenación de la Edificación (LOE) y la implantación de sus requisitos". Aunque en su opinión, en el caso de garantías Anual y Trienal se quedó a medias porque "no estableció obligatoriedad para la transmisión vía seguro de este tipo de contingencias. El promotor y el resto de actores, evidentemente no quieren entrar en sobrecostes. A eso hay que añadir la escasa oferta de mercado, a mi entender por dos razones, el desconocimiento a indicar prima de referencia y, sobre todo, al miedo a la excesiva frecuencia y siniestralidad. Se creó el Seguro Decenal de Daños (SDD) que, con tanto soporte técnico (estudio geotécnico, OCT, etc.) en muchos casos se ha interpretado por promotores y compradores como otro 'impuesto' añadido. Existen opciones creativas en el mercado que incluyen OCT. Pero también notamos cierta reticencia a las cláusulas de abandono de recurso e impermeabilizaciones dados los costes de estudios previos en esta última opción".

El mercado se ha flexibilizado mucho, tanto en garantías como en condiciones. Pero Real cree que "existen todavía muchas lagunas, por ejemplo en: anticipo de cantidades a cuenta, Responsabilidad Civil Profesional de la Construcción, Coberturas ALOP, etc.". Además insiste en que se debe buscar soluciones en coberturas derivadas de Recargo de Prestaciones o exclusión de cobertura para directivos. El nuevo 'dolor de cabeza' es las reclamaciones derivadas de Covid y posibles posteriores replicas, que deberán extenderse a retrasos, reclamaciones contra Administradores y Directivos, encaje en la garantía Patronal".

EL ANTES Y DESPUÉS DEL COVID 19

El Covid 19 va a suponer un antes y un después en todo, también en el sector asegurador. "Si se paran las empresas, al no haber actividad, disminuye el riesgo. Los aseguradores van a querer cobrar o ya lo han



Los asegurados pedirán que se les extorne el periodo de no actividad, especialmente en Daños y RC hecho y los asegurados pedirán que se les extorne el periodo de no actividad, especialmente en Daños y RC. En pérdida de beneficios, casi ninguna póliza cubre esta contingencia, pero queda la visión e interpretación que le quieran dar las diversas instancias. Por otra parte, están las pólizas de convenio colectivo de Accidentes. La póliza de convenio, si es de accidentes, excluirá el fallecimiento de un trabajador por Covid presuntamente contagiado en puesto de trabajo, pero en el caso de una póliza de Vida habría que verlo. La RC Patronal no va a cubrir esa contingencia y, acto seguido, los derechohabientes van a reclamar a la empresa y sus directivos y en ese momento

se iniciara una guerra judicial, donde es lógico que se aplique la doctrina *in dubio pro-operario*. Por tanto, condenarían a la empresa y/o a sus directivos por dejadez, en el mejor de los casos, de su labor de *in vigilando*", explica Rafael Real.

A parte de estos problemas ocasionados por el Covid 19, "hay que tener en cuenta que es una actividad donde no todo, ni todos valen, hay que pensar que las reclamaciones y/o siniestros suelen ser de *long term* y en muchos casos judicializados y las coberturas en Decenal pueden llegar hasta quince años, teniendo en cuenta desde el comienzo de obra hasta la prescripción de acciones, y eso es mucho tiempo. Hay capacidad en Todo Riesgo Construcción y en Decenal, no tanto en RC para primarias. Por otro lado, la parte de Caución y afianzamiento de cantidades a cuenta, va a sufrir mucho por el rigor técnico derivado de la situación

económica. Si las empresas-asegurados ven afectada su solvencia y viabilidad, las aseguradoras a la hora de emitir una póliza de este tipo valoran la solvencia del promotor y del proyecto y, evidentemente, el mercado se va a cerrar totalmente, como ya está ocurriendo en Crédito", afirma Real.

BUENA OPCIÓN DE NEGOCIO

La correduría Tractio Risk considera que los seguros de rehabilitación son una buena opción de negocio. Precisamente ellos comenzaron con el mercado de rehabilitación de fachadas, para después avanzar a rehabilitaciones integrales y promoción y, posteriormente, ampliar sus servicios a

pólizas de EAR (Montaje) derivadas de su especialización en el sector de energía. Pero Real cree que "una cosa es una rehabilitación de fachada, que no deja de ser un tema estético y otra es una rehabilitación integral que afecta a estructura y, sobre todo, a colindantes, sin olvidar en ocasiones el valor histórico del inmueble. Este tipo de obras deben ser desde todos los puntos de vista tratados con mucha cautela y contar con un programa de seguros ad hoc para cada rehabilitación, ya que cada una es distinta y un siniestro puede suponer un impacto económico vía civil y penal incalculable".

Por otro lado, la modalidad de Pérdida de Beneficios ha adquirido más importancia. "Especialmente en Pólizas de Todo Riesgo Montaje donde la cobertura de Advanced Loss of Profit (ALOP) y Delay Start Up (DSU) si se suscribe Transportes son básicas. En muchos casos hay que enfrentarse a penalizaciones derivadas de los contratos de Project que pueden suponer sumas muy importantes. En construcción de vivienda, derivada de la entrada como promotores de entidades financieras hemos visto contratos con importantes cláusulas de penali-

Para los corredores es primordial la especialización o colaboración con especialistas zación que en gran parte hay que negociar específicamente en cada contrato con los aseguradores y hay bastantes reticencias porque en muchos casos no derivan de un daño directo" indica Real.

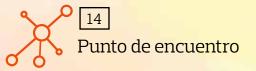
FORMACIÓN UNIVERSITARIA

En cuanto a los corredores, el director general de Tractio Risk reconoce que "la formación es básica en nuestra actividad y la especialización. Sigo pensando, que nuestra actividad debería elevarse a grado universitario con diferentes especializaciones. Al final debemos saber de seguros y gerencia de riesgos, pero ello lleva implícito también tener conocimientos de derecho en todas sus variantes, fiscalidad, laboral, construcción, finanzas, informática, etc.".

Los corredores medianos deben de tener claro que "es muy importante la cercanía y establecer marcos de colaboración con especialistas, para dar el mejor servicio al cliente y fidelizarlo. En muchos casos, un corredor local no puede contar con especialistas en todas las áreas, de ahí la importancia de pertenecer a asociaciones como Espabrok. Debemos arrinconar el miedo a 'perder' el cliente, a cambio de dar mejor servicio y crecer en buena compañía. El mayor valor añadido que aportan los corredores al cliente en este tipo de seguros es su asesoramiento en el planteamiento del Programa y luego durante la ejecución de la obra y la gestión de reclamaciones y siniestros. Por ello la especialización o colaboración con especialistas es primordial".

Tractio cuenta con una importante cartera de clientes que les confían la gestión de sus programas de seguros, en algunos casos pese a las imposiciones de la banca, "porque aportamos valor añadido a las pólizas. Tanto promotores como constructores, técnicos y empresas auxiliares (albañilería, instalaciones eléctricas, fontanería, etc.). La correduría llega aproximadamente a un 15% de su cartera en los seguros ligados a la Construcción. Si bien es variable por el concepto cartera". La peculiaridad de este negocio es que la mayoría de pólizas no generan cartera, como en el caso de Todo Riesgo Construcción, Decenal y Caución.

Carmen Peña



La responsabilidad por contagios de coronavirus de los empleados crea INCERTIDUMBRE entre los empresarios



La pandemia del Covid-19 ha obligado a la imposición de nuevas medidas de prevención de riesgos laborales para evitar la propagación de contagios en el entorno de trabajo, especialmente con la progresiva vuelta a la actividad presencial. Una situación que está generando cierta incertidumbre entre los empresarios ante la posibilidad de que los empleados enfermen y puedan pedir responsabilidades a través del seguro de RC Patronal. La correcta implementación de las nuevas medidas de seguridad y la adecuada información a los trabajadores es su tabla de salvación.

La legislación dictada por el Real Decreto 6/2020, de 10 de marzo, ha creado una asimilación de las bajas causadas por contagio de coronavirus, en concreto en lo que se refiere a la situación de la Seguridad Social para las prestaciones económicas derivadas de la incapacidad temporal. "De alguna manera en el sector se ha extendido la idea de que era una declaración del contagio por coronavirus como una conceptuación de accidente de trabajo, lo que no es estrictamente cierto", puntualiza Gonzalo Mateos, Financial Lines & Claims Manager de Iberian Insurance Agencia de Suscripción, cuando lo que van a tener que dirimir los tribunales va a ser la delimitación de la RC Patronal con todos sus elementos por falta de información al empleado de sus condiciones de trabajo o imputaciones por falta de formación.

Corrobora Adrián Benito, director de Responsabilidad Civil de Markel, que la Seguridad Social lo único que ha especificado es que los empleados que han estado durante una baja temporal puedan percibir las prestaciones por esa incapacidad, "pero eso no atribuye directamente una responsabilidad al empresario". "Luego habrá que dirimir en qué casos hay un nexo de unión entre el acto, omisión culposa o negligente del empresario, y el daño que ha recibido el empleado", comenta, a la vez que recuerda que la temporalidad va a tener un peso específico, toda vez que no es lo mismo un contagio ahora que en febrero o marzo, cuando no había indicaciones específicas de las autoridades sanitarias ni los planes de prevención de riesgos laborales tenían en cuenta la irrupción del coronavirus.

Para Itziar Pernía, vicepresidenta segunda de Apromes, desde el punto de vista asociativo, la información y la formación van a ser muy importantes de aquí en adelante: "La RC Patronal no es nueva, pero sí la enfermedad, por lo que va a haber mucho desconcierto y desconocimiento". De ahí que la labor de asesoramiento por parte del mediador vaya a ser fundamental para tranquilizar al empresario, que es su cliente, y los propios trabajadores tienen que tener muy claro la causalidad, cómo se contagiaron y si realmente la empresa adoptó esas medidas de seguridad para poder llegar a tener esa responsabilidad y que puedan ir contra el seguro de RC Patronal.



Itziar Pernía



Adrián Benito



Gonzalo Mateos

LEGISLACIÓN "CON LAGUNAS"

Adrián Benito comparte la opinión de que difícilmente se podrá achacar una responsabilidad al empresario, porque no solo habrá que tener en cuenta, al igual que en cualquier otro accidente de trabajo, si ha tomado las medidas de seguridad oportunas, sino que el estado de la ciencia actualmente no permite conocer dónde ha adquirido una persona el Covid. "Por no hablar de la fuerza mayor que creo que también en determinados casos se puede alegar como causa de exoneración de responsabilidad", sentencia.

"Cientificamente, hoy por hoy, no hay una demostración inequívoca de la forma de contagio, por lo que habrá que esperar a las primeras sentencias, con hechos probados", apova Gonzalo Mateos. Además, señala que el cumplimiento de la normativa por parte del empleador es un tema que hay que relativizar mucho, toda vez que se ha tenido que hacer de un día para otro y tiene "muchas lagunas", por lo que la exigencia de responsabilidad al empresario es complicada. A su entender dependerá mucho de la exposición al riesgo, muy probable en profesiones sanitarias, pero complejo de demostrar en otros trabajos. De hecho, Benito recuerda casos en que los empresarios han comprado equipos de protección, guantes y mascarillas y ha sido la propia autoridad administrativa las que se lo ha incautado, "pero la intencionalidad del empresario de cumplir con las normas sanitarias está clarísima". "Esto ha sido algo que nos ha desbordado totalmente", incide.

"Todo es muy confuso. Las leyes son susceptibles de interpretación y también hay muchos vacíos, por lo que al final las sentencias son las que nos van a dar un poco de luz", asegura Itziar Pernía.

BUEN ASESORAMIENTO

"Con las primeras decisiones judiciales veremos por dónde irán los tiros, especialmente las que tomen los tribunales de lo Social", confirma el director de Responsabilidad Civil de Markel. "Los empresarios deben elaborar buenos planes de prevención y fiarse de sus asesores, gestores de riesgos, empresas de prevención de riesgos laborales y mediadores", manifiesta.

Efectivamente, Pernía cree que ante esta situación la mediación tiene que jugar un papel relevante, porque hasta ahora la RC Patronal si bien no estaba olvidada, sí relegada, ya que los empresarios pensaban que con el resto de seguros ya estaban cubiertos: "Va a cobrar un papel importante porque es una protección más para el empresario, aunque luego no tenga que hacer uso de él", considera. "Ahora mismo el contar además de los seguros obligatorios que pueda tener la empresa, con una RC Patronal con ese asesoramiento que le va a dar su mediador, le va a hacer quedarse más tranquilo", sentencia.

"Lo que hay que hacer es involucrarles y mandarles mensajes de que hay que tomar todas las medidas necesarias y que el grado de concienciación sea el mayor posible, y no fiarlo solo al seguro", refiere Mateos, porque el Covid es



"Una vez que el mediador le puede asesorar en todos los riesgos que tiene obligación de cubrir, el empresario puede ver cómo la RC Patronal es útil". Itziar Pernía más un tema de gerencia de riesgos. Pero aprecia que sí existe intranquilidad por parte del empresario, por las medidas que hay que establecer incluso en siniestros que nada tienen que ver con la pandemia.

Adrián Benito, director de Responsabilidad Civil de Markel, cree que el papel asesor de los mediadores va a ser esencial. Afortunadamente, aprecia que en el mundo de la mediación hay una formación muy amplia, con muchos corredores que han abordado casos de RC Patronal y que tienen una experiencia muy amplia: "Lo único que es nuevo es la causa que pueda derivar en esa RC Patronal por una falta de adopción de medidas de seguridad, pero no en cuanto a la propia garantía o las repercusiones que puede tener en la empresa".

¿IMPULSO A LA CONTRATACIÓN?

"El asesoramiento por parte del mediador siempre es fundamental", incide la vicepresidenta segunda de Apromes, para quien la formación es adecuada y con la aparición de la pandemia sí es cierto que el empresario está más dispuesto a hablar sobre RC Patronal, cuando antes se centraba en los seguros obligatorios:

Punto de encuentro

"Una vez que el mediador le puede asesorar en todos los riesgos que tiene obligación de cubrir, el empresario puede ver cómo la RC Patronal es útil".

"También puede pasar", opina el Financial Lines & Claims Manager de Iberian Insurance, "que como la situación es la de crisis se mire mucho lo más esencial de la póliza y por eso no sea el momento para gastar más dinero en cubrir, por ejemplo, mayores sublímites por víctimas". "Creo que las empresas que lo están pasando mal, cuando vuelvan a contratar, dudo mucho que estén en una situación como para querer cubrir unos excesos", concluye.

Adrián Benito confiesa que los clientes que ya tienen una RC están muy preocupados por si la póliza le cubre en caso de tener una reclamación por contagio de coronavirus. "Yo creo que sí va a tener impacto en la suscripción de riesgos, aunque a muchos empresarios comprar más cobertura les puede resultar complicado en la actual situación de crisis", corrobora. En cualquier caso, lo que parece claro es que la pandemia del coronavirus va a modificar los hábitos de consumo y conducta: "La empresa va a mirar con más detalle qué seguros tiene, si real-



"No es necesario incrementar los límites de la RC Patronal si el cliente va tiene una cobertura adecuada, pues no tiene que preocuparse por el coronavirus más que por otro siniestro". **Adrián Benito**

mente es lo que necesita y qué es lo que tiene que cubrir para estar medianamente tranquilo", cree Itziar Pernía, vicepresidenta segunda de Apromes.

LÍMITES ADECUADOS

Con todo, los expertos participantes en la mesa redonda de Pymeseguros coinciden en que la irrupción del coronavirus no debería suponer un incremento en los límites de la RC Patronal: "No es necesario, si el cliente ya tiene una cobertura adecuada, pues no tiene que preocuparse más allá que cualquier otro siniestro", asegura Benito.

Además, como destaca Gonzalo Mateos, Financial Lines & Claims Manager de Iberian Insurance, los sublímites por víctima típicos de la cobertura de Patronal están en el mercado reducidos por las compañías, porque usualmente lo que se compra es un producto a un precio determinado, porque este seguro "no es prioritario para el empleador, que está pensando en otras exposiciones distintas", por lo que aunque se pueda pensar que los sublímites por víctima son demasiado reducidos, el incrementarlos supondría una opción con un coste adicional "que casi nunca se quiere pagar".

"Si los límites son correctos no se tienen por qué ampliar", confirma Itziar Pernía, para quien, sin embargo, la actual situación sí animará a muchos empresarios a contratar esta cobertura como una garantía adicional.

"También hay que tener en cuenta que los accidentes laborales no todos terminan en una reclamación de RC Patronal", expone el director de Responsabilidad Civil de Markel, que se refiere a la última serie histórica de 2018 con más de 4.000 accidentes laborales, de los que solo en torno al 10% terminaron en acciones judiciales. Además, que la "RC Patronal no es el único mecanismo de indemnización respecto a los empleados".

Corrobora esta declaración Gonzalo Mateos, quien recuerda que hay muchos mecanismos que se ponen en funcionamiento cuando sucede un accidente de trabajo y que son ajenos al seguro privado, lo que hace que la litigiosidad sea bastante inferior.

En la situación concreta del Covid, Pernía pone como buen ejemplo el papel de las mutuas, que "están teniendo un comportamiento ejemplar y están ayudando a la sociedad", sin exigir excesiva documentación a los trabajadores para justificar el accidente.

ASUNCIÓN DE RESPONSABILIDAD

Respecto a la imposibilidad de no asegurar las sanciones, Mateos advierte de que "este tema en el ámbito laboral tiene una importancia crucial, porque la ley general de la Seguridad Social prohíbe expresamente bajo ningún concepto asegurar las sanciones, que deben caer directamente sobre el empresario infractor sin que pueda ser objeto de seguro alguno, siendo nulo cualquier

pacto en ese sentido", atestigua. Y en su opinión es un buen criterio, ya que el empresario debe asumir la responsabilidad de no haber adoptado las medidas oportunas en el trabajo o no haber informado bien al trabajador sobre los riesgos: "La sanción debe ser personalísima y no ser transmitida a nadie".

Coincide Adrián Benito, director de Responsabilidad Civil de Markel, en que las sanciones en materia de recargo de prestaciones, que es la sanción más grave que se puede poner, es algo personal que no debe cubrir el seguro: "Porque, además, si no los empresarios que tuvieran una 'moral relajada' pudieran decir que para qué van a tomar medidas de seguridad si van a transferir el riesgo", comenta, cuando el seguro para lo que está es para cubrir un accidente y sus consecuencias. "Si ha habido una responsabilidad por parte del empresario debe caer sobre él la sanción, por una conducta reprochable y a la que debe enfrentarse", sentencia.



"El empresario tiene muchas herramientas por el lado de la prevención antes de que el siniestro llegue al seguro". Gonzalo Mateos "El recargo proviene de un incumplimiento y eso no es objeto del seguro, que está para cubrir el siniestro que se deriva de un hecho puntual que no se pueda salvar, por lo que debe recaer sobre el empresario y no sobre el seguro, porque si no los empresarios se relajarían mucho porque trasladarían el riesgo", apostilla la vicepresidenta segunda de Apromes.

Y aunque, como señala el Financial Lines & Claims Manager de Iberian Insurance, es cierto que en la actual situación del Covid el empresario tiene una carga de responsabilidad en la prevención del riesgo importante, también es verdad que cuenta con una legislación de prevención de riesgos que es muy clara, está muy consolidada: "Excepto las medidas específicas del estado de alarma, el resto es conocido". "El empresario tiene muchas herramientas por el lado de la prevención antes de que el siniestro llegue al seguro", concluve.

Aitana Prieto / Carmen Peña

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí







Unespa ha elaborado la 'Guía de buenas prácticas: principios sobre el tratamiento de datos de tomadores del seguro en pólizas intervenidas por el corredor de seguros a las entidades aseguradoras'. La mediación, representada por Adecose, Aunna Asociación, Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros y Fecor, se ha unido a esta iniciativa. con la que se pretende establecer unas bases orientativas en defensa de los derechos de los clientes y consolidar un marco de confianza entre los intervinientes en el contrato de seguros.

Mediación y aseguradoras se unen para **MEJORAR** la gestión de los datos del tomador



De utilización voluntaria, y sin perjuicio de otros compromisos que pudieran acordar bilateralmente las entidades y los corredores, la guía pretende defender los derechos del tomador desde la perspectiva de la protección de datos y su libertad para decidir el alcance de su uso. Asimismo, busca reforzar los derechos derivados del contrato y la excelencia en la calidad de los servicios que rige para el cliente, el conjunto de las entidades y de los corredores.

"El seguro está comprometido con la excelencia empresarial y las mejores prácticas corporativas. Por esta razón, desea ir más allá en los compromisos adquiridos con sus clientes de lo que marca la regulación", señalan fuentes de Unespa, que recuerdan que por ello en los últimos años se han publicado varias guías de buenas prácticas que abarcan materias de diversa índole, estando vigentes en la actualidad quince. Esta guía pretende, además, "acompañar" a las numerosas normas de calado que afectan a la protección de datos y la distribución de seguros que han entrado en vigor en los últimos años, para "garantizar que el cliente recibe el mejor servicio posible".

Las asociaciones de la mediación corroboran que "era necesario contar con un marco pactado entre las aseguradoras, corredores y corredurías para evitar

que se repitan posibles situaciones que se dieron en el pasado y con ello afianzar la confianza entre las partes en cuanto al uso de los datos de los tomadores". "Antes, cada corredor o correduría intentaba establecer pactos específicos con cada compañía, amparándose en las normativas de protección de datos. En algunas situaciones concretas, podía verse el interés de algunas

La guía pretende defender los derechos del tomador desde la perspectiva de la protección de datos y su libertad para decidir el alcance del uso de los mismos

aseguradoras por llegar a un trato directo con el cliente mediado por el corredor y en ocasiones dejaba de lado la importante labor del corredor. Con esta guía pretendemos solventar esa situación pasada para reforzar la confianza entre las aseguradoras y los corredores con respecto a los datos de clientes que aportan a las compañías", sostienen.

Hay que tener en cuenta que las entidades y los corredores de seguros son responsables, en virtud de negocios jurídicos distintos, del tratamiento de datos de los tomadores, debiendo cumplir, en el caso de que este sea una persona física, las obligaciones derivadas de la normativa de protección de datos y, en particular, el deber de la información previa; de la obtención del consentimiento para el tratamiento de datos cuando sea necesario, y; de la responsabilidad activa en el tratamiento de los mismos. De ahí que desde la patronal consideren que esta guía permitirá instituir "un marco de referencia" en la materia, poniendo en el centro las necesidades del cliente y garantizando una adecuada gestión y ejecución de los contratos de seguros y el cumplimiento de las obligaciones legales a las que están sometidas las entidades".

Además, los corredores deben facilitar a las aseguradoras, los datos que le hubieran sido facilitados por el tomador que sean necesarios para la celebración, desarrollo y ejecución del contrato de seguro, así como para que puedan cumplir con las obligaciones legales y, en especial las derivadas de la normativa que informa el

contrato y la actividad aseguradora. Situación que no conlleva ningún problema ya que, tal y como reconocen Adecose, Aunna Asociación, Consejo General y Fecor los corredores disponen de "un elevado grado de conocimiento de las normas aplicables a la



DATOS DEL CONTRATO DE SEGURO

La quía también especifica los datos necesarios para desarrollar un contrato de seguros, determinando que estos deben ser adecuados v limitarse a aquellos necesarios en relación con los fines para los que son tratados, de conformidad con el principio de minimización del dato". Las aseguradoras, tanto para la celebración, desarrollo y ejecución del contrato de seguro como para cumplir con sus obligaciones legales podrían

requerir, según
los distintos tipos
de productos y la
naturaleza de los
servicios que
prestan,
determinada
información de
carácter general,
como:

- 1. Datos identificativos, entre otros, nombre, apellidos, edad, nacionalidad.
- 2. NIF o, en caso de seguros de Vida, fotocopia del DNI o documento equivalente.
- 3. Dirección postal completa.
- 4. Dirección de correo electrónico.
- 5. Teléfono (fijo y móvil).

6. Datos de la cuenta bancaria para adeudos de recibos, en el caso de que se hayan domiciliado.

7. En las pólizas de Vida, datos necesarios para cumplir con las obligaciones de la normativa de
prevención de
blanqueo de
capitales y
financiación del
terrorismo.
8. Cualquier dato
requerido por las
administraciones
públicas o por los

jueces y

tribunales.

protección de los datos", gracias a que se han formado en esta materia y adaptado su organización para cumplirlas adecuadamente. "Las dudas vendrían si se observan acciones de algunas aseguradoras que no son debidamente informadas al corredor, lo que podría generar cierta desconfianza", matizan.

ADHESIÓN A LA GUÍA

Las entidades que se adhieran a la guía se comprometerán a no utilizar los datos de los tomadores que hayan sido aportados por los corredores ni para realizar ofertas de seguros ni para llevar a cabo acciones comerciales que tengan por objeto la comercialización activa de productos aseguradores, salvo que éste último muestre su conformi-

dad expresa.

Este mismo principio se aplicará a los denominados "tomadores de seguros impropios" de seguros colectivos, esto es, a aquellos asegurados que realizan el pago de la prima y asumen otro tipo de obligaciones, como prestar consentimiento a la contratación o declaración del riesgo.

Este compromiso establecido tiene algunas excepciones que no alcanzará al tratamiento de datos del tomador allegado por un corredor de seguros cuando concurra cualquiera de las siguientes circunstancias: que el tomador tuviera una relación preexistente con la aseguradora; que el tomador, en su libertad de contratación, llegara a la entidad bien a través de contratación directa o por otro canal de distribución; y, que los



iConoce nuestro nuevo seguro Easy Rent!

Desde Europ Assistance trabajamos para que tengas la tranquilidad que te mereces en tus vacaciones.

Por ello, hemos lanzado nuestro nuevo seguro **Easy Rent**. Un seguro diseñado para hacer que la experiencia de alquilar una casa de vacaciones no se convierta en una preocupación.

Olvídate de fianzas previas.
Contratando Easy Rent, por una pequeña cantidad, no tendrás que adelantar ningún pago y estarás cubierto ante los posibles daños accidentales que puedan surgir durante tu estancia.

Disfruta de tus vacaciones. Nosotros cuidamos de ti.





datos le sean cedidos a la compañía en virtud de acuerdos de cesión de red suscritos con otras aseguradoras o a través de la compra de bases de datos a terceros.

Como mencionan fuentes de Unespa, hasta el momento ya se han unido a la guía más de cuarenta entidades, que distribuyen sus productos a través de corredores, pero cada semana se van recibiendo nuevas solicitudes. De hecho, cualquier interesado puede consultar qué compañías están adheridas en el enlace actualizado de la patronal www. unespa.es/que-hacemos/autorregulacion/.

Esta amplia acogida responde al previo interés del sector "con la propia elaboración de la guía, la cual no hubiera visto la luz si no existiera el convencimiento de que hay una necesidad a cubrir a través de la misma". De ahí el compromiso de Unespa de dar a conocer el provecto entre sus entidades asociadas para que puedan libremente adherirse si así lo consideran.

"Creemos que la predisposición del sector es buena porque mejora la confianza entre todas las partes y transmite un mensaje de unidad y colaboración. Esperamos que eso anime a muchas entidades a adherirse para poder colaborar juntos en el futuro", insisten desde Adecose, Consejo General, Aunna y Fecor.

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Además, la adhesión a esta guía supone una intencionalidad por parte de las compañías de gestionar los conflictos que pudieran surgir en la aplicación de los compromisos del documento por la vía amistosa, tratando de llegar a un

encargados de gestionar los mencionados conflictos.

Se designarán interlocutores de las asociaciones v los mediadores que serán los encargados de gestionar los conflictos que pudieran surgir mediación, la quía vava a establecer "unas reglas de juego pactadas, conocidas y aceptadas por todas las partes que harán mejorar nuestra relación y eso redundará en un mejor servicio a nuestros clientes y en un fortalecimiento de la confianza en el sector. Como indica la guía, a partir de ahora, cuando exista un conflicto, podremos acudir a un interlocutor en la compañía de seguros que analice el asunto en cuestión y que nos ayude a resolverlo".

acuerdo que respete la opinión del cliente. Para

ello, se designarán interlocutores que serán los

De ahí que, como señalan las organizaciones de la

Los promotores de esta guía reconocen que supone un primer paso respecto al tratamiento de los datos de los tomadores de seguros en pólizas intervenidas por corredor, "existiendo el compromiso de seguir avanzando en esta materia siempre bajo la óptica de respetar la legislación vigente y el derecho del cliente a decidir el alcance del uso de sus datos", como se reconoce en el texto. "Al ser la guía un documento de mínimos, esperamos que algunas de las mejoras pactadas entre las partes puedan optimizarse en el futuro", valoran desde la mediación, toda vez que la quía ya está funcionando y se están trabajando con las aseguradoras adheridas para plantear nuevas mejoras.

Además, aunque la guía establece unas bases de compromiso, las compañías que se adhieran podrán acordar con las organizaciones de la mediación, y teniendo como referencia la guía, acuerdos bilaterales que recojan medidas que vayan más allá de los compromisos en ella adquiridos.

AITANA PRIETO



AFIN.2 Asistencia Familiar Integral

O Accidentes O Decesos

O Hogar O Vida

Más fácil, más cómodo, todos tus seguros en una póliza y en un solo recibo.





El seguro Ciber puede COMPENSAR la posible caída de cartera en otros productos

El teletrabajo y la conexión al correo corporativo muchas más horas, ha hecho que los ataques cibernéticos se realicen por correo electrónico y por SMS. Eso hace que las empresas valoren la posibilidad de contratar el Ciberseguro. De hecho, podría ser el producto que ayudara a compensar la posible caída de cartera que puedan tener los corredores. Por eso, la idea es que los mediadores conozcan bien los ciberseguros para que los distribuyan. Pero la realidad es que el corredor está acomodado con determinados productos y solo vende lo que controla. En ese aspecto está todo por hacer.

#**j©l**Ciber

Correduidea celebró a finales de abril un ciclo de conferencias online sobre ciberseguridad #JolCiber. En ellas se realizaron dos jornadas en las que participaron corredores de seguros. En la primera, estuvieron Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros; Lola Rebollo gerente de empresas de Incibe; y Víctor Delgado, director general de la Asociación Española Multisectorial de Microempresas (Aemme). En la otra se celebró una mesa redonda compuesta por mediadores de seguros, que forman parte del grupo de trabajo @MedVoluCiber especializado en Ciberseguros: José Diego Béjar (Bejares Consultores), Manuel Morales (Alcabala Brokers), Enrique García (GSF Broker), José Vicente Grau (GSBroker) y el corredor de seguros Juan Monzón. Ambas estuvieron moderadas por Alfonso Linares (Correduidea).

En la primera de ellas, Elena Jiménez de Andrade explicó que el confinamiento nos ha llevado a aprender nuevas formas de relacionarnos. "Aunque nuestro ADN es el trato personal, ahora nos hemos dado cuenta de que en el tema digital estábamos mucho más preparados de lo que creíamos. Estamos confinados, pero no aislados".

Lola Rebollo (Incibe: Instituto Nacional de Ciberseguridad) informó que durante el confinamiento han crecido un 99% las conexiones en remoto y se han incrementado los ataques a los dispositivos. Para ayudarnos a todos los ciudadanos, esta sociedad mercantil estatal, desde hace unos meses tiene operativa una línea de teléfono 017 gratuita de ayuda en ciberseguridad, todos los días del año de 9:00 a 21:00 h. A diario se publican las nuevas amenazas que se detectan y las recomendaciones y soluciones frente a esas amenazas.



EL PHISHING SUPONE EL 55% DE LOS CASOS

Víctor Delgado (Aemme), señaló que la principal amenaza en el confinamiento es el phishing (suplantación de identidad), "ya que supone el 55% de los casos".

La realidad es que no se ha detectado un incremento de los ataques sufridos por las empresas. Pero sí, señala Rebollo, "un cambio en la metodología del ataque. Al estar todos teletrabajando y conectados al correo corporativo muchas más horas, el phishing se está realizando por correo electrónico y también por SMS.".

Todo eso, según Jiménez de Andrade, "aumenta la posibilidad de contratar el ciberseguro. Por eso, estamos intentando que los mediadores conozcan bien estos productos para que los distribuyan. El ciberriesgo debería de estar incorporado en todas las pólizas".

Delgado confirma que "las microempresas cada vez se van concienciando más de que son vulnerables de ataque. Por lo tanto, hay que tener esa parte de prevención".

MOMENTO PALANCA

En la mesa redonda de los 5 corredores de seguros, todos comentaron que el repunte de los servicios informáticos con el teletrabajo va a potenciar que la ciberseguridad no se vea como un gasto, sino como una inversión. Según José Diego Béjar (Bejares Consultores): "Es un momento palanca para que los clientes estén más receptivos, principalmente porque los dispositivos personales y las redes caseras no son tan seguras y pueden suponer una puerta para atacar a la empresa".

Pero bajo la experiencia de Juan Monzón "falta mucha información, el cliente potencial confunde la ciberseguridad con la informática en general. Tenemos



que ser capaces de que los clientes se den cuenta de que no es un riesgo esporádico". Manuel Morales (Alcabala Brokers) piensa que "es una labor de los mediadores concienciar a las empresas sobre los riesgos que tienen. Es uno de los seguros de futuro que se implementará incluso en los seguros personales". "Hay que realizar una labor pedagógica con el cliente", confirmó Enrique García (GSF Broker). De hecho, Béjar afirma que "hacíamos una gerencia de riesgos, que estaba coja hasta que incluimos el Ciberseguro".

Sin embargo, Alfonso Linares constata que "menos de un 10% de las aseguradoras cuentan con un Ciberseguro en su porfolio. El mercado no está maduro y la falta de historial conlleva que sea arriesgarse mucho poner un precio a un Ciberseguro".

En cuanto a la concienciación en el mundo del Seguro, Enrique García indicó que "con el Ciber pasa como con el D&O, las compañías especialistas anglosajonas llevan ventaja a las generalistas". Por su parte el representante de Bejares Consultores piensa que "falta más flexibilidad en los productos". En su opinión, el seguro Ciber "nos puede ayudar a compensar la posible caída de cartera que podamos tener". Pero no está a favor de incluir este producto en los Multirriesgos para pymes, porque en su opinión "sería desvirtuar algunas coberturas". Sobre el mediador en concreto, José Vicente Grau (GSBroker) dijo que "no es el producto que estaban acostumbrados a contratar y hay que explicárselo. El confinamiento es una oportunidad para hacerlo. Les tienes que hablar de datos reales y de los delitos más sencillos que ocurren a las



El teléfono 017 es una línea gratuita de ayuda en ciberseguridad, que está operativa todos los días del año de 9:00 a 21:00 h



empresas pequeñas, como suplantación de personalidad, que pueden hacer mucho daño. En cuanto al corredor está acomodado con determinados productos y está todo por hacer. Solo vende lo que controla".

¿COBERTURA REACTIVA O PREVENTIVA?

Linares planteó la pregunta de si las aseguradoras deberían de tener sólo parte reactiva, preventiva o las dos. Para Juan Monzón y Enrique García "la compañía debería dedicarse a su trabajo habitual, el reactivo y que el cliente cuente con su propio plan preventivo". Es más García apunta que "las compañías deberían premiar al cliente que cuente con un plan preventivo". Por su parte José Diego Béjar cree que "falta más flexibilidad en los productos y que sean obligatorios para ciertos sectores". Sugiere "un producto modulable. Se debe ofrecer por si no lo tiene el cliente, pero dar la libertad de buscar el plan preventivo en un tercero". Pero Manuel Morales avisa que "hasta que el mercado evolucione, las compañías incluirán prevención para cubrirse las espaldas". Pero la realidad es que "un porcentaje muy alto de las entidades tienen el mismo proveedor y esto hace que la diferenciación sea más complicada" apunta Béjar.

En definitiva, los mediadores creen que el producto tiene mucho recorrido, que ahora tienen una oportunidad de oro para marcar la diferencia, ya que la situación ayuda a los clientes a percibir la ciberseguridad de otra manera y que, si llega la obligatoriedad en algún momento, será el empujón definitivo.

Muy pocos corredores lo comercializan y los clientes lo valoran cuando se lo explican bien. Eso les va a dar la posibilidad de diferenciarse.



En Caser, queremos comunicarnos contigo

Es el momento de emprender y somos tu mejor opción.

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

















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

_ **901 410 707** | agentesycorredores.caser.es



EMPRESA SEGURA





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

A comienzos de junio el Banco de España revisaba sus previsiones de crecimiento para este año y concluía que la caída del PIB iba a ser mayor que la estimada en abril: en virtud de los diferentes escenarios, la crisis del Covid-19 va a cobrarse entre un 9% y un 15% del Producto Interno Bruto.

En una ocasión alguien dijo que, en momentos de crisis, unos lloran y otros venden pañuelos. No cabe duda de que viene tiempos difíciles, pero también oportunidades. Me gustaría centrarme en las segundas.

La **VULNERABILIDAD** ante el Covid-19

Viene tiempos difíciles, pero también oportunidades. Una de ellas es que el ahorro de los hogares españoles está en máximos. En los peores meses de la crisis (marzo y abril) han aumentado en más de 20.300 millones de euros, hasta alcanzar los 872.200 millones de euros. La acción de una mediación especializada es necesaria para que forme e informe al asegurado en todos los ramos.

Una de las caras de la situación es que el ahorro de los hogares españoles está en máximos. El confinamiento y la incertidumbre ha hecho que el ahorro de las familias en su conjunto aumentara en los peores meses de la crisis (marzo y abril) en más de 20.300 millones de euros, hasta alcanzar la cota inédita de los 872.200 millones de euros.

Pero no solo las familias, las empresas también en su conjunto cerraron abril con depósitos por valor de 275.700 millones de euros, es decir 24.000 millones de ahorro más que al inicio de la crisis sanitaria.

Esto significa que el capital, el dinero, no se ha volatilizado. Como la energía, los recursos se han transformado. Y el sector asegurador debe estar al tanto de ello.

Como decía más arriba, el vector principal que ha catapultado estas tasas de ahorro hasta máximos históricos ha sido la incertidumbre. ¿Y qué es lo más demandado en las circunstancias actuales por los ciudadanos? Yo creo que certidumbre. ¿Y qué es lo que vende el sector asegurador?



¡¡Bingo!! CER-TI-DUM-BRE

Nuestro sector ofrece seguridad. En nuestro sector, esencial, asumimos por el precio de una prima el riesgo que los clientes no quieren asumir. Nos lo transfieren. Y en un momento como este, en el que el coronavirus ha dejado a la vista la vulnerabilidad de las personas y de las empresas, muchos necesitan preservar seguridad y garantizarse seguridad transfiriendo riesgos a otros. Necesitan un seguro.

OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR ASEGURADOR

Por eso considero que, a pesar de la fuerte caída del PIB, existen muchíEn un momento en el que el coronavirus ha dejado a la vista la vulnerabilidad, muchos necesitan garantizarse seguridad transfiriendo los riesgos



simas oportunidades en el sector asegurador. Y hay que ir a por ellas. Y hay que ir a por todas. Ejemplos son líneas de negocio como Vida Riesgo, Salud y, también, Empresas. Las crisis, lamentablemente, hacen más débiles a los débiles, a la vez que hacen más fuertes a los fuertes. Y lo que hay que buscar son a todos aquellos clientes, particulares o empresas, que van a preservar su capacidad de pago. Su percepción de vulnerabilidad habrá aumentado por la situación generada por el Covid19.

Es el momento de volver a explicarles cuál es su mapa de riesgos, asesorarles para buscar métodos de prevención y mitigación y, por último, decidir cuáles se deben transferir a una aseguradora.

Nuevamente, entra aquí en juego una idea que ya he mencionado desde esta tribuna en otras ocasiones. En general, los clientes, tanto los particulares como las empresas, no entienden sus necesidades aseguradoras. Ni las entienden, ni incluso las conocen en muchas ocasiones. Por ello, la acción de una mediación especializada es necesaria para que forme e informe al asegurado en todos los ramos, tanto los masa como los no masa, y que se ofrezca protección ante la vulnerabilidad.







Arag ha presentado su nueva póliza Especial Estancias para viajes nacionales y visitas de un día a países fronterizos. El seguro está creado para garantizar la seguridad y tranquilidad en los desplazamientos vacacionales de este año, en el que la mayoría de ellos serán dentro del país debido

a la situación de emergencia médica internacional. También se podrá dar cobertura a aquellos viajes de un día, sin pernoctación, a Portugal, Francia y Andorra.

Seguro de Viajes acorde a la situación planteada por el Covid-19

Los asegurados dispondrán de asistencia médica y sanitaria, incluyendo enfermedad por Covid-19, y convalecencia en hotel en caso de que fuese necesario, envío de chofer profesional o regreso anticipado. Si el viaje se tuviese que cancelar el seguro cuenta con cobertura de gastos de anulación de viaje por hasta 20 causas e incluye el reembolso de vacaciones no disfrutadas. Los gastos de un regreso anticipado por hospitalización o fallecimiento de un familiar también quedan garantizados, entre muchas otras coberturas, todas ellas sin restricciones por Coronavirus. Con el seguro también se podrán resolver dudas jurídicas que se puedan plantear durante el viaje.

Como novedad, también incluida en la póliza 'AragEspecial Estancias', está la cobertura de asistencia para mascotas.

'Garantía Cupón Activo', unit linked a prima única

Mapfre refuerza la oferta en seguros de Vida-Ahorro con el lanzamiento de 'Garantía Cupón Activo', un nuevo unit linked, a prima única con una duración de 6 años y 3 meses, ligado a la evolución del índice Eurostoxx Select Dividend 30 y con garantía a vencimiento del 90% del capital.

Este producto supone una interesante alternativa de ahorro a medio-largo plazo para aquellos inversores dispuestos a asumir cierto nivel de riesgo, a cambio de contar con una posible rentabilidad atractiva. 'Garantía Cupón Activo' se puede contratar a partir de 3.000 euros y permite diversificar los ahorros del cliente.



El valor del índice de referencia (Eurostoxx Select Dividend 30) se observará anualmente en el mes de septiembre, y si éste fuera igual o superior al valor del índice inicial, se pagará un cupón del 3,36%. En ese caso, desaparece el riesgo de pérdida a vencimiento, garantizando el reembolso del 100% del capital más los cupones que se hayan podido obtener. Si en ninguno de los periodos el valor del índice ha sido igual o superior, el pago a vencimiento en septiembre de 2026 dependerá de su valoración a esa fecha respecto a la inicial, pero se garantiza en todo caso el 90% del capital invertido. También dispone de un capital adicional garantizado por fallecimiento.





Póliza de RC Profesional para autónomos y micropymes

Markel ha desarrollado el seguro 'Autónomos RC Profesional', debido al interés que en los últimos meses ha despertado este tipo de producto y con el fin de adaptarlo a las necesidades del mercado y, en concreto, de sus mediadores y clientes.

'Markel Autómos RC Profesional', es el seguro de Responsabilidad Civil Profesional que la compañía ha diseñado a la medida de los profesionales autónomos y micropymes.

Cobertura de los riesgos de la ocupación ilegal de inmuebles

La correduría Riescontrol ha puesto en el mercado un nuevo seguro para la cobertura de los riesgos de la ocupación ilegal de inmuebles, que permite cubrir los gastos de defensa jurídica derivados de la reclamación para la recuperación del bien inmueble, así como de la reclamación de los daños ocasionados a la vivienda o local durante la ocupación.

Este nuevo seguro "anti-okupas" está destinado a la protección de viviendas, tanto de primera como segunda residencia, así como locales o cualquier otro tipo de inmueble, incluyendo también todas sus dependencias y terrenos anexos.

En caso de ocupación, el seguro garantiza la cobertura de los gastos por las tasas, derechos y costas judiciales derivadas de la tramitación de los procedimientos cubiertos o, en su caso, los del procedimiento de mediación. Asimismo, incluye los honorarios y gastos de abogado y procurador, que el asegurado puede elegir libremente; los gastos notariales y de otorgamiento de poderes



para pleitos, así como las actas, requerimientos y demás actos necesarios para la defensa de los intereses del asegurado; y los gastos de peritos. El seguro puede contratarse desde 20 euros al año y está disponible en https://seguroproteccionalquiler.com/seguro-ocupacion-ilegal-ocupas/ o en cualquiera de las oficinas de Riescontrol.



Seguro de Moto con la protección que los usuarios demandan

Reale Seguros ha lanzado su nuevo producto 'Reale Moto', garantizando la protección que los usuarios de



motos demandan, con nuevas garantías. Además, se amplía la gama de modalidades que da respuesta a la diversidad del parque móvil de dos ruedas y las distintas necesidades de los clientes. Bajo el claim de 'El seguro que nunca sube si eres buen conductor', en el proceso de renovación se bonifica la no siniestralidad y el aumento en la antigüedad de la moto.

Incorpora nuevas garantías, como la reparación o reposición del vestuario y el casco en caso de resultar dañados en un accidente, o el servicio de gestión de recursos de multas y alertas en boletines oficiales. Además, a partir de la modalidad de Terceros con Robo, se incluyen por defecto hasta 400 euros de accesorios. 'Reale Moto' incorpora la posibilidad del pago con tarjeta del primer recibo de la póliza, o la firma electrónica con carácter opcional, lo que aporta al cliente la comodidad de la transacción y la recepción inmediata de su documentación, o el ahorro de papel.

'Sialp Select 30', un nuevo unit linked ligado al índice Eurostoxx Select Dividend 30

Mapfre ha reforzado la oferta en seguros de Vida-Ahorro con el lanzamiento de 'Sialp Select 30', un unit linked a prima única, ligado al índice Eurostoxx Select Dividend 30.

Este seguro de ahorro individual cuentan con un capital garantizado al vencimiento del 94,5% del capital invertido.

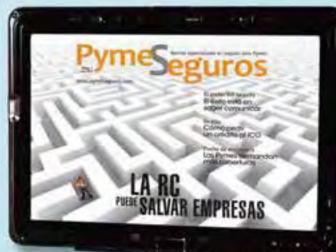
'Sialp Select 30' tiene una duración de más de 6 años y contempla tres escenarios posibles a vencimiento. En primer lugar, si a término de este plazo la evolución del índice está por encima del 100% del valor inicial, se reembolsará el 116% del capital. En el caso de que se encuentre entre el 90% y el 100%, se reembolsará entre el 94,5% y el 103,5% del capital. Por último, sólo en el caso de que la evolución del índice fuera inferior al 90% respecto al valor inicial, se abonará el 94,5% del capital invertido.

Este producto, puede contratarse hasta el



3 de julio o hasta agotar existencias y sepuede disponer del dinero transcurrido un año desde la contratación. Ofrece también un capital garantizado en caso de fallecimiento del total acumulado más un 1%.

PymeSeguros y corredores y corr



Información especializada

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

Dirigida a corredores

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

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



A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB WWW.PYMESEGUROS.COM



Ahorro orientado a la educación superior de los hijos

Mapfre ha puesto en marcha 'Educación Talent', un programa de ahorro periódico orientado a padres que quieran dar la mejor educación posible a sus hijos. Se combina un seguro de ahorro unit linked con un seguro de Vida Riesgo anual renovable, de forma que el importe quede cubierto contra cualquier imprevisto.

El unit linked permite al cliente elegir entre cuatro opciones compuestas por fondos de Inversión Mapfre, adaptándose al perfil de riesgo de cada uno. Se puede cambiar en cualquier momento la cartera asociada a su póliza, sin coste alguno. Para conseguir la mayor rentabilidad, la composición de las carteras se revisará al menos trimestralmente.

El seguro de Vida Riesgo, con prestaciones en forma de capital, cuenta con la peculiaridad de que su suma asegurada se irá reduciendo en cada renovación, en función de lo que se incremente el capital ahorrado en el seguro unit linked. De esta manera, según se incremente el ahorro que va acumulando el cliente, se reducirá el capital en riesgo. Cubre el fallecimiento por cualquier causa y ofrece la posibilidad de contratar como garantía complementaria la invalidez absoluta y permanente, con el fin de cubrir cualquier eventualidad que pueda surgir. Llegado el momento del inicio de los estudios superiores, el cliente podrá optar por

el rescate total o parcial de su póliza, e incluso por la constitución de una renta asequrada.

Además, el programa 'Educación Talent' ofrece asesoramiento y gestión de inicio a fin en el proceso para realizar estudios en Europa o Estados Unidos; posibilidad de aclarar todo tipo de consultas relacionadas con educación, becas deportivas y/o académicas; coaching educativo; apoyo en búsqueda de profesores particulares a domicilio, etc.

'Active One', un nuevo seguro de Decesos

Active Seguros ha sacado al mercado, 'Active One', un producto que incluye garantía completa de Decesos y traslados nacionales e internacionales.

Con este seguro, la compañía pretende adaptarse a las nuevas circunstancias establecidas por la crisis del coronavirus, proponiendo al asegurado que contrate solo lo que de verdad le importa y/o necesita.







Producto de Autos personalizable

Liberty lanza un producto de Auto que permite a sus clientes flexibilizar el seguro de su vehículo mediante la contratación por paquetes de coberturas en función de sus necesidades concretas.

Se puede contratar el seguro en función del uso que realicen del vehículo. Una adaptación que además de ajustarse a las necesidades de cada conductor, permite optimizar el coste final del seguro, garantizando que paga solo por lo que necesita.

Este seguro podrá ser contratado en hasta seis paquetes de coberturas diferentes: el de asistencia estándar y plus, el de Indemnización Plus, Capital Conductor, Taller, el de daños por Naturaleza y el de Sustitución/Sustitución Plus. Estos paquetes de coberturas permiten a la compañía prometer protección a sus clientes ante lo inesperado a través de opciones de personalización en función de sus necesidades en cada caso.

Además de las coberturas propias de cada paquete, el nuevo producto incluirá siempre las coberturas de asistencia en viaje estándar, taller concertado Liberty, gestión de multas, capitales de conductor por fallecimiento/invalidez y asistencia sanitaria, defensa jurídica y reclamación de daños, libre designación de abogado hasta 3.000 euros e indemnización por siniestro total a valor a nuevo en vehículos de hasta 2 años de antigüedad.

En los coches eléctricos se incluirán la recarga de emergencia y la grúa de libre elección, la cobertura de accesorios como el cable recarga o el dispositivo adaptador y la cobertura de RCl en daños producidos a la instalación de recarga y por incendio durante la operación de recarga por hasta 300.000 euros.





Las exportaciones caen un 3% en el primer trimestre



Las exportaciones españolas cayeron un 3 % en el primer trimestre del año, el mayor descenso para este periodo desde 2009, lastradas por el impacto del Covid–19 que hizo que solo en marzo las ventas de España al exterior se desplomaran un 14,5%, también el mayor retroceso para este mes desde, al menos, 2009.

Según los datos publicados este martes por el Ministerio de Industria, las exportaciones en marzo sumaron 21.769 millones, cifras similares a las de 2013, con comportamientos muy diferentes por sectores.

Así, en alimentación, bebidas y tabaco, cuyas exportaciones representaron el 21,9% del total de marzo y el sector menos afectado por el parón de la pandemia, se incrementaron un 12,9%; mientras que las de bienes de equipo cayeron un 18,1%.

También se desplomaron un 33,7% las del sector automovilístico frente a marzo del año pasado, y un 31% las de otras manufacturas de consumo. Ante estas cifras, el Club de Exportadores ha reclamado a las autoridades españolas y comunitarias que planifiquen el restablecimiento de la movilidad internacional, tanto en la UE como en el resto del mundo, para que las empresas españolas puedan reanudar su actividad exterior lo antes posible.

Por comunidades autónomas, la que experimentó una mayor tasa de variación interanual de sus exportaciones en el periodo fue Extremadura, un 28,3%; seguida por Baleares, un 12,8%, y Canarias, 12,7%.

En cambio, los mayores descensos interanuales se registraron en el País Vasco (9,9%), Cantabria (8,8%) y Andalucía (5,2%).

ATA y UPTA han trasladado al Ministro de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, José Luis Escrivá, una propuesta solicitando la continuidad de la prestación por cese de actividad más allá del estado de alarma y del periodo de desescalada, como ya se ha hecho con los ERTE.

Los autónomos piden ampliar la prestación por cese extraordinario más allá del 30 de junio

Ambas asociaciones consideran que una misma actividad dista mucho de tener la misma casuística que otra en función del territorio y el entorno en el que se desarrolla, y más allá de casos muy concretos, como los autónomos de temporada, en ATA y UPTA entienden que referenciar la continuidad



de la prestación a CNAES podría no dar solución a las necesidades específicas de las diferentes tipologías de negocios.

También se ha optado por definir que la prestación extraordinaria correspondiese a periodos trimestrales, con el fin de facilitar a las mutuas el control del cumplimiento de los requisitos en cuanto a la reducción de ingresos a través de las declaraciones trimestrales de tributos.

Esta propuesta parte de la convicción de la necesidad de mantener dicha ayuda esencial para el sostenimiento de los autónomos y sus negocios en España.



Las empresas medianas gastarán al menos 3.800 euros al mes para reanudar su actividad

Las empresas medianas españolas tendrán que invertir un mínimo de 76 euros al mes por empleado para poder reanudar su actividad en el nuevo escenario empresarial surgido tras la crisis del Covid–19, lo que supone, al menos, 3.800 euros al mes para una empresa de 50 empleados.

Estos son costes mínimos ya que la inversión será mayor en función de las características de cada empresa o su sector de actividad, según señala Trinidad Cabrera, impulsora de auna360, plataforma creada por un grupo de pymes españolas para ofrecer como un solo proveedor todos los productos y servicios necesarios para la vuelta

a la actividad con todas las garantías.

La mayor partida presupuestaria es la referida a equipos básicos de protección individual: mascarillas, guantes y gel, que tendrán un coste mínimo por trabajador de unos 50 euros al mes por empleado para cumplir con la normativa sanitaria y legal en esta etapa de desescalada.

Al menos, otros 26 euros al mes tendrán que invertirlos en productos especiales de limpieza, un curso de riesgos laborales y medidas de distanciamiento, cuyo coste -mamparas, señalética, etc.- se asumirá fundamentalmente al inicio de la actividad y alcanzará los 2.000 euros en el caso de una empresa de 50 empleados.

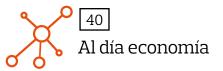
La UE alcanza un acuerdo para movilizar 200.000 millones en avales para las empresas

Los gobiernos de la Unión Europea han alcanzado a finales de mayo un principio de acuerdo para poner en marcha el esquema europeo de avales para empresas relacionado con la crisis del Covid-19, con el que esperan movilizar hasta 200.000 millones de euros, en su mayoría para pequeñas y medianas empresas.

El presidente del Eurogrupo, Mário Centeno, anunció en Twitter el acuerdo que ha sido alcanzado por los 'segundos' de los ministros de Finanzas de la UE para posteriormente validarlo por la junta del Banco Europeo



de Inversiones (BEI), el organismo que canalizará las ayudas. Este instrumento pretende movilizar hasta 200.000 millones de euros para empresas -especialmente pymes- a través de 25.0000 millones en garantías europeas concedidas por el BEI.



La Seguridad Social estrena un asistente virtual para solucionar las dudas de los ciudadanos

La Seguridad Social ha puesto en marcha un asistente virtual para su página web con el objetivo de proporcionar información útil y solucionar las dudas de los usuarios que quieran realizar algún trámite con el organismo, ha informado el Ministerio de Inclusión, Social y Migraciones.



Entre las consultas más habituales se encuentran las de solicitar prestaciones, conocer requisitos para darse de alta como autónomo o saber cómo acceder a la pensión de jubilación.

Este nuevo servicio se encuentra accesible desde la portada de la web de la Seguridad Social, pinchando sobre una ventana flotante con el texto "¿Te ayudamos?" en el margen inferior derecho de la pantalla. El asistente permite mantener conversaciones y ofrece respuestas con información oficial en materia de Seguridad Social. Esta herramienta incorpora información sobre los servicios más demandados.

Próximamente, con tecnología de Inteligencia Artificial y de aprendizaje automático, será accesible también desde la Sede Electrónica de la Seguridad Social, extendiéndose después a otros canales.

La Secretaría General de Industria y
Pymes (SGIPYME) ha puesto en
marcha un programa para asesorar
y formar a pequeños y medianos
empresarios a través de la Escuela
de Organización Industrial (EOI). Este
programa contará con la
financiación del Fondo Social
Europeo. De entrada, se estima que
más de 1.000 empresarios españoles
recibirán formación sobre
digitalización y asesoramiento para
paliar los daños de la crisis.

La Secretaría de Industria forma a pymes en digitalización para afrontar la crisis

Este programa consiste en un curso práctico que ofrece instrumentos esenciales para facilitar la toma de decisión en un mundo digital cambiante, y un programa de asesoramiento en el que colaboran expertos en la materia que analizarán tu modelo de negocio,

tus necesidades y tus opciones de financiación.



El objetivo es ayudar a aquellas pymes que deseen reorientar su modelo de negocio al entorno digital, y que requieran de un asesoramiento puntual para desarrollar su estrategia. La inscripción para empresas se realiza en la web Programas Formativos Covid-19, y a este plan se unirán más de 100 programas formativos.

Metlife pone en valor la contribución social y económica de los seguros de Vida

La industria de los seguros de Vida es un dinamizador del crecimiento económico y es importante para la salud general y el bienestar financiero de los hogares, tal y como ha puesto de manifiesto el estudio liderado por Metlife, 'La contribución social y económica de la industria de los seguros de Vida', llevado a cabo por The Brattle Group.

En España, más de 20 millones de personas están aseguradas con un seguro de Vida riesgo, ligados a coberturas en su mayo-

ría de fallecimiento o invalidez. El seguro de Vida puede cubrir necesidades distintas como la jubilación, la protección familiar frente a impagos o incluso la amortización de hipotecas como protección del patrimonio familiar. En España hay 3,8 millones de personas hipotecadas que cuentan con un seguro de Vida, y cada año, el seguro liquida 4.700 hipotecas tras un fallecimiento. El importe abonado alcanza los 166 millones de euros.

Por otro lado, según datos de Unespa, las aseguradoras gestionan 240.955 millones de euros de sus clientes a cierre de 2019, y de esa cantidad, 194.786 millones corresponden a productos de protección.

Según los últimos datos públicos de ICEA, entre los asegurados de Vida que fallecieron o incurrieron en alguna de las otras circunstancias que suponen indemnización recibieron prestaciones por valor de 1.200 millones de euros; o, lo que es lo mismo, cada día el seguro de Vida transfiere 3,3 millones de euros a los asegurados y, sobre todo, a sus familias.

El sector asegurador supone algo más del 5,3% del PIB de la economía española. Las aseguradoras de Vida son una fuente de capital para la economía en general.



El ratio de solvencia del sector alcanza su mayor valor en el último ejercicio con un 234%

En los últimos resultados a diciembre de 2019 sobre la situación financiera y de solvencia del sector asegurador, se puede apreciar que la ratio de los fondos propios sobre el capital de solvencia obligatorio se ha mantenido entre el 230% y el 235%, alcanzando su mayor valor en el último ejercicio con un 234%, según informa ICEA.

En el segmento de entidades mixtas la ratio está por encima de la media mientras que las compañías de No Vida tienen una ratio inferior.



Mapfre se erige en la séptima marca de seguros más fuerte del mundo

Mapfre se ha convertido en la séptima marca de seguros más fuerte del mundo, tras escalar 10 posiciones en el último año, según el ranking Brand Finance, que analiza la fortaleza relativa de las marcas, en función de diferentes parámetros como sus inversiones en marketing o su reputación corporativa, entre otros.

La compañía ha mejorado 1,4 puntos en esta clasificación respecto al año 2019 y ha obtenido un índice de Fortaleza de Marca (BSI) de 81,3 puntos sobre una clasificación total de 100 puntos.

Brand Finance también mide el valor de las marcas y en ese ranking, Mapfre figura en la posición 38 en cuanto a las aseguradoras más valiosas del mundo, con un incremento del 14% del valor de su marca en el último año.

El informe Brand Finance pronostica que la crisis del Covid-19 podría hacer disminuir el valor de la marca de las 100 principales aseguradoras del mundo en alrededor de 93.000 millones de euros, ya que se trata de uno de los sectores más impactados por la crisis del coronavirus.

Precisamente, el beneficio neto de Mapfre en los tres primeros meses de este año se situará en 127 millones de euros, un 32% inferior al del mismo periodo del año anterior. El resultado está lastrado por el impacto del terremoto que sufrió Puerto Rico a principios del ejercicio, cuyo impacto asciende a 54 millones de euros, y por los efectos de la tormenta Gloria, en España, con un impacto de 14 millones de euros. Las monedas de los países emergentes también han tenido un impacto negativo, detrayendo más



de 6 millones del resultado neto. Si se excluye el impacto de estos eventos catastróficos, el resultado ajustado se situaría por encima de los 190 millones de euros, con un crecimiento superior al 3%.

Los ingresos, por su parte, se situaron en 7.333 millones de euros, un 4,5% menos que entre enero y marzo de 2019, y las primas se redujeron un 4,7% hasta los 6.097 millones de euros.

Las primas de la Unidad de Seguros entre enero y marzo ascendieron a 5.092 millones de euros (-5,2%), mientras que el beneficio atribuible creció un 10%, hasta alcanzar los 197 millones de euros.

En el Área Regional Iberia (España y Portugal), las primas se situaron en 2.415 millones de euros, lo que supone un descenso del 4,4%, frente a una caída del sector en España del 6,8%. Los efectos de la tormenta Gloria lastran el beneficio de esta área regional, que se sitúa en 103 millones de euros, un 13,7% menos.

No obstante, la agencia **Fitch** ha decidido mantener la calificación crediticia de la fortaleza financiera aseguradora en 'A+', con perspectiva estable, tras realizar una evaluación del impacto potencial de la pandemia de coronavirus en la compañía.

Por otra parte, Mapfre ha decidido devolver a sus clientes pymes y autónomos la parte de las primas de seguros que tienen contratados con la compañía para proteger su actividad profesional correspondiente a los días en los que esté en vigor el estado de alarma. En total supondrá la movilización de 60 millones de euros. La medida se aplicará incluso a las actividades que han permanecido abiertas.

Además, Mapfre proporcionará liquidez a sus proveedores de mayor vinculación, ya que podrán solicitar un anticipo de su facturación si lo necesitan, por un valor que ahora se eleva a 55 millones de euros.

Cerca de 200.000 personas se han adherido ya al plan de pago Mapfre que permite agrupar y fraccionar los pagos del seguro mes a mes.

Además, si el cliente tiene registrados a todos los integrantes de su familia en el área de Clientes Internet Mapfre, puede optar a la modalidad de 'Plan de Pago en Familia' y agrupar y fraccionar todas las pólizas de la unidad familiar en una sola cuota mensual.

Desde el inicio del estado de alarma, la aseguradora ha cubierto 8.165 servicios de decesos, de los cuales cerca de 3.100

han correspondido a fallecidos identificados como víctimas del Covid-19.

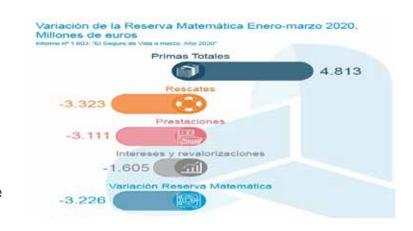
En otro orden de cosas, Ebroker presentó a la red comercial de la aseguradora las generalidades de los distintos ámbitos funcionales que la plataforma tecnológica pone a disposición de los corredores de seguros, con especial atención a la operativa y configuración de los procesos de conectividad disponibles para Mapfre, tanto en el ámbito de las operaciones de intercambio de información a través del estándar EIAC, como en el sistema comercial de multitarificación. Por otro lado, la aseguradora ha puesto en marcha distintas medidas para promover el ahorro entre sus clientes y contribuir a la reactivación económica tras la crisis. Hasta el 31 de julio de 2020, el plan de fidelización de Mapfre duplicará de forma automática los tréboles que sus socios obtengan durante la promoción (1 Trébol = 1 Euro). Estos tréboles podrán ser utilizados por el cliente para obtener mayores descuentos en la renovación de sus seguros. Esta promoción se aplica a todos los tréboles obtenidos desde el 1 de marzo.

Por último, señalar que la aseguradora está desarrollando un plan de progresiva reincorporación a las oficinas.

Las reservas matemáticas de Vida alcanzaron los 192.080 millones en el primer trimestre

A 31 de marzo de 2020, la reserva matemática de los seguros de ahorro ha disminuido en 3.226 millones respecto al año anterior, hasta los 192.080 millones, según datos de ICEA.

Los seguros con garantía de interés decrecieron 2.305 millones, mientras que los vinculados a activos se redujeron en 921.





Correduidea forma sobre las nuevas normativas que afectan al sector

Correduidea ha celebrado la jornada #Jol 'Nuevas condiciones, nuevas normas', dedicado a la situación sanitaria actual que afecta directamente a las oficinas de los mediadores y a los clientes de éstos.

David Harvey, experto en Prevención de Riesgos Laborales, dijo que "la ley permite que los mediadores con formación adecuada, a través del plan 25, puedan asumir parte de la prevención de sus negocios, pudiendo evaluar los riesgos de sus oficinas o los puestos de trabajo, por ejemplo".

Sobre las medidas obligatorias que se deberían tomar a la hora de abrir la oficina al público, la auditora sanitaria estimó que mascarillas, "FFP2 a ser posible", pantallas de protección en la cabeza (tipo soldador) y pantalla de metacrilato en las mesas y cuanta menos gente mejor y que estén el menor tiempo posible en la oficina. "Distancia, el menor contacto físico con personas o documentos que pueden estar infectados, incluso se puede dejar la documentación en cuarentena, unos días si no corre prisa", propuso Harvey.

En otra jornada de #Jol se abordó el 'Extorno de prima por disminución del riesgo', impartida por César García, doctor en Seguros. Esta sesión se ha llevado a cabo debido a las numerosas reclamaciones de clientes, a través de la plataforma #Quiero-



MiDinero, relacionadas con la inmovilidad de su vehículo.

En la presentación de la jornada, Alfonso Linares, se ha hecho eco del artículo 13 de la Ley del Contrato del Seguro que dice textualmente: "El tomador del seguro o el asegurado podrán, durante el curso del contrato, poner en conocimiento del asegurador todas las circunstancias que disminuyan el riesgo y sean de tal naturaleza que si hubieran sido conocidas por éste en el momento de la perfección del contrato lo habría concluido en condiciones más favorables.

En tal caso, al finalizar el período en curso cubierto por la prima, deberá reducirse el importe de la prima futura en la proporción correspondiente, teniendo derecho el tomador en caso contrario a la resolución del contrato y a la devolución de la diferencia entre la prima satisfecha y la que le hubiera correspondido pagar, desde el momento de la puesta en conocimiento de la disminución del riesgo".

"No hay que perder de vista, que el artículo no está encuadrado en las obligaciones de las partes, sino en el título preliminar, en lo que inspira o pretende inspirar el contrato del seguro. Si durante la vigencia del contrato de seguro se incrementa el riesgo, el asegurador tiene derecho a cobrar más prima o resolver el contrato. Esta es una interpretación a través de una sentencia del Tribunal Supremo en una sentencia (629/1996) en la que diferencia estos casos de devolución de prima, si estamos en un seguro de prima periódica o de prima única que dice: Solo procederá a aplicar el artículo 13 cuando hablemos de primas periódicas, en el que a la renovación tendrán

que hacer si procede, una reducción proporcional, en la medida que corresponda, de la prima por esa minoración del riesgo", ha indicado García.

Con una puntualización importante: "No todas las minoraciones de riesgo suponen una minoración de prima, porque no todos los elementos del riesgo, cotizan prima", ha añadido. Por último, ha finalizado

que "en el seguro de Automóvil, el riesgo sigue existiendo, de hecho, los clientes se benefician de esa circunstancia en muchísimos siniestros que en teoría no deberían estar cubiertos y han sido cubiertos por un seguro de responsabilidad civil obligatoria. No se aplicaría extorno, sino que en la renovación aplicarían un descuento proporcional y sería solo en seguros de prima pe-

riódica, no de prima única".

Por último, comentar que Correduidea se desvincula de la organización del Cyber Insurance Day, a pesar de ser suya la iniciativa, por las decisiones y acciones de forma unilateral realizadas por **Cybersecurity News**. Eso ha provocado la disolución del acuerdo de colaboración establecido por ambas partes.

Ebroker forma a los corredores sobre el cumplimiento de cuentas de clientes separadas

Ebroker ha celebrado un seminario webinar gratuito en el que ha expuesto de una forma detallada las nuevas funcionalidades que permitirán a su comunidad de corredores-usuarios, disponer de una ayuda en la acreditación del cumplimiento relacionado con el artículo 136.4 del nuevo Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero en relación a la operativa de las cuentas de clientes separadas, obligación que es efectiva para los mediadores de seguros desde el 6 de mayo.

Por otro lado, Ebroker y **Grupo Euskaltel**, a través de su compañía Telecable, han sellado un acuerdo para el desarrollo de SegData, un proyecto de data analytics basado en la creación de un entorno big data y orientado al análisis de información.

SegData facilitará el análisis de tendencias en el comportamiento de precios de mercado, posicionamiento competitivo entre aseguradoras, visión predictiva en operaciones de multitarificación, y un amplio conjunto de análisis de información en términos descriptivos, predictivos y prescriptivos que aportarán valor y conocimiento en la actividad profe-



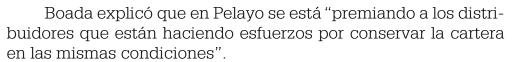
sional y empresarial, a la vez que proveerá al corredor de seguros de conocimiento y mayor capacidad ejecutiva para la toma de decisiones, aportándole visión sectorial respecto a múltiples indicadores de negocio que podrán ser puestos en relación comparada con los del propio corredor.

Por otro lado, Ebroker ha presentado a **Reale Seguros** su plataforma. Se expusieron las novedades que se están desarrollando en este 2020, como la nueva evolución del Multitarificador de Ebroker, con una nueva interfaz que mejora la experiencia del usuario, además de contar con nuevos elementos de analítica de garantías y de datos bajo técnicas de Big Data mediante SegData.



El Covid-19 traerá un escenario con menos primas y más siniestralidad en 2021

Inade, en colaboración con Fundación Inade, ha celebrado diversas videoconferencia del grupo de trabajo 'Crisis Covid–19'. José Boada, presidente de **Pelayo**, afirmó que el año que viene 'nos encontraremos con un escenario con menos primas y más siniestralidad, teniendo gran incidencia cómo se comporten las inversiones en los mercados financieros''.



Una de las especialidades de Pelayo, el ramo de seguros agrarios, "está manifestando un mejor comportamiento. Es un sector al que le está afectando menos la situación, ya que está siendo un sector prioritario y se está manteniendo el consumo". Es el único ramo que en estos meses no ha tenido ninguna caída de producción, incluso es un poco superior al año pasado".

Sobre la posibilidad de que el sector proporcione alguna solución de futuro para el riesgo de epidemia/pandemia, Boada dijo que se están haciendo "avances en la negociación de cobertura vía Consorcio. Lo estamos estudiando con bastante amplitud, analizando toda la problemática asociada al riesgo de pandemia y de paralización por el estado de alarma. Hay predisposición por analizarlo con la industria y buscar una solución".

En otra de las reuniones de 'Crisis Covid-19', Eloy Suárez, presidente de la Comisión de Hacienda en el Congreso de los Diputados, explicó que para la tramitación completa del Real Decreto-ley que transpone la IDD el ordenamiento español, tendrían



que acudir presencialmente las doce personas de los distintos grupos políticos para debatir las enmiendas. El problema es que para pasarlo a Comisión haría falta que estuvieran los 35 miembros de la Comisión de Hacienda y, según Suárez, "como el gobierno no quiere que haya un funcionamiento normal del Parlamento, no se ha habilitado el voto telemático para las Comisiones".

Otro de los impedimentos para llevar a cabo la tramitación es que "se tiene que conformar la ponencia por consenso y no hay plazos pautados de en cuánto tiempo se debe conformar una vez finalizado el plazo de presentación de enmiendas".

Como explica Eloy Suárez, "para agilizar todo el proceso de tramitación no sería necesario levantar el Estado de Alarma. Se podría celebrar la ponencia con 14 personas, o participar en una votación electrónica, "en situación excepcional se pueden buscar soluciones excepcionales".

A pesar del esfuerzo que se está realizando, si no hay un cambio de actitud por parte de la presidencia del Congreso de los Diputados, la ponencia no será elaborada hasta septiembre, lo que situaría a la aprobación definitiva del proyecto de Ley para el primer trimestre del 2021.

Poco después de finalizar esa reunión, el Congreso informó que, terminado el plazo de enmiendas, se iniciaba el 30 de abril el plazo de presentación de la ponencia.

Una vez finalizada la serie de videoconferencias de 'Crisis Covid-19', Fundación Inade está realizando otras bajo el claim 'Reactivación 2021'. Su objetivo es hablar de la reactivación del sector asegurador y de la economía en general de cara a la segun-

da mitad del 2020 y la primera mitad del 2021.

Entre los participantes en estas reuniones estuvo Julio de Santos, consejero delegado de Alkora, quien informó que en la renovación de las pólizas Consejeros y Directivos (D&O) las aseguradoras están introduciendo exclusiones del riesgo de pandemia, por lo que se está excluyendo un riesgo que hasta la fecha estaba siendo incluido.

Arag duplica las consultas a su Asesoría Jurídica Telefónica durante el estado de alarma

Desde que el Gobierno decretó el estado de alarma en España, a raíz de la crisis por coronavirus, el equipo de Asesoría Jurídica Telefónica de Arag ha doblado las consultas legales de sus asegurados. La mitad de ellas están relacionadas con la incertidumbre que el Covid-19 ha provocado en la sociedad.

Las principales dudas legales atendidas durante este tiempo son las vinculadas con empleo (+239%), vivienda (+71%), y consumo (+43%). Mientras que las consultas registradas sobre empleo han venido marcadas por la aplicación de los ERTE, las de vivienda se han relacionado principalmente con alquileres. Las de consumo, por

su parte, se refieren básicamente a las cancelaciones de viajes sufridas.

Las abogadas Cristina González y Sonia Sánchez, coordinadoras de Asesoría Jurídica Telefónica de Arag, explican que "hay mucha inquietud con relación a las efectos económicos y laborales del parón productivo y del sector de servicios. Especialmente, preocupan los cambios en las condiciones laborales, el resentimiento en las economías familiares, el reflote del tejido industrial y la supervivencia de la actividad de las pymes y autónomos".

Debido al incremento de consultas, la compañía ha reforzado su equipo de Asesoría Jurídica Telefónica para poder ofrecer respuesta a todas las preocupaciones.

La jornada de Líneas Abiertas, en la que Arag ha puesto a disposición de la ciu-



dadanía la experiencia de sus abogados, pretende defender sus derechos e informar correctamente sobre los mismos. Se trata de una de las acciones enmarcada en 'Arag para todos' (#ARAGparatodos), que sigue la filosofía de la compañía de dar acceso a la justicia a todos los ciudadanos.

A través de esta campaña de Responsabilidad Social Corporativa se han realizado también dos webinars, sobre ERTE y sobre Alquiler y se han organizado vídeo formaciones sobre derechos laborales para la Asociación Española contra el Cáncer (AECC).



Casi el 80% de los corredores reconoce una bajada en el número de pólizas suscritas durante el estado de alarma

Hiscox ha publicado los resultados de su 'Encuesta Hiscox: Corredores & Covid–19', confeccionada a partir de los datos obtenidos de encuestas realizadas entre sus corredores, gracias a ella, la compañía ha podido conocer el estado de los negocios de las corredurías españolas y cómo el Covid–19 ha trasformado su actividad. Entre otras cosas se ha visto reducido el número de pólizas y el número de cotizaciones solicitadas, en el 80% y 85% de las corredurías, respectivamente



Del sondeo se desprende que la mitad de los corredores afirma que su carga de trabajo ha aumentado durante las semanas de estado de alarma y más del 53% que han registrado una mayor actividad sobre dudas generales por parte de sus clientes. Por otro lado, las consultas y reclamaciones de siniestros por parte de los clientes han disminuido en 1 de cada 2 corredurías, mientras también se han visto reducidas el número de pólizas y el número de cotizaciones solicitadas, en el 80% y 85% de las corredurías respectivamente.

"Creo que el sector saldrá reforzado de esta crisis. Quizá el volumen de negocio se haya visto afectado, algo circunstancial que esperemos dure el menor tiempo posible, pero el sondeo indica que ganan protagonismo, aumenta su carga de trabajo y crece el número de contactos realizados por sus clientes. Estos días de crisis se forja el vínculo entre corredor, asegurado y aseguradora, y aquellos que mejor se adapten, pronto recogerán sus frutos", ha comentado Miguel Ángel Aguilar, director del Canal de Corredores de Hiscox.

Preguntados por el impacto de la crisis del Covid-19 en los próximos meses, el 70% se muestra muy preocupado por la economía del país, el 25% por su correduría y el 14% por la industria aseguradora. Sobre esta última, el sector asegurador español, casi 3 de cada

4 entrevistados (74%) es cauto en su previsión y cree que la industria se verá afectada entre los próximos 6 o 12 meses y que se estancará o mostrará un crecimiento lento.

Por otro lado, la compañía ha analizado la respuesta de sus corredores al programa y medidas desarrolladas durante estas 10 semanas.

Finalmente, a través de las encuestas Hiscox ha detectado algunas demandas realizas por los corredores sobre la digitalización de procesos administrativos, así como ayuda en la formación y apoyo en el área comercial. "Nuestro equipo está analizando todas las opiniones y sugerencias realizadas y esperamos que muy pronto podamos

anunciar novedades que den respuesta a estas demandas", ha concluido Aguilar.

Por otra parte, la aseguradora ha alcanzado la cifra de más de 1.500 corredores formados durante las semanas de confinamiento, a través del programa especial de webinars desarrollados por la compañía para sus colaboradores.

En total ha realizado cinco webinars sobre ciberseguridad en los que se ha analizado el funcionamiento de su seguro 'Hiscox CyberClear' o, en colaboración con Deloitte, se han ofrecido consejos para teletrabajar con seguridad en el escenario de confinamiento. Hiscox ha aprovechado estas formaciones para brindar claves sobre cómo proteger la empresa y mitigar inci-

dentes, o para indicar qué pasos han de seguir las empresas o profesionales en el caso de ser víctimas de un ciberataque. Adicionalmente, la compañía ha organizado una serie de webinars específicos sobre toda su gama de productos, con el fin de que los colaboradores adquieran el conocimiento necesario y sepan transmitírselo a sus clientes.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha puesto en marcha su propio plan de vuelta a la actividad presencial con un primer simulacro de desconfinamiento, tras 2 meses completos con todo su equipo desarrollando su actividad en remoto. Así, durante el mes de mayo los miembros del equipo que se adhieran al plan de manera volunta-

ria, se organizarán en turnos semanales para regresar a la oficina durante 5 días y poner a prueba las advertencias de seguridad recomendadas por las autoridades.

A finales de mayo ya se han incorporado los empleados de la compañía y prepararon sus puestos de trabajo para la mudanza a las nuevas oficinas elegidas por Hiscox a comienzos de año.

El inicio de este proceso no implica la vuelta al trabajo presencial en ningún caso, y todo el equipo de Hiscox continuará realizando su actividad en remoto, hasta que se pueda incorporar la plantilla a las nuevas oficinas respetando en todo momento las normas y recomendaciones que se vayan aprobando desde los diferentes ministerios.

Sham seguirá asegurando la RC Profesional de los sanitarios madrileños

Sham ha alcanzado un acuerdo con el Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid para prorrogar la póliza del seguro en RC Profesional y patrimonial de los profesionales del Servicio Madrileño de Salud (Sermas).

Con un importe de 11.087.338.91 euros, esta prórroga, vigente hasta el 2 de noviembre del presente año, garantizará la cobertura legal de las reclamaciones por parte de los ciudadanos, en materia de Responsabilidad Patrimonial.





Aprobado el convenio entre Enesa y Agroseguro para ejecutar los planes de seguros agrarios en 2020

El Consejo de Ministros ha autorizado la suscripción de un convenio entre la **Entidad Estatal de Seguros Agrarios (Enesa)** y **Agroseguro** para la ejecución de los planes de seguros agrarios combinados en el ejercicio presupuestario 2020.



El cuadragésimo primer Plan de Seguros Agrarios Combinados cuenta con un presupuesto inicial de 211.267.560 euros para subvencionar las pólizas de seguro que suscriben los agricultores. Dado que la gestión de esas pólizas la realiza Agroseguro, entidad que a su vez liquida las cantidades subvencionadas por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, a través de Enesa, es necesario articular mediante convenio el procedimiento a seguir entre ambas entidades.

Por ello, el convenio autorizado a mediados de mayo tiene por objeto facilitar la ejecución de los planes de seguros agrarios combinados en el ejercicio presupuestario 2020, definiendo el procedimiento para la liquidación de las subvenciones previstas y acordar otros ámbitos de cooperación entre ambas entidades.

Por otro lado, Agroseguro ha informado que desde finales de agosto de 2019, diversos fenómenos climáticos adversos han azotado a las producciones de cítricos, hasta elevar las indemnizaciones de la campaña 2019-2020 a 51,74 millones de euros.

Por otro lado, este invierno, la adversa climatología ha ocasionado daños en el cultivo de patata de las islas Baleares cuyas indemnizaciones se han elevado a más de 500.000 euros.

Asimismo, a mediados de mayo, el pedrisco ha afectado a varios cultivos. Se prevé recibir siniestros de 38.000 hectáreas.



Caser Dental ha recuperado la actividad diaria en sus 20 establecimientos y reabierto al público las consultas bajo estrictas medidas de seguridad en consonancia con la Orden SND/388/2020.

Caser Dental abre de nuevo sus establecimientos

Desde el día 11 de mayo se ha retomado la actividad ordinaria siendo posible acudir a la clínica de referencia, previa cita telefónica. Asimismo, se ha establecido un protocolo de bioseguridad Covid-19 que consta de formularios e indicaciones previos, que deben cumplimentarse antes de acudir a la cita, así como medidas de seguridad específicas en las clínicas, con protocolos de uso en las instalaciones.



MGS Seguros cerró 2019 con un crecimiento del 3%

MGS Seguros ha presentado en su Junta General Ordinaria 2020 los resultados del ejercicio 2019, con un beneficio, antes de impuestos, de 20,9 millones de euros, superior en un 3% al registrado en 2018.

La cartera de primas de MGS Seguros alcanzó, a cierre del ejercicio, los 296,4 millones de euros, lo que supone un aumento del 2% con relación al ejercicio anterior. Además, la aseguradora cerró el año con un total de 412.000 clientes y 678.000 pólizas en vigor.

Desde el punto de vista técnico, la siniestralidad en 2018 alcanzó los 131,4 millones de euros, de nuevo un buen dato que sitúa el margen técnico de MGS en 63,8 millones de euros, en línea con los valores obtenidos en los últimos ejercicios.

Los gastos de explotación mantienen una evolución positiva y se sitúan en los 54,5 millones de euros, lo que en términos relativos supone un 18,4% de las primas del ejercicio, un porcentaje que mejora en 8 décimas el dato del año precedente.

Por otro lado, la aseguradora ha puesto a disposición de sus empleados y mediadores una amplia oferta de iniciativas y cursos formativos de temas muy diversos a través de su intranet como el teletrabajo, la digitalización, técnicas de venta o comunicación, entre otros. Asimismo, se amplía la selección de cursos externos añadiendo la plataforma "Learnifit", que cuenta con contenidos de primer nivel en formato de microcursos, entrevistas con expertos y píldoras de contenidos entre los que destacan temas de estrategia empresarial, habilidades, comercial y marketing o innovación y transformación digital.



En otro orden de cosas, la aseguradora ha actualizado su producto de Protección de Alquiler, un seguro que garantiza al propietario el importe de las rentas de alquiler que hayan resultado impagadas por el inquilino, siempre que se haya iniciado su reclamación y las acciones judiciales de desahucio.

Por otro lado, la entidad ha puesto en marcha el programa MGS Club Clientes, un plan de fidelización dirigido a clientes de la aseguradora, que proporciona mejoras sustanciales en productos y servicios que el cliente tiene ya contratados y le facilita el acceso a la contratación de productos seleccionados en condiciones ventajosas. Además, disfrutarán de promociones, sorteos y eventos exclusivos.

Asimismo, la entidad ha desplegado un programa de comunicación especial con motivo de la crisis sanitaria del Covid-19, que incluye información de utilidad con un amplio abanico de temas relacionados con la forma de abordar el trabajo desde casa, consejos frente a la situación sanitaria.



Cesce facilitará la cobertura de los riesgos comerciales a las empresas en su internacionalización

Cesce ha firmado un acuerdo con el Club de Exportadores e Inversores Españoles para promover la presencia de las empresas españolas en los mercados internacionales y facilitar la cobertura de



los riesgos comerciales que puedan derivarse de su actividad.

El acuerdo incluye el patrocinio de Cesce y la organización de encuentros comerciales y jornadas técnicas que contarán con la participación de expertos de organismos internacionales y de la secretaría de Estado de Comercio, Transición Ecológica, la Dirección General de Tributos, la Secretaría de Estado de Infraestructuras, la Secretaría de Estado de Cooperación Internacional y la Agenda 2030.

Por otro lado, Cesce y la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (Ceaje) han renovado su acuerdo de colaboración para respaldar a los jóvenes empresarios, aumentar su competitividad, fomentar la innovación e internacionalización y ayudarles en el acceso a la financiación.

Cesce pondrá a disposición de los asociados de Ceaje herramientas de gestión integral del riesgo comercial, con el fin de mejorar la gestión del riesgo en cartera, prevenir la morosidad y ayudarles a encontrar clientes potenciales.

Cubrir los riesgos comerciales, mantener la actividad y la cadena de pagos de pymes, autónomos y empresas, reactivar la nueva realidad económica de empresas y familias y ayudar a las pymes a través de la innovación y la financiación, fueron algunas de las conclusiones de la I Jornada de Financiación, organizada por Ceaje, a través de un webinar dirigido a jóvenes empresarios.

El CAC analiza la gestión de riesgos en las aseguradoras

El Colegio de Actuarios de Cataluña (CAC) ha llevado a cabo la conferencia 'La gestión de riesgos en las entidades aseguradoras', a cargo de Santiago Romera, socio director de Area XXI.

Para la gestión óptima de los riesgos es necesario, en opinión de Romera, el aprendizaje de una metodología adecuada, preparar e implementar los desarrollos adecuados, priorizar tareas y estrategias conforme a criterios de materialidad, dis-



poner de datos e información necesarias y de calidad, trazar los circuitos y procesos de gestión de riesgos, disponer de las herramientas adecuadas, y fundamentalmente, disponer de una organización centrada en la gestión del riesgo.

El resultado consolidado del Grupo Catalana Occidente cae un 10,4% en el primer trimestre

El Grupo Catalana Occidente ha obtenido entre enero y marzo de 2020 un resultado consolidado de 97,7 millones de euros, un 10,4% menos que en el mismo periodo del año anterior. Este descenso se debe a la evolución de resultado técnico del negocio de Crédito. No obstante, el volumen de negocio del Grupo se incrementa un 11,3% hasta alcanzar los 1.486,1 millones, gracias al sostenido crecimiento en el negocio tradicional y la aportación de Antares a la facturación.

El resultado recurrente del negocio tradicional (Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao y NorteHispana Seguros) mejora un 7,8% hasta los 55,4 millones de euros, mientras que el volumen de negocio (total de primas facturadas) aumenta un 18% respecto al mismo periodo del año anterior hasta los 875,6 millones de euros.

En este incremento destaca el avance del 4,3% en Multirriesgos y del 42,4% en Vida por la incorporación de Antares (ramo de Salud). Cabe destacar que, sin la contribución de Antares, el volumen de negocio del Grupo habría crecido un 2,1%. Asimismo, el ratio combinado en el negocio tradicional (No Vida) alcanza el 89,2%, con una mejora de 0,4 puntos porcentuales.

El resultado técnico del seguro de Crédito se reduce un 33,9% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, hasta los 57,1 millones de euros. En consecuencia, el ratio combinado del seguro de Crédito aumenta en 10,1 p.p. hasta el 83,1%, motivado en parte por un incremento de las provisiones realizadas por el Covid-19.

Entre las medidas adoptadas se encuentra la ampliación de fechas en el pago de los recibos de los clientes que lo necesiten. Además, el Grupo ha destinado 20 millones de euros a anticipos sin intereses sobre la facturación de más de 20.000 proveedores afectados por el Covid-19.

Por otro lado, el Grupo Catalana Occidente ha lanzado una campaña de publicidad bajo el título 'Las cosas que descubrimos'. En ella nos invita a pensar en la situación que estamos viviendo y cómo hemos aprendido a valorar las cosas que



son importantes. Por ejemplo, dar un abrazo, quedar con amigos o ser agradecido; y anima a vivir con confianza para poder disfrutar de todas ellas.

El Grupo ha promovido diversas iniciativas para contribuir a hacer frente al Covid-19 en distintos ámbitos. Entre las medidas adoptadas se encuentra la ampliación de fechas en el pago de los recibos de los clientes que lo necesiten. También ha facilitado asistencia médica telefónica a todos sus asegurados, de cualquier ramo. Además, la entidad ha destinado 20 millones de euros a anticipos sin intereses sobre la facturación de más de 20.000 proveedores afectados por la situación actual.

Por otro lado, el grupo ha estrenado web corporativa: "más limpia, visual e intuitiva, para ofrecer la mejor experiencia online a los usuarios", según la aseguradora. Las nuevas funcionalidades se aplican, sobre todo, en la navegación, facilitando el acceso a las informaciones más relevantes para los diferentes tipos de público.



Santalucía extiende la cobertura de solicitud de pensiones de viudedad a todas las pólizas de Decesos

Santalucía extiende la cobertura sobre la solicitud de pensiones de viudedad a todas las pólizas de Decesos, ofreciendo la posibilidad a los beneficiarios de que la compañía la presente de forma telemática. Desde la aseguradora se solicitará también el auxilio por defunción y la pensión de orfandad.

Una vez recibida la documentación, Santalucía podrá gestionar telemáticamente la pensión de viudedad. Además, los abogados de la Plataforma de Asistencia Jurídica de la compañía asesorarán a los beneficiarios durante todo el proceso. Asimismo, la compañía también ha puesto en marcha un conjunto de medidas de ayuda económica como facilitar el aplazamiento o fraccionamiento del pago de sus recibos de prima.

En otro orden de cosas, Santalucía apuesta por un modelo abierto (open insurance) a través de su nuevo portal Santalucía API Market. Esta plataforma tecnológica posibilita a otros sectores empresariales (entre ellos, la banca, telcos o retailers), desarrolladores y startups, y a las propias empresas del Grupo, crear un ecosistema colaborativo que fomente nuevos modelos de negocio, permitiendo la creación de nuevos productos gestionados a través de una única plataforma tecnológica.



Por otra parte, la aseguradora, en colaboración con el diario digital El Referente, ha desarrollado el primer mapa insurtech del sector a través de Santalucía Impulsa, su ecosistema de innovación abierta. El mapa divide a las Insurtech en cinco grandes categorías: Producto, Iniciativas Corporativas, Infraestructura, Distribución y Resto del Mundo.

Por último, señalar que Santalucía ha recibido por parte de **Fitch** una calificación crediticia de largo plazo de 'A-' con perspectiva estable y una calificación de fortaleza financiera (IFS) de 'A' con perspectiva estable. Dicha calificación debe ser revisada anualmente y cuando se produzca una situación excepcional.



Omnia MGA incentiva la contratación conjunta de sus productos de Responsabilidad Medioambiental y RC

Omnia MGA ha lanzado descuentos por la contratación conjunta de sus seguros de Responsabilidad Medioambiental y Responsabilidad Civil General.

Con esta venta cruzada, aparecen multitud de posibilidades en la elaboración de productos a medida sobre nichos de mercado específicos, sin rechazar operaciones individuales que requieran de un producto Premium.



Publicado un Decálogo Post-Covid para Mediadores de Seguros

Isidre Martínez, director de **Global Actuarial**, ha publicado un Decálogo Post–Covid para Mediadores, para garantizar, de forma prioritaria, la salud, la formación y la seguridad de todas las personas clave del entorno: clientes, empleados, proveedores, colaboradores, etc.

Martínez considera que es de vital importancia, realizar cuanto antes, una profunda revisión del modelo de negocio post-Covid, por lo que se recomienda desarrollar, al menos, las siguientes acciones:

- 1. Establecer diversos escenarios (C/M/L): Sin rebrote, con rebrote en el último trimestre 2020, con rebrote en el primer Trimestre 2021, para tener preparadas las medidas de nuestro Business Plan (Ingresos/Costes) en cada caso (Disponer de un Plan B).
- 2. Reclasificar tus clientes en función del potencial de ingresos y de cómo afecta el Covid-19 a cada sector. Sectores ganadores: alimentación, energía, farmacia, financiero, sanidad y tecnología.
- 3. Cuida la comunicación personalizada con los clientes, por ejemplo, para confirmar nuestra base de datos, mails, teléfonos, etc.
- 4. Utilizar las video-conferencias como nueva herramienta de comunicación con los clientes, especialmente en empresas y pymes.
- **5.** Defensa de cartera: revisión proactiva de riesgos, bien fraccionar los recibos, ofrece nuevos productos, adapta las coberturas, o, si es preciso, con cotizaciones a la baja, empezando por los clientes importantes.
- **6.** Promover la captación de nuevos clientes, aprovechando las promociones comerciales post-Covid que las entidades están anunciando.



- 7. Trabajar los objetivos e incentivos a corto plazo, por trimestres/cuatrimestres, esencialmente por si hay rebrote del Covid-19, y teniendo presentes los distintos escenarios.
- **8.** Revisión profunda de la estructura de costes, con metodología presupuesto base cero, optimizando funciones y tareas por su aportación de valor al negocio.
- **9.** Analizar ventajas y opciones del trabajo a distancia, adaptándolo a las necesidades y funciones concretas.
- 10. Activar la digitalización proactiva de los procesos a todos los niveles, papeles fuera, mejorar imagen y posicionamiento digital.



Mutual Médica dedica el 22% de su beneficio a ayudar a los sanitarios

Mutual Médica apoyará a sus mutualistas afectados económica o laboralmente por el coronavirus con hasta 1.425 euros al mes.

Esta cantidad equivale al 22% del beneficio neto logrado por la entidad en 2019. El consejo ha incluido, en una reunión a final de marzo, este fondo como parte de la propuesta de reparto del resultado del año pasado. Las mutualidades alternativas al régimen de autónomos (RETA) no tienen ánimo de lucro y reparten el beneficio entre sus mutualistas. Pero, ante esta situación

excepcional por el Covid-19 y gracias a la posición holgada de solvencia del 177%, se ha creado este instrumento específico.

El fondo se dirige a esos 68.000 mutualistas en total, aunque son especialmente los casi 30.000 que usan la mutualidad como alternativa al RETA al desarrollar su labor fundamental o totalmente en la sanidad privada quienes potencialmente son los más perjudicados por el Covid.

La cantidad mínima a cobrar es de 0,5 veces el SMI, es decir 475 euros, y la máxima hasta 1,5 veces, es decir 1.420 euros. El nivel de disminución de sus ingresos y el



grado más o menos estrecho de relación del mutualista con la entidad serán criterios a tener en cuenta para determinar el nivel de la ayuda.

Europ Assistance renueva un año más su certificado de calidad



La renovación de este certificado de calidad recoge en su alcance todas las actividades operacionales y servicios de la compañía: gestión de la asistencia en viaje, gestión de servicios a personal de empresas destinado fuera de su domicilio, traslado sanitario, gestión de la asistencia hogar, asistencia informática, tramitación de incidencias en el equipaje facturado por compañías aéreas, información y consulta, gestión de las sanciones de circulación y las derivadas de la seguridad vial, tráfico rodado y el automóvil, así como la prestación de servicios jurídicos y administrativos, extensión de garantía mecánica y diseño y prestación de servicios de telemarketing.

Allianz hace balance del Covid-19 ante una representación de los corredores

José Luis Ferré, consejero delegado de **Allianz Seguros**, se ha reunido con cerca de 200 corredores y 30 representantes de las principales asociaciones de corredores y del **Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros** para hacer un balance de la situación del Covid–19 en la compañía.

El objetivo de este encuentro virtual era, además de seguir apoyando a corredores y asociaciones y conocer sus necesidades para tratar de poner en marcha nuevas iniciativas de apoyo a la mediación.

Durante la reunión se hizo un repaso a las principales previsiones y escenarios macroeconómicos de impacto en el sector, así como a los indicadores de decrecimiento del primer trimestre. José Luis Ferré aprovechó también el encuentro para poner de manifiesto su confianza y la de la compañía en los corredores y su capacidad, ya demostrada, para salir reforzados de las crisis. "Ahora es el momento de identificar las oportunidades que surgen de todas las crisis y de actuar. No podemos quedarnos sentados esperando, tenemos que trabajar como hemos hecho en crisis anteriores y saldremos, una vez más, reforzados. Allianz ha estado y seguirá estando a vuestro lado para ayudaros", señaló el consejero delegado de Allianz Seguros.

El encuentro se cerró con un repaso a las medidas recogidas

en el plan #SeguimosContigo que aglutina medidas como la posibilidad de aplazamiento (hasta 120 días) a pymes y autónomos en el pago de primas de los productos vinculados a la protección del negocio (mientras dure la crisis del Covid-19) o la activación de sistemas de verificación en remoto, para los riesgos que así lo requieran. Además, Allianz Seguros incluye la cobertura por

Covid19 en los seguros de Vida Riesgo y Salud y ha habilitado una operativa digital específica que permite a clientes y mediadores operar sin firma física o tramitar con tarjeta recibos devueltos, entre otras gestiones. En Automóviles, por ejemplo, se permite el fraccionamiento de la prima si se mantienen todas las coberturas para los clientes en caso de que les caduque el carné de conducir o la ITV.

Por otro lado, la aseguradora ha presentado un programa comercial a más de 1.500 mediadores en 14 eventos virtuales, que se han celebrado los últimos días en las siete direcciones comerciales de la compañía. Bajo el paraguas de la campaña #ExtraordinariaNormalidad y con el objetivo de acompañar al mediador y al cliente en estos momentos, la compañía ha diseñado campañas e iniciativas para la mayoría de los ramos (con especial foco en Automóviles y Empresas) para dinamizar la actividad y fidelizar a sus clientes.

Todo el lanzamiento comercial se complementa con una campaña publicitaria. Bajo el paraguas de la #ExtraordinariaNormali-

dad y con la participación de los pilotos Alex y Marc Márquez, la compañía se quiere acercar más al día a día de los clientes, en un momento en que las personas comenzamos a retomar determinadas actividades. En otro orden de cosas, Allianz ha renovado su web corporativa con una versión más visual e intuitiva, para ofrecer la mejor experiencia online a los usuarios.





Asisa amplía su catálogo de especialidades del servicio de telemedicina



Asisa ha incorporado nuevas especialidades a 'Asisa Live', el servicio de telemedicina al que pueden acceder los asegurados de Salud cuando y desde donde quieran. Entre las nuevas especialidades se encuentran oftalmología, alergología, logopedia, cirugía vascular y

neurocirugía.

Desde su puesta en funcionamiento a mediados de abril, ha realizado más de 7.300 consultas, la mayoría de ellas de dermatología, medicina general y pediatría.

Ya son casi treinta especialidades y los asegurados de Asisa pueden pedir cita para mantener consultas médicas a distancia desde su móvil u ordenador con el especialista que necesiten.

Por otro lado, la aseguradora ha puesto en marcha una campaña para facilitar una vuelta tranquila a las calles, instalando una decena de dispensadores automáticos de gel hidroalcohólico en diferentes lugares de la vía pública. La campaña comenzará en Madrid. La facturación de **Pelayo** a 31 de marzo de 2020, se ha situado en 87,6 millones de euros, con un ligero descenso de un 2,2% respecto a 2019. La cartera total de



pólizas es de 1,2 millones. La mutua mantiene un excelente nivel de solvencia, situándose 2,7 veces por encima de la cuantía de solvencia exigida. El capital disponible se ha situado en 354,6 millones de euros.

Pelayo consolida su beneficio en el primer trimestre

La facturación de Autos, la más importante para Pelayo, se ha situado en el primer trimestre en 71,1 millones de euros, con un descenso de un 3,4% sobre el año anterior y la cartera de este ramo se ha situado en 845.741 pólizas. La facturación de patrimoniales ha experimentado un incremento del 3,1% con relación al primer trimestre de 2019.

El ratio de siniestralidad ha sido de un 63,4%, casi idéntico al del mismo periodo del ejercicio anterior.

Con todo ello, el beneficio neto ha alcanzado los 1,2 millones de euros, muy similar al del pasado ejercicio, consolidando con ellos los buenos resultados de la política de selección hacia mejores riesgos y del ajuste de los gastos iniciado en 2019.

Agropelayo, Sociedad de negocio agrario de la que Pelayo es socio al 50% con Agromutua, se mantiene como uno de los líderes del sector agrario y, en este primer trimestre, ha obtenido un resultado neto de 0,8 millones de euros.

Por otro lado, ante las nuevas medidas adoptadas por el Gobierno para la desescalada, Pelayo ha abierto desde el 12 de mayo, sus oficinas comerciales para prestar servicio a los clientes que requieran una atención presencial.



Fundación Inade celebra el Día Mundial del Seguro de manera virtual

Fundación Inade celebró el pasado 14 de mayo el Día Mundial del Seguro, organizando un acto virtual en el que han participado distintas personalidades del sector asegurador y en el que todos los asistentes rindieron homenaje a las personas fallecidas por Covid–19.

Martín Navaz, presidente de Adecose, y Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, aplaudieron la respuesta del sector asegurador ante la crisis del coronavirus. "Incluso en los peores momentos de la pandemia seguimos sin claudicar, ofreciendo un servicio impecable", afirmó la presidenta del Consejo General. "Como sector hemos dado una respuesta excepcional, tanto de cercanía como de preocupación", corroboró Navaz.

Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, habló sobre el papel de la industria aseguradora, pero con una visión de futuro: "La labor por delante es apasionante, pero también hercúlea. Sé que este sector estará donde siempre ha estado: al pie del cañón, mirando hacia delante, aportando soluciones".

Por su parte, la siguiente invitada prefirió echar la vista atrás, recordando que el año transcurrido entre el último Día Mundial del Seguro y éste ha sido muy intenso en la vida del Consorcio de Compensación



de Seguros. Su directora general, Flavia Rodríguez-Ponga, afirmó: "La sucesión de siniestralidades sin duda ha puesto en valor la importancia del seguro, y en particular del Consorcio y del Seguro de Riesgos Extraordinarios".

También ensalzó al sector asegurador el director general de Política Financiera y Tesoro de la Xunta de Galicia, David Cabañó, no solo por su labor en sus últimos dos meses, sino por toda su trayectoria en los últimos años: "Ya en la crisis financiera del 2008 la industria aseguradora demostró su fortaleza, siendo protagonista de la recuperación económica a partir del 2014".

El acto conmemorativo del Día

Mundial del Seguro finalizó con las palabras de Sergio Álvarez, director general de Seguros y Fondos de Pensiones, que dedicó unas palabras a los profesionales del seguro: "A lo largo de la historia el sector asegurador ha dado solución a problemas complejos que se han ido presentando en diferentes crisis".



Mutualidad de la Abogacía reanuda la atención presencial en Madrid bajo cita previa

Mutualidad de la Abogacía ha decidido reanudar parcialmente la atención presencial al mutualista desde el 18 de mayo en las instalaciones de Madrid. Se atenderá bajo cita previa y con todas las medidas de protección y seguridad garantizadas.

El nuevo horario de atención presencial en las instalaciones de Madrid será de 9.00 a 15.00 horas de lunes a viernes. Por otro lado, la entidad ha creado la Dirección de Personas y Transformación, que estará liderada por Natalia Fernández;



y de Carlos Pérez-Baz como director de Inversiones Inmobiliarias.

Fernández velará por alinear los proyectos estratégicos en materia de cultura corporativa y digital de la Mutualidad.

Por otra parte, Pérez-Baz afrontará el reto de que las nuevas adquisiciones de la entidad cumplan con la estrategia de sostenibilidad recogida en el Plan Estratégico.

DKV lanza una campaña de descuentos para reactivar la actividad comercial

Como campañas nacionales, destacan la promoción con un descuento de hasta un 36% en 'DKV Integral'; un descuento de un 20% en 'DKV Profesional'; el 25% de descuento en 'DKV Reembolso'; y un 10% de descuento en 'DKV Pymes'. Hasta finales de julio, también se encuentra vigente la campaña de 'DKV EcoHogar' en cualquiera de sus modalidades (Plus, Complet, Basic o Incendios).

DKV ha lanzado una campaña de descuentos, con carácter nacional y local, que estará vigente hasta agosto. La promoción se aplica a los productos 'DKV Integral', 'DKV Profesional', 'DKV Reembolso' y 'DKV Pymes', en salud, y 'DKV EcoHogar'. Con estas promociones, la compañía intenta atraer nuevos clientes, reactivar el mercado y acelerar las ventas.

Por otro lado, ha puesto a disposición de sus clientes el sistema Rempe (Receta Electrónica Médica Privada), homologado por la **Organización Médica Colegial de España.** Este servicio permite obtener recetas sin salir de casa.

Una vez en la farmacia, para conseguir el medicamento solo se deberá presentar la receta recibida en el móvil, o el DNI, sin necesidad de ningún otro papel.



Asimismo, la plataforma de telemedicina de **DKV** Quiero Cuidarme Más ya está disponible a través de la web http://chatmedico.dkvsalud.es, lo que supone una mejor experiencia de uso, ya que permitirá utilizar el teclado y una pantalla más grande que la del móvil.

Unión Alcoyana analiza los principales retos de la pandemia para los mediadores

Unión Alcoyana Seguros ha reunido, a través de herramientas virtuales, a más de 300 mediadores para analizar los principales retos que la situación actual plantea al sector asegurador.

Agentes y corredores han tenido la oportunidad de compartir con Enrique Jorge Rico, consejero delegado de la entidad, las inquietudes y preocupaciones que la situación actual les provoca, así como analizar las acciones, tanto de presente como de futuro, que se están tomando desde la compañía.

Ante la incertidumbre de la situación, la compañía ha reforzado la importancia que la mediación y las relaciones interpersonales adecuadamente adaptadas a la tecnología van a tener en la "nueva normalidad" que está por llegar. Asimismo, se ha destacado la necesidad de aferrarse a los valores de cercanía, atención al cliente y vocación de servicio, intrínsecos de la compañía en momentos de incertidumbre. Sensibilidad y flexibilidad, indican fuentes de la compañía, deben ser los principios rectores que rijan su día a día en esta crisis.

Coincidiendo con el inicio de la desescalada ha puesto a disposición de los empleados y de forma totalmente voluntaria, la realización de un test de serología para detectar anticuerpos producidos frente al virus Covid-19. En el caso de que la IgM fuera positiva en algún empleado, hay un compromiso firme por parte de la empresa de asumir también el coste de la realización de la prueba PCR, para determinar si se está en alguna de las fases de



la enfermedad.

Por otra parte, la compañía ha facilitado a su red de mediación una serie de recomendaciones para retomar la actividad presencial en sus oficinas, para que ésta pueda desarrollarse en unas condiciones óptimas de protección y seguridad, para mediadores y clientes. De este modo, les ha facilitado una formación online voluntaria en materia de prevención de riesgos laborales frente al Covid-19; cartelería especial sobre protocolos de desconfinamiento, para colgar en sus oficinas; y, también, un lote con material de protección personal.

Desde mediados de mayo, la aseguradora abre sus sucursales por las mañanas. Se da prioridad en todo momento a la atención de personas mayores de 65 años y se limita el aforo, de sólo una persona por cada uno de sus empleados que haya en la sucursal. Existiendo un servicio de cita previa.



QBE ha elaborado una guía para ayudar a las empresas a afrontar la vuelta a la nueva



normalidad donde recoge las principales medidas que deben tener en cuenta antes y durante su regreso a la actividad.

QBE elabora una guía para ayudar a las empresas a reiniciar su actividad

Antes de comenzar la actividad, OBE enumera una serie de consideraciones entre las que destaca: Comprobar que las alarmas de seguridad y las alarmas contra incendios siguen en servicio y que todos los componentes están completamente operativos sin fallos.

Por otro lado, la entidad ha anunciado la incorporación de Umut Serdar, como suscriptor de Daños Materiales; y Raquel Laiz, como Insurance Administration Manager.

Serdar es ingeniero eléctrico y electrónico por la Universidad de Yeditepe y cuenta con un MBA de la Escuela de Organización Industrial (EOI).

Laiz es licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valladolid y cuenta con un MBA en International Business por ESIC en convenio con la universidad Florida Atlantic University. Cuenta con más de 15 años de experiencia en el mundo del seguro.

Asimismo, se ha incorporado Alfonso Conde como director de Mercado (Market Manager). Trabajará en estrecha colaboración con la dirección general y los directores de producto, en el diseño e implementación de la estrategia de distribución y desarrollo de negocio, así como de la política de captación y retención de clientes y corredores. Conde es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Americana de París y Diplomado en Económicas por la Universidad San Pablo CEU.

Markel crea un canal para ofrecer contenidos formativos en RC para corredores

Dentro de su estrategia de servicio y apoyo al canal de corredores y corredurías de seguros, **Markel** ha creado un canal de formación especializado en contenidos formativos sobre Responsabilidad Civil.

Bajo el nombre de 'Canal RC by Markel', este nuevo canal de formación que se integra en Campus del Seguro, va a ofrecer contenidos formativos certificables a los corredores y corredurías para su formación continua obligatoria a través de dinámicos y amenos cursos y píldoras en formato SCORM sobre diferentes temas y productos como: D&O, RC Profesional, RC General, RC Medico-Sanitario, Responsabilidad Medioambiental, Caución y Compliance Penal, entre otros.





Crédito y Caución amplía los plazos de comunicación para los clientes afectados por las extensiones del estado de alarma

Crédito y Caución ha acordado, con carácter inmediato, ofrecer a sus asegurados nuevas medidas de flexibilización aplicables a todas las comunicaciones contractuales que alcancen o hayan alcanzado su vencimiento después del 14 de marzo de 2020.

La compañía ya concedió a sus asegurados un plazo excepcional de 30 días tras la declaración original del estado de alarma para todo tipo de comunicaciones, además de flexibilizar los requisitos para la concesión de nuevas prórrogas con las que afrontar la falta de normalidad operativa en las relaciones comerciales.

Ahora aprueba nuevas medidas excepcionales que flexibilizan la comunicación de declaraciones de ventas, avisos de falta de pago, prórrogas y avisos de insolvencia provisional que deban producirse entre el 14 de marzo y el 15 de junio de 2020, para apoyar a aquellos asegurados que se encuentren en

una situación de difícil acceso a la información y documentación de su negocio por falta de normalidad operativa.

Por otro lado, el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y Crédito y Caución han firmado un acuerdo de colaboración para apoyar a las empresas españolas en su actividad exportadora y su proceso de internacionalización.

Se quiere asesorar a pymes y autónomos a la hora de elegir la línea de financiación ICO que mejor se adecue a sus necesidades. Asimismo, se organizarán jornadas informativas para dar a conocer los apoyos financieros que gestiona el ICO.

En otro orden de cosas, la aseguradora y la Asociación de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos en España (Aerce) han unido sus fuerzas para lanzar B2B Safe, un marketplace concebido con los estándares de la función de compras en evaluación de proveedores y diseñado para el cierre de operaciones comerciales entre empresas, en el entorno virtual más seguro. De acuerdo con las previsiones iniciales, B2B Safe prevé alcanzar más de 2 millones de visitas mensuales e incluirá más de 100.000 referencias. B2B Safe no incluye cobro de comisiones por cada transacción y el alta es gratuita.



El fondo solidario del seguro comienza el pago de prestaciones a los sanitarios que luchan contra el Covid-19

El seguro inicia el pago de las prestaciones a los profesionales sanitarios que han sido hospitalizados y a los familiares de aquellos que han fallecido a causa del coronavirus. El pasado 7 de abril, **Unespa** anunció el compromiso de más de un centenar de aseguradoras de constituir un fondo solidario dotado de 38 millones de euros para proteger a los profesionales sanitarios y de las residencias de mayores que luchan más directamente contra el Covid–19 en España.



Las aportaciones de las aseguradoras han permitido a Unespa suscribir, en nombre y representación de 109 entidades, un seguro de Vida gratuito que cubre el fallecimiento, así como un subsidio para aquellos profesionales que resulten hospitalizados. El capital asegurado en caso de fallecimiento por causa directa del Covid-19 asciende a 30.000 euros por persona, que percibirán sus beneficiarios. El subsidio de

hospitalización, conllevará el pago de 100 euros al día al profesional ingresado siempre que su estancia hospitalaria supere los tres días y hasta un máximo de dos semanas. Es decir, los pagos oscilarán entre los 400 y los 1.400 euros por persona. La cobertura va del 14 de marzo hasta el 13 de septiembre de 2020, ambos días incluidos.

De acuerdo con las estimaciones realizadas, el seguro de Vida y el subsidio por

hospitalización da cobertura a través de este instrumento a más de 700.000 personas en todo el país. En caso de que la siniestralidad sea menor que el fondo constituido, el importe sobrante se destinará a apoyar la investigación sobre el coronavirus.

A mediados de mayo **Chubb** ha anunciado su colaboración en este fondo, mediante una donación de 144.000 euros.

Berkley España establece con Gestibrok la conectividad basada en EIAC



Berkley España ha materializado la conectividad EIAC con la tecnológica Gestibrok.

Los procesos de conectividad y movimiento de recibos basados en el estándar EIAC permitirán la gestión y tratamiento de

pólizas y recibos de manera automática con la compañía, reduciendo las cargas administrativas de las corredurías.

Los ingresos de las aseguradoras caen un 6,83% en el primer trimestre

Los ingresos de las aseguradoras por primas a cierre del primer trimestre de 2020 se situaron en 16.699 millones de euros, un 6,83% menos que un año atrás. El descenso se debe, principalmente, a los efectos de la crisis sanitaria y el confinamiento decretado para hacerle frente el pasado 14 de marzo. El impacto sobre el negocio será, en todo caso, más palpable en los datos sectoriales del segundo trimestre.

Es importante destacar que durante la situación excepcional que vive España en estos momentos, el sector asegurador continúa prestando servicio a sus clientes y preserva unos niveles de solvencia elevados que superan con creces las exigencias que marca la regulación.

De los ingresos logrados hasta marzo, 10.217 millones de euros correspondieron al ramo de No Vida y los 6.482 millones restantes al de Vida, según muestran los datos provisionales recabados por ICEA. Las líneas de negocio que han notado antes el cambio de ciclo han sido los seguros de Vida, Automóviles y Diversos.

La facturación del negocio de Vida, reflejada en los ingresos por primas, menguó en el primer trimestre un 18,46% en términos interanuales. Este descenso se ha hecho sentir en el volumen del ahorro gestionado a través de seguros, que ha dejado de crecer. Las provisiones técnicas alcanzaron los 191.259 millones de euros a cierre de marzo, un importe parecido al de un año atrás.



El negocio de Automóviles ha anotado por su parte un descenso de sus ingresos del 0,39%, hasta los 2.967 millones. A cierre de 2019, en comparación, crecía a una tasa del 1,52%. Los seguros diversos, entre tanto, han moderado su marcha sensiblemente en el arranque del año. Su facturación creció en el primer trimestre un 0,88%, hasta los 2.725 millones. Al acabar el pasado ejercicio avanzaban a un ritmo del 3,95%. Bajo los términos de "seguros diversos" o "resto no vida" figuran las protecciones más ligadas a la actividad económica.

A pesar de la ralentización experimentada por Autos y Diversos, la facturación del ramo de No Vida ha logrado avanzar en el primer trimestre un 2,44% por la inercia de crecimiento registrada en enero y febrero. La mejora de este bloque se fundamenta en los negocios de Multirriesgo y Salud. Los seguros que protegen inmuebles crecieron un 4,56%, hasta los 2.071 millones, si bien en marzo ya se percibe una moderación significativa de este negocio. Entre tanto, la partida de seguros de Salud repuntó un 6,08% en el trimestre, hasta los 2.454 millones.





Vida mantiene el nivel de ahorro bajo gestión en el primer trimestre

Las aseguradoras gestionaban 234.401 millones de euros de sus clientes a cierre del primer trimestre. Prácticamente lo mismo que un año atrás. Si se compara con el dato del pasado diciembre, esta cifra refleja un descenso del 2,76%. De esa cantidad, 192.080 millones corresponden a productos de seguro, cantidad idéntica a la de hace 12 meses. Los restantes 42.320 millones constituyen el patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión ha sido encomendada a

entidades del sector. Este último importe es un 1,24% inferior al anotado el ejercicio anterior por estas mismas fechas.

Los seguros individuales de ahorro a largo plazo (Sialp) son los que registran un comportamiento más positivo. Estas pólizas movían 4.265 millones al acabar marzo y crecen un 6,90% con carácter interanual. También suben de un año para otro los unit-linked, que repuntan un 3,26% y alcanzan los 13.377 millones de euros. Entre tanto, los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) y las rentas vitalicias y temporales se mantienen estables cuando se comparan los datos del primer trimestre con los de un año atrás.

La segunda quincena de marzo, casi todas las líneas de negocio han reducido el ahorro bajo gestión en términos intertrimestrales.

Los descensos más pronunciados desde el 31 de diciembre se han dado en la transformación de patrimonio en rentas vitalicias (-7,53%), los unit-linked (-6,44%) y los PIAS (-4,40%). Los Sialp marcan la excepción y se mantienen estables.

Entre tanto, los ingresos por primas del negocio de Vida riesgo se situaron en 1.698 millones de euros, tras crecer un 6,66% en términos interanuales.

Es previsible que los efectos de la paralización de la actividad comercial sobre los seguros sean más palpables en los datos del segundo trimestre.



AXA Partners refuerza sus seguros de protección de la electrónica de consumo

AXA Partners pone a disposición de sus clientes una renovada línea de negocio dedicada a seguros de electrónica de consumo, que proporciona diferentes combinaciones de protección.

Con esta nueva propuesta, la empresa de servicios y seguros especializados opta por no solo proteger dispositivos y electrodomésticos, sino que incorpora coberturas y servicios para el usuario y toda su unidad familiar, como por ejemplo la protección jurídica digital.

El resultado de Generali España alcanza los 211 millones en 2019

El año pasado, **Generali España**, que incluye el negocio de Generali Seguros, Cajamar Vida y Cajamar Seguros Generales, ha alcanzado un resultado neto de 211 millones de euros. Los resultados operativos de la compañía se situaron en 293 millones de euros.

Las primas totales de la compañía alcanzaron los 2.365 millones de euros, con un crecimiento del 1,4% sobre el ejercicio precedente.

En el segmento de No Vida, las primas se situaron en 1.516 millones de euros con un positivo crecimiento del 3%.

Los ramos que impulsaron este crecimiento fueron los de Salud, Accidentes y Decesos con un incremento del 4.4%; el negocio de empresas con un 8,9%, y el de Multirriesgo particulares con un 1,8%, mientras que el seguro del Automóvil se mantuvo estable.

En los seguros de Vida, las primas ascendieron a 849 millones de euros, lo que representa un retroceso del -1,4%. Este decrecimiento se focaliza en los seguros de ahorro e inversión, motivado por la fuerte caída de los tipos de interés que ha impedido la comercialización de productos con rentabilidad garantizada.

Para mantener una oferta de

ahorro e inversión a sus clientes, Generali España ha reforzado su gama de seguros unit linked que registra una evolución positiva con un crecimiento del 70,3% hasta los 162 millones de euros. El negocio estratégico de Vida Protection registra también



un fuerte crecimiento del 8,8% y se sitúa en 258 millones de euros.

Las provisiones totales de Vida, que reflejan el ahorro acumulado en los productos de ahorro e inversión de sus clientes, se situaron en 6.049 millones de euros con un

crecimiento del 1.1%.

La ratio combinada en No Vida (que refleja los siniestros más los gastos sobre las primas) se sitúa en un excelente 93,1%, que sin embargo crece un 1% sobre 2018 con motivo del incremento de la siniestralidad en los segmentos de Accidentes v Salud.

Finalmente, el margen de solvencia de Generali Seguros se sitúa en 203,4% (191% a cierre de 2018) lo que representa una mejoría de 12,4 pp.

Por otro lado. Generali ha decidido ampliar gratuitamente la RC de Explotación de sus clientes hosteleros para cubrir sus servicios fuera del local hasta el próximo 31 de agosto de 2020.



La red de aseguradoras
Chip Card ofrece la receta
electrónica como una
solución sectorial para el
sector privado. Ya es una
realidad para los pacientes
en la atención sanitaria
pública, pero seguía sin
estar al alcance de los
usuarios de la sanidad
privada.

Chip Card ofrece la receta electrónica a las compañías de Salud de su red



Mediante el registro y acceso al portal web de Chip Card, el profesional sanitario podrá vincular la prescripción de medicamentos al acto médico ya que también podrá acceder al servicio de vídeo-consultas a través de esta plataforma.

Este sistema no solo permite la prescripción de medicamentos mediante el DNI o CIP-SNS del paciente, sino también el acceso y seguimiento al histórico de prescripciones realizadas y el envío automático de la prescripción al paciente. Todo ello bajo una comunicación encriptada con un protocolo seguro.



AXA pone a disposición de sus clientes un servicio de apoyo psicológico para afrontar la desescalada

AXA ha puesto a disposición de todos los clientes, particulares, empresas o autónomos un servicio de acompañamiento emocional y apoyo psicológico telefónico con el

fin de ayudarles durante el proceso de desescalada de la crisis del Covid-19 hasta alcanzar una nueva normalidad.

Este servicio, que ya se ofrecía a todos los asegurados de Salud, se amplía al resto de clientes particulares o empresas de AXA a través del número de teléfono 910 782 197. Adicionalmente, los clientes de Vida tendrán acceso a un chat y/o video consulta a través del Rincón Saludable de AXA.

En otro orden de cosas, casi 700 personas del equipo comercial y de los servicios centrales transversales de AXA España se han reunido en un encuentro comercial virtual. En ella, con el objetivo de mejorar los productos y servicios de los clientes y de distribuidores, se presentaron los avances comerciales para los próximos meses.

Desde el 1 de junio, los nuevos clientes particulares y autónomos que contraten una póliza de Auto, Hogar, Accidentes, ILT, Decesos, Dependencia, Comercio, Oficinas, RC o Embarcaciones recibirán una tarjeta regalo de 30 euros. Además, los clientes actuales que contraten dos pólizas recibirán una tarjeta regalo de 60 euros y si contratan 3 o más pólizas, una tarjeta de 200 euros. Asimismo, se van a realizar acciones para pymes, autónomos y flotas.



La función del Consorcio de Compensación de Seguros en la Guerra Civil

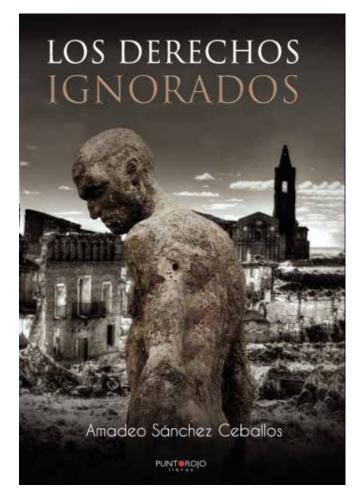
En un momento en el que la función del Consorcio de Compensación de seguros tras los desastres naturales de 2019 está siendo muy ensalzada, aparece el libro 'Los derechos ignorados. Guerra Civil y seguros' escrito por Amadeo Sánchez, en donde ha querido mostrar en qué contexto se creó este organismo asegurador y con qué fin.

Sánchez, experto del sector asegurador (en el que trabajó 45 años en distintas entidades y puestos de responsabilidad), ha plasmado en este libro la importancia que tuvo el seguro, y más concretamente el Consorcio de Compensación de Seguros durante la guerra y la posguerra civil en España.

En esta obra, Amadeo Sánchez expone, entre otras cosas, que "para que el seguro actúe, se desarrolle y pueda hacer frente a sus compromisos frente a los asegurados, necesita de una estabilidad social, política y económica. Pero no siempre se ha dado esta situación, provocando la inestabilidad dificultades operativas, legislativas y jurídicas que dificultaban o imposibilitaban el cumplimiento de las obligaciones recogidas en los contratos".

Precisamente, tras el levantamiento militar de los días 17 y 18 de julio de 1936

y el estallido revolucionario que se produjo inmediatamente después, España se hundió en la barbarie. En ese momento duro de nuestra historia participó la institución aseguradora, ayudando a aminorar la miseria y la pobreza de muchas familias y empresas. Pero se marginó a otras muchas. Las autoridades del Nuevo Estado. surgido tras la victoria en la Guerra Civil, y el sector asegurador cerraron un capítulo que vino a dar una solución original, genuinamente española y de futuro, a los daños ocasionados a una parte de miles de asegurados por hechos cuyo origen estuvo en la acción del golpe militar y la consiguiente guerra civil y revolución. Se actuó desde la Ley, sí, pero una legalidad ad hoc, echa por y para los vencedores. Pero la conclusión ¿se ajustó al principio solidario en el que se inspira el seguro? La profundidad del análisis de todos los si-



niestros ocurridos en el periodo estudiado y tramitados, tanto de daños corporales como materiales, nos lleva a conocer un aspecto del seguro que, hasta ahora, ha sido desconocido.

Si desean más información pueden dirigirse a mablibros@gmail.es



Iberian adopta medidas para apoyar a los corredores

Iberian Insurance Group ha organizado un webinar #Working Together frente a la crisis Covid–19, para dar a conocer las medidas tomadas para apoyar a la red de corredores con la que trabaja, así como para señalar las nuevas oportunidades en el ramo de Caución surgidas durante la pandemia.



El CEO de Iberian, Darío Spata, presentó los productos RC Profesional y explicó las medidas que ha tomado para apoyar tanto a las corredurías como a clientes finales durante las semanas de cuarentena y cese de actividades empresariales. Entre estas medidas se encuentran, por ejemplo, el aplazamiento de cobro de recibos, la paralización de renovación o el desarrollo de formación específica online para corredo-

res. Somos muy optimistas y confiamos al cien por cien en nuestra red de corredores, y, para demostrarlo, anunciamos, entre otras medidas, un incremento de cinco puntos más de comisión para nueva producción en RC Profesional, lo que significa un incremento de aproximadamente un 30%, durante los meses de mayo y junio".

Por su parte, Cristian Mateos, Senior Underwriter & Partner de Iberian, presentó los productos especializados de Caución que la firma distribuye a nivel nacional e internacional, y señaló las nuevas oportunidades de mercado de este ramo, por ejemplo, en el sector de las energías renovables, y de valor añadido al cliente que se han incrementado súbitamente en este ramo durante la crisis de la Covid-19.



El Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros reanuda sus clases vía online

Tras una interrupción de casi dos meses debido al estado de alarma decretado por la pandemia del Covid-19, el Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros retoma sus actividades lectivas en formato online.

Las clases seguirán de manera telemática en el mismo horario en el que se estaba desarrollando el curso de manera presencial. Al no haberse impartido cuatro clases, se retoma ahora y finalizará el 3 de julio, en lugar de a mediados de junio como estaba programado.

El Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros de la Universidad CEU Cardenal Herrera, que cuenta con el decidido impulso de **Aprocose**, está impartido por **Agers** y cuenta con el apoyo del **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia**.

Helvetia Seguros mantiene su apuesta por el cliente

Desde que se decretara el estado de alarma en España, **Helvetia Seguros** ha puesto en marcha medidas para garantizar la seguridad de sus empleados y continuar ofreciendo a sus clientes y mediadores un servicio cercano y de calidad.



Para ello, la compañía ha reforzado todos sus canales de comunicación, como los teléfonos de asistencia de siniestros o sus redes sociales que, como siempre, han estado abiertas todos los días durante 24 horas para atender las consultas de los clientes, y ha mantenido un intenso contacto con sus mediadores a través del teléfono, el correo electrónico y las videoconferencias.

Además, tiene flexibilización para realizar los pagos de sus pólizas, así como servicios extras para sus asegurados de Decesos y para los clientes de Multirriesgo Industrial y Multirriesgo de Comercio (seguros para todos los equipos informáticos propiedad

de sus asegurados que se encuentren en los domicilios de sus empleados por razones de teletrabajo, con las mismas coberturas que tienen en la póliza de su centro de trabajo habitual).

Por otro lado, la compañía ha readaptado todos los cursos presenciales que tenía programados hasta final de año para que se puedan realizar online. El departamento de Formación ha preparado un curso específico a distancia, sobre el asesoramiento y la venta de seguros a través del teléfono y del correo electrónico, con sesiones interactivas con expertos.

La aseguradora ya está retomando el trabajo presencial.



Asefa Seguros celebra jornadas de formación online para clientes y distribuidores

Asefa Seguros está llevando a cabo varias jornadas de formación online a los profesionales del sector con los que trabaja, en las que se ha implicado tanto el equipo comercial como directivo.

Esta

iniciativa se enmarca en las acciones realizadas por la compañía para sus clientes y red de distribución para atender a las necesidades creadas con motivo de la declaración del estado de alarma por parte del Gobierno.

Estas jornadas, a las que ya han asistido más de 300 profesionales, combinan algunos de los contenidos audiovisuales de

Esecon (Escuela de Seguros de Construcción Online) con explicaciones técnicas por parte de los ponentes, así como la posibilidad de los asistentes de aclarar dudas o ampliar información vía chat.





Reale reúne a los corredores para analizar el futuro

Desde el 16 de abril, Reale Seguros ha mantenido vídeo reuniones con las principales asociaciones, agrupaciones y una selección de grandes corredurías. Los encuentros han contado con participación de Ignacio Mariscal, CEO de la aseguradora, que explicó la situación socioeconómica del país, teniendo en cuenta varios escenarios, con sus previsiones de crecimiento tanto en el ejercicio 2020 como en 2021, y desgranando los diferentes indicadores que tendrán mayor afectación (PIB, deuda, porcentaje de paro, segmentos más expuestos pyme-autónomos, zonas geográficas, etc.).

En las reuniones también se han expuesto los datos que se esperan en el sector asegurador, valorando igualmente diferentes escenarios. Ignacio Mariscal resaltó la importancia de los corredores para asesorar a los clientes de lo que puedan necesitar en estos momentos de incertidumbre, poniendo en valor su conocimiento y las herramientas para facilitarles la recuperación de normalidad.

Por su parte, Victor Ugarte, director de Marketing, ha informado de los datos de la compañía en el cierre del primer trimestre y ha destacado el Plan de Ayuda a la Mediación que Reale Seguros ha puesto en marcha, para dar apoyo y facilidades a clientes y corredores, para afrontar con garantías esta situación, que se irá modulando según necesidades.

Rafael Calderón, director del Canal de Corredores/Asociaciones, ha destacado que ahora, más que nunca, se debe trabajar de la mano, siendo capaces de poner a disposición de los corredores aquellas herramientas que les sirvan para gestionar mejor las diferentes realidades de los clientes, buscando la continuidad de sus negocios, y ayudándoles en estos momentos, manteniendo de forma periódica reuniones de información que permitan adecuar la evolución de los diferentes estados a las medidas necesarias en cada momento, escuchando activamente.



Federico Pastora desarrollará la estrategia de marketing y alianzas de AIG

AIG ha nombrado a Federico Pastora Head of Digital/Direct Marketing & Partnership para Europa Continental de Accidentes y Salud. Trabajará desde la sede de Madrid y desarrollará, supervisará y ejecutará la estrategia de marketing, digital y directo, y alianzas del ramo para un área geográfica de 16 países. Por otra parte, será responsable del plan de negocios estratégico y del presupuesto.

Pastora es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y ha realizado el Programa de Desarrollo Ejecutivo en IESE Business School. Además, es Mediador de Seguros Certificado.

Preventiva Seguros aporta optimismo en tiempos de pandemia

Preventiva Seguros lanza cada semana un vídeo de Good News, un espacio de humor dentro de su portal https://expertosenvivir.com/ para transmitir optimismo en medio de las malas noticias por la pandemia.

"En estos momentos en que las malas noticias inundan los canales de comunicación necesitamos que nos transmitan optimismo y nos hagan sonreír, que nos cuenten historias divertidas", han manifestado desde la aseguradora. Para ello, Preventiva confía en Fede de Juan, presentador y humorista que aporta cada semana un toque de humor, junto a destacados personajes, siempre desde casa.

Los vídeos semanales forman parte de expertosenvivir.com, el sitio web con el que la compañía quiere acompañar a sus asegurados, sus empleados, colaboradores y a todo aquel que acceda a la nueva web, con diferentes con-



sejos que les ayuden a mejorar su calidad de vida estos días. Entre los contenidos que ofrece el site se encuentran pautas para teletrabajar, así como buenas opciones para pasar el confinamiento en familia.

El confinamiento a raíz de la crisis sanitaria ha cambiado muchos hábitos, y también las preocupaciones de los ciudadanos. Así se demuestra en las consultas legales que ha recibido DAS Seguros a lo largo de estos últimos meses de abril y marzo, donde las dudas



relacionadas con ERTE y con la moratoria de los alquileres se han disparado respecto al periodo anterior.

Las dudas sobre ERTE y la moratoria de alquileres, principales consultas legales durante el confinamiento

Concretamente, las consultas sobre el derecho laboral han aumentado un 129,1%, principalmente, las relacionadas con los expedientes de regulación temporal de empleo. Por otro lado, las relativas al derecho mercantil se han visto incrementadas en un 80,6%, especialmente por el cierre obligado de muchas empresas. Por detrás, con un alza del 77%, las preguntas sobre alquileres de inmuebles, a raíz del decreto del Gobierno sobre la moratoria en el pago de los arrendamientos y la concesión de microcréditos por parte del Estado. Gracias a estos incrementos, estas áreas representan ya el 30,37% de todas las consultas realizadas durante el año.

La página web habilitada expresamente para atender y resolver las dudas de propietarios e inquilinos cuyos contratos se hayan podido ver afectados por el Covid-19 ha recibido en dos semanas más de 1.200 visitas.



Zurich Seguros amplía las coberturas a sus clientes de restauración

Zurich Seguros ha puesto en marcha la iniciativa 'Salimos Contigo' para ayudar a los restauradores con la reapertura progresiva de sus negocios. Así, ampliará gratuitamente las coberturas de los bares y restaurantes que tiene asegurados; y divulgará materiales con recomendaciones y medidas de prevención para adaptar sus actividades.



La medida incluye todas las coberturas de las pólizas contratadas, incluida la de Responsabilidad Civil, siempre que se cumpla la normativa vigente respecto a estos espacios. Además, en los seguros pasan a incluirse las mamparas y se amplía el capital cubierto para asegurar el mobiliario de las terrazas.

Asimismo, amplía a los servicios de entrega a domicilio las coberturas de sus pólizas actuales.

Por otro lado, la aseguradora ha facilitado el acceso a un nuevo servicio de apoyo emocional que está dirigido

a todos sus clientes, empleados y distribuidores para acceder a psicólogos profesionales que proporcionan asesoramiento de forma gratuita.

En otro orden de cosas, Doppo by Zurich, la plataforma de seguros de Auto 100% digital, ha lanzado su versión 2.0 con características definidas y mejoras. En esta nueva fase, el usuario es capaz de decidir en todo momento, sin influencia externa, cuál es el seguro que mejor se adapta a sus necesidades y a su capacidad de pago. El cliente puede ver al instante cómo las combinaciones de los diferentes niveles de cobertura influyen en el precio de su seguro.

Por último, señalar que la aseguradora ha presentado a sus 2.000 empleados en España el plan de vuelta a la nueva normalidad, desarrollado con el asesoramiento técnico y médico de varios expertos en la materia.



Assistència Sanitària aplaza hasta agosto el pago de sus recibos

A raíz del elevado número de peticiones recibidas para acogerse al plan,

Assistència Sanitària ha ampliado la flexibilización del pago del seguro de Salud a los meses de julio y agosto (ya vigente para los meses de mayo y junio). Así, las personas trabajadoras autónomas y las afectadas por expedientes de regulación de ocupación que hayan registrado caídas de ingresos como consecuencia de la Covid-19 han podido diferir el pago del recibo de mayo y, si lo necesitan, pueden hacerlo con los de junio a agosto.

El aplazamiento del pago de recibos mantiene íntegramente las coberturas y condiciones de la póliza y no tiene ningún coste para las personas que lo soliciten, rellenando un simple formulario de su área privada de la página web.

Premaat dirige un millón de euros a los mutualistas afectados económicamente por la crisis sanitaria

Premaat ha creado un programa de ayudas dotado con un millón de euros para auxiliar a los mutualistas que han perdido la mayor parte de sus ingresos por el estado de alarma. El programa se dirige específicamente a los profesionales de la arquitectura técnica que tienen la mutualidad como alternativa al Régimen de Autónomos de la Seguridad Social (RETA), integrado por cerca de 8.000 profesionales en activo.



Las ayudas se concederán hasta agotar el fondo y podrán ser de hasta 600 euros, atendiendo a las circunstancias de cada mutualista. Para solicitarla debe acreditar que su facturación se ha reducido al menos el 75% en relación a la del semestre anterior.

Además, Premaat ha establecido un mecanismo para retrasar voluntariamente el pago de las cuotas de abril, mayo y junio de su Plan Profesional para Arquitectos Técnicos, sin intereses y manteniendo en este periodo las coberturas de riesgo.

Asimismo, ha reducido la franquicia de sus seguros de ILT a 4 días en el caso de infección por Covid-19 (para nuevas contrataciones aplica carencia). También se ha incluido en este seguro la indemnización por infección de un familiar con el que se conviva.

AXA XL lanza un servicio de evaluación de riesgos virtual

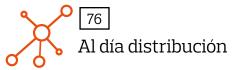
AXA XL Risk Consulting ha lanzado 'Remote Risk Dialogue', un nuevo servicio de evaluación de riesgos para seguir valorando y asesorando sobre la prevención de pérdidas en todas las líneas de negocio

a pesar de las restricciones impuestas como consecuencia del Covid-19.



A partir de los datos registrados en llamadas telefónicas, herramientas web e informes existentes, 'Remote Risk Dialogue' permite a los ingenieros de riesgo de AXA XL realizar análisis remotos inéditos en los programas de prevención de pérdidas tradicionales. Además, ofrece a los gestores de riesgos, suscriptores y corredores una imagen actualizada de los riesgos de un cliente.

Junto al lanzamiento de 'Remote Risk Dialogue', la entidad acoge seminarios web para que los gestores de riesgos puedan debatir sobre los retos a los que se enfrentan sus empresas y cómo afrontarlos.



Las 10 principales ayudas estatales a las que se pueden acoger los mediadores

Los colegios de mediadores a través del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros han recopilado las distintas ayudas habilitadas por la Administración Central a las que pueden acogerse.

Estas son las 10 principales ayudas:

- 1-Créditos ICO. Avalados por el Estado a través del Instituto de Crédito Oficial y destinados a pymes y autónomos afectados por la crisis del Covid-19 con necesidades de financiación. Se solicitan a través de las entidades financieras.
- 2-Prestación por cese de actividad. Es para empresas y autónomos cuya actividad ha tenido que detenerse, así como los que han tenido una caída de más del 75% en su facturación. Esta medida supone la exoneración en el pago de la cuota de autónomos, así como una prestación equivalente al 70% de la base reguladora por la que cotizan. Es necesario estar al corriente en el pago de las cuotas a la Seguridad Social.
- 3-Aplazar impuestos. Pymes y autónomos pueden solicitar el aplazamiento de hasta 30.000 euros en el pago de impuestos por un plazo máximo de seis meses, con tres meses de carencia. En concreto, la medida afecta al pago de las retenciones

- del IRPF, cuotas repercutidas de IVA y pagos fraccionados del Impuesto de Sociedades. Sólo se podrán acoger a esta ayuda las empresas cuyo volumen de operaciones no superase los seis millones de euros en 2019.
- **4**–Facilidades fiscales en el cálculo de ingresos. Las pymes y autónomos cuyos ingresos se calculan con arreglo a índices, signos o módulos pueden cambiar de sistema y acogerse al método de estimación objetiva.
- 5-Aplazamiento de pagos a la Seguridad Social. Las empresas afectadas por el Covid-19 pueden posponer durante seis meses los pagos de las cuotas a la Seguridad Social de mayo, junio y julio, sin recargos ni intereses. Si el trabajador autónomo o la pyme adquiere deudas con la Seguridad Social y el plazo de ingreso es entre los meses de abril y junio de 2020, también podrá solicitar el aplazamiento del pago con un interés del 0,5%, siempre que no tuviera deudas

anteriores.

- 6-Moratoria hipotecaria y en alquileres. Los pequeños empresarios y autónomos que no tengan actividad como consecuencia del estado de alarma o que hayan sufrido pérdidas significativas pueden dejar de pagar la cuota hipotecaria de su local u oficina durante tres meses.
- 7-Prestación por baja: Los autónomos que se hayan contagiado o que hayan tenido que permanecer en cuarentena por contacto con personas infectadas pueden solicitar la baja médica y podrán recibir la prestación que corresponde a un accidente de trabajo. Para solicitarla hay que pedir el parte de baja al médico de cabecera y enviarlo a su mutua.
- 8-Descuentos en la factura energética: Los trabajadores por cuenta propia que hayan percibido menos del 75% de sus ingresos habituales o que hayan cesado su actividad con fecha posterior al 14 de marzo podrán disfrutar del Bono Social de electricidad y gas. Deberán solicitarlo a las comercializadoras de referencia. Tambien se puede suspender temporalmente sus contratos de suministro o modificarlos sin penalización.
- 9-Rescate de planes de pensiones: Se podrán hacer efectivos los derechos consolidados en los planes de pensiones, con carácter excepcional, los trabajadores



afectados por un ERTE y los autónomos que han sufrido el cese de actividad o la reducción en un 75% o más de la facturación. Esta disposición será igualmente aplicable a los asegurados de los planes de previsión asegurados (PPA), planes de previsión social empresarial (PPSE) y mutualidades de previsión social.

10-Ayuda al teletrabajo. El programa Acelera Pyme pretende mejorar el teletrabajo y la digitalización mediante herramientas y sesiones formativas. Se ha aprobado una línea de financiación de hasta 200 millones de euros a través del ICO para atender las necesidades financieras de las pymes relacionadas con la compra y el leasing de equipamiento y servicios para la digitalización.

Las distintas Comunidades Autónomas y administraciones locales ofrecen además a las pymes y autónomos afectados por la crisis del coronavirus y por el parón de la actividad ayudas similares a las estatales que pueden ser complementarias de

éstas. Principalmente ayudas financieras para facilitar la obtención de préstamos; ayudas económicas para compensar gastos específicos o para favorecer el teletrabajo y medidas tributarias en forma de aplazamientos en el pago y gestión de impuestos au-

tonómicos, tales como el impuesto de sucesiones (IS), el impuesto de transmisiones patrimoniales (ITPAJD), etc.

Por otro lado, una delegación del Consejo General ha participado en el webinar 'Professional liability of insurance intermediaries and Covid-19' organizado por la Federación Europea de Intermediarios de Seguros (Bipar).

En él Eric Evian, presidente de CGPA Europe, entidad especializada en Responsabilidad Civil de mediadores de seguros, habló de las consecuencias que la pandemia acarrea para la economía europea y el sector seguros en general y el canal mediado en particular.

Evian resaltó que la incidencia de la pandemia en la cobertura de pérdida de beneficios (business interruption) "ha de entenderse excluida", ya que la pandemia no genera daño material a las instalaciones industriales y éste es requisito "necesario" para que entre en juego esa cobertura. Además, continuó, "la causa de la pérdida de

beneficio no se encuentra en el propio coronavirus sino, en todo caso, en la prohibición de operar. Nada tiene que ver tal prohibición gubernamental con un daño material a las instalaciones". Resaltó que, el 95% de las pólizas de pérdida de beneficios no cubren siniestros relacionados con el Covid-19, y sólo un 5% podría hacerlo.

En cuanto a la situación de los mercados, el presidente resaltó que las aseguradoras "han endurecido su actitud frente a los siniestros", circunstancia que afecta principalmente a las pequeñas y medianas empresas (cafés, bares, restaurantes, etc.).

En lo que se refiere a aseguradoras y mediadores, Evian destacó que, desde el 1 de abril, la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (EIOPA, por sus siglas en inglés) "urgió" a estos a adoptar las medidas necesarias para mitigar el impacto del coronavirus en los consumidores, de acuerdo con los artículos 17 a 19 de la IDD. Es más, la EIOPA, remarcó, ha planteado dos acciones concretas: Por un lado, "facilitar información clara a los consumidores sobre sus derechos" y, por otro, "tratar al consumidor equitativamente".

Como cierre a su ponencia, Evian señaló que, en su opinión, "los mediadores se han visto atrapados entre los tomadores de seguros y las aseguradoras, siendo ésta una de las lecciones principales a aprender".



Adecose presenta a los partidos políticos sus enmiendas a la Ley de Distribución de Seguros

Adecose se ha reunido, de forma telemática, con los representantes de PSOE, PP, VOX y Ciudadanos en la Comisión de Economía y Empresa del Congreso de los Diputados, para abordar las dos propuestas de enmiendas que presentó en marzo a la tramitación del Proyecto de Ley de medidas urgentes, por el que se incorporan al ordenamiento jurídico español diversas directivas de la Unión Europea en el ámbito de la contratación pública en determinados sectores; de seguros privados; de planes y fondos de pensiones; del ámbito tributario y de litigios fiscales (procedente del real Decreto-Ley 3/2020, de 4 de febrero).

La asociación ha realizado la ronda de reuniones habitual que suele mantener con los principales partidos políticos para abordar las leyes que afectan a la mediación y al sector asegurador. Martín Navaz, presidente de Adecose, destaca que estos encuentros permiten "dar a conocer el trabajo de la asociación y las necesidades del sector, así como aclarar las dudas que los partidos políticos puedan tener sobre esta norma tan técnica, además de otros asuntos relacionados con la mediación de seguros".

Las propuestas de enmiendas presentadas por Adecose pretenden zanjar el debate sobre las cuentas separadas y facilitar la transmisión de operaciones mercantiles entre corredores de seguros. La primera propuesta trata de disipar cualquier interpretación sobre la obligación de que los mediadores de seguros deban contar con cuentas bancarias completamente separadas; mientras la segunda propuesta de enmienda tiene como objetivo facilitar la transmisión de operaciones mercantiles entre corredores de seguros. En el redactado del Real Decreto Ley se especifica que "se precisará el consentimiento del tomador del seguro para modificar la posición mediadora en el contrato de seguro en vigor", por lo que Adecose ha propuesto una extensión del mencionado redactado cuyo objetivo principal es que no se requiera el consentimiento expreso en operaciones de compraventa de carteras.

Cabe destacar, que esta normativa ya cuenta con un amplio consenso dentro de la mediación y que estas propuestas pretenden simplemente complementar la redacción del articulado para que no haya interpretaciones erróneas del texto.

Por otro lado, la Junta Directiva de Adecose ha celebrado su reunión mensual de forma virtual, en la que ha aprobado la entrada de un nuevo socio, **Aenus Correduría de Seguros**. La asociación sigue creciendo y con esta incorporación cuenta ya con 148 socios, cuatro nuevas corredurías desde que comenzó el año.

En otro orden de cosas, Adecose ha reunido en su sesión semanal de webinars a Flavia Rodríguez-Ponga, directora general del Consorcio de Compensación de Seguros (CCS), y Alejandro Izuzquiza, director de operaciones del CCS, que contaron la actuación de este organismo ante la crisis del Covid-19. Gracias al teletrabajo, en el mes de abril el número de expedientes resueltos por el CCS ha sido el mismo que en meses anteriores.

Por otro lado, valoraron la actividad general del CCS, en el que ha habido ratios de siniestralidad que han sido mucho mayores con respecto a otros años. La DANA de septiembre supuso 460 millones de euros para el CCS, seguidos de más inundaciones y de la borrasca Gloria, a las que se destinaron 260 millones de euros. Izuzquiza confirmó la proliferación durante todas las épocas

del año de acontecimientos de siniestros severos, por lo que la facturación del CCS de 800 millones de euros podría no ser tan elevada teniendo en cuenta los riesgos que cubre.

La asociación, siguiendo con el programa de webinars que puso en marcha a raíz del confinamiento por el Covid-19,

ha contado con las ponencias de Mariano Rigau, CEO de Arag España; Luis Sáez de Jáuregui, CEO de AXA Pensiones y Exclusiv; y Joan Castells, presidente de Fiatc, que han expuesto sus predicciones de futuro y las consecuencias del Covid-19 en el sector asegurador.

Mariano Rigau abrió la mesa redonda destacando dos oleadas de siniestros al comienzo de la crisis, relacionadas con el turismo y los alquileres, así como un aumento de consultas sobre los ERTES. En la nueva producción, la actividad está parada, aunque en alquileres ha aparecido una nueva línea de negocio vinculada a la protección del propietario frente a impagos.

Luis Sáez de Jáuregui, por su parte, sostiene que el sector asegurador es "un sector privilegiado en esta situación, ya que la percepción de vulnerabilidad ha aumentado". El periodo de junio a septiembre será fundamental en la resolución de esta crisis, en la que, asegura, "trabajaremos mano a mano con la mediación, porque son la capacidad productiva de la compañía".

Asimismo, Joan Castells mantiene una visión optimista, al tratarse de "una situación de baja actividad económica temporal" que está afectando relativamente poco a la compañía y prevé que, si la situación económica se normaliza, crecer este año.

En cuanto a las predicciones del futuro del sector, Jáuregui apuesta por la mediación y por su digitalización, en la que entra en juego el importante potencial del EIAC.



Por su parte, para Mariano Rigau las claves de futuro residen en la capacidad de respuesta y flexibilización del sector, así como la puesta en valor de la figura

del corredor: "que ha adquirido un papel tranquilizador y de cercanía con sus clientes".

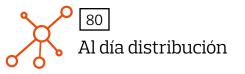
Desde Arag se han puesto en marcha medidas como el aplazamiento de liquidación de recibos o la ampliación de plataformas de soporte, así como la oferta de formación online para corredores.

Por su parte, Luis Sáez de Jáuregui destacó la flexibilización y la estabilidad de las carteras y de la competitividad; y Joan Castells recalcó la rápida respuesta de la compañía para ayudar al corredor, mediante una comunicación constante y la capacidad de adaptación.

En otra sesión de webinars se contó con las ponencias de José Luis Ferré, CEO de Allianz España; Santiago Villa, CEO de Generali España; José Manuel Inchausti, CEO de Mapfre Iberia; y Vicente Cancio, CEO de Zurich España.

Según los datos ofrecidos por los CEO de las compañías, ha disminuido la actividad en producción y siniestros, especialmente en Automóvil, que ha sufrido una caída drástica, aunque se observa una cierta estabilidad en los ramos de Vida, Salud y Decesos. Otros ramos, como el de Hogar, están experimentando un ligero crecimiento.

Para apoyar a la mediación, se han dado ayudas a particulares, autónomos y pymes, mediante la financiación, flexibilidad y aplazamiento de pagos. En cuanto a la mediación, se han puesto en marcha medidas para dotar a los mediadores de mayor liquidez.



E2K defiende el sistema contable de los corredores para cumplir con las cuentas separadas de los clientes

Sobre la entrada en vigor el día 6 de mayo de la exigencia prevista en el artículo 136.4 de la normativa aseguradora por la que los corredores de seguros han de disponer de cuentas de clientes separadas, E2K viene manteniendo y argumentando un posicionamiento claro a favor de considerar que la interpretación de la norma ha de hacerse en el sentido de considerar dichas cuentas como contables y no bancarias, y en este sentido ha celebrado un webinar para exponer en detalle su postura.

"Entendemos que los fondos de los clientes estarían gestionados de una forma trasparente, prudente, disciplinada y con una consistente trazabilidad mediante los actuales instrumentos que facilita la normativa contable española, quedando perfectamente identificados y separados a través de cuentas contables de clientes los fondos en depósito de los recursos propios del corredor. Introducir la obligatoriedad para el corredor de disponer de cuentas bancarias adicionales no conduce a nada práctico adicional en beneficio de los derechos e intereses del consumidor; siendo por otra parte una medida que, más allá de introducir una complejidad en la gestión administrativa que perjudica al mediador, también siembre una cierta e in-

justificada duda sobre su profesionalidad y buen hacer", ha declarado Higinio Iglesias, CEO de E2K.

A este respecto Pura Rubio y Jose Antonio Morano, del Servicio Jurídico de E2K, señalaron que "la única interpretación posible es que ninguna cuenta bancaria que pudiera contratar el corredor sería "de cliente", si no, al contrario, de aquél. Y ello con independencia de que el dinero que pudiera figurar en esa cuenta bancaria lo fuese en concepto de depósito (art. 136.3 de la LDS). Por el contrario, el plan general contable sí contempla las cuentas de clientes (número 430), por lo que la previsión legal tendría pleno sentido y efectividad. Además, dentro del ámbito sancionador, el legislador ubica la infracción de no cumplir



con cuentas de clientes separadas dentro de la infracción consistente en carecer de la contabilidad conforme a la legislación mercantil".

Por otra parte, E2K ha mantenido encuentros virtuales con AXA, Plus Ultra y Reale para analizar los cambios que se están produciendo en el sector asegurador en general y de forma específica en la aseguradora para afrontar un nuevo reto ante la situación del Covid-19 y sus consecuencias.

Luis Sáez de Jauregui, director del área de Distribución y Ventas de AXA, realizó un análisis sobre la evolución del mercado asegurador en general y de forma específica sobre AXA, su evolución a cierre de abril, previsiones de cierre 2020 con visión del canal corredores y las medidas de apoyo que han implementado para mantener el negocio y aprovechar nuevas oportunidades. Además, destacó que "el riesgo es nuestra materia prima. En estas situaciones de incertidumbre el riesgo aumenta, y ello hace que vuestro asesoramiento al cliente sea

todavía más necesario, para que el cliente conozca sus necesidades reales de aseguramiento". Por su parte, Pedro Navarro, director del Canal de Corredores, manifestó que "los corredores sois el 50% de la capacidad productiva de AXA, si vosotros sois más fuertes, AXA será más fuerte".

Luis Vallejo, director general comercial, Javier Montoya, director de Gestión y Control Comercial y Juan Ramírez, director de Desarrollo Comercial de Plus Ultra Seguros, destacaron que se ha producido un cambio importante en el comportamiento del consumidor ante lo digital por lo que se ha de acelerar la transformación ya que ahora, el cliente está más dispuesto a acciones telemáticas. Además, se subrayó que esta relación digital va a permitir un mayor número de contactos con el cliente y esto reforzará el papel del corredor para desarrollar nuevos servicios.

Ignacio Mariscal, CEO de Reale, expuso la situación económico-social a la que nos enfrentaremos, por sectores y segmentos, las previsiones sectoriales de seguros, y la posición de la compañía.

En el modelo presencial por el que Reale Seguros apuesta, es fundamental los apoyos en el territorio donde el conocimiento de cada zona y de cada corredor es fundamental para dar a cada cliente la "medicina" que precise.

Marta Rodríguez, nueva Senior Sales Manager de Cecas

La Escuela de Negocios de Seguros, **Cecas**, ha nombrado a Marta Rodríguez Senior Sales Manager, un cargo de nueva creación que refuerza el equipo comercial de esta entidad formativa.

Este nombramiento, que se enmarca en el plan de expansión e internacionalización de la Escuela de negocios, permitirá ampliar la colaboración con los clientes corporativos de la entidad y reforzar la formación de los mediadores de seguros.

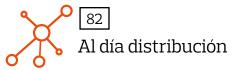
Mediadora de seguros desde 2001, Rodríguez es licenciada en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid, Máster en Dirección Aseguradora por ICEA y en Dirección de los Recursos Humanos en la Empresa por la UNED. Actualmente cursa un Doctorado en Derecho y Ciencias Sociales.



Durante 22 años ha estado vinculada a ICEA, donde ocupó diferentes cargos hasta ser directora del área de Formación y RR.HH. En 2019 se incorporó a la Universidad Pontificia de Salamanca donde, hasta el mes de mayo, ha coordinado diferentes proyectos entre universidad y empresa, como responsable del Corporate Unviersitas.

Por otro lado, Cecas ha puesto en marcha las herramientas necesarias para que los alumnos, inscritos en los cursos presenciales del Grupo A antes del estado de alarma, puedan terminar su formación de manera online.

Cecas ha elaborado el denominado Plan de Actuación para la Gestión de la Evaluación en el Curso 2019-2020 que ha presentado a la Dirección General de Seguros, requisito indispensable para dar validez al proceso y emitir los correspondientes títulos académicos.



El Consejo General aclara dudas a los mediadores sobre las cuentas de clientes separadas

El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros ha elaborado la 'Guía sobre las cuentas de clientes separadas' con información sobre la obligación de los mediadores de seguros de mantener cuentas de clientes completamente separadas del resto de recursos económicos del mediador, conforme exige el artículo 136.4 del RDL 3/2020 de 4 de febrero de distribución de seguros y reaseguros.

La guía recoge algunas de las preguntas que los diferentes Colegios de Mediadores han hecho llegar a la institución sobre la obligación que aplica a todos los tipos de mediadores de seguros sin excepción, incluidos los agentes exclusivos, los mediadores complementarios y los operadores de bancaseguros, de establecer cuentas de clientes separadas desde el 6 de mayo una vez venza el plazo de adaptación del RDL.

El artículo 136.4 de este RDL que regula este punto ha sido objeto de amplio debate y no establece ningún criterio práctico en lo que a gestión de la cuenta de clientes se refiere, por lo que el Consejo General ha decidido elaborar esta guía informativa que incluye respuestas a las 12 preguntas más relevantes y repetidas que la institución ha seleccionado de entre todas las enviadas por los diferentes Colegios de Mediadores de Seguros.

Por otro lado, el Consejo General ha informado que la Comisión de Hacienda del Congreso de los Diputados ha admitido a trámite 17 de las 18 propuestas de enmienda presentadas a la Ley de Distribución de Seguros. El total de los grupos parlamentarios presentaron 122 enmiendas.

El escrito que la institución colegial presentó a todos los grupos parlamentarios dividía las enmiendas en dos categorías: una, referida a corrección o perfeccionamiento del texto legal, y otra, que contiene modificaciones más novedosas.

Entre las principales enmiendas admitidas se destacan:

- Regular las pruebas de aptitud en materias financieras y de seguros privados y fijar unos requisitos armonizados. El Consejo General sería el organismo encargado de realizar dichas pruebas y emitir los certificados de los diplomas que las justifiquen (Art. 165.5).
- Exigir a los comparadores de seguros un mínimo de cumplimiento equiparable al de las corredurías de seguros e igualarlos con la normativa que afecta a los comparadores financieros (Art. 159 bis).
- Prohibir a los operadores de bancaseguros utilizar los datos de sus clientes de las pólizas contratadas por los mismos con otras aseguradoras (Art. 204.2).

Además, se han incorporado otras enmiendas como la referida a la modificación del artículo 165.3, para que exista un registro central y único de los diplomas otorgados por los centros de formación; o que los corredores de seguros no necesiten la autorización individual de los clientes para traspasar una cartera de una entidad a otra, como pasa en el caso de las aseguradoras (Art 156.5).

LAS CUENTAS DE CLIENTES

12 PREGUNTAS CLAVE



La presidenta del Consejo General, Elena Jiménez de Andrade, ha manifestado que "estas enmiendas que son fruto de muchos meses de trabajo han obtenido un respaldo importante por parte de los diferentes grupos parlamentarios y prueba de ello es la inclusión de las mismas en RDL, que de aprobarse, afectarían de manera muy positiva a todos los agentes y corredores de seguros españoles'.

La institución advierte también que quedan todavía trámites que superar, y añade que estiman necesario que la ley desarrolle un Reglamento ante las numerosas materias que regula, muchas de las cuales precisan una mayor concreción en aras a proteger a los profesionales y a los consumidores. Evitando confusiones en la interpretación práctica de la Ley.

En otro orden de cosas, el Consejo General ha celebrado un pleno ordinario de forma virtual con la asistencia de la práctica totalidad de presidentes colegiales.

Con un 70% de los votos, el pleno aprueba el nuevo logo del Consejo General.

Artai lanza una plataforma de evaluación de riesgos en ciberseguridad

Artai ha lanzado la plataforma ciber-seguro.es, fruto del acuerdo con la consultora tecnológica dooingIT. La herramienta ofrece una evaluación de riesgos de ciberseguridad de forma gratuita y la posibilidad de cerrar la contratación de un seguro de ciberriesgos online.

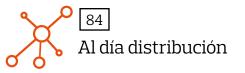


Según el director técnico de Artai, Manuel Brea, "esta póliza aporta las más amplias coberturas que ofrece actualmente el mercado especializado de ciberriesgos, poniendo al alcance de pymes y autónomos un amplio abanico de coberturas que sería difícil de conseguir de forma individual".

Así, entre las protecciones de esta póliza destacan las referidas a amenazas de extorsión con secuestro de datos (ransomware), ataques de denegación de servicio, interrupciones del sistema informático, fallos de seguridad que den lugar a accesos no autorizados e introducción de virus, etc.

En materia de protección de datos personales, ofrece coberturas como la responsabilidad civil frente a reclamaciones de terceros afectados por la fuga o destrucción de datos, sanciones impuestas por la Agencia Española de Protección de Datos y gastos incurridos para recuperación de datos y acceso a los mismos, limpieza de virus, recuperar el acceso a los programas, recrear los datos electrónicos de la entidad, etc.

Asimismo, aporta cobertura para la responsabilidad civil por reclamaciones derivadas de los contenidos publicados en los soportes propios de la empresa.



Espabrok incorpora tres nuevas corredurías

Espabrok ha iniciado el segundo cuatrimestre de 2020 con la incorporación de tres corredurías a su organización profesional: Urzainqui, de Pamplona; Sánchez-Valencia, de Valladolid; y Tractio Risk, con presencia en todo el territorio nacional.

De esta forma, la agrupación suma ya 95 corredurías en 39 provincias, en 17 comunidades autónomas intermediando una cifra de negocio superior a los 220 millones de primas.

Por otro lado, la asociación ha celebrado una serie de videoconferencias con Allianz, AXA, Generali, Markel, Pelayo, Plus Ultra, Reale y Surne en estos meses de confinamiento con los que hablaron de la evolución de la crisis del Covid-19, las previsiones sectoriales y las oportunidades de negocio.

En el encuentro con Miquel Magem y José Ramón Álvarez, director de Desarrollo Comercial y director comercial Centro de **Allianz**, respectivamente, se presentó la estrategia de relanzamiento comercial que se va a poner en marcha en la segunda mitad del año 2020, así como las acciones específicas para los asociados de Espabrok.

Luis María Sáez de Jáuregui y Pedro Navarro, director del Área de Distribución y Ventas y el director del Canal Corredores y Brokers de **AXA**, respectivamente, profundizaron en sus oportunidades de negocio para 2020 y en las medidas ya implementadas en apoyo al canal de corredores y propiamente a la asociación Espabrok.

Juan Luis Cavero y Aurora Cumplido, director general comercial y directora de Corredores y Bancaseguros de **Generali**, respectivamente, ofrecieron una visión de cómo ha afectado esta situación extraordinaria al sector asegurador en general y dieron a conocer las medidas implantadas por la aseguradora para el mantenimiento e impulso del negocio.

Esteban Manzano y José Antonio Martín, director general para España y Portugal y director de Desarrollo de Negocio y Marketing de Markel, dieron a conocer las acciones que van a poner en marcha durante este año y los sucesivos ejercicios para abrirse a nuevas oportunidades de negocio, y cómo la digitalización, más que nunca, forma parte de sus acciones estratégicas.



Francisco Lara y Javier Santos, director general y director comercial de **Pelayo**, respectivamente, compartieron las distintas iniciativas que la mutua ha puesto en marcha para ganar las oportunidades que el mercado ofrece. Se profundizó en la idea del "ecosistema corredor", poniendo foco en la digitalización como una de las armas necesarias en el mundo post-Covid-19. Asimismo, dieron a conocer las herramientas que pondrá en marcha para ayudar en el desarrollo de negocio a los corredores, y a Espabrok en concreto. Sin agilidad y capacidad de ejecución no va a ser posible competir.

Luis Vallejo, director comercial de **Plus Ultra Seguros**, hizo inventario de diferentes medidas de apoyo al negocio: campañas exclusivas; novedades en producto exclusivo Hogar y Comercio; defensa cartera; operativa suscripción; y servicio al cliente.

Ignacio Mariscal, CEO de Reale Seguros, analizó los cambios que ya se están produciendo por la actual crisis sanitaria y económica.

Rafael Urrutia y Álex Bilbao, director general y director comercial de **Surne**, respectivamente, dieron a conocer las distintas iniciativas que se han puesto en marcha para transformar los modelos de actuación a la nueva realidad y afrontar con impulso el desarrollo de nuevo negocio para los próximos meses: Aula Surne, refuerzo conocimiento; Fidelización y venta cruzada a la cartera de clientes Espabrok; Plan estratégico de gerencia de riesgo a personas; Productos con valor añadido en Vida-Riesgo y Dependencia; y Plan de seguimiento periódico de negocio y acciones correctoras.

En el período de confinamiento Espabrok ha puesto en marcha distintas iniciativas para transformar su modelo de actuación a la nueva realidad.

Seis pilares para afrontar el desafío que ha planteado la pandemia del Covid-19:

- Garantizar la continuidad diaria del servicio al negocio de las corredurías.
- Máxima cercanía, proximidad y calor con la red, a pesar de estar en modo teletrabajo.
- Refuerzo de conocimiento, formación semanal por medio de webinars en temas de interés: posicionamiento redes sociales, gerencia de riesgos, oportunidades negocio ciberriesgo, inteligencia emocional.
- Responsabilidad Social Corporativa, aportando solidaridad mediante fondos

- a las multitudes de necesidades de los desfavorecidos o afectados por el Covid-19.
- Fuerte presencia institucional para conocer el impacto en nuestro sector de la crisis del Covid-19, las medidas puestas en marcha y las previsiones de futuro destacando un dialogo abierto con Adecose, grupo de trabajo Inade con principales CEO de compañías y otras instituciones representativas de la mediación profesional.
- Comunicación diaria con los principales equipos de negocio de las aseguradoras, reforzando puentes de entendimiento, dialogo y cooperación.

ACSA y Amesgra sellan su unión

ACSA y Amesgra han acordado un nuevo marco de colaboración que avanza en la consolidación de acciones y objetivos comunes de las dos asociaciones de mediadores andaluzas.

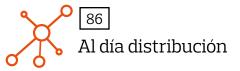
Con este nuevo convenio de colaboración ACSA refuerza su número de asociados a nivel autonómico y Amesgra amplía sus contactos y comparte sus experiencias con toda Andalucía.

La unión de ambas organizaciones viene a reforzar la unidad de acción de la mediación andaluza en la defensa de sus intereses corporativos, lo que repercutirá en una mayor representación institucional del colectivo.

ACSA ha promocionado en los últimos tiempos la integración de asociaciones y colectivos bajo una sola voz. Ahora, junto con Amesgra, y otras organizaciones andaluzas como Unisa, Grupo Acuerdo y Unisur conforman una plataforma



de interlocución a nivel regional, tanto para defender y reivindicar sus derechos en el marco de la legislación vigente, como para acreditar la profesionalidad de todos sus asociados.



Campus del Seguro lanza un curso online sobre las cuentas separadas



La plataforma de formación online **Campus del Seguro** ha integrado, dentro de su oferta de formación continua, un curso sobre 'El cobro de las primas a los clientes y las cuentas separadas' en el que el alumno puede conocer todos los requisitos y obligaciones que impone el RDL 3/2020 sobre distribución de seguros a los mediadores que cobren ellos directamente las primas a los clientes, y muy especialmente, el nuevo requisito de las "cuentas separadas".

¿Quién puede cobrar primas a clientes? ¿Cómo hacerlo? ¿Qué es la necesaria capacidad financiera? ¿Cuándo es necesario una póliza de Caución o aval bancario?, ¿Qué es la exención por cobertura inmediata?, ¿Cómo se imputa en la DEC el cobro a clientes?... son algunos de los aspectos que se desarrollan a lo largo del curso.

Hay un capítulo a la nueva obligación de tener "cuentas separadas" en el que se desarrollan aspectos importantes como el tipo de cuenta a utilizar, los gastos y comisiones, las domiciliaciones, las firmas en la cuenta, la fiscalidad y tributación de la cuenta, la responsabilidad sobre los fondos, los posibles embargos de los saldos, la garantía en caso de posible quiebra de la entidad, la documentación necesaria para abrir la cuenta o la testamentaria por fallecimiento del corredor.

Además, el curso incluye un 'Manual operativo de uso y gestión de cuentas separadas' elaborado por Campus del Seguro.

Por otro lado, la Asociación Extremeña de Corredores y Corredurías de Seguros (Asoccex) ha formalizado un acuerdo con Campus del Seguro para integrar esta plataforma como proveedor para la formación de los directivos, empleados y colaboradores de sus corredurías miembros.

Asimismo, la correduría cordobesa Confluence Group ha integrado a Campus del Seguro para la formación de todos sus empleados y red de colaboradores externos.

CSA Asociados incorpora a tres nuevas corredurías a su red

Dos corredurías de Sant Cugat del Vallès (Barcelona), **Gabinet Parera** y **New Risk**, y una de Badalona (Barcelona), Eight Brokers, acaban de incorporarse a **CSA Asociados**. Con estos tres nuevos socios, la entidad alcanza los 18 miembros.

Estas nuevas incorporaciones ayudarán a reforzar, aún más, la labor de CSA, una asociación de corredores sin ánimo de lucro que busca optimizar los

resultados de los negocios de sus asociados, mediante acuerdos colectivos en todos los ámbitos, para garantizar una mejor proyección individual de futuro.





Espanor pone en marcha un campus para formar a toda su red

Se ha puesto en marcha el campus **Espanor** como un espacio de formación online en el que, todos sus miembros, empleados y colaboradores externos van a poder cursar los programas de formación –inicial y continua– exigidos a los distribuidores de seguros.

Campus Espanor se integra dentro de Campus del Seguro, plataforma de formación online que forma parte de Grupo W2B y que está especializada en prestar servicios externalizados globales de formación a las empresas y profesionales de la distribución de seguros.

De esta forma, las corredurías de Espanor disponen de una "herramienta y servicio de gestión global de la formación" que, además de acceder a los contenidos y programas formativos obligatorios, llevará a cada correduría su registro de formación en los términos exigidos por la normativa de Distribución de Seguros y la emisión automática, todos los años, de la Memoria Obligatoria de Formación de cada correduría. Además, como integrantes de Campus del Seguro, contarán con un servicio permanente de consultas y asesoramiento sobre el tratamiento de la formación obligatoria para cada caso particular y un servicio de ayuda en caso

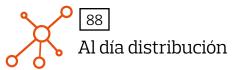
de inspección en materia de formación para cumplir en todo momento con los requisitos normativos.

Además, a través de Campus Espanor, todos los directivos, empleados y colaboradores de las corredurías de esta agrupación van a cursar diferentes programas formativos propios sobre habilidades comerciales dentro del Plan de Desarrollo Profesional (PDP) que está impulsando Espanor y que forma parte de su plan estratégico.

Por otro lado, la asociación ha informado de que Pilar González de Frutos, presidenta de **Unespa**, ha sido la encargada de cerrar el ciclo de encuentros 'El futuro, mejor si lo abordamos juntos', enmarcado en las #CharlasconESPANOR. En el encuentro se puso sobre la mesa el punto de vista de la patronal del seguro y se abordó las respuestas sobre el futuro del sector después de la crisis social y sanitaria por la que atraviesa el país. Los socios de Espanor, tendrán así la oportunidad de intercambiar opiniones con la máxima representante de esta organización.

En estas jornadas también se ha contado con la participación de Luis Sáez de Jáuregui, director del área de Distribución y Ventas de Axa España; Ignacio Mariscal, CEO de Reale Seguros; Víctor Ugarte, director de Marketing en Reale; Juan Luis Cavero, director general comercial de Generali; Luis Estrella, director comercial de Catalana Occidente; y Ángeles Sellés, directora del Canal Corredores de Catalana Occidente.

Este ciclo de conferencias ha servido para conocer las diferentes visiones que sobre el futuro inmediato tienen, tanto las aseguradoras, como los corredores de seguros, e igualmente se han compartido sinergias que sirven de punto de partida para afrontar con éxito esta nueva era en el sector asegurador. Toda esta información se recopilará en un documento fruto de este trabajo en común entre aseguradoras y corredurías pertenecientes a Espanor.



El Colegio de La Coruña continúa con su oferta formativa online



El Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña ha organizado nuevas actividades online, con el objetivo de seguir ofreciendo formación especializada a sus colegiados y al sector en general.

Se han celebrado nuevas clases virtuales del Grupo A Semipresencial, en las que se han tratado los temas del seguro de Accidentes Personales, los de Salud, Decesos y Dependencia, el de Automóviles, el de Defensa Jurídica y asistencia y el de Cinematografía. Asimismo, Asefa Seguros ha impartido un webinar sobre 'Los siniestros de daños en construcción, soluciones aseguradoras', en la que se presentaron soluciones aseguradoras para el sector de la construcción, seguro Decenal de daños (obra nueva y rehabilitaciones), garantías trienales asociadas, así como del seguro de Todo Riesgo Construcción.

El objetivo de las acciones formativas del colegio no solo es cumplir con la normativa de formación para el ejercicio profesional, sino dar respuesta a las necesidades reales de todos los colegiados para ayudarles a alcanzar la excelencia en su trabajo.

Por otro lado, el Colegio ha impartido la clase interactiva del Grupo A Semipresencial 2019-2020 correspondiente a los temas 'Clasificación y modalidades de los seguros de Vida', con Eduardo Ferreiro; 'Los seguros Multirriesgos', con Silvia Fernández; y 'El seguro de Automóviles', con David Pita, tutores expertos en cada una de las materias impartidas.

Asimismo, se ha llevado a cabo la clase virtual del Grupo B intensivo online, la segunda de las tres sesiones impartidas por Miquel Ogalla, director de GET Pericial, la línea pericial de GET Insurance Solutions, empresa enfocada a servicios para aseguradoras.

Asimismo, se celebró la Junta del mes de mayo en reunión virtual, para acordar los temas imprescindibles para el buen funcionamiento de la organización colegial.

El Club Catalán de Corredores de Seguros contrata una póliza de hospitalización por Covid-19 para sus socios

El Club Catalán de Corredores de Seguros (CCC) ha formalizado una póliza de hospitalización por el Covid-19 con Previsión Mallorquina para el conjunto de sus 175 empleados y socios.

La póliza de Hospitalización Covid-19 da la cobertura en caso de diagnóstico de esta enfermedad. Se garantiza una indemnización de 100 euros diarios por hospitalización (con un máximo de 10 días) y 100 euros





adicionales en caso de ingreso en la UCI (con un máximo de 30 días).



S4 lanza una línea estratégica de apoyo a los corredores

El **Grupo S4** ha diseñado una línea estratégica dirigida a la mediación bajo el lema 'Tu futuro, acompañado', con el objetivo de mostrar su apoyo a corredurías y corredores afectados por la crisis derivada del Covid-19.

"En S4 estamos en disposición de apoyar económicamente a otras corredurías y corredores y también podemos ayudarles a implementar las últimas innovaciones tecnológicas, como el teletrabajo. Podrán mantener activos sus negocios a través de una integración, gestión, adquisición o colaboración con S4", ha subrayado

Alfredo Blanco, director general de la correduría.

Además de ello, S4 pone a disposición de las corredurías la experiencia de un equipo especialista integrado por más de 40 expertos en las diferentes áreas (consultoría de riesgos, Caución, Crédito, Responsabilidad Civil, Transportes, previsión social, etc.) que ofrecerán apovo v colaboración en todo momento. De este modo, esta iniciativa se traduce en una mejora de la capacidad competitiva de los corredores no solo a nivel tecnológico, sino que también se garantiza el acceso a una gerencia de riesgos profesional; a programas internacionales; a campañas de marketing especializadas y a un gran apoyo tanto comercial (online y offline) como en la gestión de siniestros, contabilidad y formación.

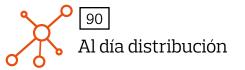
Por otro lado, la aseguradora ha celebrado diferentes webinar sobre 'La gerencia de riesgos frente al Covid-19' para empresarios.

Goretti Fraga, directora de Ingeniería y Empresas en S4, analizó las bondades y ventajas del Seguro de D&O ante la paulatina desescalada. Tal y como indicaba, "una vez se retomen las rutinas habituales en un contexto de mayor normalidad, aumentará la toma de decisiones por parte de los gerentes y, a pesar de que una póliza de D&O

no contiene ninguna cláusula relacionada con las pandemias, sí que protege de reclamaciones ante terceros, siendo las coberturas principales de la misma el pago de perjuicios financieros (indemnizaciones y defensa de los asegurados en exceso de lo que puedan cubrir otro tipo de póliza como puede ser la Responsabilidad Civil General) y el abono de costes adicionales, es decir, protege su patrimonio ante posibles reclamaciones derivadas de su gestión, incluyendo también errores y omisiones no intencionadas".

Y es que precisamente, "la situación derivada de esta pandemia ha incrementado los riesgos de los gerentes como los cambios legislativos incesantes o posibles reclamaciones de: terceros por impagos (acreedores), de empleados y también por parte de accionistas/socios o miembros del Consejo, entre otros. Por este motivo, es fundamental actualizar las coberturas de dicha póliza ya que, en este sentido, marcaría la diferencia entre exonerar al administrador o directivo si las decisiones tomadas tuvieran consecuencias, o no", concluye.

En otro orden de cosas, la correduría ha iniciado su Plan de Regreso. Su primer paso de la desescalada ha sido la reapertura de las sucursales distribuidas por todo el territorio nacional.



Insure Brokers crea un chatbot para facilitar gestiones a sus clientes

Insure Brokers ha presentado 'Micro', un chatbot creado para dar asistencia a los visitantes de la web de la correduría. En él, se pueden realizar gestiones administrativas como comunicar un siniestro, la contratación de algunos de los seguros que se plantean en las opciones o realizar una visita virtual por algunos de los menús de la web.

La implantación de 'Micro' se hará paulatina a otros soportes, una vez que se consume la fase de pruebas y ajustes necesarios se integrará a DialogFlow, la IA desarrollada por Google y que se enfoca en las capacidades conversacionales de la in-

teligencia artificial o NLP (Natural Language Processing) y el programa de gestión de la correduría.

"Micro pretende ser un pequeño salto más hacia ese cliente digital, que nos permita optimizar los plazos de respuesta en



la gestión administrativa y ofrecer una experiencia al cliente novedosa e innovadora en un sector tradicional, sin perder el fundamento del asesoramiento independiente al cliente", ha señalado Ignacio Friera, CEO de Insure Brokers.

Por otro lado, la correduría, con la entrada en la fase 2 de la provincia de Asturias, ha reabierto sus oficinas para la atención presencial.



Freepik.es/Pressfoto

Los colegiados de Lérida y Tarragona podrán reunirse por videoconferencia con las aseguradoras

El Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida abre las puertas de forma virtual para que los mediadores colegiados puedan mantener reuniones grupales con las entidades colaboradoras de la institución colegial.

El objetivo principal de estas videoconferencias es mantener a los colegiados informados directamente por parte de las entidades sobre las novedades, las medidas tomadas frente a la situación excepcional que estamos viviendo, la consulta de dudas y mantener activo el contacto laboral entre profesionales del sector asegurador.

Esta iniciativa se celebrará conjuntamente con el Colegio de Tarragona, donde sus colegiados también participarán en las videollamadas.

El Colegio de Asturias celebra un webinar sobre la IDD

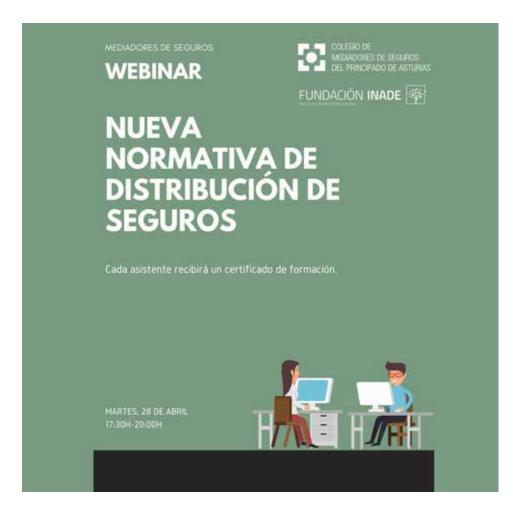
El Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias ha impartido un webinar sobre la nueva normativa de distribución de seguros de la mano de la Fundación Inade. Su director general, Adolfo Campos, abordó las principales novedades que incorpora la Ley de Distribución de Seguros y despejó las posibles dudas que puede generar su aplicación.

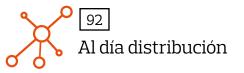
Campos ahondó el ámbito de aplicación de la nueva norma, la actividad de los distribuidores de seguros y reaseguros, la regulación de las diferentes categorías de mediadores de seguros, la novedosa regulación de las ventas combinadas y ventas vinculadas, las nuevas obligaciones de información y normas de conducta, los mecanismos de control de productos y requisitos en materia de gobernanza, los requisitos de formación y mecanismos de solución de conflictos, entre otros.

Por otro lado, tras la aprobación de la Comisión Permanente y con el consenso del claustro de profesores y alumnos matriculados en el Curso Superior de Seguros, el pasado viernes 17 de abril comenzaron las clases correspondientes al tercer trimestre de forma telemática. En los próximos días, se recuperarán las clases del segundo trimestre (diez horas de formación presencial) interrumpidas por la declaración del estado de alarma.

Asimismo, el Colegio de Asturias ha elegido también la vía telemática para celebrar su Asamblea General. La Asamblea concluyó con éxito, aprobándose por unanimidad todos los puntos del orden del día: la gestión y actuaciones, las cuentas de la organización colegial durante el ejercicio 2019, y el presupuesto para el año 2020.

Los participantes pudieron conocer también la situación en la que se encuentran actualmente los procesos judiciales impulsados desde el Colegio contra distintas entidades bancarias por sus prácticas abusivas en la comercialización de seguros.





El Colegio de Barcelona resolverá dudas sobre las normativas laborales aprobadas durante la crisis del Covid-19



El Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona organizó a mediados de mayo una sesión monográfica gratuita dedicada a informar a los empresarios y autónomos de la mediación de las nuevas normativas laborales aprobadas durante la crisis del Covid–19.

Javier Abelló, abogado de Crowe Legal y Tributario y asesor laboral del Colegio, explicó las cuestiones que les afectan de manera más directa. Abelló aclaró las dudas sobre si se puede imponer el teletrabajo a los empleados; si el empresario puede obligar a coger vacaciones a su plantilla durante en este período; si los trabajadores pueden negarse a acudir al puesto de trabajo si se produce un rebrote; si la empresa está obligada a informar a los trabajadores/ as y poner los medios necesarios para evitar los riesgos del Covid-19; si se puede faltar al trabajo si no se tiene con quién dejar a los hijos; en qué consiste el ERTE por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción y cuáles son las diferencias respecto del ERTE a causa de fuerza mayor; cómo se tramitan los ERTE y si requiere la conformidad de los trabajadores...

Por otro lado, el Colegio de Barcelona ha organizado una conferencia online con Víctor Küppers, doctor en Humanidades, escritor y experto en motivación, en el que habló de la necesidad de "ser optimistas, porque no queda otra" para afrontar la situación actual. El experto en motivación alerta de la tendencia que tiene nuestra mente de caer en el desánimo y "eso nos hace pequeños, nos debilita". El conferenciante admite que vivimos momentos muy duros, pero asegura que los superaremos. A fin de cuentas: "esto no es un hoyo, es un túnel". Y de los túneles siempre se sale.



Herrero Brigantina refuerza el área de Planes de Pensiones con la incorporación de José Luis Calderón

Herrero Brigantina ha reforzado el área de Planes de Pensiones y de Previsión Social Complementaria con la incorporación como consultor senior de José Luis Calderón.

Calderón ha sido director general de Aseval (Grupo Bancaja), CxG Aviva (Grupo Abanca), Aviva Vida y Pensiones y Santalucía Vida y Pensiones, así como director comercial de Aviva Gestión, la gestora de fondos inversión del Grupo Aviva.

Calderón es licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid y está certificado en Asesoramiento Financiero (CAF) por el Instituto Europeo de Posgrado, entre otras cosas.

Apromes presenta su plataforma tecnológica

Apromes ha presentado mediante webinar su herramienta tecnológica Apromestec. Según el presidente de la organización Javier García-Bernal, así se pone a disposición de los asociados un vehículo tecnológico, que les va a aportar agilidad y ahorro de costes en su día a día profesional.

Aníbal Valencia, director general de Marh Underwriting, correduría tecnológica estratégica de Apromes, coordinó la presentación de la herramienta, tanto en información de uso como en posibilidades de rendimiento y provecho profesional de ella

Es una herramienta complementaria a cualquier programa de gestión o plataforma que pueda estar utilizando ya el corredor, por lo que ofrece posibilidad de obtención de mejor negocio ya que permite comparar y/o contratar las ofertas de su programa o plataforma con Apromestec.com de nueva generación 5G, un proyecto vinculado a su plataforma cloud de gestión, creada hace casi una década y que ha experimentado un desarrollo continuado en los últimos años.

Apromestec.com integra multitarificador que permite acceder a la emisión online con más de una treintena de compañías a través de las cuales el asociado puede contratar y gestionar clientes, pólizas, recibos, siniestros y todos los procesos asociados al negocio en "tiempo real".

Por otro lado, la asociación junto con **Dual Ibérica** han alcanzado un acuerdo de colaboración para adecuar un seguro de Responsabilidad Civil Profesional para Corredores de Seguros de carácter obligatorio para el ejercicio de la actividad de distribución.

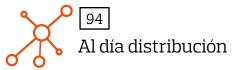
En otro orden de cosas, ha tenido lugar una reunión informativa vía webinar, donde **Reale** a través de Rafael Calderón, director del Canal de Corredores y Asociaciones, acompañado por Jorge de Lorenzo, responsable de Asociaciones y Agrupaciones, han informado acerca de las líneas generales y desarrollo de negocio que la compañía sigue en estos momentos, así como el proyecto de reincorporación previsto para su momento.

Por parte de Reale, se ha resaltado la importancia del asesoramiento del corredor al cliente por la situación de incertidumbre en la que vivimos, donde la dificultad obliga aún más a atender y escuchar sus necesidades, al objeto de transmitirles tranquilidad.



En otra reunión con el CEO de la aseguradora, Ignacio Mariscal, ha expuesto a través de un webinar su visión de la situación económica y social por la que atraviesa España, previsiones del sector asegurador para 2020 y 2021, con varios escenarios, y los datos he indicadores más representativos de su compañía.

Resaltó que el mayor impacto económico, se producirá en las pymes y autónomos, y que a nivel global se acentuará en tres segmentos del ámbito social como son: reducción del patrimonio/inversiones, perdida de nivel económico de los pequeños y medianos ahorradores y el incremento del paro. Pero cree que en 2021 habrá un crecimiento considerable.



Aunna asesora a sus socios en la desescalada

Aunna Asociación quiere ayudar a sus socios y asociados en la salida del confinamiento y, por eso, ha preparado una guía de recomendaciones y consejos para prevenir riesgos laborales en las empresas y evitar contagios.

La asociación ha enviado este documento en el que sugiere nuevas medidas en los lugares de trabajo, así como varias directrices para aplicar a nivel estatal y regional

Entre las medidas recomendadas está el mantener el teletrabajo siempre que se pueda, incluso dos meses más tras la finalización del estado de alarma.

En esta guía, Aunna Asociación invita a los empleadores a valorar la posibilidad de realizar test de detección a sus empleados en caso de tener que trabajar de forma presencial, así como otras medidas que contribuyan a reducir el riesgo de contagio. Algunas de ellas serían la entrega de materiales de protección individual, el refuerzo de la limpieza y las medidas de higiene personal en los centros de trabajo, minimizar el contacto entre trabajadores, mantener la distancia de seguridad o favorecer la flexibilidad horaria.

Por otro lado, los socios de Aunna Asociación se han reunido de forma telemática en mayo para poder informarse sobre la actualidad de la asociación y las nuevas medidas establecidas para paliar la crisis



del Covid-19. Para ello, la organización ha creado un total de doce reuniones.

Según ha explicado su director gerente, Ricardo Quintana, el objetivo de estas reuniones es que "el ritmo de trabajo habitual no se vea afectado y por eso empezamos a celebrar estas reuniones de zona y las Juntas Directivas de forma telemática. En estos encuentros tratan los temas de actualidad de la asociación sobre formación, tecnología y negocio; y los socios nos pueden trasladar sus necesidades e inquietudes".



Iberian participa en un webinar sobre seguros de Caución para los corredores de Arroyal Cantera

Iberian Insurance Group ha participado como agencia de suscripción especializada en la jornada de formación online de seguros de Caución organizada por la correduría **Arroyal Cantera** para sus profesionales, colaboradores y también para clientes finales.

Cristian Mateos, Senior Underwriter & Partner de Iberian, presentó los servicios y productos aseguradores que ofrece la compañía antes de explicar, en mayor profundidad, los aplazamientos de impuestos, garantías judiciales y garantías en concursos públicos en los seguros de Caución.

CIAC rechaza que se deje fuera de la Ley de Distribución los seguros de Protección de Pagos ligados a hipotecas

Tras un minucioso estudio de las enmiendas presentadas al proyecto de Ley de Distribución de Seguros, la Coordinadora Independiente de Asociaciones de Corredores y Corredurías de España (CIAC) manifiesta su más absoluto rechazo a la enmienda presentada por el grupo de Ciudadanos al artículo 129 de dicha ley.

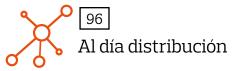


La enmienda presentada establece que "no será de aplicación (la Ley de Distribución de Seguros) a la comercialización de seguros de Protección de Pagos ofrecidos como un producto adicional y complementario al contrato de préstamo o arrendamiento financiero u operativo, siempre y cuando la prima anual no exceda de 500 euros", lo que atentaría, según CIAC, contra los derechos de libertad de elección del consumidor.

Según la asociación, si finalmente se incluye esta enmienda a la ponencia que debatirá el proyecto de Ley de Distribución de Seguros en el Congreso de los Diputados, supondrá desproteger absolutamente al consumidor de seguros en una contratación que tiene gran importancia. Se le privará de la libertad para escoger aseguradora y mediador, así como para poder denunciar cualquier infracción que sí recoja el texto legal que finalmente se apruebe. En palabras de su presidente 'estamos ante un escandaloso trato de favor hacia la banca, tan premeditado

como inoportuno, pues parece que el partido político firmante de la enmienda ha olvidado ya la polémica producida con la suscripción de préstamos ICO, que derivó en una prohibición expresa del organismo de vincular estas operaciones a la contratación de seguros'.

CIAC quiere manifestar su más absoluto rechazo a la propuesta realizada por Ciudadanos, que parece desconocer la extendida práctica coactiva que ha existido alrededor de la contratación de estos seguros en los últimos años. Y añade que 'dejar fuera de la ley de Distribución de Seguros los seguros de Protección de Pagos ligados a hipotecas supondría perpetuar la situación de impunidad que ha disfrutado la banca en la contratación de seguros en los últimos años', siendo necesario recordar que Agacose y ACCA, dos asociaciones integrantes de CIAC, ya denunciaron, en 2008 estas prácticas ante la Comisión Nacional de Competencia y la Dirección General de Seguros.



Intermundial se alía con Yolo para ofrecer seguros de Viajes digitales

Intermundial ha firmado un acuerdo con Yolo, la primera plataforma marca blanca de seguros bajo demanda creada en Italia, para expandir su modelo de negocio de nuevos seguros 100% online en España. El vertical a desarrollar entre ambas compañías será el de viajes.



El acuerdo tiene como objetivo acelerar la digitalización y la innovación en un sector tan relevante como el turismo y donde cada vez más los usuarios están en canales online y demandan experiencias íntegramente digitales. El modelo Yolo pone ahora foco en los seguros de Viajes, desde 2 euros, con productos específicos para familias, individuales, estudiantes, grupos, cruceros, etc. Además, se ofrecen personalización (on-off) para coberturas tan relevantes como la cancelación y para viajes puntuales, semanales o incluso para todo 1 año.

Grupo Intercor aborda cómo la crisis sanitaria puede afectar a sus asociados

Grupo Intercor ha celebrado su última reunión mensual por videoconferencia, abordando los diversos temas, poniendo especial hincapié en la crisis sanitaria que estamos afrontando.

Se hizo revisión de cifras de evolución de negocio con las distintas aseguradoras, así como el seguimiento del Plan Anual de Formación establecido que se mantendrá al menos por el momento de manera telemática.

También se hizo valoración de la situación actual, relacionada sobre la pan-



demia Covid-19 y el impacto que pueda influir en clientes y en las cifras de negocio de cada asociado, con el objetivo de mantener, en lo posible, los resultados previstos al iniciar el año, resaltando el apoyo incondicional que deben de tener nuestros clientes, tanto en servicio y asesoramiento, como en agilidad de gestión de los siniestros, con campañas de comunicación con el cliente, a través de email, SMS, web y redes sociales.

La idea es facilitar herramientas que ayuden a sobrellevar el confinamiento de una forma más positiva, amigable y saludable, con mensajes de compromiso en la calidad del servicio del mediador de seguros, que se van a difundir a través de las redes sociales de nuestra web y de las de nuestros asociados, vía: Facebook, Twitter, LinkedIn y Whatsapp.

Fecor distribuye una tabla de consulta sobre la IDD para aclarar las dudas de los corredores

Fecor ha desarrollado la 'Tabla de la IDD' una herramienta de consulta diseñada para facilitar el acceso y comprensión de los corredores de seguros y otros profesionales del sector, de la nueva Directiva de Distribución de Seguros (IDD).

La 'Tabla de la IDD' de Fecor recoge en una sola imagen, muy similar a una tabla periódica, toda la ley, para que, de una forma ágil e intuitiva, se puedan realizar consultas dependiendo de los diferentes intereses de cada parte interesada por dicha norma. El trabajo sintetiza todos los artículos comprendidos en el Título I, Transposición de la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero de 2016, sobre la distribución de seguros incluido en el Libro Segundo de Medidas para la adaptación del Derecho Español a la normativa de la Unión Europea



són de Conflictos 🖥 De la Actividad de los Demicillados en España en Régimen de Libre Prestación de Senários y de Derecho de Establecimiento en otros Estados Miembros de la UE 📕 Obligaciones de información y Normas de Conducta - Competencia: de Ordenación y envisión 📳 Protección de Datos de Carácter Personal - De los Colegios de Mediadores de Seguros y de la Competencia: de Ordenación y Ostrobudores de Seguros y de Reseaguros Residentes o Domicillados en otros Estados Miembros de la UE 🛍 Titulo II y III

en materia de seguros privados y planes y fondos de pensiones publicado en el Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero.

Fecor ha extraído todos los artículos contenidos en la IDD y los han clasificado y agrupado por temáticas y colores para facilitar su búsqueda y, finalmente, se ha enlazado cada casilla de esta particular tabla periódica, con los artículos correspondientes a cada apartado. Por lo tanto, la disposición de los artículos gira en torno a las secciones y subsecciones de la propia ley, identificando y agrupando a los sujetos sobre los que influye dicha norma.

Juan Antonio Marín, presidente de Fecor, afirma que "nuestra idea es ofrecer una herramienta potente y de fácil manejo que nos ayude a comprender la estructura de una norma que es y será el eje central de nuestra actividad profesional en los próximos años".

Por su parte, Cristina Gutiérrez, directora gerente de la organización, ha señalado que "el diseño y colocación de cada artículo ha sido seleccionado y analizado para que, de una manera intuitiva, se sepa con un solo vistazo qué apartado o artículos le interesan según sus necesidades en ese momento".

El documento será accesible para todos los profesionales que quieran descargarlo a través de la web de Fecor.





El corredor mediano y pequeño no podrá continuar solo. Así se desprende de lo que piensa la mayoría de corredores y asistentes a la Cumbre de Mediadores de Seguros que se dieron cita en Valencia, días antes de la crisis sanitaria.

El futuro de los pequeños y medianos corredores está en la integración en un grupo mayor

Durante el encuentro, se realizó una encuesta anónima entre los más de 300 asistentes (que por su relevancia **Summa**_ha querido dar a conocer), en la que el 74% consideró que el mediador pequeño/mediano podrá continuar su negocio en solitario, pero dentro de un grupo mayor. Solo un 13% confía en que podrá desarrollar su labor en solitario, misma cifra que considera que tenderá a desaparecer.

Preguntados por si el seguro de Autos seguirá siendo la principal fuente de ingresos de la cartera de los corredores, apenas un 9% así lo cree, mientras que un 43% opina lo contrario, un 36% que la mayoría de ingresos deberán venir de la comercialización de ramos técnicos o de nicho y un 11% que el seguro de Automóvil quedará en manos de la venta por internet.

Además, apenas un 21% aprecia que el mediador pequeño/mediano está preparado para asumir los desafíos tecnológicos y la inversión que exige el mercado.

Por otro lado, la correduría **Masa i Masa**, especializada en vehículos clásicos y especiales, con sede en Manresa (Barcelona), se ha integrado en Summa "para continuar desarrollando el negocio en una escala superior".



El Colegio de Valencia reanuda el Curso Superior de Seguros en formato online

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha retomado el Curso Superior de Seguros en formato online, debido a la imposibilidad de poder realizar las clases presenciales. Las clases se retomaron el pasado 6 de abril, y actualmente ya se han recuperado las clases que, debido al estado de alarma, no se pudieron realizar.

El curso continúa con la misma estructura y programa, con dos clases por semana. Los exámenes presenciales se celebrarán el 6 de julio (materia del segundo trimestre) y el 13 de julio (tercer trimestre). El examen de recuperación está fijado para el 30 de julio, manteniéndose la fecha para la recuperación en septiembre, previsto para el día 16 de ese mes. La entrega de la tesina también se mantiene para el 31 de octubre.

Uniteco aclara a los sanitarios de las clínicas privadas que su actividad está protegida ante el Covid-19

Juan Pablo Núñez, director general de **Uniteco**, ha remitido una carta abierta a los profesionales sanitarios para aclararles su protección aseguradora en caso de contagiarse de Covid–19 tras la vuelta a la actividad de las clínicas privadas.



Desde la correduría se quiere alertar de que en el mercado existen pólizas *low cost* que no cubren el contagio por Covid-19; pólizas que, a pesar de cubrirlo, cuentan con capitales insuficientes; e, incluso, pólizas que, aun cubriéndolo, podrían estar tentadas a rehusar siniestros por este motivo, alegando cualquier justificación y obligando a los profesionales sanitarios a un peregrinaje judicial.

La póliza de Responsabilidad Civil Profesional Premium Integral de Uniteco y Seguros Bilbao cubre las reclamaciones que pudieran recibir los clientes, incluyendo en caso de contagio por Covid-19 y a pesar de que el paciente contagiado resultara fallecido.

En caso de reclamación, los clientes Premium Integral disponen de defensa jurídica del expediente y sus gastos a través de abogados y peritos especialistas, para defender, no solo la correcta actuación, sino su reputación profesional. En caso de que los juzgados sentenciaran que el contagio se debió a una imprudencia profesional, la aseguradora cubriría la indemnización correspondiente.

Por otro lado, Uniteco ha puesto en marcha, de la mano de la empresa de golosinas Fini, una iniciativa que consiste en entregar bolsas de dulces y golosina en cerca de 150 hospitales de toda España para agradecer su labor frente al Covid-19.

RibéSalat Inicia su plan de retorno al trabajo presencial

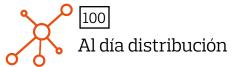


RibéSalat ha diseñado un plan de actuación para que el retorno a la actividad en la oficina se realice de forma gradual, ordenada y en condiciones de seguridad y salud óptimas. La compañía está adaptando sus instalaciones a las necesidades de seguridad.

La reincorporación a los centros de trabajo situados en Barcelona, Madrid, Girona, Aranda de Duero y Palma de Mallorca, se realizará en dos etapas, siendo la primera fase voluntaria, excepto para los trabajadores con personas a cargo y aquellas más vulnerables de contraer el Covid-19, que pasarán a formar parte de los colectivos que

se reincorporarán en última instancia.

Sin embargo, y hasta que no se pueda garantizar al 100% la salud y la seguridad, se continuará con el 96% teletrabajando.





La correduría Riescontrol lanza una plataforma para asesorar sobre los ciberataques

La correduría Riescontrol y la consultora tecnológica DooingIT han lanzado una plataforma online para asesorar en materia de ciberriesgos y ciberseguros a colectivos profesionales altamente expuestos a los ataques informáticos.

En esta primera fase, la herramienta está especializada en la cobertura de riesgos de despachos de abogados que, por la sensibilidad de la información que manejan, pueden ser objetivo del ataque de los ciberdelincuentes. Para ello, han sellado una triple alianza con la aseguradora Caser, que ha diseñado un ciberseguro especialmente adaptado a las necesidades de estas firmas.

La plataforma (https://riescontrol.ciber-seguro.com) ofrece una herramienta gratuita para la evaluación de riesgos cibernéticos y permite acceder a la contratación online de una póliza para la cobertura de ciberriesgos. Se cubre la responsabilidad civil de los datos y riesgos ciber, la interrupción de la actividad y pérdida de beneficios asociada a estos siniestros, la destrucción de archi-

vos digitales, la restauración de backup en la nube, pagos por el rescate de datos ante la extorsión cibernética, fraude informático, fraude por robo de identidad, fraude por ingeniería social, pérdidas de fondos, la responsabilidad por daños a la seguridad y a la privacidad y otras sanciones, así como multas, recargos, gastos e impuestos por el uso de tarjetas de pago. El seguro se hace cargo, además, del coste de los daños materiales a servidores y equipos, la recuperación de datos y el reemplazo de hardware, el borrado de la huella digital, y el coste de peritaje informático, entre otros.

Por otro lado la correduría ha habilitado la contratación online de su seguro de Protección de Alquileres, que cubre rentas impagadas y los costes de las reclamaciones judiciales.

David Gómez liderará la agenda digital de Centerbrok desde su nuevo cargo de vicepresidente

El último Consejo de Administración de **Centerbrok** acordó por unanimidad nombrar vicepresidente del mismo a David Gómez.

Licenciado en Derecho, analista financiero, master en Coaching Ontológico y Liderazgo de Equipos, Gómez acumula 30 años de experiencia en el sector, la mayor parte en puestos directivos de aseguradoras hasta que en el año 2015 se incorporó al proyecto de Asebrok C.S., del que es socio director.





Albroksa vuelve al trabajo presencial en sus delegaciones

Albroksa ha decidido volver de manera progresiva al trabajo presencial en sus servicios centrales y en la red de delegaciones franquiciadas.

La correduría ha aprovechado el confinamiento para la implantación de una metodología de trabajo dirigida a la retención y a aumentar el número de pólizas por cliente, al mismo tiempo que se ha avanzado en la implantación del gestor de oportunidades Willplatine, de la mano de sus aliados Willis Networks.

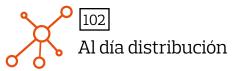
La correduría ha cerrado el primer cuatrimestre con un crecimiento en ingresos del 22%, respecto del mismo periodo del año anterior, el nivel de la nueva producción ha recuperado el ritmo previo al confinamiento y por otro lado, en este primer cuatrimestre, se ha conseguido igualmente la apertura de 10 nuevas delegaciones franquiciadas, manteniéndose el objetivo de conseguir 100 delegaciones plenamente operativas a final de este año.

AMV implementa mediadas para mejorar su ciberseguridad

AMV ha realizado un análisis de riesgos para identificar vulnerabilidades y así reforzar su nivel de madurez en ciberseguridad. Con esta iniciativa, la empresa ha logrado implementar medidas que la capacitan para responder eficazmente a los ataques, garantizar la continuidad del negocio y la confidencialidad de la información de sus clientes.



AMV ha implantado un Sistema de Gestión de la Seguridad de la Información (SGSI) y mejorado sus procedimientos internos, con el objetivo de garantizar un mejor control de acceso a los datos sensibles, como los permisos, la política de backup y definición del nivel de confidencialidad de la información, entre otros aspectos vulnerables. Por otro lado, la correduría ha lanzado una campaña para animar a los moteros durante el confinamiento.



Newcorred pone en marcha su proyecto de gremios profesionales con la creación del de Administraciones de Fincas



Newcorred ha celebrado un acto por videoconferencia en el que se constituyó el Gremio de Corredurías– Administraciones de Fincas, el primer gremio profesional de los cinco que va a poner en marcha la organización.

"Los 250 miembros que formamos Newcorred todos somos corredores o corredurías de seguros, pero una gran parte de nuestros miembros tienen, además, otra actividad empresarial o profesional adicional, que en muchos casos es principal sobre la de corredor, como, por ejemplo, administradores de fincas, gestorías administrativas, asesores fiscales, laborales y contables, inmobiliarias o abogados entre otras. Por eso, ponemos en marcha un nuevo proyecto de Gremios Profesionales para trabajar por los intereses especiales y propios de sus integrantes respecto a los productos de seguros y servicios a ofrecer a sus clientes de la otra profesión diferente a la de corredor o correduría de seguros", ha comentado Jorge Campos, presidente de Newcorred.

Es uno de los principales proyectos que tienen dentro de su plan estratégico para los siguientes tres años. El Gremio de Corredurías-Administraciones de Fincas nace con treinta corredores y corredurías que, además son administradores de fincas y/o que tienen colaboradores externos que son administradores de fincas. Este primer gremio tiene 2.000 comunidades de propietarios.

Está previsto en el plan estratégico de Newcorred la puesta en marcha de otros gremios: Corredurías-Gestorías Administrativas, Corredurías-Asesorías Fiscales, Laborales y Contables, Corredurías-Inmobiliarias y Corredores-Abogados, que irán viendo la luz en breve.



El Consejo Autonómico de Mediadores de Seguros de Castilla-La Mancha, que

preside Enrique García, está en estos momentos de incertidumbre generado por el Covid–19 formando a sus colegiados en las medidas de seguridad, la ciberseguridad, que tienen que implantar sus empresas aseguradas ante la obligación de incorporar el teletrabajo derivado de esta situación.

Los mediadores castellanomanchegos se forman en ciberseguridad y responsabilidad empresarial

"Tenemos la vocación de ayudar a las microempresas. Y es en este contexto donde la ciberseguridad se ha convertido en uno de los mayores retos para las organizaciones independientemente de su tamaño", ha señalado García. El curso que ha tenido lugar por video conferencia ha contado con un nutrido grupo de profesionales de la región y ha corrido a cargo de Enrique García, Alfonso Linares de Correduidea y Sergio Carrascal, responsable de líneas financieras de Berkley con la ponencia 'Ciberseguro y RC directivos'.

Aprocose mantiene su apuesta por la formación

Aprocose continúa con su compromiso con el fomento de la formación y la mejora profesional de los corredores con un programa formativo a lo largo del año que se concreta en acciones como los Quieres Saber, celebrados trimestralmente y que en este mes de mayo iba a celebrar su vigésima edición. No obstante, debido al estado de alarma, la Junta Directiva tomó la decisión de no llevar a cabo la cita prevista para este mes, aplazando su celebración al próximo octubre, en fechas que se comunicarán próximamente.

Mientras llega la nueva normalidad, Aprocose pone a disposición del sector los vídeos de las últimas ediciones del Quieres Saber. Los vídeos se pueden encontrar en el canal YouTube de Aprocose a través de los siguientes enlaces:

- XIX edición (resumen) https:// w w w . y o u t u b e . c o m / watch?v=KY6DtG7rAQ4
- XVIII edición (vídeo completo) https://www.youtube.com/



watch?v=WhYly0WmdN0&t=4s
XVII edición (vídeo completo): https://www.youtube.com/ watch?v=I8a0bNNBnQo

El Colegio de Zaragoza lanza nuevos contenidos formativos online

El Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza ha aumentado su apuesta tecnológica y formativa

lanzando nuevos contenidos en formación online abierta, guías rápidas digitales y los últimos informes sobre la evolución del ramo del Automóvil.

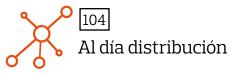


El Colegio ha presentado dos nuevas guías rápidas de formación que explican de forma sencilla y mediante infografías conceptos clave para la buena gestión. En este caso estrategias para situaciones complejas como la pérdida o recuperación de clientes.

Además, el Colegio está realizando conferencias web sobre

temas que afectan directamente a sus colegiados, como el salario emocional. Se explicará en qué consiste, las formas de aplicarlo y sus limitaciones en la aseguradora. En otra de ellas, Arag explicó los puntos más importantes de la nueva normativa y resolvió las dudas suscitadas; otra al e-Compliance de Markel; mientras que Berkley explicó las oportunidades comerciales en un entorno de incertidumbre.

Por último señalar que el Colegio cambia la fecha de la celebración de su 55° aniversario al 11 de diciembre.



Coseba 1986 adapta sus procesos al estado de alarma

Coseba 1986 ha estado analizando su modelo de negocio desde el primer día en el que se declaró el estado de alarma. En base a los datos económicos diarios a nivel estatal y la forma en la que estos estaban afectando al sector asegurador, la organización ha estado realizando los diferentes escenarios que se podían producir en los próximos meses para intentar tomar las decisiones estratégicas correctas para la sostenibilidad de la correduría en el largo plazo.



Su Comité de Dirección, formado por la presidencia de Coseba, la Dirección General y los directivos del resto de áreas operativas, han estado en contacto continuo a través de reuniones presenciales y virtuales para tratar de analizar tanto las amenazas como las nuevas oportunidades que se derivan de esta situación.

La tarea principal en la que se está centrando la organización es "estar al lado de su cliente actual y ofrecer nuevas alternativas a clientes potenciales". El uso de la tecnología ya implantada por la firma, la app de clientes y su multitarificador Cover+ 86, ha sido un elemento diferenciador y muy útil en estos meses de confinamiento lo que ha mejorado la experiencia del cliente.

Howden Iberia

ofrece tanto a sus empleados como a los clientes de la



división de seguros personales, Howden Singular, los servicios de la empresa Dpen–D. Consiste en un servicio dirigido a los clientes del sector sanitario que está personalizado de orientación, asesoramiento y ayuda familiar, ante situaciones que conlleven algún tipo de dependencia, ya sea transitoria o definitiva, así como un servicio de orientación y apoyo psicológico.

Howden Iberia lanza un servicio de apoyo psicológico gratuito a los clientes del sector sanitario

Consiste en un servicio personalizado de orientación, asesoramiento y ayuda familiar, ante situaciones de dependencia, así como un servicio de orientación y apoyo psicológico.

Por otro lado, Howden Iberia ha desarrollado una aplicación web multidispositivo para la gestión de seguros personales. El Portal Cliente Serenity premite consultar sus pólizas, recibos, declarar y seguir la evolución de un siniestro, actualizar sus datos personales y visualizar su nivel de riesgo.

El desarrollo futuro de la aplicación está asegurado ya que ha sido desarrollada con recursos 100% internos y tendrá mejoras continuas que verán la luz en próximas actualizaciones que la hagan cada vez más versátil y evolucione para dar respuesta a todas las necesidades de gestión de riesgos personales.



Cohebu aporta material sanitario y alimentos a familias desfavorecidas

Cohebu Seguros ha puesto a disposición de la Cocina Solidaria Nuestra Señora de Bonanza material de protección sanitaria y alimentos para las familias que son beneficiarias de este servicio para que afronten en mejores condiciones la crisis del coronavirus.

Se han entregado 45 pantallas protectoras para el personal que trabaja en las instalaciones, así como una importante donación de alimentos, en concreto, pizzas y snaks de fuet destinadas a los más pequeños para sacarles una gran sonrisa.

Los corredores lanzan un nuevo reto solidario para recaudar fondos para la Cruz Roja

Las asociaciones de corredores de seguros Adecose, Aemes, Apromes, Aunna, CIAC, Cojebro, E2K, Espabrok, Fecor, Willis Network, Aemes y el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros dan un paso más en su campaña de recaudación de fondos en favor de los más necesitados y afectados por la crisis del Covid-19, lanzando la campaña 5x5x5.

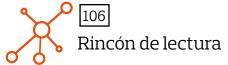
Los organizadores implicadas en la iniciativa #CorredoresContraCovid animan a unirse al reto 5x5x5 que consiste en caminar o correr 5 kilómetros, donar 5 euros y nominar a 5 personas en redes sociales para viralizar el reto y llegar así a todo el mundo. La campaña, coordinada en colaboración con Cruz Roja, pretende impulsar

la recaudación de microdonativos a través de la web www.corredorescontracovid. com. Los fondos recaudados se destinarán a la entrega de bienes básicos a nivel domiciliario y otros espacios de confinamiento, a personas en situación de especial vulnerabilidad como las que estos días podemos ver en largas colas esperando para ser aten-



didas en comedores y demás servicios asistenciales.

Se invita a compañías de seguros (ya hay 16), instituciones, empresas y ciudadanos en general a que se sumen al reto para hacer frente todos juntos a la grave situación de crisis social y sanitaria generada por el Covid-19 en España.





Los seguros de la empresa y el empresario

Todo lo que siempre quiso saber para proteger su negocio

Julián del Saz / Reinaldo de Ávila

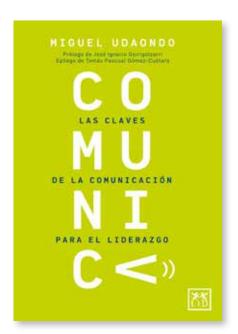
Editorial: Libros de Cabecera

Precio: 19,95 € libro

impreso

¿Cuántos empresarios están convencidos de que tienen sus riesgos bien asegurados? ¿Cuántos entienden cuál es la prima razonable para un seguro determinado? La respuesta es obvia: muy pocos entienden sus seguros. Se limitan a pagarlos y, a veces, a evitarlos, quizás con consecuencias funestas cuando acontece lo inesperado. Este libro recoge todos los riesgos que corren las empresas y los empresarios, y el modo en que conviene asegurarlos.

El lector sacará conclusiones que le ayudarán tanto a cubrir mejor sus riesgos como a reducir el coste de sus seguros.



Comunica

Las claves de la comunicación para el liderazgo

Miguel Udaondo

Editorial: LID Editorial **Precio:** 19,90 € libro impreso 9,99 € libro electrónico

¿Cuántas veces has intentado comunicar un mensaje y los demás lo han interpretado de forma diferente a la que esperabas? ¿Sabes manifestar tu desacuerdo mostrando firmeza y respeto? ¿Eres capaz de interpretar correctamente lo que otros expresan mediante sus gestos, su postura o su mirada? Aprender a comunicar con claridad y efectividad es una necesidad que requiere conocimiento y experiencia específicos. En este libro, encontrarás las claves que envuelven la comunicación interpersonal para saber comunicar con éxito: desde qué palabras usar en cada contexto, qué posición adoptar, con qué tono trasmitir cada mensaje, hasta qué gesto poner. Para ello, encontrarás ejercicios prácticos, situaciones comunicativas concretas a las que todos tenemos que enfrentarnos y casos de éxito reales de las empresas y CEO más relevantes.



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

El ENVÍO PERIÓDICO DE UNA NEWSLETTER

te permite enviar contenidos interesantes a la vez que le haces saber todos los seguros en los que trabajas. Si no tienes tiempo, nosotros lo hacemos por ti a un **PRECIO AJUSTADO A TUS NECESIDADES**, con envíos de newsletters mensuales o bimestrales. Confía en periodistas con **GRAN EXPERIENCIA** en el mundo económico y empresarial para hacer un buen contenido.



El video marketing al alcance de las pymes y emprendedores

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



La fuga de información empresarial crece un 32%

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



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

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

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



