

Premio San Francisco Javier
de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

NÚMERO 66

JUNIO 2017

www.pymeseguros.com

Francisco Triviño, responsable
del negocio de Construcción de XL Group para
Iberia & Latinoamérica de XL Catlin

La **INVERSIÓN** en infraestructuras contribuirá al despegue del ramo de la **CONSTRUCCIÓN**

Más a fondo

El Anteproyecto de la Ley de Distribución deja temas pendientes para la mediación

Punto de encuentro

Los pequeños corredores dependen de las alianzas para sus negocios internacionales

In situ

Los corredores que facturen por debajo de los 100.000 euros dos años seguidos, pueden perder su inscripción en la DGSP

La confianza del especialista

DECENAL DE DAÑOS

TODO RIESGO CONSTRUCCIÓN

AVERÍA DE MAQUINARIA

RESPONSABILIDAD CIVIL

REHABILITACIÓN TRIENAL

RC PRODUCTO PLUS

- Amplia experiencia en el proceso constructivo
- Asesoramiento especializado y coberturas adaptadas a las necesidades de cada cliente
- Servicio personalizado ofrecido por un equipo técnico multidisciplinar y altamente cualificado

La adaptación continua de los corredores

Ya está publicado el texto definitivo del borrador del Anteproyecto de la Ley de Distribución de Seguros. Y no ha dejado indiferente a los mediadores. Muchos echan en falta que se diera solución a aspectos conflictivos en el sector como el papel de las agencias de suscripción, el cambio de posición mediadora o las prácticas de la bancaseguros (ver [Más a fondo](#)).

Si nos centramos en los cambios que acarrea para los corredores, el más significativo será la posibilidad de que la DGSFP pueda cancelar la inscripción de mediadores en el registro administrativo por “falta efectiva de actividad”. Es decir, “cuando se aprecie durante dos ejercicios consecutivos que el corredor intermedia un volu-

men de primas inferior a 100.000 euros al año”. Al que se une un incremento bastante considerable de las sanciones (ver [In situ](#)).

La parte positiva de esta transposición de la Directiva de Distribución a las leyes españolas es que se armoniza la legislación europea facilitando el negocio entre los países de la Unión Europea. Algo que, por el momento, el pequeño y mediano corredor lo resuelve principalmente por medio de alianzas con asociaciones o grandes brokers (ver [Punto de encuentro](#)).

Precisamente, uno de los negocios que más internacionalización está teniendo es Construcción y se espera que siga aumentando porque en todo el mundo hay un déficit de inversión en infraestructuras que, en algún momento, se tiene que acometer (ver [Hablando claro](#)).



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
616468849
carmen2@pymeseguros.com

MAQUETACIÓN Y DISEÑO
ESTUDIO 9C

FOTÓGRAFA
IRENE MEDINA

BANCO DE IMÁGENES
FOTOLIA



06 Hablando claro

Francisco Triviño, responsable del negocio de Construcción de XL Group para Iberia & Latinoamérica de XL Catlin. La inversión en infraestructuras contribuirá al despegue del ramo de Construcción



10 Punto de encuentro

Los pequeños corredores dependen de las alianzas para sus negocios internacionales



18 Más a fondo

El Anteproyecto de la Ley de Distribución deja temas pendientes para la mediación

- 03 **Editorial**
Adaptación continua de los corredores
- 34 **Productos**
Los últimos seguros del mercado
- 36 **Al día economía**
Noticias económicas y que interesan a las pymes
- 42 **Al día seguros**
Noticias del sector asegurador
- 65 **Al día distribución**
Noticias de los corredores de seguros
- 83 **Algo más que negocio**
Acciones de RSC realizadas por corredores
- 86 **Rincón de lectura**
Libros útiles para la empresa



26 In situ Adecese

Los corredores que facturen por debajo de los 100.000 euros dos años seguidos, pueden perder su inscripción en la DGSFP



30 In situ MPM

Seg Elevia quiere revolucionar la gestión de los corredores



32 Empresa segura

¿Crees estar protegido de los ciberdelincuentes? ¿Seguro?

La inversión en **INFRAESTRUCTURAS** contribuirá al despegue del ramo de Construcción

Francisco Triviño, responsable del negocio de Construcción de XL Group para Iberia & Latinoamérica de [XL Catlin](#)

Construcción es un ramo con buenas perspectivas. Según datos de ICEA, en 2016 sus primas crecieron un 3% y se espera que siga aumentando porque en todo el mundo hay un déficit de inversión en infraestructuras que, en algún momento, se tiene que acometer. Para los corredores que apuesten por este ramo, Francisco Triviño les recomienda contar con una aseguradora que les dé un buen servicio y rapidez en cubrir sus demandas.

Tras unos años de ralentización del sector de la Construcción, parece que ahora se ha activado de nuevo. ¿En general, cómo se comportaron los seguros ligados a la Construcción en 2016 y, más concretamente, en XL Catlin?

Es cierto que los seguros de la Construcción cayeron muchísimo entre 2007 y 2014. En 2015 podemos decir que se produjo el final de la curva descendente y, según cifras de ICEA, en 2016 subió un 3% el volumen de primas de estos seguros. Pensamos que ese crecimiento es debido a un cambio de tendencia y eso nos lleva a estar esperanzados.

En XL Catlin hemos crecido bastante más. Alrededor de un 30% entre 2015 y 2016. Esto se ha debido a que trabajamos mucho con grandes proyectos y a que nuestro volumen de primas tampoco es excesivamente grande. Eso no quita que, en estos momentos, en Construcción estemos los primeros del ranking de ICEA. Vivir de proyectos grandes y del negocio internacional nos ha permitido este buen comportamiento.

¿Cómo se está comportando 2017 en cuanto a los seguros de obra civil y obra privada?

Este año hay más obra sencilla, pero todavía no hay mucha inversión pública en infraestructuras en España, que es uno de los motores del ramo de Construcción. Quizás se está empezando a ver más inversión privada con más proyectos de remodelación de fábricas. El cambio de tendencia que hemos observado en 2016, va a seguir en 2017. Sin grandes alardes, pero con tendencia positiva.

Entonces se auguran buenas perspectivas para el ramo de Construcción en el futuro próximo...

Tiene que haberlas porque en todo el mundo hay un déficit de inversión en infraestructuras que se tienen que acometer. Cuando esto ocurra, se producirá negocio asegurador. Por otro lado, la pa-

ralización en la construcción de vivienda también cambiará en algún momento. Por eso, prevemos que habrá un relanzamiento del sector. Pero no sé si llegará al nivel que teníamos en 2007...

Responsabilidad Civil parece que es la modalidad estrella de Construcción...

“Hemos introducido en el seguro de Construcción un suplemento de responsabilidad civil medioambiental para vincular ambas coberturas”

Siempre RC ha sido uno de los productos vinculados históricamente a Construcción. De hecho, cada vez hay más demanda de Responsabilidad Civil profesional, quizás porque cada vez las exigencias en este aspecto son mayores. Hay que tener en cuenta que las financieras imponen más requisitos. Por todo eso, la RC profesional es una de las líneas que más interés está despertando en el sector.

Por otro lado, como ahora hay muchos proyectos que tienen financiación privada, también se están desarrollando cada vez más los seguros de Pérdida de Beneficios anticipada, dentro del producto de Construcción. Debido, asimismo, por exigencias de las financieras que quieren garantizar sus ingresos a la finalización del proyecto. Se trata de un seguro que cubre los retrasos en la puesta en marcha de los proyectos.

Cuando hay proyectos muy grandes o en lugares más o menos remotos, se vinculan además a pólizas de Transporte, que pueden





XL Catlin busca dar un buen servicio al corredor

El negocio de XL Catlin está basado sobre todo en grandes proyectos, aunque también cuentan con algún que otro proyecto sencillo de edificación que se trabaja a través de programas abiertos en donde, de una forma automática, se puede ir incluyendo ese tipo de obras sencillas. De tal forma, comenta Francisco Triviño, responsable del negocio de Construcción de XL Group para Iberia & Latinoamérica de la compañía, que “administrativamente podamos dar un buen servicio. Somos una compañía pequeña en España y para dar un buen servicio necesitamos buscar sistemas de automatización”.

Para Triviño, siempre es positivo que haya más corredores involucrados en este negocio. “Queremos trabajar con corredores que estén más especializados. Nos gusta dedicar tiempo a informar al corredor porque queremos que todos juntos resolvamos las necesidades que pueda tener el cliente. Eso requiere tiempo. Por eso necesitamos

clientes que valoren lo que hacemos”.

Desde XL Catlin se pide a los corredores que trabajan el ramo de la Construcción una voluntad de colaboración. “Buscamos que haya una transparencia y que sean capaces de valorar el servicio. Construcción siempre ha sido un ramo bastante técnico en cuanto a la forma de gestionarlo y buscamos que el corredor sepa responder a ese concepto. Son ramos que requieren de mayor información a la hora de suscribir”, explica Francisco Triviño.

Por eso, su negocio viene 100% a través del corredor. Principalmente “por medio de los grandes brokers, pero cada vez tenemos más negocio con los medianos. A medida que hemos ido incrementando nuestra capacidad de servicio, hemos ido ampliando el espectro. Nuestro foco principal siempre ha estado en ser capaces de dar buen servicio al cliente y poder aportar un certificado de cobertura en 24 horas”.

llevar o no cobertura de pérdida de beneficios vinculadas.

Como se ve, es un ramo en el que se puede integrar bien todos estos productos. Se trata de vincular dentro del ramo de Construcción todos los productos que sean necesarios.

Según un nuevo estudio publicado por Willis Towers Watson, las tensiones geopolíticas se sitúan como la principal amenaza del sector de la Construcción, como consecuencia de los recortes de la financiación pública y su compromiso de cumplimiento de los planes de infraestructuras. ¿Cómo influye esto al seguro?

Estoy totalmente de acuerdo con la apreciación de Willis. Realmente el desarrollo de la construcción está muy vinculado a las

inversiones públicas y estas dependen de la situación geopolítica. La paralización del sector público durante la crisis financiera, tuvo un impacto enorme en la construcción y en los seguros. Hay muchos países en estos momentos con grandes planes de inversión que están vinculados a la disponibilidad de financiación y si hay inestabilidad política no hay financiación. Y si no hay financiación, no hay inversión y no hay seguros.

¿En qué medida el riesgo medioambiental está influyendo en los seguros ligados a la construcción?

Yo creo que influye por dos motivos: Por la presión de que exista una Ley porque, aunque no son obligatorios los seguros, las responsabilidades están ahí. Y por la mayor concienciación que exis-

“Vivir de proyectos grandes y del negocio internacional nos ha permitido crecer un 30% entre 2015 y 2016”



te. Además, hay que tener en cuenta que en otros países son más exigentes con respecto a este tipo de requisitos y eso está contribuyendo a que se venda mejor el producto de Responsabilidad Civil Medioambiental. De hecho, una de las mejoras que nosotros hemos introducido en el seguro de Construcción es un suplemento de responsabilidad civil medioambiental para vincular ambas coberturas. Lo normal es que las coberturas de RC Medioambiental sean anuales, pero los proyectos de construcción tienen una duración diferente a la de la anualidad. Por eso, nosotros vinculamos el producto de Construcción, para que la póliza de RC medioambiental tenga la misma duración. De esta forma, aseguramos cobertura para todo el proyecto. Creo que es un producto que se acabará vendiendo bien porque cada vez hay una mayor concienciación al respecto.

Las empresas españolas de construcción están saliendo al extranjero ¿el mercado asegurador (aseguradoras y corredores) las está acompañando con programas adecuados?

Yo creo que sí. Las empresas de construcción españolas fueron las primeras que se anticiparon un poco a la crisis saliendo al extranjero. De hecho, gran parte de la facturación de nuestras constructoras está fuera de España. Pero no me refiero solo a las grandes sino también a las pequeñas ingenierías o constructoras que han decidido buscar proyectos en distintos mercados.

Se puede decir que la respuesta del mercado asegurador es buena. Para nosotros es una de las grandes oportunidades que hemos estado aprovechando a lo largo de estos años. XL Catlin se creó para dar servicio internacional. Tenemos la experiencia y la estructura para dar servicio en unos 200 países a través de nuestras propias sucursales y de acuerdos de fronting con distintas compañías. Participamos en 2.000 programas internacionales. Podemos presumir de estar entre los tres proveedores de servicios más importantes a nivel internacional. Cuando se sale fuera, uno de los aspectos más importantes es cumplir con la reglamentación de todos los países a los que vamos. Es uno de los puntos a los que dedicamos más esfuerzos.

¿Qué importancia tiene el ramo de Construcción en el total del negocio de XL Catlin?

En España estamos trabajando en Construcción desde 2007. El desembarco de la compañía aquí fue a través de este ramo. Eso nos ha dado un arraigo muy importante en el sector. Construcción nos ha servido para trabajar en otras líneas como Responsabilidad Civil en la que lideramos muchos programas. Nuestra actividad en Construcción es muy importante. Es mayor de la que los números nos podrían hacer pensar.

CARMEN PEÑA

FOTOS: IRENE MEDINA



Los pequeños corredores dependen de las **ALIANZAS** para sus negocios internacionales

Salir fuera de nuestras fronteras resultó ser todo un salvavidas para muchas empresas durante la crisis económica, que redujo considerablemente la demanda interna y el volumen de negocio en España. Un salto internacional forzado que ya se ha instalado como una opción más entre nuestras pymes. Sin embargo, para el pequeño y mediano corredor las situaciones de internacionalización que les plantean sus clientes son todavía puntuales -en gran medida por la escasa cultura aseguradora que existe en nuestro país- y se resuelven principalmente gracias a alianzas con asociaciones o grandes brokers.



“Para un corredor que su cliente quiera internacionalizarse no es una opción, sino que es una necesidad, porque ahora cualquier empresa mediana ya está facturando en el extranjero un determinado porcentaje”, señala Ángel Macho, director de Negocio de Suscripción de [Berkley](#), para quien resulta fundamental que el profesional de la mediación tenga una solución aplicable para estas situaciones.

“El corredor pequeño que esporádicamente tiene un cliente que sale fuera, lo tiene más complicado porque las soluciones que puede aportar no son las mismas”, incide Enrique Schoch, director general de [Filhet-Allard MDS España](#), que pone en evidencia que su única opción pasa por apoyarse en alguno de los grandes brokers si quiere traspasar nuestras fronteras.

En esta línea, Alfred Escomel, socio director de [Esca&Asociados](#) y director de Relaciones Internacionales de [Apromes](#), reconoce que las compañías deben apoyar a los pequeños profesionales para crear un programa internacional: “Tienen que tener formación, equipos, disponer de una serie de herramientas que necesariamente no cuentan con ellas desde un principio”, alude.

Base formativa

Incide Escomel en que la formación es esencial para los profesionales: “Cuanto más formado estén, menos intermediarios necesitarán, y eso reducirá los costes”, indica, a la vez que reconoce que esos conocimientos les permitirán a los pequeños y medianos corredores alcanzar nuevos mercados de colocación.

“Cuando un corredor tiene una necesidad de este tipo lo que tiene que hacer es irse a otro corredor más grande, con más experiencia o local en el país donde se vaya a operar, porque es el que le va a dar la solución. No me parece que acudir a la aseguradora sea el camino más directo”, considera Enrique Schoch. “Además, es que la mayoría de corredores pequeños y medianos tienen escasos casos de internacionalización a lo largo de su trayectoria y no su-



Ángel Macho.



Enrique Schoch.



Alfred Escomel.



Alfonso Conde.

pone mucho volumen de negocio”, añade, por lo que la formación específica por parte de las aseguradoras, no es tan requerida.

“Afortunadamente, la mayoría de corredores con los que trabajamos hacen sus deberes y estudian las condiciones que hay en el mercado, saben más o menos un poco de todo”, confiesa desde el punto de vista de las aseguradoras Alfonso Conde, director de Grandes Corredores y responsable SPPI de [HDI](#), que constata que en su compañía proporcionan “formación individualizada del caso concreto” cuando alguien les solicita ayuda.

Coincide con esta visión Ángel Macho, quien aboga por una formación selectiva, porque a su parecer a la mayoría de corredurías no les interesa el tema de la internacionalización y se apoya en casos puntuales: “No es una demanda generalizada”, admite.

Alfred Escomel sugiere que “es importante poder dar al corredor pequeño y mediano una base de conocimiento que le permita responder a las dudas que le pueda plantear el cliente”, sugiere.

Mejor en Europa

En este sentido, el director de Relaciones Internacionales de [Apromes](#) reconoce que a su asociación acuden muchos corredores



“Las soluciones están, pero las pymes tienen que hacer un esfuerzo respecto a los seguros, tienen que abrirse a los seguros, igual que lo hacen con el tema de internacionalizarse”.
Alfonso Conde



para pedir soluciones en el mercado europeo, que es donde tienen convenios con otras asociaciones profesionales. “Hoy por hoy Europa es cada vez más un mercado doméstico, donde el corredor puede acompañar al cliente, que en un principio no va a tener grandes necesidades de programas internacionales, por lo que sí tendrá capacidad de ayudarlo para un caso puntual”, señala.

Corrobora esta postura Schoch, ya que valora que ayudar a alguien a instalarse en un país europeo es mucho más sencillo que hacerlo en otras regiones más alejadas o culturalmente diferentes.

Macho coincide en que las empresas españolas que deciden operar en Europa tienen cubierto su soporte por parte de aseguradoras, asociaciones o redes: “Otra cosa es que te muevas en una empresa que no solamente factura en Europa, sino también en Latinoamérica, África... Entonces ya sí que necesitas una infraestructura por detrás mucho más pesada, que a veces no es rentable ni para la compañía ni para el corredor”, subraya.

“El problema es qué posibilidades tienen las empresas que quieren internacionalizarse”, señala Alfonso Conde, “y cómo de dispuestos están esos clientes más pequeños”, constata, toda vez que la búsqueda de nuevos mercados conllevará más gastos, inclusión de nuevas soluciones, operativas distintas... “Las soluciones existen. Otra cosa es que al cliente le cuadre”, advierte.

En este sentido, Alfred Escomel, director de Relaciones Internacionales de Apromes, pone en valor el papel del corredor: “Tiene un rol de consejero, de consultor, para que los empresarios vean dónde se meten, porque está muy bien que un cliente salga fuera, pero si al final va a ser más caro, no le merece la pena”, sentencia.

El valor de las alianzas

Con todo, Conde insiste en que las alianzas con los corredores grandes y los que tienen su red internacional es muy importante, ya que “podrán apoyar a sus clientes allá donde vaya”. “De hecho, algunos llegaron a España con esa cartera de clientes ya de fuera para darles servicio aquí y conocer el negocio local”, apostilla.

Todos los expertos coinciden en que la inmensa mayoría de los casos, sobre todo si se trata de corredores pequeños, buscan dar soluciones a sus clientes, no de que el propio profesional decida internacionalizarse buscando negocios fuera. “Esto último es algo propio de un grupo de corredores grandes que se mueven en un mercado muy determinado”, admite Ángel Macho, director de Negocio de Suscripción de Berkley, quien asegura que las peticiones de asesoramiento que les llegan es por la demanda de los clientes que se van fuera, más que una cuestión proactiva por parte del mediador. “Vemos que hacen alianzas con alguna asociación o corredor que le permitan dar soluciones puntuales a aquellos clientes suyos que se van fuera”, añade.

El papel de las asociaciones

Desde Apromes, Alfred Escomel hace autocrítica y considera

que la internacionalización se podría potenciar más a nivel de las asociaciones. No obstante, señala que ya existe una necesidad y una demanda creciente: “Es algo que en los próximos años se desarrollará, sobre todo en las soluciones que se van a tener que proponer”. En esta línea, cree que lo mejor sería que en las asociaciones se crearan órganos específicos para coordinar todas las demandas que llegan de cada país y ocuparse de que eso se canalice.

El director general de Filhet-Allard MDS España, sin embargo, valora que las asociaciones siempre cuentan con profesionales que tienen perfiles internacionales, pero no considera que haya que crear unidades propias, toda vez que no hay tanto volumen de negocio de empresas que se van fuera.

Coincide Ángel Macho: “Hay muchos perfiles de asociaciones y en algunas realmente no tienen mucho sentido. Lo que suele ocurrir es que hay un miembro de la asociación un poco más especializado y ese es el que se dedica a coordinar internamente dentro de la asociación las colocaciones”. “Ni tienen equipos, ni tienen volumen como para poder trabajarlos de una manera correcta”, concluye.

Para el director de Grandes Corredores y responsable SPPI de HDI resulta imprescindible en muchas ocasiones las alianzas con los corredores locales. De hecho, ellos trabajan con oficinas propias en los países o con partners. El problema es que muchos pequeños corredores no quieren más gastos y prefieren asumir los riesgos de no contar con pólizas en los lugares de destino de sus clientes. Riesgos que pasan por sanciones de esos países. Y es que, a su entender, todo se reduce al tema económico: “Si la solución fuera gratis o si no tuviera un coste adicional excesivo, todos dirían que sí”.

Para Enrique Schoch, director general de Filhet-Allard MDS España, existe otro problema fundamental, aparte del monetario: muchas compañías deciden lanzarse a hacer negocios fuera sin haber estudiado antes el mercado ni tener unos conocimientos previos del país, solo porque consideran que existe una oportunidad de



“Es importante poder dar al corredor pequeño y mediano una base de conocimiento que le permita responder a las dudas que le pueda plantear el cliente”.

Alfred Escomel

negocio. “No se plantean hacer un programa, ni prever todos los aspectos de esa salida”, inquiera.

Sin conciencia aseguradora

Además, añade, “del seguro uno se acuerda en el último minuto, incluso en las empresas grandes”. Y es que, como reseña Schoch, “muchos clientes no tienen la conciencia de que el seguro está para proteger la cuenta de resultados de la empresa, así que ni se lo plantean a nivel internacional”. Y añade un mea culpa: “En el sector no somos capaces de llegar a esa mediana empresa para que tenga esa conciencia”.

Todos los expertos coinciden en que existe un problema cultural en las empresas españolas: “El seguro lo vemos como algo obligatorio, innecesario, cuanto más barato mejor”, destaca Alfonso Conde, director de Grandes Corredores y responsable SPPI de HDI, quien reseña la resistencia inmediata por los costes que muestran



“Muchos clientes no tienen la conciencia de que el seguro está para proteger la cuenta de resultados de la empresa, así que ni se lo plantean a nivel internacional”.
Enrique Schoch



los pequeños empresarios cuando se les dice que es necesario suscribir una póliza local, tener un corredor allí... “Las soluciones están, pero las pymes tienen que estar mentalizadas y saber que tienen que hacer un esfuerzo respecto a los seguros, tienen que abrirse a los seguros, igual que lo hacen con el tema de internacionalizarse”, añade.

Un problema que, incluso, como señala Alfonso Conde, se da también en grandes organizaciones: “Nosotros tenemos empresas que facturan a partir de 500 millones con operaciones en una veintena de países y se resisten a un programa internacional, porque ven muchos costes añadidos”. Con más motivo, a su entender, vender el mensaje amplio de gerencia-riesgo en clientes pequeños es difícil.

Además, como señala Macho, la búsqueda de negocios en mercados extranjeros es algo que hasta hace poco no se planteaba ninguna pyme: “Las empresas no han salido al exterior en España hasta esta crisis, por lo que estamos arrancando todo el proceso de

internacionalización de las empresas y de los programas aseguradores que acompañan a las compañías. Estamos en ese proceso de aprendizaje”, valora.

Y existe otro obstáculo que es el de la propia idiosincrasia de la empresa. “Cada organización tiene su ADN y una filosofía de cliente y una forma de orientarse al cliente propia. En un corredor mediano o pequeño su ADN al final hace que sus clientes sean particulares y empresas pequeñas”, añade el director de Negocio de suscripción de Berkley. De ahí que a su entender esos profesionales no se orienten a la internacionalización y esta les llegue bajo demanda.

Recelo de los grandes brókers

También hay que tener en cuenta que “el corredor pyme tiene una cierta aprensión a salir fuera y dejar cosas en las manos de uno de estos grandes corredores internacionales, hay un cierto recelo y prefieren establecer contactos con sus homólogos en aquellos países”, piensa Escomel, a la vez que aporta una cierta luz de esperanza. “Nosotros vemos en la asociación que sí empiezan a formar contactos con otros corredores para estar con profesionales de tamaño similar al suyo e intercambiar negocios entre ellos”, sentencia.

“Ellos ven mucho menos peligroso llegar a un acuerdo puntual con un corredor de su mismo tamaño en otro país, que no les va a pisar el negocio, que hacer un acuerdo aquí con un corredor grande, porque hay un riesgo de que se pongan por delante y de que, obviamente, si aparecen ante su cliente con unas redes más potentes y un abanico de soluciones más amplio, se ponga en riesgo su negocio”, reconoce Conde.

Para Schoch, “hay mucho temor a acudir a los grandes corredores para que echen una mano”. “Pero por nuestra experiencia todos los actores del mercado somos más generosos y respetamos los clientes”, incide. Para él, el principal problema, más que la pérdida del negocio, es si este es suficientemente importante: “El pro-

CenterBrok [CB]

Estrategias para el Futuro de tu Negocio • Productos Exclusivos
Departamento de Empresas • Software de Gestión • Asesoría Jurídica
Tarificador de Productos • Gestión de Siniestros • Imagen de Marca
Respaldo de un Gran Grupo • Amplia Experiencia en el Sector

"Apuesta al Verde"

*Soluciones
para Mediadores
de Seguros
Profesionales*

informacion@centerbrok.es • www.centerbrok.es

“Las empresas no han salido al exterior hasta esta crisis, por lo que estamos arrancando todo su proceso de internacionalización y de los programas aseguradores que les acompañan. Estamos en ese proceso de aprendizaje”.

Ángel Macho



blema de estas pequeñas operaciones internacionales que salen es que es imposible dar comisiones altas a todos los intervinientes”.

El coste de la internacionalización

La sensación generalizada entre los profesionales es que la internacionalización, cuando se trata de volúmenes pequeños, no resulta rentable para el corredor. “Es que tiene un coste”, advierte el director general de Filhet-Allard MDS España, que señala que para eso las compañías de seguros y los grandes brokers se gastan mucho dinero en crear redes de ayuda.

A nivel de asociación, el director de Relaciones Internacionales de Apromes piensa que su función es facilitar el acceso a estructuras locales sin apenas costes para las pequeñas operaciones: “Es ahí donde pensamos que las asociaciones podemos aportar una solución que sea diferente a las redes establecidas que van a trabajar con unos riesgos más importantes, que va a poder compensar el

pago y el coste de la infraestructura que tiene”. Como asociación su misión es establecer contactos con pequeños corredores extranjeros para que ayuden a los nacionales y que exista reciprocidad en caso inverso, de tal modo que no haya costes de asesoramiento o de infraestructuras.

Para el director de Negocio de suscripción de Berkley, es importante distinguir entre dos tipos de empresas: las pequeñas, que están empezando a salir fuera, y se les puede dar todo el soporte de ayuda, que no es caro cuando empiezan a tener relaciones internacionales; y las empresas medianas-grandes, que comienzan a tener filiales o instalaciones fuera, con las que sí se necesita una infraestructura detrás para darles servicio. A su entender, para los clientes pequeños existen muchas compañías que pueden facilitar las soluciones adaptadas.

“La palabra clave es especialización”, incide Ángel Macho, para quien al igual que los clientes se especializan y van trabajando en determinados segmentos de negocio, “lo mismo pasa con el sector asegurador. Si tienes una necesidad muy concreta tendrás que acudir a un corredor o a una compañía que sea especialista en gestionarlo”.

El director de grandes corredores y responsable SPPI de HDI, coincide en que “las empresas deben ir moviéndose con su propio crecimiento” y debe contar con un corredor que le proporcione un servicio acorde a su volumen: “Si una compañía avanza y su corredor actual no le sabe dar la solución, tendrá que dar un paso y buscar otro corredor”, sentencia.

AITANA PRIETO / CARMEN PEÑA
FOTOS: IRENE MEDINA

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



ALBROKSA FRANQUICIAS

Misión: desarrollar una red de delegaciones franquiciadas lideradas por profesionales de la mediación de seguros.

Con pasión por lo que hacemos, excelencia, asesoramiento independiente, ética, transparencia, innovación, flexibilidad y escalabilidad.

Inmejorables condiciones competitivas de nuestra franquicia PRESTIGIO:

- Autonomía en el trato con el cliente
- Centralización de las tareas administrativas
- Recursos humanos en la Central con la mayor profesionalidad y experiencia
- Amplísima capacidad con Aseguradoras y Agencias de Suscripción
- Productos exclusivos
- Oficina de colocación de riesgos
- Campus de formación
- Acceso a prestigioso gabinete de peritos, letrados y redes asistenciales
- Uso intensivo de la conectividad con las Aseguradoras
- Potente software de gestión y multitarificador
- Plan de negocio ambicioso
- Alianzas estratégicas
- Sin canon de entrada para el profesional

www.albroksa.com - expansion@albroksa.com

C/ Ceres 21, 10004 Cáceres - 927 233 430



26.000 clientes



9.000.000 € de cartera



34 delegaciones y franquicias



8 comunidades autónomas



9 años de andadura



500.000 km recorridos



21.213 cafés



albroksa
CORREDURIA DE SEGUROS

REGISTRO DGS: J-2652

Willis
Towers
Watson
Networks

40 años
ADECOSE
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE
CORREDURAS DE SEGUROS

El Anteproyecto de la Ley de Distribución deja TEMAS PENDIENTES para la mediación



Ya está publicado el texto definitivo del borrador del Anteproyecto de la Ley de Distribución de Seguros. Y no ha dejado indiferente a los mediadores. Aunque todos se congratulan de que la normativa está bien estructurada y su comprensión es fácil, muchos han echado en falta que se diera solución a aspectos conflictivos en el sector como el papel de las agencias de suscripción, el cambio de posición mediadora o las prácticas de la bancaseguros.

Y eso que, en general, los profesionales de la mediación consideran que su labor no se va a ver muy afectada por la nueva Ley: “A las aseguradoras sí les supone mayores exigencias, pero para nosotros va a ser prácticamente igual a como estamos trabajando en la actualidad; si acaso tendremos que hacer más papeleo”, reconoce Martín Navaz, presidente de [Adecose](#).

“Sí incorpora otros modelos de distribución y ahí radica su gran novedad, si bien el modo de hacerlo no deja de causar preocupación”, inciden desde [CIAC](#), que se quejan de que, “salvo pequeñas

Los mediadores creen que se ha perdido una oportunidad de oro para regularizar en la Ley el cambio de posición mediadora

correcciones”, sus propuestas no hayan sido atendidas. Así, considera que se ha perdido una gran oportunidad para resolver la limitación territorial para los corredores autonómicos; se ha dejado de lado el tema de las cartas de mandato, “que es un asunto que va a generar grandes incidentes en los próximos tiempos dado el recurso por algunos a la piratería de pólizas valiéndose de este instrumento”; y se ha “complicado las prácticas abusivas de la banca al coaccionar imponiendo seguros”, sin medidas claras que prevengan el abuso o medidas que permitan al cliente desistir “si no está conforme con lo que se le ha impuesto”.

Mónica Pons, presidenta de [Aunna Asociación](#), también cree que en relación a la actividad de los corredores, la redacción del anteproyecto no varía sustancialmente de la regulación recogida en la actual Ley de Mediación. Y aunque valora que el texto pretende recoger la situación actual del mercado de la distribución de seguros, a su juicio “le falta un punto de ambición para resolver distintas cuestiones que están siendo conflictivas y sobre las que no se pronuncia, perdiendo una buena ocasión para ello”.

Aun así, consideran positivo que se hayan tenido en cuenta algunas de sus reclamaciones, como la aplicación del principio de proporcionalidad que establece la IDD en el ámbito de las sanciones, que habían propuesto en los borradores previos. Y ponen el acento en otra de sus peticiones que han sido atendidas: “La de prohibición expresa y objetiva de prácticas concertadas entre distintos agentes para simular la actividad de una correduría”.

En Adecose también ven con buenos ojos la graduación de

las multas por sanciones para que estén a nivel europeo y ponen especial hincapié en que se ha reforzado la obligatoriedad para que los mediadores residentes en otros países de la UE tengan que cumplir las mismas normas que los nacionales.

Tomás Rivera, presidente de [Fecor](#), se congratula de la inclusión de un periodo de adaptación para la adecuación a las nuevas obligaciones de información y conducta, “cuestión muy necesaria y que no estaba contemplada en el inicio. Además, se ha incluido la exigencia a los operadores de bancaseguros de incluir en materia de publicidad y documentación mercantil los mismos requisitos que tienen los agentes de seguros, incluida la mención a todas las compañías con las que colaboran. Y se ha acometido una revisión respecto al tratamiento inicial de los agentes de seguros, aunque desde la federación se muestran disconformes con la definición última que se ha dado a los vinculados.

Cambio de posición mediadora

Con todo, existe una coincidencia generalizada en el sector en que se ha perdido una oportunidad de oro para regularizar en el texto el cambio de posición mediadora. “Hubiese sido un momento idóneo para abordarlo, dado que es un aspecto directamente relacionado con la distribución de seguros, que se da con frecuencia y que sin embargo no tiene un tratamiento homogéneo en el sector, con el impacto que esto conlleva sobre todo para el asegurado en su libertad de elección de mediador”, señala Tomás Rivera.

“Lo que solicitábamos los profesionales no era ‘aclarar’ algo definido y que ya funcionaba perfectamente como es la legitimación para efectuar el cambio, sino las consecuencias, de todo tipo, del mismo, que es





lo que en realidad está ocasionando constantes divergencias”, añade Mónica Pons, para quien, además, la introducción de un elemento nuevo en el redactado (atribución de la facultad inicial de comunicación del cambio de posición mediadora al corredor) en lugar de resolver la situación, “puede incluso empeorarla significativamente”.

Para CIAC “habría sido suficiente con que el Anteproyecto hiciera una referencia clara a lo dispuesto en el Código Civil, que presta atención al mandato y a cómo se resuelve o finaliza éste, y acabaría con décadas de incertidumbre”.

Con todo, era de esperar que este aspecto no se resolviera en el borrador, toda vez que, como reconoce Martín Navaz, la DGSFP ya les advirtió en reuniones previas que este asunto no se plasmaría en el texto. Aun así, desde la asociación consideran que es un aspecto en el que el principal escollo es la diferencia entre las posturas respecto a los plazos de los derechos económicos que defiende

el Consejo General (notificación previa de un mes) y el resto de asociaciones de mediadores (al siguiente vencimiento de la póliza). Por eso, a su entender, esta cuestión se podría resolver con un acuerdo entre ambas partes.

Mediador complementario

También causa gran controversia entre las asociaciones la reglamentación de manera expresa de la figura del mediador complementario. Todos son partidarios de que, puesto que comercializan seguros, se les considere dentro de la ley para que estén perfectamente regulados. De hecho, Navaz se congratula de que se les exija registrarse en el Registro Administrativo para ejercer esta labor.

Con todo, desde Fecor critican que algunas de sus prácticas laborales queden fuera de la Ley (recogidas en el artículo 4.2), aunque entienden que al ser una transposición de la Directiva Europea no había capacidad de modificación. Eso sí, ponen en valor el papel diferenciador del corredor, por su obligación de asesorar y su carácter independiente: “Obviamente es una fortaleza el poder ofertar en cada momento lo más adecuado para el cliente, después de valorar lo que el mercado le ofrece. Esto diferencia al corredor, ya no sólo respecto del mediador de seguros complementarios, sino del resto de distribuidores de seguros”, valora Rivera.

Más expeditiva se muestra Mónica Pons, que reclama mayor “valentía” a los reguladores a la hora de abordar a estos profesionales, “si lo que se pretende, como se dice constantemente en la Exposición de Motivos de la Ley, es proteger al máximo al consumidor de productos de seguros”. Y advierte: “Podemos entender que se quiera dejar al margen de la supervisión a determinados distribuidores muy marginales, pero siempre y cuando se asegure que dicha marginalidad sea real y no constituya una ‘grieta’ por la que acaben apareciendo distribuidores no regulados”, previene.

La postura de CIAC también va en esta línea: “Consideramos

Los profesionales se congratulan de que se regularice la figura del mediador complementario, aunque se quejan de que no se les exija lo mismo que a los corredores

que no se está cuidando el interés del consumidor. Si [los mediadores de seguros complementarios] no están dispuestos a asumir deberes y responsabilidades, que sean auxiliares”, sentencian, a la vez que enumeran una serie de requisitos que se les debería exigir para ejercer: formación, deberes de información previa y registro. Además, abogan por poner un tope al volumen de negocio que pudieran realizar en torno a la distribución de seguros para que se considere una actividad residual: “Si alcanzara cierto mínimo en comisiones debería exigírsele que se constituya en distribuidor no complementario. Es absurdo que una agencia de viajes genere millones en comisiones sin ninguna obligación destinada a proteger a sus clientes”, consideran.



Avisador, figura no reconocida

A quienes no contempla como mediadores el nuevo texto es a los avisadores. De hecho, se indica que todos los auxiliares pasarán a ser colaboradores externos de los corredores, por lo que los corredores que trabajen con ellos deberán realizarles un contrato mercantil y computar el IVA a sus facturas. “Desde luego, si finalmente se aplicase de ese modo, supondría una limitación a una vía de captación de negocio, lo cual no deja de ser una dificultad añadida al resto de exigencias que complican más si cabe la tarea del corredor”, critica el presidente de Fecor.

Pons va más allá y se queja de que el sector está “siendo víctima de una ‘campaña’ fiscal de la que se puede derivar un sobre-

coste del 21% en la adquisición de servicios sin que tenga margen para su repercusión”. “La introducción forzada del IVA, pese a su naturaleza indirecta, se convertiría en un impuesto de efecto idéntico al de un tributo directo para el mediador, si al final no se siguen las directrices y postulados del Tribunal Europeo de Justicia: es mediación toda actividad que tenga por fin la presentación de un potencial tomador a una potencial entidad aseguradora”, comenta.

Efectivamente, como reconoce el presidente de Adecese, si como todo hace indicar la actividad de los avisadores queda fuera de la mediación “conllevará una implicación fiscal para los corredores”.

“La reconversión de la figura no será muy compleja, pero sí tendrá un coste para nosotros”, arguye.

“Si la Ley deja fuera a talleres mecánicos, gestorías, asesorías fiscales, abogados, etc. habrá que tener en cuenta que para muchos corredores eso puede ser un elemento crítico, pues no tiene actividades que generen un 21% de IVA a compensar”, se quejan desde CIAC, ya que supondrá “un sobrecoste de adquisición puro del 21%”.

El valor del asesoramiento

No cambia mucho la ley en relación a la remuneración de los corredores, que se basará en las comisiones a las aseguradoras y honorarios a los clientes. “En este aspecto se da continuidad a lo regulado en la actualidad”, confirma Tomás Rivera, presidente de Fecor, para quien “la independencia de los corredores es un rasgo característico de esta figura que va más allá de su remuneración”.



Lo mejor y lo peor del anteproyecto

ADECOSE



Lo mejor: “La propia idiosincrasia de la Ley. El sector no la había pedido, pero surgió el debate en Europa y ha resultado un texto muy coherente, en el que se han puesto a todos los actores que estén en contacto con los clientes con el mismo nivel de exigencia”.



Lo peor: “Que se nos queda en el tintero el tema de las agencias de suscripción, que se podía haber solucionado en el redactado de la Ley”.

AUNNA ASOCIACIÓN



Lo mejor: “La intención del legislador de ir algo más allá de las obligaciones de trasposición intentando recoger figuras existentes en el mercado y carentes de regulación específica”.



Lo peor: “Dejar pasar una oportunidad fantástica para resolver algunas cuestiones que hoy están generando controversia en la distribución aseguradora, por ejemplo, en cuanto al cambio de posición mediadora”.



CIAC

Lo mejor: “Que se pretenda dar respuesta a cualquier modelo de distribución”.



Lo peor: “Pese a que la Directiva impone igualdad de trato, observamos que existen diferentes varas de

medir y corremos el riesgo de universos paralelos hechos a medida de ciertos lobbies. Además, la protección al consumidor pasa por tener tolerancia cero ante los abusos del poder dominante y en este sentido la banca se sale con la suya en perjuicio del ciudadano y de todos los restantes actores ante quienes puede abducir a un cliente sin más”.

FECOR



Lo mejor: “Valoramos muy positivamente la claridad con que se ha estructurado y el esfuerzo que supone conjugar la trasposición de la Directiva Europea con la realidad de la distribución de seguros local”.



Lo peor: “El tratamiento de los operadores de banca-seguros, para los cuales se establece la derogación de las limitaciones en cuanto a la puesta a disposición de estos de las redes de las entidades de crédito o establecimientos financieros de crédito. En lo que respecta a los agentes de seguros vinculados se debería haber concretado el número máximo de compañías con las que operar y no dejarles libertad al respecto. Sobre los corredores, consideramos innecesario imponerles la necesidad de mantener cuentas corrientes separadas cuando ya se le está exigiendo a esta figura, y no al resto, la acreditación de una capacidad financiera”.

Eso sí, como destaca Martín Navaz, presidente de Adecose, el principal cambio en este sentido es que habrá mayor transparencia a la hora de informar a los clientes, ya que los profesionales estarán obligados a exponerles la naturaleza de sus incentivos.

Coincide la presidenta de Aunna Asociación en que “el corredor es sabedor de que su valor más diferencial radica en el asesoramiento independiente y en su posicionamiento al lado del consumidor”, con independencia de cómo sea su retribución. “Por otra parte, defendemos que el consumidor pueda ser consciente del tipo de mediador al que recurre para satisfacer sus necesidades aseguradoras, y, consecuentemente con ello, que conozca que el servicio de cada tipología de mediador puede conllevar un coste distinto, coste que, en cualquier caso, asume solo el cliente”, añade.

Todos los profesionales coinciden en la importancia del asesoramiento en la comercialización de los productos. De ahí que se congratulen, como Adecose, de la eliminación que se ha hecho en el texto de ese término en relación con las actividades que no se consideran distribución de seguros y que se prestan con carácter accesorio en el contexto de otra actividad profesional. La asociación subraya que así se evita “que se abra la puerta a que profesionales sin formación en distribución de seguros puedan asesorar a clientes en el marco de otra actividad profesional, con el riesgo que ello conllevaría para los clientes por la falta de formación de estos profesionales que, además, se verían exentos de cumplir con el resto de obligaciones”.

La incompatibilidad para que los corredores puedan realizar las actividades de las agencias de suscripción y la exclusión de los avisadores como mediadores, otras novedades que inquietan



“La palabra ‘asesoramiento’ nos gusta entenderla vinculada al consejo dado desde el conocimiento experto y la independencia de criterio. Fuera de ese marco se proporciona argumentario comercial y explicaciones del producto que se vende, pero no entendemos que se esté asesorando”, reivindican desde CIAC.

Distribuidores más formados

Por eso se congratulan los profesionales de la mediación de las mayores exigencias en materia formativa para todos los distribuidores de seguros: “Es un garante para una actuación profesional y con el rigor que se espera en beneficio del asegurado”, subraya Tomás Rivera, toda vez que los corredores ya están obligados a ello. Considera que “la valoración de esta cuestión la tendremos que hacer cuando se realice el desarrollo reglamentario de esta materia y veamos su contenido”.

Con la misma prudencia se manifiesta Martín Navaz, quien, a falta de conocer su desarrollo, eso sí, considera que estas exigencias son similares a las que se contemplan de manera generalizada en Europa. Mientras que para Mónica Pons, presidenta de Aunna Asociación, supone un paso más para garantizar “la profesionalización del sector y la protección del consumidor”.

En similar línea se manifiestan desde CIAC, ya que a su entender “resulta incoherente que un consumidor pueda contratar un seguro sin que el vendedor cuente con un mínimo ‘vital’ de conocimientos con que evitar una contratación errónea que puede comprometer su futuro”.



Eso sí, considera que el Anteproyecto cuenta con unos errores en materia formativa que deberían ser subsanados, como externalizar la formación para evitar la comisión de fraudes, que pueda ser contratada con actores diversos y que todos los actores tengan obligación de recibirla, como las agencias de viajes: “Si el distribuidor de seguros complementario queda fuera del aprendizaje está claro que carecerá de conocimiento y, por tanto, no puede dar lo que no tiene”.

Obstáculos a la comercialización de IBIP

La Ley de Distribución de Seguros también trae consigo nuevas exigencias para la venta de productos IBIP, como la necesidad de asesoramiento, mayor información sobre los costes, la elaboración de una política de conflicto de interés proporcional a la entidad, que incluya una normativa de regalos y beneficios permitidos... Una serie de requisitos que han endurecido seriamente la distribución de estas soluciones financieras que puede hacer que muchos mediadores desistan de su venta.

Navaz no contempla un gran problema, toda vez que, a su entender, no existen muchos mediadores que apuesten por estos productos, “cuya venta ya era difícil sin estas pautas”, ya que el asesoramiento en ahorro exige formarse concienzudamente y realizar tareas complementarias, como el conocimiento de patrimonios de los clientes. Sin embargo, para Mónica Pons, precisamente, es la formación y profesionalidad de los corredores lo que garantiza en todo momento la aplicación de sus conocimientos en beneficio del consumidor de seguros, “y la distribución de estos productos no deja de ser un aspecto más en el que aplicar aquellos”.

Desde CIAC se muestran muy reacios a la venta de este tipo de productos de inversión, ya que a su parecer requieren de dos

elementos fundamentales: conocimiento especializado y ética, y “una gran parte de las ventas que se están generando en este ámbito no reúnen esas dos premisas y eso debe cambiar”.

Agencias de suscripción, tema pendiente

Otra de las novedades del nuevo texto es la inclusión de la incompatibilidad para que los corredores puedan realizar las actividades de las agencias de suscripción. El presidente de Adecose piensa que se “ha perdido una pequeña oportunidad” de arreglar el tema del pasaporte europeo de estas agencias y sus reivindicaciones a la hora de operar en España. En esta línea, se quejan de que no se haya tenido en cuenta su propuesta de permitir la colaboración, que habría abierto el mercado de seguros: “En Europa existen más posibilidades de colaboración entre las distintas figuras del sector”, protesta.

También se muestran descontentos con esta decisión desde CIAC: “El tema de las agencias de suscripción vuelve a ser mal gestionado, creando un agravio comparativo para las domésticas respecto de las extranjeras y generando una pérdida de oportunidad para el corredor creativo”.

“Obviamente no deja de ser una limitación más a la actividad de las corredurías de seguros y como tal no es favorable ni para corredores ni para agencias de suscripción”, apuntilla Rivera.

Desde Aunna, sin embargo, no consideran que esta incompatibilidad perjudique a los corredores, toda vez que “las agencias de suscripción están concebidas en el sistema español como un híbrido entre asegurador (pues suscribe riesgos) y mediador (capta negocio para aseguradoras)”. “Partiendo de ello, creemos que tiene sentido la incompatibilidad, pues de lo contrario se estaría afectando a uno de los elementos consustanciales a nuestra profesión: el asesoramiento independiente”, comenta Pons.

The DKV logo consists of the letters 'DKV' in a bold, sans-serif font. The 'D' and 'K' are dark green, while the 'V' is a lighter shade of green. The letters are slightly shadowed to give a 3D effect.

Salud y seguros médicos

Cuando más lo necesito, donde esté el mejor tratamiento

DKV MundiCare®

En los momentos complicados es cuando más necesitamos sentirnos acompañados. Cuando tus clientes se enfrenten a enfermedades graves, con DKV MundiCare® les garantizamos protección financiera, apoyo y orientación para recibir el mejor tratamiento disponible a nivel mundial, con una cobertura económica total de hasta 2.000.000 euros.

Atención al mediador:

976 767 341

atencion.mediador@dkvseguros.es

The background of the advertisement features a photograph of a medical professional and a family. On the left, a male doctor in a white lab coat with a stethoscope around his neck is looking towards a family. In the center, a man with a grey beard and a blue sweater is smiling. On the right, a woman with her hair in a ponytail, wearing a pink and white striped shirt, is also smiling. They appear to be in a hospital or clinic setting, with blurred medical equipment and bright lighting in the background.

Cuídate mucho

Una compañía
del Grupo Asegurador ERGO



Los corredores que facturen por debajo de los 100.000 euros dos años seguidos pueden **PERDER** su inscripción en la DGSFP

La nueva ley de distribución traerá algunos cambios para los corredores. El más significativo será la posibilidad de que la DGSFP pueda cancelar la inscripción de mediadores en el registro administrativo por “falta efectiva de actividad”, afirmó Raúl Casado, subdirector general de Ordenación y Mediación de Seguros de este organismo, durante su intervención en el XVII Foro de Gestión de Corredurías, organizado por [Adecose](#). Casado aclaró que se entenderá que se produce “cuando se aprecie durante dos ejercicios consecutivos que el corredor intermedia un volumen de primas inferior a 100.000 euros al año”.

Raúl Casado comenzó su intervención comentando que desde la Dirección General de Seguros y Fondo de Pensiones (DGSFP) se es consciente de que “la fecha límite de transposición de la directiva de Distribución de Seguros (IDD) es el 23 de febrero de 2018, por lo que vamos con retraso al tener que añadir una tramitación parlamentaria que será ardua”.

Casado, en su repaso por el nuevo texto de la próxima ley de Distribución, recordó que los colaboradores administrativos quedan excluidos, así como las agencias de suscripción (que se regularán en otra norma) pero sí incluye a las aseguradoras y a los comparadores. “Las empresas que utilizan los mecanismos de distribución a través de internet deben cumplir los mismos requisitos que el resto de mediadores”, indicó. Sobre los

Se prevé que la gobernanza de productos entre en vigor en otoño de 2018



Los fundadores de Adecose.



Vicente Cancio.



Isidre Mensa, José Luis Ferré, Vicente Cancio, Martín Navaz y Santiago Villa.

operadores de bancaseguros (OBS), dijo que “tienen naturaleza de agentes” y deben presentar la DEC.

En cuanto a la inscripción registral para todos los mediadores de seguros, que pasa a llamarse registro administrativo, se incluyen a los responsables de la actividad de distribución en aseguradoras y a todos los distribuidores. Las aseguradoras deberán llevar registros internos de personas que participen en la actividad de distribución.

Por otro lado, el subdirector general de Ordenación y Mediación de Seguros de la DGSFP recordó que hay una línea roja entre los agentes y los corredores y que esa incompatibilidad se extiende a todo lo que tenga que ver con la cadena de servicio del corredor y de todo lo que tenga que ver con la cadena de servicio del agente.

Asimismo, señaló que se deberá entregar al cliente un documento de información antes de la contratación de un seguro de Vida (se llamará KID) y de No Vida (IPID). Este último se “está

trabajando todavía a nivel comunitario”. En este sentido, Casado llamó la atención sobre el ramo de Decesos, que no está armonizado en Europa y que, de momento, queda fuera tanto del KID como del IPID.

En opinión de Raúl Casado, “el corredor de seguros mantiene el *statu quo* en la nueva ley. Es la figura que ha sufrido menos cambios. La única novedad importante es la posibilidad de cancelación registral por falta efectiva de actividad. Que se producirá cuando se aprecie durante dos ejercicios consecutivos que el corredor intermedia un volumen de primas inferior a 100.000 euros al año. Asimismo, los mediadores tendrán que llevar cuentas separadas con los fondos pertenecientes a clientes y tienen el deber de informar de la naturaleza y fuente de la remuneración.

Además podrán perder su código, entre otras cosas, cuando “los corredores no hayan iniciado su actividad en el plazo de un año



Raúl Casado, Martín Navaz, Juan Ramón Pla y Borja López-Chicheri.



Raúl Casado y Martín Navaz.



Ruth Duque.



Santiago Villa

Se deberá entregar al cliente un documento de información antes de la contratación de un seguro de Vida (se llamará KID) y de No Vida (IPID)

desde su inscripción o dejen de ejercerla durante un periodo superior a un año”.

Otro punto relevante para los corredores en esta nueva ley es el régimen disciplinario, porque la sanción máxima se eleva a 5 millones de euros, de los 60.000 euros que se imponen en la legislación vigente por una venta inadecuada del producto.

Raúl Casado confía que las grandes líneas del texto de la nueva ley se mantengan. Pero es un texto vivo y puede haber cambios.

La gobernanza de productos influye también a los corredores

En la mesa redonda posterior, en la que participaron junto a Casado, Martín Navaz, Juan Ramón Pla y Borja López-Chicheri (presidente, vicepresidente primero y director gerente de Adecose, respectivamente) se mostró inquietud sobre diversos aspectos que quedan pendientes, como la gobernanza de productos, que se prevé entrará en vigor en otoño de 2018. En este punto, según Pla, es importante establecer cuándo el corredor está haciendo de produc-

tor de seguros porque tendrá la obligación de cumplir los mismos requisitos, pero teniendo en cuenta que el producto lo hace la aseguradora. Habrá que ver qué nivel de responsabilidad tendrá el corredor por diseñar la póliza.

En cuando a la venta de seguros de Vida, se aventuró a decir que debido a todos los requisitos que se tendrán que entregar a los clientes, se obligará a la especialización de los distribuidores.

Por su parte, Martín Navaz llamó la atención sobre el hecho de que los avisadores cambian fiscalmente y probablemente se tendrá que aplicar el 20-21% de IVA. En este sentido, Casado dijo que “hay que ir perfilando el tema de los avisadores e ir delimitándolos”.

Guía de cumplimiento normativo

Posteriormente, Ruth Duque, socia de Rousaud Costas Durán, explicó en qué consistirá la ‘Guía de cumplimiento normativo’, en la que no se incluye normativa fiscal ni laboral, pero sí las de Comercio a distancia y sociedad de la información, Mediación de seguros, Materia mercantil y general, Pensiones, Prevención de blanqueo de capitales, Prevención Penal, Protección de consumidores, Quejas y reclamaciones, Proyectos relevantes en curso y Protección de datos de carácter personal. El objetivo es que sea una herramienta útil.



Isidre Mensa.



José Luis Ferré.



Beatriz Domínguez.

En España se va con retraso en transposición de la directiva de Distribución de Seguros (IDD) porque se prevé que la tramitación parlamentaria será ardua

En Mediación y distribución de seguros se especifican: Obligaciones generales y prohibiciones generales; Periodicidad con la que hay que cumplirla; y tipo de actividad a la que afecta. Además, contará con vínculos para ir a los documentos concretos a los que hace referencia.

El objetivo es actualizar la guía mensualmente mientras que no haya ninguna novedad relevante, de la que se informará lo antes posible. Según Duque, “es factible que esté disponible este verano”.

Hay que solucionar el conflicto del trasvase de datos

Por último, se realizó un debate sobre la digitalización, en el que participaron Isidre Mensa, director general de MPM Software; José Luis Ferré, CEO de Allianz; Santiago Villa, CEO de Generali; y Vicente Cancio, CEO de Zurich. Entre otros temas se habló del conflicto que existe sobre el trasvase de los datos del cliente. Los datos valen mucho dinero y se dijo que habría que ver cómo se gestiona en beneficio de todos. Sobre este asunto, Navaz comentó que se está perfilando un documento con Aunna, el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros y Fecor para poder sentarse con las aseguradoras y establecer un documento sectorial. Es necesario establecer previamente entre la compañía

y la mediación qué acciones hace la compañía sin el corredor y cuáles no, en ningún caso.

Sobre la digitalización se advirtió que los retornos llegan después de dos años de inversión. Por eso, se planteó la conveniencia de ir invirtiendo cantidades pequeñas de capital para ver resultados parciales. Hay que perder el miedo a la digitalización porque es una oportunidad de desarrollo y de crecimiento. La optimización de la base de datos es esencial para tener una buena digitalización. El futuro es la combinación de los dos mundos: digital y tradicional.

Ya por la noche, la conmemoración del 40 aniversario de Adeco fue el leit motive de la cena de gala presentada por la periodista Cristina Villanueva y Martín Navaz. En ella se homenajeó a los fundadores de la asociación, especialmente al fallecido Borja Paterina, y se entregó el Premio Adeco a la Organización Nacional de Trasplantes, recogido por Beatriz Domínguez, su directora.

Para celebrar el 40 aniversario se presentó un libro conmemorativo que recoge la historia de la asociación y la proyección de un vídeo con los testimonios de los fundadores y de las personas que colaboraron de una forma directa con la asociación. La ovación final fue para Rafael Merry del Val, Julio Calderón, Baltasar Martín y Miguel Prieto como impulsores de la iniciativa de fundar la asociación.



Seg Elevia quiere **REVOLUCIONAR** la gestión de los corredores

MPM Software presentó el 20 de junio en Madrid Seg Elevia, su nueva plataforma para mediadores que permitirá a cualquier tipo de corredor disponer de sus datos en una *cloud* (nube) segura para poder trabajar desde cualquier sitio y en cualquier momento.

Isidre Mensa, director general de MPM, fue el encargado de presentar esta nueva plataforma que incorpora el CRM, multitarificador, EIAC (está plenamente integrada en este entorno), y nuevos conceptos como comunicaciones, infraestructuras y servicios.

Aunque es una plataforma nueva, hereda el 90% de la base de datos de Visual Seg y está garantizado el proceso de migración de datos. Eso la hace compatible con ella. Elevia será un paso del producto a la plataforma y el servicio, y amplía la capacidad del back office. Según Mensa, “es un cambio que hace más fácil el trabajo al usuario”.

En palabras del director general de MPM, “Elevia es el futuro de MPM y el futuro de la mediación”. Aunque la plataforma se presentó el 20 de junio, está operativa desde hace un año, lo que ha permitido contrastar la eficacia de este proyecto que comenzó a elaborarse hace cinco años y en el que se ha invertido más de

80.000 horas en su desarrollo, ha requerido más de 2.000 procesos de validación y han intervenido más de 25 técnicos.

Se basa en cinco ejes

Posteriormente, Josep Maria Masana, director comercial, y Ramón Guinart, director funcional de MPM Software, respectivamente, fueron entrevistados por la experta en comunicación, Maribel Vilaplana, y profundizaron en el funcionamiento de esta nueva plataforma.

Explicaron que se basa en cinco ejes: la tecnología, la plataforma se adapta a cualquier dispositivo con el que estemos trabajando, rompiendo así las fronteras físicas de una oficina con el teletrabajo; experiencia de usuario; la orientación al cliente porque facilita la omnicanalidad del mediador con una sola base de datos que ‘actúa’ como centro de comunicación y que está

Los mediadores piden a la nube una mayor rapidez en la descarga de datos, mayor seguridad y una resolución eficiente de los problemas que puedan surgir

compartida a través de todos los canales; la productividad, porque al reducirse el trabajo de poco valor añadido para el corredor, se puede ocupar más tiempo en atender adecuadamente al cliente (cuenta con mecanismos que lanzan un proceso y la máquina indica cuándo ha terminado, evitando tener que estar pendiente de ella); y la personalización, puesto que se adapta y parametriza según las necesidades y preferencias de los usuarios (permite personalizar los logos, plantillas de SMS, de mail, de consultas de datos...).

Guinart explicó que existen tres servicios de 'nube', la normal, la híbrida y la privada (en la que se instala la aplicación en la nube privada de la empresa). Es un servicio para los que piensan que es más seguro controlar los datos en la empresa. Algo que rebatió diciendo que "si se tienen los datos en un buen proveedor, este se encarga de las actualizaciones continuamente y da un servicio 24/7. En definitiva dispone de la infraestructura adecuada para que la seguridad sea la idónea".

Los próximos pasos para dar a conocer esta plataforma serán a partir de octubre con una jornada técnica en Barcelona y presentaciones por diferentes provincias, así como varios webinars semanales en donde se contará la esencia y la usabilidad de la aplicación.

Eiac estará plenamente activo en dos años

Cerró la presentación una mesa redonda sobre la digitalización en la que participaron Martín Navaz, presidente de Adecose; Mónica Pons, presidenta de Aunna; Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General de Mediadores de Seguros; José María Campabadal, vicepresidente de Copaprose; y Tomás Rivera, presidente de

Isidre Mensa.



Maribel Vilaplana, Mónica Pons, Elena Jiménez de Andrade, Tomás Rivera, José María Campabadal, Martín Navaz e Isidre Mensa.

El uso de la tecnología facilita un mejor asesoramiento del cliente porque se dispone de más datos sobre él

Fecor. En ella quedó claro que los corredores no le tienen miedo a la tecnología. Han ido avanzando con ella porque es un gran aliado que permite reducir la carga de trabajo. De hecho, el uso de la tecnología facilita un mejor asesoramiento del cliente porque se dispone de más datos sobre él. Aunque todos los ponentes estuvieron de acuerdo en las ventajas que conllevan trabajar en la nube, se pidió mayor rapidez en la descarga de datos, mayor seguridad y una resolución eficiente de los problemas que puedan surgir. Asimismo, se habló de Eiac, que estará plenamente activo en dos años.



Empresa segura

¿Crees estar protegido de los CIBERDELINCUENTES? ¿Seguro?

Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución de AXA España

El 12 de mayo el virus WannaCry provocó una infección a escala mundial con unas consecuencias económicas que, sólo en España, se estiman fueron de 5 millones de euros.

Aunque parece que afecta solo a las grandes empresas. La realidad es que las pymes, probablemente por un mayor desconocimiento de las amenazas y por la falta de recursos, son las que más vulnerabilidades presentan. De hecho, se estima que el 70% de los ataques se dirigen contra compañías de menos de 100 empleados. Precisamente en ellas, el asesoramiento de especialistas en la materia es fundamental. Un mediador profesional les aporta un buen asesoramiento sobre la mejor solución aseguradora posible.

El shock tecnológico positivo que ha supuesto la irrupción de internet en la economía está fuera de toda duda. La productividad de todos los sectores se ha visto afectada de manera espectacular, sobre todo en esta década, y la vida de la mayoría de los ciudadanos también se ha visto muy impactada por semejante revolución. Gestiones y procesos que antes requerían de mucho tiempo, esfuerzo y dinero se han simplificado y abaratado de una forma inimaginable.

Ahora bien, esa nueva realidad también ha traído aparejados una serie de riesgos, desconocidos algunos ¿ignorados otros? Es probable

que los ignoráramos, pero desde el pasado 12 de mayo ya no. Ese día, todos supimos del virus WannaCry, que provocó una infección a escala mundial con unas consecuencias económicas que, sólo en España, se estiman en cinco millones de euros, según la Asociación Española para el Fomento de la Seguridad de la Información (ISMS Forum Spain).

LOS DATOS SON EL FUEL DE LA ECONOMÍA

La multinacional norteamericana EMC² ha estimado que, en la actualidad, circula un volu-

men de información en Internet de 4,4 millones de millones de GB y se cree que, de aquí a una década, haya hasta 44 millones de millones de GB en circulación. Sólo en los últimos dos años la información generada a nivel mundial ha sido el equivalente a la de los 2.000 años anteriores. Así las cosas, no me cabe ninguna duda de que la información, los datos, serán la materia prima más importante de cualquier industria en las próximas décadas. El fuel de la economía.

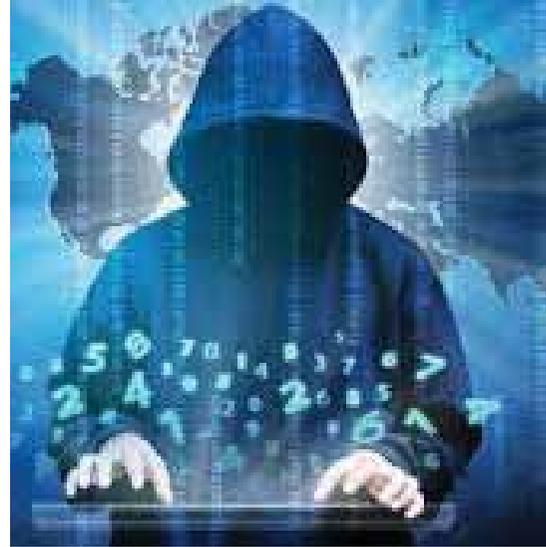
Imaginemos qué puede ser de esas industrias si un día se despiertan y comprueban que esa materia prima -toda la información de una compañía- ha desaparecido o ha quedado inservible por un *hackeo* informático.

No hay empresa o negocio que, en la actualidad, no emplee dispositivos electrónicos, almacene datos en la nube, comparta información electrónicamente con clientes o proveedores, o realice comercio *on line*. Todo ellas, flancos potenciales por los que sufrir un ataque premeditado que puede terminar con nuestro negocio de la noche a la mañana.

De todas ellas, las pymes, probablemente por un mayor desconocimiento de las amenazas y por la falta de recursos, son las que más



vulnerabilidades presentan. De hecho, se estima que el 70% de los ataques se dirigen contra compañías de menos de 100 empleados. Es más, España es el tercer país que sufre un mayor número de ataques en el mundo, con más de 70.000 agresiones.



DELITOS CIBERNÉTICOS

Los principales actos delictivos que se cometen son el robo de contraseñas, archivos y contenido *audio-streaming*, interceptación de información de geolocalización y acceso a cámaras web. Y existe todo un mercado negro donde estos contenidos se cotizan al alza; de ahí la importancia de protegerse ante esta nueva realidad. Pero no sólo protegerse a sí mismas. Es fundamental que las pymes conozcan el nivel de concienciación que en materia *cyber* tienen sus proveedores.

Además, las consecuencias de un siniestro derivado de un ataque cibernético no dependen

del tamaño de la brecha. Un pequeño incidente puede provocar unos costes muy elevados; de hecho, estas pérdidas van contra la cuenta de pérdidas y ganancias, que puede no tener capacidad para asumirlas. Y es más, una pyme transfiere mucha información y datos a terceros, pero no transfiere la responsabilidad civil derivada de su uso. Y esto es algo que en muchas ocasiones no se tiene en cuenta.

Un pequeño ciberataque puede provocar unos costes muy elevados, que van a la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas y estas pueden no tener capacidad para asumirlas

En este sentido, el asesoramiento de especialistas en la materia es fundamental. Un mediador profesional aporta mucho valor en estos casos, asesorando sobre la mejor solución aseguradora. La identificación de las necesidades reales de protección, la adecuación de unos sistemas de protección a las mismas y el conocimiento e identificación de las amenazas a las que nos exponemos puede ser la línea que separe la vida de la muerte de una empresa en los próximos años. Por ello, las empresas y, en especial, las pymes también necesitan ese “seguro de vida” que les proteja frente a tales riesgos.

No estás solo

AXA HOGAR.
Déjanos ayudarte con un seguro a tu medida

Póliza de Salud para expatriados

Generali ha lanzado un nuevo seguro de Salud, 'Global Choice', para empresas que cuenten con empleados con cierto grado de movilidad internacional y que ofrece un diseño modular y flexible.

Este producto incorpora novedades para el colectivo expatriado como un servicio de doctores y especialistas clínicos accesible por teléfono o videoconferencia desde cualquier parte del mundo, a cualquier hora; o un programa de asistencia con profesionales multilingües que pueden ayudarles a afrontar desafíos de cualquier índole, entre los que se contemplan la adaptación a una nueva cultura o la gestión del estrés y la ansiedad.

Entre las ventajas de 'Generali Global Choice' también se incluyen opciones como la posibilidad de acceder a un servicio totalmente confidencial e independiente de segunda opinión médica; o un innovador examen especialmente diseñado para pacientes oncológicos, que identifica el tratamiento más adecuado según el perfil genético del paciente.

Este producto, además de permitir el acceso a cualquier profesional, dispone de una red de más de 600.000 servicios médicos concertados.

Nueva emisión del seguro de ahorro-inversión 'Millón Vida'

Mapfre ha puesto en el mercado una nueva emisión de su seguro de ahorro-inversión 'Millón Vida' a prima única y de cinco años de duración con una rentabilidad garantizada a vencimiento.

'Millón Vida' es un seguro de ahorro a 5 años con un tipo de interés efectivo garantizado entre el 0,63% y el 0,23% en función de la edad del cliente.

La aportación se realiza de una vez al contratar el producto. Este seguro se puede contratar a partir de 3.000 euros durante el mes de junio o hasta agotar existencias.

'Millón Vida' presenta también una garantía adicional al ahorro acumulado para casos de fallecimiento y fallecimiento accidental antes de los cinco años.





Seguridad que se comparte

En Plus Ultra Seguros queremos compartir las risas, los sueños y las ilusiones de quienes te rodean, pero sobre todo **queremos compartir seguridad.**

La seguridad necesaria para que tú y los tuyos podáis vivir plenamente vuestra vida con total tranquilidad.

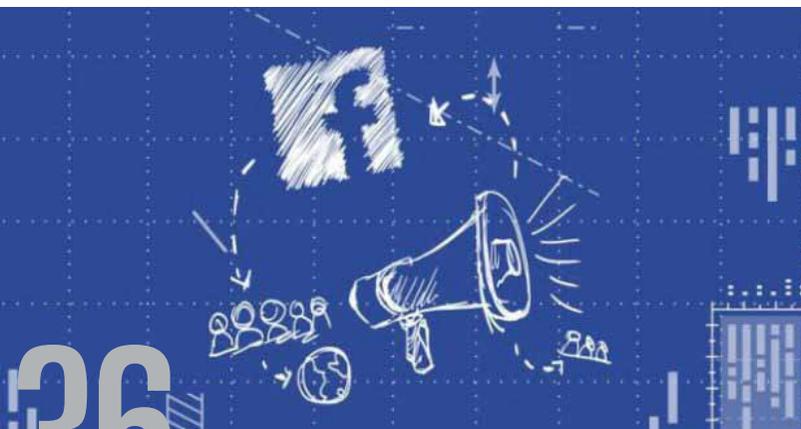
Plus Ultra Seguros.
Seguridad que se comparte.

#SeguridadCompartida



Facebook y Cepyme formarán gratis a un millón y medio de pymes

Fomentar la formación digital de las pymes españolas a través de la plataforma de aprendizaje Blueprint. Ese es el acuerdo al que han llegado Facebook y Cepyme, con el que se posibilita ampliar la oferta de formación online y gratuita a más de 1,5 millones de pymes que integran la Confederación Nacional de Pequeñas y Medianas Empresas de España.



Según informa Europa Press, estos negocios podrán realizar módulos específicos de formación en la plataforma de e-learning de la compañía. En concreto, esta formación gratuita desarrolla un código de buenas prácticas, así como la creación de anuncios en Facebook e Instagram. De este modo, las pymes pueden crear su propio plan de aprendizaje, con los cursos que más les interesen para su negocio y realizarlos en cualquier momento del día, desde cualquier lugar o dispositivo.

Para Facebook España, la iniciativa tiene como propósito “que todas las pymes accedan fácilmente a nuestras herramientas para que encuentren a sus potenciales clientes de una forma muy efectiva”. “Queremos aportarles un gran valor a todos aquellos negocios que quieran crecer en un mercado digital muy competitivo”, ha adelantado la directora de Asuntos Públicos de Facebook España, Natalia Basterrechea.

Para Facebook España, la iniciativa tiene como propósito “que todas las pymes accedan fácilmente a nuestras herramientas para que encuentren a sus potenciales clientes de una forma muy efectiva”. “Queremos aportarles un gran valor a todos aquellos negocios que quieran crecer en un mercado digital muy competitivo”, ha adelantado la directora de Asuntos Públicos de Facebook España, Natalia Basterrechea.

UPTA ha trasladado una propuesta, que quiere que se incluya en la nueva Ley de Autónomos, para que los gastos de comida diaria de los trabajadores por cuenta propia a través de vales o cheques de comida, puedan ser de forma fehaciente deducibles en la misma cuantía y condición que los de los trabajadores asalariados. En estos momentos la propuesta, que ha sido recogida en las enmiendas número 150 y 41 presentadas por Compromís y Esquerra, está pendiente de decisión.

Los autónomos reclaman que se consideren deducibles los gastos de comida diarios

Se trata de igualar las condiciones de los autónomos, personas físicas, y de los societarios, que sí que pueden deducir estos gastos como propios de la sociedad, lo que es claramente discriminatorio.

Según UPTA, no perjudica la recaudación de la Administración, puesto que no sólo su efecto directo es poco sensible, sino que además ayudaría a un mayor crecimiento, especialmente en el sector de la hostelería urbana y de zonas industriales, que es la que menos se beneficia del tirón del turismo.





El Gobierno expone en el Congreso las futuras medidas de apoyo a los autónomos

El Gobierno ha planteado en el Congreso de los Diputados una nueva batería de medidas de la Seguridad Social para incentivar el empleo entre los trabajadores autónomos y contribuir a la reducción de los 4,2 millones de parados.

El Ejecutivo ampliará de 6 meses a un año la cotización de 50 euros por contingencias comunes mensuales a la Seguridad Social para quienes emprendan un negocio o decidan reemprenderlo después de dos años de estar de baja de la Seguridad Social. Es la llamada tarifa plana de cotización.

Ésta, y otras propuestas, están recogidas en las enmiendas que el Gobierno ha presentado en el Congreso de los Diputados para incluirlas en la Proposición de Ley de reformas urgentes del trabajo autónomo, planteada por Ciudadanos.

La cotización de contingencias comunes, que el Gobierno plantea rebajar a los autónomos, incorpora la contribución a las pensiones y para las enfermedades comunes.

No obstante, la propuesta de la tarifa plana, si el empresario/trabajador decide cotizar por una base de la Seguridad Social superior a la mínima, que es de 274 euros mensuales, entonces tendrá derecho a una reducción durante un año del 80% sobre la cuota por contingencias comunes.

Incluso, posteriormente, las bonificaciones y reducciones de cotizaciones sociales pueden extenderse hasta tres años si se trata de trabajadores menores de 30 años o mujeres de 35 años.

La norma apunta que el autónomo no perderá estos beneficios

en las cotizaciones sociales si contrata asalariados. Así se resuelve uno de los problemas que frena el crecimiento del negocio en los primeros años.

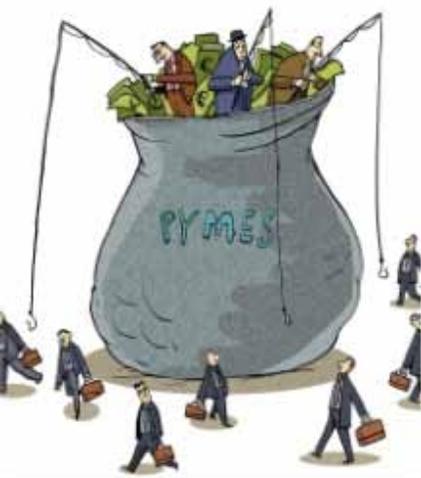
También es muy importante para los autónomos la decisión del Gobierno de ampliar el número de familiares que puede contratar el también pequeño empresario con subvenciones en las cotizaciones sociales.

De esta forma, el Ejecutivo amplía la posibilidad del empresario de contratar a su pareja, padres, hijos, hermanos, abuelos, suegros, nietos, nueras o yernos. Hasta ahora, los empresarios, quienes tienen el control de la empresa, o los directivos sólo podían contratar con ayudas a los jóvenes menores de 30 años o a un sólo familiar menor de 45 años.

No obstante, para evitar que el empresario utilice a los familiares para sustituir a asalariados, las enmiendas ponen condiciones para contratar a los parientes. En el año anterior al empleo del familiar, el empresario no tiene que haber despedido a un trabajador de forma improcedente, ni haber hecho un despido colectivo declarado irregular por los tribunales. Igualmente, en los seis meses posteriores a la contratación del familiar tampoco puede haber un despido improcedente o una regulación de empleo irregular.

Otra medida importante es que las trabajadoras autónomas que hayan cesado su actividad por maternidad, adopción, acogimiento o tutela, podrán abonar 50 euros mensuales, si cotizan por la base mínima. Si la cotización fuese superior, entonces la trabajadora podrá aplicarse una bonificación del 80% de la cotización.





Europa facilitará la entrada de las sociedades de capital riesgo en la financiación de las pymes

Los legisladores de la Unión Europea acometerán una serie de reformas que extenderán la entrada de las sociedades de capital riesgo en la financiación de las pymes.

Estas modificaciones permitirán a un mayor número de sociedades de gestión de activos controlar los denominados Fondos de Capital Riesgo Europeos (EuVECA, por sus siglas en inglés).

Representantes del Consejo de Ministros europeo alcanzaron un acuerdo para actualizar una normativa de hace cuatro años sobre fondos de capital riesgo. Los legisladores también acordaron mejorar una regulación parecida sobre Fondos de Emprendedores Europeos (Eusef).

La actual regulación contiene restricciones por las que los gestores de activos pueden gestionar fondos de capital riesgo de la categoría EuVECA y decidir en qué negocios pueden ser invertidos estos fondos.

En este momento, los fondos EuVECA no pueden invertir en empresas que tengan más de 250 empleados o en aquellos que posean un volumen de negocio superior a los 50 millones de euros o un balance anual que exceda de los 43 millones de euros. Entre las demás restricciones que se aplican se encuentra la de que las empresas que coticen en un mercado regulado o un sistema de negociación multinacional no pueden ser elegidas para los fondos EuVECA.

Se amplían las ayudas a las empresas que contraten a jóvenes en paro

La [Cámara de Comercio de España](#) ampliará las ayudas a las empresas que contraten a beneficiarios del Sistema Nacional de Garantía Juvenil. Estos jóvenes –de entre 16 y 29 años– deben haber completado la orientación del Plan de Capacitación del Programa Integral de Cualificación y Empleo que se ejecuta a través de la red de Cámaras. El importe pasa de 1.500 a 4.950 euros, cantidades que se gestionan gracias a la cofinanciación del Fondo Social Europeo.

Los contratos han de tener una duración mínima de seis meses y ser a tiempo completo. Ya sean indefinidos, temporales,

en prácticas o para la formación y el aprendizaje. Todas estas modalidades son válidas para adherirse a estos incentivos de

las compañías que contratan y se pueden solicitar hasta el día 29 de diciembre de 2017.





Las empresas que apuestan por la personalización de productos mejoran su facturación

Entre un 6 y un 10% han incrementado su volumen de negocio aquellas compañías que han apostado por personalizar productos y servicios a partir del conocimiento profundo de su audiencia. Son datos que maneja un informe publicado por la consultora [Boston Consulting Group](#).

El reporte se ha centrado en firmas de los sectores retail, healthcare y finanzas. Según los datos recopilados, de aquí a cinco años el 15% de estas podrán llegar a aumentar sus ingresos hasta en 800.000 millones de dólares. “La individualización abre de par en par las puertas de la fidelidad del consumidor”, ha explicado Mark Abraham, socio de BCG. Dos tercios de las enseñanzas consultadas esperan tener un incremento mínimo del 6% en la facturación y señalan con el dedo la personalización de los productos-servicios que tienen en el mercado.



La empresa responde por los ciberdelitos de sus empleados si no ha adoptado medidas para prevenirlos

Los delitos cometidos por un empleado contra la privacidad de los datos personales y contra la seguridad de los sistemas de información pueden generar responsabilidad penal de la empresa para la que trabaje, si ésta no ha adoptado las medidas de prevención necesarias para evitar su comisión.

Así lo puso de manifiesto la fiscal jefa de Sala del Tribunal Supremo y coordinadora nacional contra la Criminalidad Informática, Elvira Tejada, durante las VII Juntas de Gobierno del Consejo General de la Abogacía Española (CGAE) celebradas en Granada.

“Hay una normativa de protección de datos que hay que cumplir y si su incumplimiento implica responsabilidades delictivas, podría derivarse de él la responsabilidad penal de la persona jurídica”, explicó Tejada.

La última reforma del Código Penal incorporó al título que ya incluye la protección de los delitos contra la protección de datos dos nuevos tipos que sancionan los ataques a los sistemas de información.

“Acceder a un sistema, aunque no lleguemos a los datos que contiene, ya está tipificado como delito. También la interceptación de las comunicaciones entre sistemas”, comentó la fiscal, quien subrayó que estos tipos se encuentran dentro de la lista cerrada de delitos que generan responsabilidad penal de las personas jurídicas.

La “negligencia” en la adopción de las medidas de prevención necesarias (dentro de los programas de compliance) puede derivar, si uno de sus empleados comete estos delitos, en una condena para la empresa.



Inspección de Trabajo **no obligará a registrar la jornada diaria**

La polémica sobre si las empresas están o no obligadas a registrar a diario la jornada de sus trabajadores podría haber llegado a su fin. Y el

veredicto es que no están obligadas. Así lo ha admitido la Inspección de Trabajo, después de dos sentencias del Tribunal Supremo en ese sentido, que ya han dictado jurisprudencia.



De esta forma, la Inspección acaba de emitir una nueva instrucción interna, en la que se “complementa” otra instrucción anterior de marzo de 2016, en la que se pedía a los inspectores y subinspectores de Trabajo que exigieran a las empresas el registro diario de jornada como método obligatorio para poder comprobar si existía la realización de horas extras. De no existir este registro, la Inspección podía considerarlo infracción grave en materia de jornada, lo que reporta sanciones de hasta 6.260 euros.

En la citada instrucción de 2016, este organismo decidió exigir este registro diario de la jornada laboral a las empresas, a pesar de que el Estatuto de los Trabajadores solo lo requiere para los trabajadores a tiempo completo y solamente si el empleado hacía horas extra.

Ahora, el Tribunal Supremo ha contradicho a la Audiencia Nacional emitiendo sentencias en las que exime a las empresas de la obligatoriedad de registrar a diario la jornada de los trabajadores. El Supremo razona su decisión porque “el Estatuto de los Trabajadores no exige la llevanza de un registro de la jornada diaria efectiva de toda la plantilla para poder comprobar el cumplimiento de los horarios pactados”.

40

Tres de cada diez empresas han recibido ciberataques en 2016

Un informe publicado por [Grant Thornton](#) destaca que en 2016 un 32% de las compañías de nuestro país fueron víctimas de ataques que le han podido suponer pérdidas de importancia. Europa es el continente con mayor porcentaje de sociedades que ha sufrido este tipo de casos, con un 32%, mientras que la media a nivel internacional es del 21%.

“Es urgente que todas las empresas, no solo las más grandes, entiendan que la ciberseguridad es un asunto fundamental y que no es exclusivo del director de informática”, ha señalado Luis Pastor, director de tecnología e innovación de Grant Thornton. Pastor

señala que esto debe convertirse en “prioridad estratégica” y se deben integrar las medidas de protección “en todas las áreas y niveles. Un primer paso para esta imprescindible toma de conciencia es entender el valor de los datos que se manejan”.





EN CASER, QUEREMOS COMUNICARNOS CONTIGO.

ES EL MOMENTO DE EMPRENDER Y SOMOS TU MEJOR OPCIÓN.

Caser se apoya en el avance de las nuevas tecnologías y la digitalización para convertirse en el referente de la Mediación Profesional en nuestro país. El **respaldo constante a sus Mediadores**, el servicio global que ofrece, su presencia en todo el territorio nacional y su amplia oferta de productos, lo convierten en el **mejor socio**.

✓ ¿ACEPTAS?

901 41 07 07 • agentescorredores.caser.es



AGENTES Y
CORREDORES

Seguros de tu confianza



Más del 80% de los seguros de Comunidad son muy antiguos, caros y con escasas coberturas

Más del 80% de las pólizas de Edificios que contratan las comunidades de vecinos datan de hace mucho tiempo, pagan unas primas muy altas y las coberturas son reducidas y no se han actualizado, según el análisis realizado por [Arrenta](#). Por eso, aconseja acudir a la figura de un corredor de

seguros, ya que es el único que puede realizar un análisis y asesoramiento imparcial de las necesidades reales y elegir la mejor póliza.

En este sentido, hay que destacar algunas de las nuevas coberturas que han aparecido en este tipo de seguros en los últimos años y que resultan fundamentales como atascos y gastos de desatasco de conducciones de agua comunitarias, filtraciones, heladas, exceso de consumo de agua derivado de un siniestro, hundimiento accidental del terreno por obras ajenas al inmueble, responsabilidad civil de la Junta rectora de la comunidad y todas las garantías que facilitan un valor añadido mediante la prestación de servicios como son el control de plagas, pequeñas reparaciones, limpieza de grafitis, facturación eléctrica e, incluso, Inspección Técnica de la Edificación de carácter obligatorio.

En otro orden de cosas, Arrenta ha notificado que los seguros de Impago de Alquiler reducen el incumplimiento del pago. Sin seguro, éste se sitúa en torno al 11%. Mientras que esa misma siniestralidad media se reduce al 4% para el caso de los alquileres que incorporan seguros de Impago, lo que supone una importante reducción de más del 60%.



Asefa Seguros incorpora el Hospital Vithas Montserrat a su red de centros

[Asefa Seguros](#) ha incorporado a su red de centros médicos el Hospital Vithas Montserrat de Lérida. A través de este acuerdo, sus asegurados podrán acceder al cuadro médico del hospital, disponer de hospitalización y de sus especialidades médicas, entre otras ventajas.

En la firma estuvieron presentes Ana María Giro, directora gerente del Hospital Vithas Montserrat, y José Antonio Soriano, director de Operaciones y Prestaciones de Salud de Asefa Seguros.



AXA pone de relieve la figura del mediador para las empresas que quieren internacionalizarse

AXA ha celebrado su I Jornada sobre Programas Internacionales, en el que se ha puesto de relieve el papel de los mediadores a la hora de asesorar a las empresas cuando decidan dar el salto a mercados internacionales.

En el encuentro, Jacobo Pérez-Soba, jefe del área de Formación de directivos y postgrado y elearning en la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Madrid, ha destacado la importancia de la internacionalización como elemento diversificador del riesgo.

Paulino Fajardo y Marta Esteban, del despacho de abogados Herbert Smith Freehills, han recordado a las pymes la necesidad de conocer los marcos regulatorios de los países en los que operen, adaptándose a ellos para desarrollar su actividad con todas las garantías. Además, han incidido en la importancia de contratar un programa de seguros internacional, sin olvidar el asesoramiento fiscal, clave en el momento de cobrar una indemnización en caso de siniestro.

La jornada también ha contado con la presencia de Olivier Zamora, Group Head of AXA International Services, que ha puesto en valor su oferta de aseguradora multinacional, con presencia en 65 países de forma directa y más 150 países a través de la red especializada.

Por otro lado, la aseguradora ha recibido a la delegación de corredores del Club Expertos Partners, del que forman parte los principales mediadores independientes con los que trabaja en España. Durante la jornada se repasaron los principales retos para un ejercicio en el que habrá un cambio de regulación con la transposición de la directiva europea en materia de distribución. Asimismo, se hizo hincapié en la necesidad de garantizar un uso escrupuloso y pactado de los datos de los asegurados, con máximo respeto a la posición mediadora.

En otro orden de cosas, el director de Distribución y Ventas de AXA, Luis Sáez de Jáuregui, y el director de Operaciones y Servicio al Cliente, José María Plaza, recibieron a los representantes del Grupo de Trabajo para el impulso de EIAC para explicar los avances del proyecto de conectividad. Durante la reunión, se presentaron las líneas de trabajo a

desarrollar en los próximos meses centradas en mejorar la conectividad. "Para AXA, con el 45% de nuestro negocio en corredores, es una prioridad mejorar la conectividad y, por supuesto, el pleno desarrollo de EIAC", ha apuntado Sáez de Jáuregui.

Por otra parte, el seguro de AXA 'Ciber Protección' ha sido galardonado por Actualidad Económica como una de las mejores ideas del año 2016 en la categoría "pymes".

Además, recientemente, la aseguradora ha presentado 'AXA Drive 2.0', una aplicación que, de forma gratuita y accesible, permite conocer y medir las habilidades al volante y recibir consejos proporcionados por el Centro de Estudios Ponle Freno AXA en beneficio de la seguridad vial y eficiencia energética.

Por último señalar que AXA ha recibido el Premio Amantes de Teruel, que reconoce a la aseguradora como mejor valorada por los miembros del [Colegio de Mediadores de Seguros de Teruel](#).





Caser informa sobre la oportunidad de negocio de los seguros de Construcción

En la jornada “Seguros de Construcción y Edificación, nuevas oportunidades de negocio para un tiempo nuevo”, celebrada en el [Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia](#), Caser ha dado a conocer las oportunidades de negocio que surgen con la aparición de nuevos actores y activos inmobiliarios que están dando lugar a un nuevo escenario en el sector de la construcción.

En la jornada, Héctor Sánchez, director técnico de Edificación e Ingeniería de la aseguradora, ha hecho hincapié en el sector inmobiliario y decenal, considerando la coyuntura actual como “una ocasión en la que se abren nuevas y grandes oportunidades de negocio”.

Por otro lado, Caser junto con el Colegio de Valencia, han organizado la jornada “Vida Ahorro: cómo conseguir rentabilidad con los tipos de interés al 0%”, para presentar el Universo Financiero a los mediadores de Valencia, unos nuevos productos de Vida Ahorro que buscan alternativas de ahorro e inversión y la optimización financiero-fiscal.

David Vaquerizo, responsable de la dirección comercial Otros Negocios Vida y Pensiones, expuso las tendencias del sistema público de pensiones y la importancia de complementar esas prestaciones. Prosiguió Juan Rodríguez-Fraile, responsable de Negocio Institucional de Bestinver, explicando las claves de la filosofía value investing de Bestinver, con la que Caser tiene una alianza para la gestión de sus nuevos productos riesgo tomador Unit Linked.

Como colofón de la jornada Vaquerizo desglosó los nuevos productos de la compañía, entre los que destacan, además del Unit Linked y del PIAS Unit Linked, el Sialp 85 y las Rentas Vitalicias.

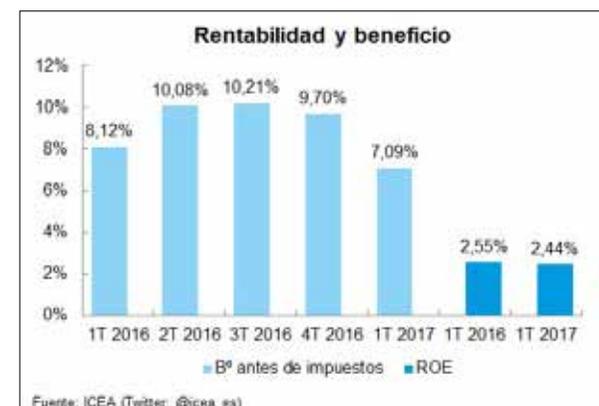
Por último señalar que la aseguradora ha renovado su colaboración con el [Colegio de Mediadores de Seguros de Badajoz](#).

44

El beneficio antes de impuestos del sector cae un 1% en el primer trimestre

El beneficio antes de impuestos sobre primas imputadas de las aseguradoras españolas ha caído un 1% a marzo de 2017 respecto al registrado en el primer trimestre de 2016.

La rentabilidad sobre recursos propios (ROE) fue del 2,44%, lo que supone un descenso de 0,1% respecto al mismo trimestre del año anterior, según datos de ICEA.





Inade aborda en profundidad la Ley de Contrato de Seguro

Foro **Inade** ha acogido en Vigo una mesa redonda en la que se realizó un repaso a la Ley de Contrato de Seguro, considerado el contrato que ocasiona mayor litigiosidad en el Tribunal Supremo.

La sesión fue coordinada por José Antonio Badillo, delegado territorial en Madrid del Consorcio de Compensación de Seguros, que estuvo acompañado de José Manuel Busto, catedrático de Derecho Civil de la Universidad de La Coruña y los profesores titulares de esa misma universidad, Fernando Peña y Rafael Colina, que se centraron en realizar un análisis desde el punto de vista de la jurisprudencia.

En concreto, se abordaron cuestiones relevantes de este contrato como las cláusulas delimitadoras del riesgo, las limitativas y las abusivas; el deber de declarar el riesgo y su agravación; las consecuencias jurídicas derivadas del impago de la prima; la oponibilidad a la prórroga del contrato; el deber del asegurador de satisfacer la indemnización tras las peritaciones necesarias y las consecuencias de su incumplimiento; la transmisión del objeto asegurado o la prueba pericial contradictoria. Además, se hizo un especial desarrollo del tratamiento normativo de seguros específicos como el de Responsabilidad Civil.

Durante la presentación de la sesión Badillo indicó que “la Ley de Contrato de Seguro es de las más antiguas de la democracia pero también una de las mejores. Por eso, no se ha modificado sustancialmente” y comenzó el análisis recordando que, previa a la contratación del seguro y según la última jurisprudencia, “en los seguros de Vida la enfermedad ya no se considera una agravación del riesgo, sino que es una materialización del mismo”. Igualmente, incidió en que “el deber de declaración del riesgo es muy

importante en los seguros de Vida, pero es la compañía la que tiene el deber de preguntar sobre todas las circunstancias del asegurado”.

En este sentido, Colina añadió que “el tomador tiene el deber precontractual de declarar el riesgo que puede existir, pero no tiene la obligación de declarar el riesgo, sino de responder a las preguntas de un cuestionario previo”. Además, estableció que “el deber de informar a la aseguradora de un agravamiento del riesgo sólo se debe hacer acerca de las cuestiones declaradas en el cuestionario previo”.

Respecto a la obligación precontractual de informar sobre los riesgos, otros miembros de la mesa fueron más allá. Así, Busto informó que “la Ley de Contrato de Seguro peruana es de hace cuatro años y valora la posibilidad de que las aseguradoras puedan hacer análisis genéticos del tomador para valorar el riesgo”. Sin embargo, José Antonio Badillo afirmó sobre esta cuestión que “la sobretarificación acaba con el seguro. Si tarificamos tanto, el seguro sobra, porque su esencia es la mutualización. De esta forma, las personas sanas no necesitarían seguros y las que tuviesen más posibilidades de caer enfermos no podrían asegurarse por lo que les costaría”.

En cuanto a la prórroga, en opinión de José Antonio Badillo, “en todos los seguros de personas debería estar prohibido que la aseguradora se oponga a la prórroga, lo que ya es una realidad normativa en los seguros de Decesos y Dependencia”. El ponente también indicó que “el 71% de las primas de Decesos son niveladas [en cuanto a primas ajustadas al coste de los siniestros], pero debería ser el 100%”.





Agropelayo alcanza un acuerdo con Cooperativas Agroalimentarias de España

AgroPelayo y Cooperativas Agroalimentarias de España han firmado un convenio de colaboración para difundir los productos y servicios de la aseguradora, dirigidos a dar respuesta a las necesidades de las cooperativas y sus socios, e incentivar la contratación y la suscripción de seguros.

Ángel Villafranca, presidente de Cooperativas Agroalimentarias de España, y Vicente Monzó, presidente de AgroPelayo, destacaron que este acuerdo refuerza la colaboración que mantienen desde hace años ambas organizaciones.

Fruto de esta colaboración AgroPelayo participará en la formación de técnicos de cooperativas especialistas en gestión de riesgos o valoración de daños, así como en la divulgación del seguro agrario a los agricultores y ganaderos socios de cooperativas.

En otro orden de cosas, la revista Actualidad Económica ha otorgado a Pelayo el premio a las 100 mejores ideas empresariales del año, por la campaña de publicidad "Estar enamorado", que protagonizó Iker Casillas junto con hijos de empleados del Grupo para establecer una relación emocional con los consumidores.



Es necesario ir 'Evolucionando con los riesgos'

La Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros (Agers) ha celebrado su XXVIII Congreso Nacional bajo el lema "Evolucionando con los riesgos". En él se debatieron acerca de los principales riesgos a los que se enfrentan las empresas y la sociedad en su conjunto: riesgo geopolítico, sostenibilidad a los planes de pensiones, licitaciones y concursos, la longevidad y los ciberriesgos.

Además, la asociación aprovechó para la presentación del Centro de Solución de Conflictos y la Guía de Terminología de Ciberseguridad y la Guía de Licitaciones.

Alicia Soler, gerente de Agers, dijo que el objetivo de este Congreso es ayudar a los gerentes de riesgos a anticiparse a las tendencias de cambio del mercado, como la solución de conflictos entre empresas evitando la vía judicial, la sostenibilidad de los planes de pensiones o la ciberseguridad en un mundo cada vez más conectado.

En él se analizó cómo las empresas pueden reducir el riesgo con estrategias útiles para la solución de conflictos.

REVITALIZA TU NEGOCIO A TRAVÉS DEL MARKETING EMAIL



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

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

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

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



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

El video marketing al alcance de las pymes y emprendedores

El video marketing no está suficientemente valorado por las pymes porque el video online se asocia a Youtube, al entretenimiento y la diversión. Pero realmente se trata de una gran plataforma que puede ser aprovechada por las empresas y los profesionales que quieren atraer a su público objetivo. En Youtube se obtienen 3 billones de reproducciones cada día. El 80% de los internautas ven, al menos un video al mes. Y entre los clientes online de Páginas Amarillas, los que tienen video venden cuatro veces 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 videos sencillos que den respuesta a la posible búsqueda del internauta.

La fuga de información empresarial crece un 32%

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

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

UPTA, en colaboración con Fundteec, 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



Ebroker y Acens impulsan el cloud computing

Ebroker y Acens han firmado un acuerdo partner por el que la empresa del Grupo Telefónica incorporará a Ebroker Cloud sus capacidades de infraestructura de sistemas a través de sus Data Centers en España, Perú, Brasil y Méjico.

Desde 2013 Ebroker viene ofreciendo a sus clientes un modelo de explotación de su ERP para corredores de seguros basado en tecnología en nube Cloud y arquitectura cien por cien web.

Por otro lado, Ebroker y Sanitas han firmado un acuerdo de colaboración para poner en marcha un conjunto de procesos de conectividad entre la aseguradora y el colectivo de corredores usuarios de Ebroker. El primer desarrollo, según la hoja de ruta de trabajo establecida, será el sistema Siapol (para la gestión y tratamiento de pólizas) basado en el estándar EIAC.

Crece un 2,47% el número de vehículos asegurados

48



El número de vehículos asegurados en España se situó en 30.227.976 unidades a cierre del pasado mayo, según datos facilitados por Unespa. Esta cifra supone un incremento del 2,47% respecto al mismo mes del ejercicio anterior, según los datos del Fichero Informativo de Vehículos Asegurados (FIVA).

Eso significa que el parque de vehículos a motor que circulan por las calles y carreteras del país se ha incrementado en 727.522 unidades en los últimos 12 meses y anota una subida intermensual del 0,35%, cifra muy similar a la de abril. Por otro lado, la tasa de crecimiento interanual a cierre de mayo fue del 2,47%.

El pasado marzo se superó la barrera histórica de los 30 millones de vehículos. Dos meses más tarde, el parque móvil se sigue manteniendo por encima de esa barrera.

Adeslas pone en evidencia el valor del seguro privado para sostener el sistema de salud

SegurCaixa Adeslas ha celebrado el 6º Foro de Seguros de Salud, bajo el título 'Liderando la salud del futuro', en el que se han analizado los retos que afronta el cuidado de las personas y la importancia de que las empresas promuevan y refuercen hábitos de vida saludables entre sus empleados.

Javier Mira, presidente ejecutivo de SegurCaixa Adeslas, ha destacado que el seguro de Salud es el beneficio social mejor valorado, lo que también viene avalado por el hecho de que el 24% de la población española está cubierta por este sistema de prevención complementario. Además de subrayar que la rentabilidad, el desarrollo sostenible y la responsabilidad social son conceptos que hoy han de ir unidos, Mira ha resaltado que la aseguradora que preside está adaptándose con nuevos medios a los desafíos que representan los cambios demográficos y el aumento de las expectativas de vida.

Por su parte, el consejero-director general de SegurCaixa Adeslas, Javier Murillo, ha afirmado que "la sanidad privada es un complemento imprescindible para la preservación del sistema público". El 28% del gasto sanitario en España (más de 28.000 millones de euros) y un tercio de las camas hospitalarias proceden de la esfera privada. También ha destacado que ya son más de 11 millones las



personas que cuentan con un seguro de Salud, un 3,5% más que el año anterior. En su opinión, la sanidad pública y privada "están llamadas a entenderse" y ha puesto como ejemplo de ello el modelo Muface, "que ahora necesita un impulso para continuar".

Alex Rovira, experto en psicología del liderazgo adaptativo e impulsor del autocuidado, ha explicado la incidencia global de los cambios sociodemográficos y ha afirmado que "en el futuro no hablaremos de salud, sino de plenitud, un concepto que va más allá de la salud física e incluye la emocional, la social o la creativa".

En el siguiente bloque de la jornada, Íñigo de Barrón, presidente de la Asociación de Periodistas de Información Económica y corresponsal financiero de El País, y Manel Peiró, director del Institute of Healthcare Management de Esade y del Executive Master en Dirección de Organizaciones Sanitarias de Esade, han conversado sobre "La sanidad privada como motor de bienestar y desarrollo económico". Peiró ha hecho hincapié "en la necesidad de transformación del sistema sanitario público" para continuar siendo viable en un escenario de envejecimiento de la población y nuevos desarrollos tecnológicos. Posteriormente, se habló sobre salud y rendimiento laboral.

El seguro de Obras de Arte, a debate



La Asociación de Jóvenes Profesionales del Seguro (AJPS) ha organizado, en colaboración con el despacho Rogers & Co Abogados, la jornada “Seguros de Obras de Arte y Exposiciones Temporales”.

Iñigo Nardiz, director comercial de AXA ART España explicó las principales características del seguro de obras de arte y analizó las cláusulas más comunes de este tipo de aseguramiento cuando se trata de exposiciones temporales. Por su parte, Luis Alberto García, abogado y socio del despacho Rogers & Co Abogados, abordó las responsabilidades de los principales sujetos intervinientes en el préstamo de obras de arte; centrándose no sólo en la figura del comodatario (solicitante de la obra para su exhibición) sino también en la de sus principales dependientes (embaladores, montadores, transportistas y empresas de vigilancia). Por último, José Antonio Striano, director del departamento de Fine Art & Specie de Addvalora Global, abordó los daños a las obras de arte y la complejidad que supone su valoración y restauración en determinados supuestos.

La jornada finalizó con un turno de preguntas sobre la valoración del daño en caso de un siniestro de transporte ocurrido en el extranjero, las cifras de primas y volumen de siniestralidad de este ramo del seguro, así como la funcionalidad de la Garantía del Estado (mecanismo por el cual el Estado español asume el compromiso de pagar los posibles daños y pérdidas de los bienes culturales que se ceden temporalmente para su exhibición por parte de determinadas instituciones públicas), entre otros temas.

Helvetia Seguros incorpora la venta online de su seguro de Motos

Helvetia Seguros ha incorporado a su página web y a la de sus mediadores un tarificador online para que los clientes puedan calcular y contratar a través de internet su seguro de Motos.



A través de este tarificador online para ciclomotores, motocicletas y quads, se puede contratar desde cualquier dispositivo y en cualquier momento, el producto que mejor se adapte a las necesidades de su vehículo. Además, se puede personalizar su póliza, gracias a las ampliaciones de garantías y franquicias que se encuentran disponibles.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha renovado su alianza con Cojebro y ha estrenado sede en Palma de Mallorca.



Iberian se alía con XL Catlin para distribuir RC Profesional

Iberian Insurance Group y la operación de seguro de XL Catlin en Iberia han cerrado un acuerdo de colaboración que incrementa la distribución de RC Profesional de la agencia de suscripción en el territorio nacional.

Gracias a esta alianza, Iberian podrá ofrecer, a su red de corredores, productos nuevos y otros actualizados, porque contará en España con el respaldo y la solvencia del equipo de XL Catlin. Igualmente, la agencia de suscripción de origen hispalense incrementa sus recursos para acometer nuevos proyectos, a la vez que se presenta como garantía de acceso a productos únicos para pymes y autónomos.

Por otro lado, XL Catlin ha reforzado su área de Líneas Financieras con la promoción de Ana Dores como manager para Iberia. Dores venía ocupando el puesto de Deputy Underwriting Manager Iberia desde el año pasado. Esta designación servirá para apoyar los esfuerzos de XL Catlin por seguir reforzando la oferta de Líneas Financieras en toda

Iberia con la gama más reciente de coberturas de seguros - Responsabilidad Profesional, Responsabilidad de D&O, y soluciones de seguros para entidades financieras.

Antes de incorporarse a XL Catlin en 2014, Dores fue suscriptora de Líneas Financieras en AIG y Liberty International Underwriters. Es licenciada en Economía por la Universidade Nova de Lisboa y tiene un máster en Bolsa y Mercados Financieros por el IEB de Madrid.

Por otra parte, XL Catlin ha ascendido a Adias Gerbaud a Head International Environmental. En su nuevo puesto, Gerbaud se responsabilizará de la gestión de la cartera de medio ambiente de la compañía y del liderazgo de un equipo de once suscriptores de todo el Reino Unido, Europa central y Australia.

Gerbaud se unió a la operación de seguros de XL Catlin en España en 2007 como ajustadora de reclamaciones. Se mudó a Londres en 2008 y pasó a ser miembro del equipo de suscripciones de Medio Ambiente antes de volver a España en 2010 para liderar el negocio de Seguros de Medio Ambiente en Iberia. Está licenciada en Derecho Corporativo por la Universidad de Poitiers y en Estudios Jurídicos Europeos por la Universidad de Cambridge, tiene un Máster en Derecho



Internacional y Derecho Mercantil Angloamericano (Universidad de París I / Panthéon-Sorbonne), así como un grado de Ciencias Medioambientales (Universidad Abierta).

XL Catlin también ha promovido a Rodrigo Díaz como Underwriting Manager Iberia and Latin America. Lleva 17 años trabajando en medio ambiente. Su experiencia incluye Responsabilidad Civil por Daños al Medio Ambiente, corretaje y gestión de riesgos, y asesoría medioambiental centrada en suelo contaminado, agua y residuos. Tiene un Máster en Diagnóstico Medioambiental y está licenciado en Ciencias Medioambientales.



'Quiero cuidarme', nueva solución digital para mejorar la salud de DKV Seguros

DKV Seguros ha presentado su nueva herramienta digital gratuita 'Quiero Cuidarme', que forma parte de una campaña enfocada a la mejora del estado de salud de los

españoles. Esta solución construye en el móvil una biografía personal propia mediante el registro de los valores personales.

En 'Quiero Cuidarme' cuando el usuario introduce sus datos obtiene su índice de vida saludable (IVS), una calificación de los hábitos y el estado personal de cada uno, que se obtiene mediante un algoritmo científico basado en nueve parámetros: calidad de sueño, actividad física, alimentación saludable, bienestar emocional, masa corporal, colesterol, glucosa, presión arterial y consumo de tabaco. Este IVS se contabiliza numéricamente, con un resultado del 0 al 1.000, siendo esta última la cifra óptima para todos los ciudadanos.

El IVS de los españoles actualmente se sitúa en una media de 693, según los resultados de los primeros estudios que ha realizado la compañía, basado en los datos de cerca de medio millar de personas.

Por otro lado, señalar que DKV Seguros ha firmado un acuerdo de colaboración con los Colegios de Mediadores de Seguros de Zaragoza y de Teruel.

52

Zurich comercializará seguros de Salud de Sanitas

Vicente Cancio, CEO del Grupo Zurich en España, e Iñaki Ereño, consejero delegado de Sanitas, han ratificado el acuerdo por el que ambas compañías refuerzan su alianza en la comercialización de seguros de Salud de Sanitas.



El acuerdo, que tendrá una validez de 5 años, permite a Zurich ofrecer soluciones digitales de salud que Sanitas está desarrollando en procesos como la compra, el reembolso, la cita online, tarjeta digital o el acceso a toda la información de salud a través de Mi

Sanitas (carpeta de salud, pruebas diagnósticas, tratamientos dentales o gestiones relacionadas con la póliza, entre otras). Asimismo, se incorpora el seguro de Asistencia en Viajes en el extranjero de Zurich que Sanitas comercializará a través de sus canales digitales.



Los Premios Galicia Segura, eje de la conmemoración del Día Mundial del Seguro

El Paraninfo de la Universidad de Santiago de Compostela acogió los actos conmemorativos del Día Mundial del Seguro, cuyo eje principal ha sido la ceremonia oficial de la entrega de los **Premios Galicia Segura**, que anualmente organiza **Fundación Inade**, y que reconoce la contribución a elevar el nivel del sector asegurador.

En esta edición, el Premio Galicia Segura a la Mediación de Seguros fue entregado a Espabrok, y lo recogió Silvino Abella, presidente y consejero delegado de la correduría. El Premio Galicia Segura al Asegurador, concedido a Chubb, fue entregado a su country president Spain and Portugal, Veronique Brionne. El Premio Galicia Segura al Progreso y el Desarrollo del Seguro fue concedido a Tirea y fue entregado a Luis Fernández, consejero-director general de la compañía.

Mariano Medina recogió el Premio Galicia Segura a la Investigación Aseguradora. Y el Premio Galicia Segura a la Dirección fue adjudicado a Eduardo Dávila, consejero delegado de AON en Iberia y Oriente Medio.

Durante la ceremonia, la presidenta de Unespa y Fides, Pilar González de Frutos recordó que “la humanidad cada vez avanza más deprisa porque asume menos riesgos”. “Cuanto más presentes hemos estado nosotros, más riesgos han podido asumir los creadores y los visionarios”, añadió. Igualmente, hizo referencia a lo poco reconocida que está la industria aseguradora afirmando que “a la hora de repartir los méritos de los éxitos colectivos es muy raro que se nos cite; pero casi siempre hemos estado ahí, haciendo posible que las cosas ocurran de la mejor forma”. Por último, reiteró que “lo que está en nuestro ADN no es plantear o poner problemas, sino resolverlos. Somos el progreso”.

Como representante de todos los galardonados, Eduardo Dávila fue el encargado de pronunciar el discurso de agradecimiento: “Este conocimiento es uno de los más importantes dentro del ámbito de los riesgos, que para nosotros es apasionante puesto que no vemos riesgo que no vaya aparejado a una

buena oportunidad”, afirma Eduardo Dávila. “Gracias a mi equipo, mis compañeros y mi familia he podido avanzar y asumir distintos retos profesionales que me han permitido llegar hasta aquí”.

Durante el evento, el sector quiso realizar un sentido homenaje póstumo a Ángel Judel, del que destacaron que “ayudó a alcanzar un alto nivel profesional a los mediadores de seguros”. Para la industria aseguradora es difícil entender el desarrollo de la industria aseguradora en Galicia en los últimos 20 años del siglo XX y los primeros del transcurrir del XXI sin tenerle presente.

La ceremonia fue clausurada por el rector de la Universidad de Santiago de Compostela, Juan Viaño Rey, que resaltaba “el compromiso del sector del seguro con la formación y la innovación en la universidad” y se comprometía “a mejorar y aumentar esta colaboración”. El rector afirmó que “una sociedad asegurada es una sociedad tranquila y eso es fundamental en estos tiempos que corren”.



Allianz Seguros ayuda a los afectados por la explosión de Requimsa

Allianz Seguros ha trabajado para que los afectados de la explosión de Requimsa puedan recuperar la normalidad lo antes posible. La compañía es la aseguradora

de Daños, Pérdida de Beneficios y Responsabilidad Civil de esta empresa de tratamiento de disolventes, que el pasado día 4 de mayo registró una serie de explosiones en su nave industrial ubicada en Arganda del Rey (Madrid).



“Todos nuestros esfuerzos se están destinando a agilizar el proceso para la reparación de los daños causados, tanto de Requimsa como del resto de perjudicados. Nuestros peritos están sobre el terreno y estamos manteniendo contactos con todas las

partes implicadas para acelerar, en la medida de lo posible, la resolución de este caso”, ha explicado Jordi García Codina, director de Siniestros de Allianz Seguros.

De hecho, expertos de la aseguradora, de la correduría Marsh (con la que Requimsa contrató la póliza) y los peritos designados para trabajar en este caso se reunieron con las autoridades locales para informar sobre los avances realizados y los pasos a dar para reparar los bienes afectados.

Allianz Seguros ha consignado judicialmente la cantidad máxima de la cobertura de Responsabilidad Civil de la póliza de Requimsa, que asciende a 4 millones de euros. Cantidad que quedará a disposición de los afectados, según las autoridades judiciales establezcan.

En otro orden de cosas, Allianz Seguros ha inaugurado en Madrid la primera sucursal digital de la compañía en la capital y la segunda en España, tras la apertura el año pasado de la primera en Barcelona. Dará soporte a los mediadores digitales y será un espacio de encuentro para mediadores y clientes.



Chubb agradece a corredores y clientes su confianza y apoyo

Chubb ha celebrado su cóctel anual para corredores y clientes, en el que agradeció su confianza y apoyo constante, y reveló sus planes de crecimiento.

“En Chubb la relación con nuestros corredores y clientes es nuestra principal prioridad, estamos a su lado y siempre intentamos anticiparnos a sus necesidades. La amplia asistencia a este evento significa para nosotros un gran reconocimiento. El apoyo y la confianza depositados, nos demuestra que vamos en la dirección correcta”, ha comentado Véronique Brionne, presidenta de Chubb.



Mapfre insta a las aseguradoras a que se reinventen y se adapten a los nuevos entornos

Huertas destacó que cada vez existen nuevos jugadores en esta industria, como fabricantes de automóviles, compañías tecnológicas o de comunicaciones que quieren intermediar en la relación con el cliente y que el seguro debe aprender con ellos y hacerse imprescindible. “Hay nuevas tendencias (coche autónomo, hogar inteligente, big data) que hay que conocer, analizar e incorporar para ir creando nuevos modelos de negocio”, subrayó el presidente de Mapfre.

Por su parte, los ciberriesgos son una amenaza constante, con la que las empresas y los gobiernos van a tener que continuar luchando a gran escala. En este sentido, Huertas puso de relieve el papel “muy rele-

Para sobrevivir y ser ganadores en un mundo global, como el que estamos viviendo, es necesario que las aseguradoras se reinventen y se adapten a los nuevos entornos en los que desarrollan su actividad, siendo flexibles para aportar soluciones adaptadas a las necesidades de sus clientes. Esta fue una de las reflexiones del presidente de Mapfre, Antonio Huertas, durante la clausura de la vigesimoquinta edición de las Jornadas Internacionales de Mapfre Global Risks.

vante” que desempeña el seguro en esta nueva realidad.

En otro orden de cosas, el 25 de mayo, Antonio Huertas mantuvo un encuentro digital en Twitter, en el que respondió en di-

recto durante 30 minutos a las preguntas que se le plantearon previamente. Se convertía así, en el primer presidente de una compañía del Ibex 35 que se sometía a las preguntas de tuiteros.



Las reservas matemáticas en Ahorro crecen más de 3.000 millones en el primer trimestre del año

La reserva matemática de los seguros de Ahorro ha crecido en el primer trimestre de 2017 en 3.009 millones respecto al año anterior, según datos de ICEA.

Esta cantidad se descompone en 2.702 millones que han aumentado los seguros con garantía de interés y los 307 que lo han hecho los seguros vinculados a activos.



Grupo DAS ofrece **protección jurídica a las familias numerosas**

El Grupo DAS y la Federación Española de Familias Numerosas (FEFN) han firmado un acuerdo de colaboración para que las familias asociadas puedan contratar el seguro DAS Abogado Personal Todo Riesgo en condiciones especiales.



En esta firma ha participado también Ubica, correduría de seguros que ha colaborado en la negociación del acuerdo entre las dos entidades, para adecuarlo a las necesidades y características del colectivo al que se dirige.

Por otro lado, la aseguradora ha creado el blog Seguros de tus Derechos, para ayudar a los ciudadanos con contenido jurídico redactado por profesionales en un formato sencillo, didáctico y accesible. Tiene diferentes categorías según ámbitos de la vida cotidiana: familia, inmueble, trabajo, consumo y ocio, transporte o negocios.

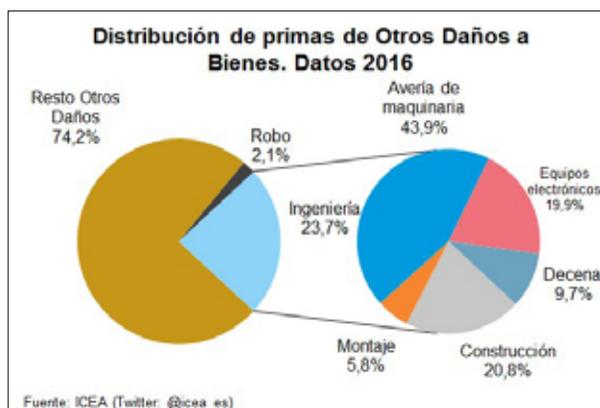
En otro orden de cosas, Jordi Rivera, CEO del Grupo DAS, ha participado en la edición DIA Amsterdam 2017-Digital Insurance Agenda, la mayor conferencia insurtech que se organiza a nivel global, que ha reunido a compañías de seguros, cincuenta startups relacionadas con el mundo insurtech y fintech, inversores y líderes de opinión de la industria para profundizar en las tendencias tecnológicas que mayor impacto tienen y tendrán en el sector asegurador.

Rivera acompañó a Juan Cartagena, CEO de Traity, que presentó el protocolo Kevin, un chatbot con el que garantizar las transacciones P2P en la economía colaborativa. El objetivo es generar confianza entre desconocidos que contactan para comprar, vender o alquilar a través de internet.

Por último, señalar que la aseguradora ha renovado su colaboración con los Colegios de Mediadores de Seguros de Zaragoza y de Teruel.

56

Los seguros de Ingeniería **se incrementan un 13%**



Los seguros de Ingeniería, encuadrados dentro del ramo de Otros Daños a Bienes, obtuvieron en 2016 un volumen de negocio de 247,6 millones de euros, frente a los 219 del año anterior, dando lugar a un incremento del 13%.

ICEA informa que el seguro Decenal y el de Equipos Electrónicos fueron las modalidades que más crecieron, concretamente un 44,6% y un 24,0% respectivamente.

Estos seguros presentaron un resultado del 36,34% de sus primas imputadas netas de reaseguro, casi 18 puntos menos al que se registró a diciembre de 2015.



Santalucía apoya a los mediadores barceloneses

El Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona ha firmado un acuerdo de colaboración con Santalucía, por el cual la compañía apoyará a la Fundación Auditorium en su labor formativa de los colegiados.

“Llevamos tiempo desarrollando nuestro canal corredores, por eso queremos estar cerca de los distintos colegios de mediadores. Para nosotros es un placer poder colaborar con el Colegio de Barcelona, que es el más grande de España, y estrenarnos en los desayunos de trabajo que han organizado”, ha señalado Carlos Diez, director del Canal Corredores de la aseguradora.



“Es una satisfacción que una compañía muy centrada en los agentes se quiera abrir a los corredores, y que haya empezado este nuevo camino por el Colegio de Barcelona nos llena de orgullo”, ha añadido Lluís Ferrer, presidente de la institución.

Santalucía fue compañía invitada en un desayuno de trabajo organizado por el Colegio de Barcelona y la Fundació Auditorium, en el que presentó sus novedades de producto ‘Hogar Iplus’, ‘Segurcomunidad’ y ‘Plan Mujer Vida’.

Las aseguradoras del Grupo Catalana Occidente estrenan webs

Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao y NorteHispana Seguros cuentan con nuevas páginas web que presentan una imagen más moderna, con un diseño totalmente renovado y una estructura de contenidos pensada para ofrecer una navegación mucho más fácil e intuitiva.

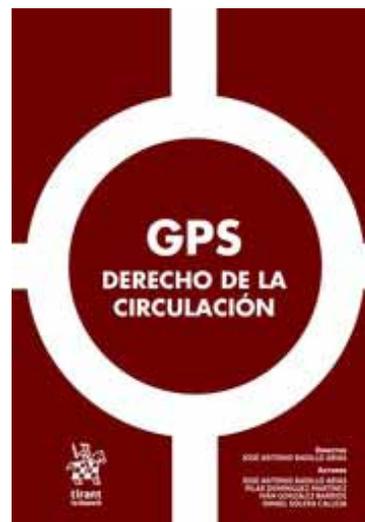


En estas webs los usuarios pueden informarse sobre productos, encontrar a su mediador, localizar su taller más cercano, declarar un siniestro o consultar el cuadro médico fácilmente, entre otras cosas. Cada vez que el usuario busca a un agente, éste le acompaña durante toda la navegación, para que pueda recurrir a un asesoramiento experto en cualquier momento. Asimismo, para que la experiencia de usuario sea excelente, las páginas están disponibles en varios idiomas. Y desde ellas hay acceso directo a las redes sociales y blogs de las compañías del Grupo, donde se pueden encontrar consejos y artículos útiles para el hogar, el coche, la salud o el ahorro.

Por su parte, [Plus Ultra Seguros](#) ha firmado sendos acuerdos de colaboración con el [Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante](#) y con el [Colegio de Mediadores de Seguros de Badajoz](#).

Nuevo libro de análisis del Derecho de la Circulación y su impacto en el seguro

GPS Derecho de la Circulación, es el título de la obra que la editorial Tirant lo Blanch acaba de publicar y está dirigida por José Antonio Badillo Arias, director de la revista de RC de Inese y delegado territorial de Madrid del Consorcio de Compensación de Seguros.



El libro recoge en 1.414 páginas un estudio doctrinal y práctico del Derecho de la Circulación, en el que se dan cita los grandes sectores jurídicos tradicionales como el Derecho Civil, el Penal o el Administrativo, cada uno de los cuales vertebran la obra en tres grandes apartados. En él se habla de la responsabilidad civil automovilística, pasando por los distintos seguros que gravitan sobre ella; el baremo de daños personales, los delitos y sus penas; el régimen sancionador administrativo; la regulación del tráfico; y terminan con la responsabilidad patrimonial de la Administración.

La idea de la publicación es permitir resolver de manera ágil, pero rigurosa, los múltiples problemas con los que se va a encontrar, sin necesidad de acudir a extensas monografías.

Además, cada capítulo contiene definiciones, normativa actualizada, jurisprudencia específica, cuestiones prácticas relacionadas con la materia de estudio y todo ello expuesto con un uso del lenguaje que facilita la comprensión del lector.

Solo el 2% de las mascotas tiene un seguro de Salud

España es uno de los países del mundo con menos cuota de mascotas aseguradas en cuestiones de salud veterinaria. Según un informe de [Sondea](#) para la correduría [Santévet](#), en nuestro país solo el 2% de los dueños de perros y gatos cuenta con un seguro de Salud para su mascota.

No obstante, se trata de un producto conocido entre los españoles. Según los mismos datos, el 50% de los encuestados asegura que conoce o ha oído hablar de un seguro de animales domésticos que funciona como un producto de Salud para las personas. Además, para 8 de cada 10 este producto les parece bastante o muy interesante.

Entre las ventajas que destacan, los entrevistados señalan que contratarían un seguro veterinario para sus mascotas en el que puedan elegir a qué veterinario acuden, que su animal de compañía está asegurado de por vida y que pueden escoger entre distintas fórmulas con tarifas distintas. Si nos fijamos en la forma de contratación, 7 de cada 10 aseguran que contratar el seguro a través de internet o íntegramente por teléfono les conviene mucho (16%) o bastante (56%).





Preventiva Seguros presenta buenos resultados

‘Da lo mejor de tí’ fue el lema elegido por Preventiva Seguros para su Convención Anual 2017, que se centró en valores como el esfuerzo, la constancia y la exigencia en el trabajo como claves para obtener buenos resultados.

José María Martín, director comercial y de Desarrollo Estratégico de Preventiva, presentó los resultados comerciales de la compañía en 2016 y los primeros meses de 2017.

Por su parte, José María Martín presentó el Plan de Trabajo Comercial y de Desarrollo Estratégico 2017 y 2018, y Eduardo González, director general de la compañía, habló de la situación y las perspectivas de futuro de la aseguradora.

Preventiva afronta su futuro desde una apuesta decidida por



la innovación en productos y por la digitalización, reforzando su presencia en los multitarificadores y apostando decididamente por la mediación con el lanzamiento de nuevas campañas dirigidas a este canal de distribución y al cliente final.

Preventiva Seguros, que cumple su 75 aniversario en 2018, continuará con su estrategia de cerrar alianzas con otras compañías de seguros y otros canales de distribución, como bancaseguros y corredores de seguros para consolidar su presencia en el mercado español.

Arag desarrolla un seguro de Asistencia en Viaje para los asociados de Montepío de Conductores

Arag ha creado, junto con Montepío de Conductores, el producto ‘Go Happy Card’, una póliza de Asistencia en Viaje que ofrece cobertura personal y mecánica.

Este nuevo producto cuenta con una cobertura de asistencia médica que llega hasta los 30.000 euros en el extranjero y hasta los 3.000 en territorio español. Además, la asistencia mecánica prevé la reparación del vehículo en carretera, siempre que sea posible.





El seguro atiende cada año **16.000 siniestros relacionados con mascotas**

Cada año se producen en España 16.000 incidentes relacionados con mascotas cubiertos por el seguro. En la inmensa mayoría de los casos, un 98,5%, los percances fueron protagonizados por perros. Les siguen gatos y animales de otras especies, con el 0,9% y 0,6% de los siniestros, respectivamente. Esta es una de las conclusiones que se desprenden del estudio “Aproximación al seguro de mascotas y animales”, que aparece en el Informe [Estamos Seguros 2016](#).

El estudio pone de manifiesto la creciente presencia de este tipo de pólizas, debida a la mayor concienciación entre los propietarios de mascotas. Aunque los seguros del Hogar incluyen con frecuencia la cobertura de la responsabilidad civil por los daños generados por animales de compañía, este trabajo sólo ha recabado los datos de los seguros de mascotas “puros”. Es decir, aquellas pólizas que se contratan específicamente con el fin de cuidar del animal ante cualquier tipo de dolencia (accidentes, enfermedades, etc.) y atender los posibles incidentes (daños a terceros, fallecimiento, extravío...).

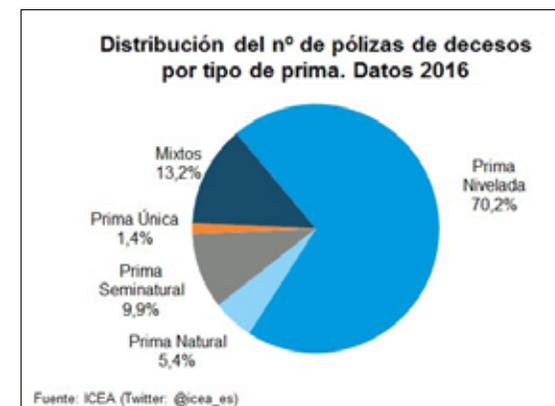
La salud de las mascotas está detrás de 7 de cada 10 peticiones de ayuda al seguro. Le sigue en importancia la responsabilidad civil ante terceros, con una de cada 10 actuaciones. Otro servicio destacado que prestan los seguros es la retirada del cadáver en caso de fallecimiento del animal. Un 6% de las asistencias realizadas corresponden a este motivo.

Cataluña, Comunidad Valenciana, Baleares y Madrid, lideran las peticiones de cobertura de servicios veterinarios; mientras que Extremadura y Navarra lo hacen en el caso de responsabilidad civil ante terceros. Ceuta, Canarias y Castilla-La Mancha son las regiones donde más se solicita la recogida del cadáver del animal a su seguro. Por su parte, la prestación de indemnización por muerte se extiende más entre castellanomanchegos, gallegos, andaluces y aragoneses.

Aumentan un **1,5%** las pólizas de Decesos

En 2016 existían 8 millones de pólizas de Decesos, con un crecimiento del 1,5% respecto al año anterior. Estas pólizas correspondían a 21,3 millones de asegurados, lo que supone un incremento del 0,9%, según datos de [ICEA](#).

Aunque el tipo de prima que más asegurados tienen es la prima nivelada, las primas que más crecen son las mixtas.





W.R. Berkley España ha decidido agradecer a los corredores que han destacado en la utilización de su aplicación para cotizar riesgos y emitir pólizas BE-Net y que contribuyen decisivamente a su desarrollo con sugerencias de mejora.

W.R. Berkley España premia a los corredores que más han destacado en el uso de BE-Net

Así pues, los ejecutivos del área de Desarrollo de Negocio de Berkley España, William Stemp y Rubén Castaño, han entregado una vinacoteca a Sergio Fabro (Correduría Canal Personal, de Zaragoza), Valentín A. Palanca (GESA Mediación, de Murcia) y Cecilio Carcelén (E2K, de Albacete).

Más de 8.600 personas han transformado su patrimonio en rentas vitalicias

A cierre de marzo, 8.638 personas mayores de 65 años transformaron el dinero logrado con la venta de algún elemento patrimonial (segunda vivienda, fondos de inversión, acciones, etc.) en una fuente garantizada de ingresos de por vida. Estas personas se acogieron a las ventajas fiscales que se establecieron para este producto a raíz de la última reforma del IRPF. Estas rentas vitalicias acumulan un volumen de ahorro bajo gestión de 917 millones de euros.



Los datos recopilados por [ICEA](#) muestran cómo las aseguradoras gestionaban hasta marzo 222.258 millones de sus clientes, tras anotar un incremento interanual del 6,19%. De esa cantidad, 181.067 millones corresponden a productos de seguro, un 6,23% más. Los restantes 41.192 millones constituyen el patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión ha sido encomendada a entidades del sector. Este último importe es un 6,04% superior al anotado el pasado ejercicio por las mismas fechas.

Las rentas vitalicias y temporales constituyen el producto más relevante en términos de ahorro gestionado. Acumulan unas provisiones técnicas de 86.221 millones de euros, un 4,70% más que un año atrás. Por otra parte, destaca la pujanza de seguros individuales de ahorro a largo plazo (Sialp), que movían a cierre del primer trimestre 2.366 millones. Casi duplican el volumen bajo gestión de un año para otro. La evolución de los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) también es llamativa. Alcanzan los 11.066 millones y registran un crecimiento del 27,72% en 12 meses.

Cuatro de cada diez españoles desean **contratar un seguro de Salud para su próximo embarazo**



Un 37% de los españoles ha confiado ya en una clínica privada durante el embarazo. La tendencia persiste y, según el último sondeo de Acierto.com, 4 de cada 10 españoles que quieren tener hijos en el futuro desean que un seguro privado supervise su gestación o la de su pareja.

Según revela este estudio, la mayoría (un 64,1%) tiene muy en cuenta la profesionalidad del equipo médico. Pero, además, la mitad de los españoles (concretamente un 49,8%) considera muy importante la posibilidad de tener una habitación individual en la clínica, que le permita una mayor intimidad y un mejor descanso.

Por otro lado, un 46,7% de los españoles refiere que se decantaría por pólizas que incluyeran un mayor número de consultas y ecografías que las que establece por regulación la Seguridad Social. Asimismo, un 31,5% apunta a una mayor disponibilidad horaria, que les permita conciliar las revisiones con la actividad laboral.

El plan de parto respetado se encuentra también entre los principales servicios que los españoles valoran a la hora de escoger su clínica.

El presidente del **Grupo Mutua Madrileña**, Ignacio Garralda, ha anunciado, durante su intervención ante la Junta



General de Mutualistas, que en 2017, y por quinto año consecutivo, se volverá a aplicar una congelación de primas a dos tercios de los asegurados de Auto, lo que representa más de 1,3 millones de clientes.

Mutua Madrileña congelará las primas a dos tercios de sus asegurados de Autos en 2017

En este sentido, y a pesar de que otras aseguradoras han incrementado los precios a sus clientes, Garralda confirmó el claro compromiso de Mutua con sus asegurados y con su política de contención de las primas de Auto a pesar de la entrada en vigor del nuevo baremo de indemnizaciones por accidentes de tráfico y el incremento del gasto por el ascenso de la siniestralidad que lleva asociado el aumento de la circulación de vehículos.



CNP Partners inaugura su nueva sede corporativa en Madrid

CNP Partners ha inaugurado su nueva sede corporativa en la madrileña Carrera de San Jerónimo, frente al Congreso de los Diputados. La nueva oficina suma 2.900 metros cuadrados distribuidos en cinco plantas.

CNP Partners ha querido celebrar este hito en su ya larga historia en España con un acto institucional bajo el lema “Llegamos al corazón”, en referencia a su vocación de proximidad y servicio al cliente y a la céntrica ubicación del nuevo edificio.

En su discurso de bienvenida, Frédéric Lavenir, director general del grupo CNP Assurances, ha reafirmado la apuesta de la compañía por nuestro país, destacando que “a través de nuestra nueva sede, CNP Partners llega al centro de Madrid y de España en el momento adecuado. Lo hacemos para el largo plazo, con capacidad para contribuir al crecimiento del sector asegurador del sur de Europa y con espíritu de innovación, cooperación y responsabilidad.”

Por su parte, Jean-Christophe Mérer, director general de CNP

Partners en España, ha apuntado que el objetivo de la compañía es consolidar su apuesta por el mercado español y, al mismo tiempo, hacer de sus valores una realidad concreta. “Queremos ser y estar. No buscamos únicamente un cambio físico de lugar de trabajo, sino un cambio en nuestra forma de trabajar, un nuevo espacio para estar más cerca de nuestros clientes, socios y empleados”, ha apuntillado.

CNP Partners, presente en España desde hace más de diez años y sede de la actividad del grupo asegurador francés en Italia y Portugal, ubicará en estas nuevas oficinas a todos sus empleados en Madrid.



ERV Seguros de Viaje obtiene la certificación ISO 22301 de continuidad de negocio

ERV Seguros de Viaje ha obtenido la certificación en el Estándar Internacional ISO 22301 con la colaboración de Audisec.

La Certificación ISO 22301 ‘Gestión de Continuidad del Negocio’ garantiza la puesta en marcha por parte de ERV Seguros de Viaje de la metodología y los protocolos necesarios para el mantenimiento del funcionamiento del servicio ante condiciones adversas o desastres.

Liberty Seguros elimina las líneas telefónicas con coste 902



Liberty Seguros, que engloba las marcas Regal, Génesis y Liberty Seguros, ha dejado de utilizar las líneas con coste 902 para atender a sus clientes, mediadores y no clientes sustituyéndolas por los

correspondientes teléfonos geográficos (91 y 93).

Este cambio se enmarca en la estrategia de que las personas (clientes, mediadores y empleados) estén en el centro.

Por otro lado, los European Digital Mindset Awards, otorgados por Digital Business World Congress 2017 (DES), han premiado en su segunda edición, a Maribel de la Vega, directora de TI de la aseguradora, como Best Digital Leader Executive 2017, reconociendo así su labor de liderazgo en la implementación de la transformación digital de la entidad. De la Vega ha destacado por implementar un modelo de organización B2B-B2C basado en los momentos de la verdad de los clientes y mediadores de la aseguradora, la integración omnicanal en el modelo B2B-B2C y el uso de big data para analizar las necesidades de los clientes y mediadores e incrementar así su grado de satisfacción.

Por último señalar que la aseguradora ha firmado sendos acuerdos de colaboración con el [Colegio de Mediadores de Seguros de Navarra](#), el [Colegio de Cantabria](#), el [Colegio de Albacete](#), el [Colegio de La Coruña](#) y el [Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón](#).



MGS Seguros cierra 2016 con 18,4 millones de beneficio antes de impuestos

MGS Seguros ha celebrado su Junta General Ordinaria 2017, en la que ratificó los resultados del pasado ejercicio. Unas cifras que destacan por haber obtenido un beneficio antes de impuestos de 18,4 millones de euros.

Se presentaron las cifras del ejercicio, destacando la consolidación del crecimiento en la cartera de primas que la compañía ha conseguido en los últimos años, alcanzando, a 31 de diciembre de 2016, una facturación total de 273,7 millones de euros. Se trata de unos valores obtenidos, en gran medida, por el crecimiento del 3,4% en el conjunto de productos de riesgo y gracias a la significativa fidelidad de sus clientes, superior al 85%.

La buena evolución técnica, unida a una nueva mejora en los gastos de explotación, ha permitido a la entidad presentar un beneficio antes de impuestos de 18,4 millones de euros, superior en más de un 16% al obtenido en 2015, lo que ha dado como resultado un beneficio neto de 13,9 millones, que también supera en más de un millón de euros al del ejercicio anterior. Todo ello, manteniendo un elevado nivel de solvencia, que terminó 2016 con el 286% según Solvencia II.



Barcelona, Madrid y Valencia han sido las ciudades

donde se han desarrollado las 6 jornadas de trabajo organizadas por E2K para los directores técnicos y comerciales de las corredurías de E2K Club de Empresas en el mes de mayo.



E2K desarrolla sesiones para asegurar correctamente a las pymes

El objetivo, según la directora general de la compañía, Paloma Arenas, es: “Formar y entrenar la puesta en práctica de un modelo diseñado por E2K de acercamiento comercial a empresas que suponga una verdadera diferencia competitiva sobre las aproximaciones tradicionales y que ayude a extraer todo el potencial de las herramientas que facilitamos en Ingeniería de Seguros para la Empresa”.

“Hemos aprendido a conjugar las mejores prácticas de venta y homogeneizar el comportamiento de la red de E2K Club de Empresas frente a las diferentes situaciones que se pueden producir con el cliente”, ha reconocido Arenas. “Estamos construyendo un nuevo modelo de venta E2K diferente al tradicional tanto en procedimientos como en resultados”, ha indicado la directora general de la compañía.

Cojebro gana presencia en Vizcaya con la incorporación de Grupo Alkora

El **Grupo Alkora** se ha incorporado como nuevo socio de **Cojebro**. De esta forma, la organización de corredores alcanza los 36 asociados, ostenta representación en Vizcaya y superando los 375 millones de euros de primas intermediadas.

El Grupo Alkora, -que está compuesto por Gabinete Egia, Correduría de Seguros, Zihurco, Sociedad de Correduría de Seguros y Alkora EBS, Correduría de Seguros-, se sienten muy identificados con las prioridades de Cojebro: la orientación al cliente, la venta, la digitalización, los avances tecnológicos y la formación.

Por otro lado, con motivo de la reciente Asamblea Ordinaria de Cojebro, su director-gerente, Isidre Martínez, presentó las cuentas anuales, los estados financieros y la memoria de gestión, así como el informe de auditoría de las cuentas de 2016.

En otro orden de cosas se ha realizado el sexto módulo del Programa Superior de Gestión de Riesgos en la Pyme de la asociación, para capacitar a los directivos, gerentes y equipos de las corredurías asociadas. Este módulo ha abordado los seguros de Construcción: Todo Riesgo, Decenal y Trienal, por parte de Asefa; y el montaje y la avería de maquinaria, por parte de Plus Ultra Seguros.

Por último señalar que la asociación ha desarrollado su Asamblea Familiar 2017 en Sevilla, en la que ha actuado como socio anfitrión, José María Moreno Corredor. Los ciberriesgos han copado parte de las ponencias del evento.



El sector asegurador es la tercera actividad económica de Granada



El II Encuentro de la Mediación-Sector Asegurador de Granada volvió a poner en alza el valor de la mediación de seguros para la sociedad y la economía granadina. Durante el encuentro se analizaron los nuevos retos a los que se enfrenta este colectivo profesional con el fin

de “dar visibilidad al sector seguros y su labor, sobre todo en Granada, donde representa la tercera actividad económica de la provincia”, tal y como señaló durante el acto de inauguración la delegada del Gobierno de la Junta de Andalucía en Granada, Sandra García.

El evento, organizado por el [Colegio de Mediadores de Seguros de Granada](#), quiso dotar a los asistentes de nuevas herramientas para afrontar los cambios que se están llevando a cabo en el sector. La capacidad de adaptación ante las nuevas tecnologías y el liderazgo fueron los ejes principales de las ponencias de Jorge Blanco y Rosa Estaño, especialistas en coaching y liderazgo.

Por otro lado, [Asefa Seguros](#) impartió en el Colegio de Granada una jornada sobre los seguros de Construcción y de Salud, a la que asistió un amplio número de profesionales de la mediación.

Durante la primera parte del curso, José Manuel García Rivero, director de la delegación Sur de Asefa Seguros, explicó el concepto de Responsabilidad Civil, así como el marco legal al que está sujeto. Por su parte, Luis Lázaro, responsable comercial de zona, se encargó de presentar los productos de Construcción que comercializa actualmente la compañía y aprovechó para repasar la funcionalidad de las modalidades click de estos productos.

Por último, Pablo Villalobos, responsable de Salud de la delegación, dedicó su exposición a los seguros médicos, con especial dedicación al producto Pyme y Autónomos.

Martín Linde Corredores de Seguros se adhiere a Espabrok

Martín Linde Corredores de Seguros, ubicada en Granada, se ha incorporado a la red profesional de [Espabrok](#).

Con esta nueva incorporación, ya disponen de 70 corredurías en su red.





Aunna Asociación y CIAC a favor de replantear la regulación del cambio de posición mediadora

Aunna Asociación y CIAC valoran que es necesario replantear algunos aspectos esenciales del borrador del Anteproyecto de Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados, especialmente los relativos a los efectos de los cambios en la posición mediadora y los métodos para conseguir dicho mandato.



Ambas entidades presentaron conjuntamente, alegaciones a los distintos redactados de la norma, apuntando siempre a la necesidad de que se resuelvan los supuestos que originan conflictividad en el mercado y crean confusión en el consumidor de seguros.

En la actualidad, la legislación es clara respecto a la facultad o potestad para proceder a la designación de su mediador por parte del tomador; y en el sector nunca se ha cuestionado, ni por los mediadores ni por las aseguradoras, ni ha sido motivo de conflicto.

En cambio, sí se está produciendo distorsiones sobre la consecuencia de esa comunicación, pues cada aseguradora actúa siguiendo su propia interpretación y/o sus procedimientos y sistemas: algunas aplican la comunicación recibida de forma inmediata, otras en un plazo indeterminado, otras al siguiente vencimiento contractual, etc. Esta falta de uniformidad de actuación se da pese a que el Código Civil establece ya cómo

se debe proceder en una relación de mandato, en su artículo 1.734: “Cuando el mandato se haya dado para contratar con determinadas personas, su revocación no puede perjudicar a éstas si no se les ha hecho saber”, lo que exigiría del asegurador una comunicación al mediador preexistente; y artículo 1.735: “El nombramiento de nuevo mandatario para el mismo negocio produce la revocación del mandato anterior desde el día en que se hizo saber al que lo había recibido”.

En este sentido, cabe señalar que la propia DGSFP ha emitido en diferentes ocasiones criterios específicos para resolver estas distorsiones.

Según las organizaciones, la redacción ahora conocida del Anteproyecto, en su artículo 30.5, no resuelve cuáles serían los efectos que debe producir la comunicación, y se centra exclusivamente en determinar quién está facultado para comunicar el cambio de

posición y lo hace introduciendo un elemento nuevo que puede empeorar la situación.

Este elemento nuevo es la atribución de la facultad inicial de comunicación del cambio de posición mediadora al corredor, lo que, como desde Aunna Asociación y CIAC se advierte, servirá para generar una nueva conflictividad, afectando de forma más ostensible a los pequeños y medianos corredores.

En su opinión la Ley de Distribución debería uniformar conductas de mercado, estableciendo pautas coherentes y lógicas con el mismo para atender a las consecuencias de una comunicación como la comentada, respecto al plazo para llevarlo a cabo en los sistemas del asegurador; el proceso y responsabilidades de comunicación y notificación (mediador nuevo / mediador anterior); las consecuencias respecto a la gestión del contrato (siniestros, variaciones de riesgo..); las consecuencias económicas (inmediatas, prorrateo, siguiente vencimiento...), etc.

ACCA organiza una jornada sobre los retos de los corredores ante la transformación digital

ACCA, la Associació Catalana de Corredors i Correduries d'Assegurances, en colaboración con la organización empresarial multisectorial catalana Cecot, ha celebrado una jornada, bajo el título "La transformación digital de las corredurías y los seguros", en la que se analizaron los principales cambios que la tecnología introducirá en el día a día de los corredores y las corredurías de seguros.



"La llegada sucesiva e imparable de nuevas tecnologías digitales está provocando un replanteamiento profundo de las relaciones entre las empresas, en general, con sus clientes y proveedores. Los corredores debemos liderar el cambio, ser protagonistas de esta transformación que, si bien supone enormes retos, también nos facilita herramientas para afrontarlos", ha afirmado Paco Hoya, presidente de ACCA.

En la jornada se analizó el impacto de tecnologías (big data, analítica, Internet de las Cosas, coche autónomo, inteligencia artificial...) tanto en el negocio, con la irrupción de las insurtech, como en las propias competencias profesionales. En un primer bloque de ponencias, el evangelista tecnológico Javier Sirvent ofreció una visión del futuro del sector asegurador ante el 'tsunami digital'; Carlos Lluch aportó su visión sobre qué le espera al negocio de las corredurías. El segundo de los bloques se dedicó a las herramientas disponibles y contó con tres ponencias. "Retos y soluciones en la transformación digital de la mediación" impartida por Román Mestre, director general de AdiPlus; el ingeniero informático y director general de Microaltor, David Navarro, habló sobre "Hábitos, automatizaciones y venta cruzadas", presentando diferentes soluciones automatizadas para la comercialización de productos que ayuden al corredor de seguros en su día a día. Y, finalmente, Ángel Pereira, director técnico de Sanos, explicó las ventajas de este software que ayuda al corredor a realizar el análisis objetivo de forma precisa y rápida, aportando valor a su trabajo y reduciendo la carga burocrática.



HiB y Markel establecen una alianza

Markel International España ha firmado un acuerdo de colaboración con HiB, para consolidar la relación y conseguir un destacado crecimiento sostenido en un plano temporal duradero.

De esta forma, Markel pone a disposición de la red de HiB los productos y servicios de la compañía en condiciones ventajosas y colaborando activamente en todos los requerimientos que la red de corredores considere necesario, fundamentalmente en acciones de formación y marketing.



Adecose valora positivamente el nuevo texto del Anteproyecto de Ley de Distribución

Adecose ha valorado positivamente que el texto del Anteproyecto de Ley de distribución de seguros y reaseguros privados que ha publicado la DGSFP, haya recogido algunos de los planteamientos argumentados por la asociación, en relación con las normas de interés general reforzándose en el preámbulo la importancia de cumplir con ellas por parte de los mediadores domiciliados o residente en otros Estados de la UE; la uniformidad del concepto de asesoramiento como recomendación personalizada y no personal y la graduación de las multas por sanciones, si bien las cuantías sigue siendo considerables.

Mención especial merece la eliminación que se ha hecho en el texto a petición de Adecose del término “asesoramiento” en relación con las actividades que no se consideran distribución de seguros prestadas con carácter accesorio en el contexto de otra actividad profesional, y así evitar que se abra la puerta a que profesionales sin formación en distribución de seguros puedan asesorar a clientes en el marco de otra actividad profesional.

Adecose también valora que la DGSFP haya establecido que los distribuidores que se sirvan de sitios web deban elaborar políticas escritas que garanticen su transparencia, que los mediadores de seguros complementarios deberán registrarse en el Registro administrativo, así como los nuevos apartados más exigentes a efectos informativos y sobre las medidas que puede adoptar la DGSFP respecto de las ventas cruzadas.

Por otro lado, la asociación echa en falta que en el nuevo texto se haya incluido la incompatibilidad para los corredores para realizar las actividades de las agencias de suscripción, y ve con

sorprea el considerable aumento de las tasas por inscripción en el registro.

Por otra parte, en Asamblea General Extraordinaria, se presentaron y aprobaron los Estatutos de la Fundación Adecose, paso previo necesario para llevar a cabo los trámites de su constitución y poner en marcha su actividad.

La Fundación Adecose dará continuidad a algunos de los proyectos de la asociación, ya en funcionamiento, y pondrá en marcha otros nuevos de RSC, comunicación, formación, información e innovación que transmitan a la sociedad la aportación de nuestro sector, tanto económica como en valores y sirvan de palanca al cumplimiento de la misión y visión de la asociación, siempre con la vista puesta en la prestación de un mejor servicio a los socios de Adecose y a la difusión en la sociedad en general de la figura de las corredurías de seguros.

Por último señalar que Adecose y Seguros Previsión Mallorquina han consensuado un modelo de carta de condiciones que regulará sus relaciones jurídicas.



ACS-CV forma a sus asociados en la **gestión de siniestros**



La **Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV)** ha ofrecido a sus asociados el

taller “Conociendo el siniestro”, que abordó casos prácticos sobre el enfoque de resolución de los siniestros para los Multirriesgos Pyme y Hogar.

Durante la jornada, impartida por el presidente y director del Centro de Formación de ACS-CV, Florentino Pastor, también se analizaron los condicionados generales de las aseguradoras, así como el nombramiento de un tercer perito en caso de discrepancia entre las partes.

Siguiendo con el plan de formación, ACS-CV ha llevado a cabo otros dos talleres prácticos. En uno se dio a conocer la herramienta ‘Protector’, para dar asesoramiento a las empresas sobre cumplimiento normativo penal, impartido por Juan Fort.

Tras esta exposición también Jesús Garcia, CEO de EM Online, presentó herramientas gratuitas en Internet para tener presencia digital y poder desarrollar campañas de marketing en la red.

Según Florentino Pastor, “esta doble convocatoria formativa se implementa para que los corredores estén formados en otros ámbitos empresariales distintos del asegurador”.

Por otra parte, la vocalía de jóvenes corredores de ACS-CV ha visitado las instalaciones de **Reale** en Valencia. Tras la visita, la aseguradora ofreció una jornada formativa sobre el producto orientado a la ciber seguridad, “muy interesante en estos momentos”, teniendo en cuenta los nuevos retos que se nos avecinan, según Juan Martí, director de sucursal Valencia Sur de la entidad, que la impartió junto con José Antonio Aijón, técnico comercial de Empresas de la Territorial. Este producto integra un seguro de Daños Propios y de Responsabilidad Civil frente a terceros, así como un Servicio de Prevención de Seguridad en la información.

El Colegio de Lleida enseña a **fidelizar clientes**

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Lleida** ha impartido la conferencia “Gestión de la cartera-fidelización por venta cruzada”, bajo el patrocinio de **Asisa**.

Alberto Hoyos expuso diferentes métodos de gestionar la cartera de clientes. Dio mucha importancia a la necesidad de elaborar un plan comercial con unos objetivos de acuerdo al método SMART.

Otro de los aspectos que destacó fue la conveniencia y necesidad de fidelizar a los clientes a partir de su segmentación y diferenciando acciones de fidelización de acuerdo a su tipología.





Fecor presenta sus líneas de actuación a la DGSFP

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) y Fecor han mantenido un encuentro en el que la federación presentó sus líneas de actuación establecidas en el Plan de Acción 16-18 y expuso su posición y preocupaciones respecto al Anteproyecto de Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados.

Por otra parte, los representantes de Fecor presentaron el VI Congreso Nacional que celebrará en Pamplona el próximo 21 de septiembre así como el III Partido de Fútbol Solidario del Seguro que se realizará el día anterior al Congreso y que destinará los fondos recaudados a una organización solidaria navarra.

En todo momento, Fecor manifestó su total disposición para colaborar con la DGSFP para continuar fortaleciendo al sector asegurador, siempre defendiendo los intereses del colectivo de corredores y corredurías.

Por otra parte, Tomás Rivera, presidente de Fecor, se ha reunido con Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, y Daniel Salamanca, vocal de Corredores de esta institución, para reforzar sus vínculos.

Para Jiménez de Andrade, “la defensa de la profesión es una de las puntas de lanza del Consejo General y, para llevarla a cabo, es necesario unir esfuerzos con todas las asociaciones y actores del sector”.

Por su parte, Rivera apreció la importancia de la colaboración de ambos organismos precisamente porque coincide con la política establecida al respecto en el Plan de acción 2014-2018 de la federación y dijo que “la reunión mantenida entre el Consejo General y Fecor abre, sin duda, una puerta a la esperanza para que la mediación profesional y el colectivo de corredores y corredurías actúen unidos y con una voz coordinada en defensa de sus intereses”. “Estamos dando un gran paso adelante para conseguir un consenso entre las grandes organizaciones representativas de la mediación, que nos haga más fuertes y eficaces en nuestra lucha por defender la integridad y supervivencia de nuestra profesión”, añadió.

En esta primera reunión, el Consejo General aprovechó para explicar a la federación sus proyectos de presente y futuro, elaborados con la intención de seguir potenciando el papel de la mediación como canal de distribución principal del mercado asegu-

rador, así como continuar reforzando los negocios de agentes y corredores.

La cita sirvió también para analizar de forma conjunta las oportunidades de colaboración de ambas instituciones, además de compartir sus respectivas opiniones sobre el impacto que tendrá en el sector la próxima trasposición de la Directiva de Distribución Seguros y otros temas de especial interés para el colectivo, como es el proceso de digitalización o la formación entre otras cuestiones.

En otro orden de cosas, Fecor ha comunicado que en la próxima reunión con las entidades que forman parte de su Grupo de Apoyo, conocidas como ‘A debate con los corredores’, se abordará el Anteproyecto de Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados. Para ello se contará con la intervención de Gonzalo Iturmendi, que expondrá los aspectos más relevantes de esta futura norma.



Artai continúa siendo la tercera correduría privada de España



Artai ocupa, por cuarto año consecutivo, el tercer lugar en el ranking de corredurías privadas e independientes con capital español. Así lo ha manifestado el “Estudio de la situación económica de las corredurías españolas”, elaborado por Imaf e Inese a partir de los datos de 2015 de más de 600 corredurías españolas.

El informe sitúa a Artai en la tercera posición del ranking con una facturación de 10,5 millones de euros y un incremento del 5,23% respecto al período anterior. “Estos datos suponen un éxito y un reto para el equipo Artai, pues nos consolida como correduría líder en España con un índice de crecimiento superior a la media y nos anima a seguir con más energía en nuestro Plan Estratégico”, ha destacado Joaquín Huergo, CEO de la correduría.

Si las cifras analizadas por el estudio referentes al año 2015 ya reflejan un incremento de un 5,23% de la facturación hasta llegar a los casi 10,5 millones de euros, en 2016 los datos de Artai son todavía mayores. Pues la correduría facturó más de 12,5 millones de euros, lo que supone un incremento del negocio en 21,76%. Con estos datos, Artai afianza un año más su posicionamiento como el mayor broker independiente de seguros de empresa de España.

Por otro lado, Artai ha participado en la nueva edición de FIAA, la Feria Internacional del Autobús y el Autocar, en donde ha presentado su nueva aplicación web, NET Flotas, que optimiza la gestión de su negocio de flotas.

Apromes ha firmado un convenio de ampliación de su cuadro formativo para asociados con [Escuela de Seguros Campus Asegurador](#). El objetivo es reforzar su campus virtual y ampliar su cuadro formativo en lo relativo a cursos para los grupos B y C formación previa y continua que viene desarrollando desde 2004.



Apromes amplía su formación para los asociados

Por otra parte, junto con [Asisa](#) ha realizado una jornada formativa sobre habilidades comerciales, sociales y directivas. La jornada cuyo título fue “Cristobal Colón. ¿El peor vendedor del mundo? Vender en tiempos difíciles”, corrió a cargo de Ignacio Mollá, consultor de MRC International Training, especializado en formación de ventas.

En otro orden de cosas, el [Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros de España](#) ha mantenido un encuentro con Apromes en el que analizaron conjuntamente los proyectos que ambas instituciones plantean en el futuro.

Por último, señalar que Apromes ha firmado un convenio de colaboración y distribución de los productos de seguros de [Active](#).



Los mediadores valencianos aprenden estrategias para las redes sociales

El Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia ha organizado un taller para conocer cómo elaborar un plan de contenidos para las redes sociales, e integrarlo así en una estrategia global de marketing digital.

Adolfo Ventura, CEO y Social Media Strategist en Taller Digital y responsable del taller, se mostró satisfecho con el desarrollo del taller ya que “los mediadores que han asistido ya empiezan a aprovechar esa gran vía comercial”. Un reto que, para Ventura, tiene un desarrollo claro: “como en todas las actividades empresariales o de promoción, es básico reflexionar bien sobre qué queremos contar, a quién y cómo, coordinando todos esos elementos en un Plan de Social Media que podamos seguir y cuantificar su resultado”.

Asimismo, se ha celebrado otra jornada sobre los beneficios de usar LinkedIn, una red social que es un aliado para la proyección profesional del mediador de seguros. Tanto por lo que respecta a la búsqueda de clientes como para la promoción profesional del mediador.

Ventura, incidió en la necesidad de conocer las claves de LinkedIn para exprimir todo su potencial y explicitó las principales normas de cara a optimizar la presencia personal en la red, tanto la manera de presentar el perfil y sus contenidos como por lo que respecta a las conversaciones generadas en los grupos, publicando su opinión experta para darse a conocer y mejorar su marca personal. Tal como remarca Ventura, “LinkedIn es mucho más que un currículum vitae online, y tan solo hace falta entrar y probar todas sus utilidades para sacarle el máximo partido”.

Por otra parte, el Colegio de Valencia ha convocado un taller práctico para crear su propio plan de contenidos en las redes sociales.

Siguiendo con su plan de formación, el Colegio también ha organizado la jornada “Como apoyar a un accidentado de tráfico, desde el punto de vista sanitario”, difundiendo entre los mediadores el procedimiento que se ha de seguir para una correcta atención a un accidentado de tráfico tras el siniestro. Las clínicas convenidas o el procedimiento para dirigir al asegurado a los centros fueron algunos de los temas abordados en el acto, además de los plazos y documentación necesaria, el seguimiento al paciente y la importancia de acudir a una clínica para evaluar al accidentado.

Por otro lado, el Colegio de Valencia ha decidido homenajear la trayectoria (de más de 4 décadas) de Maciste Argente durante la celebración de la cena de la patrona con la concesión de la séptima edición del Premio l'Estimat.

Se le reconoce así haber sido uno de los más firmes defensores de la profesión, tanto desde el Colegio de Valencia como desde [Aprocose](#), asociación de la que fue fundador y que ha presidido durante toda su trayectoria.

Por último señalar que el Colegio de Valencia ha recibido por primera vez la visita de una delegación de [España S.A. Compañía Nacional de Seguros](#), especializada en productos de Vida y pensiones, con la que trataron posibles vías de colaboración entre ambas partes.

Además, el Colegio ha firmado sendos acuerdos de colaboración con [Fiatc Seguros](#), [SegurCaixa Adeslas](#) y [Mapfre](#).





Amador Moreno, nuevo director general del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros

La Comisión Permanente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros ha acordado el

nombramiento de

Amador Moreno para que ejerza las labores ejecutivas de Dirección General.

Moreno Amaya, licenciado en Derecho por la Universidad CEU San Pablo, acumula una trayectoria de más de 25 años en el sector asegurador. Durante los últimos nueve años ha sido director general de Aviva Vida y Pensiones y más recientemente director general Iberia del Grupo Solera.

Moreno asegura que quiere “aportar su experiencia en el sector y que llega cargado de ilusión para emprender y acometer los objetivos marcados para los próximos cuatro años”.

El desempeño de las funciones de gestión y dirección que ejercerá, vendrán determinadas de acuerdo a los criterios y directrices establecidos y encomendados por el Consejo General y su Comisión Permanente.

Por otra parte, representantes de la nueva Comisión Permanente del Consejo General y [Santalucía Seguros](#) han mantenido un encuentro institucional en que analizaron las oportunidades de crecimiento y desarrollo que ambas instituciones.

Antonio Fabregat, nuevo presidente del Consejo de Colegios de la Comunidad Valenciana

Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón, ha asumido la presidencia del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana. Fabregat toma el relevo de Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, que ha ocupado esta responsabilidad durante el último ejercicio.

El acto de relevo tuvo lugar durante la reunión del Consejo celebrada en las instalaciones del Colegio de Valencia, con la asistencia tanto de Fabregat y Herrera, como del

presidente del Colegio de Alicante, Eusebio Climent, que asume junto a Herrera la vicepresidencia. También han asistido a la reunión Eva Bayarri (Valencia), secretario del



consejo: Antonio Serna (Alicante), tesorero; así como los vocales Mariano Hernanz (Alicante), Jorge Benítez (Valencia) Jesús Redón (Castellón) y Francisco J. Martínez (Valencia).



Es necesario priorizar la gestión frente a los riesgos cibernéticos en las empresas

La nueva era digital está condicionada por riesgos intrínsecos cada vez más significativos y complejos, cuya gestión ha dejado de ser un aspecto exclusivamente tecnológico para pasar a ser un pilar estratégico del negocio. Esta es una de las principales conclusiones de la jornada “Ciberseguridad: riesgos y amenazas emergentes”, organizada por [Aon](#) junto a [Incibe \(Instituto Nacional de Ciberseguridad\)](#) y el [Parque Científico y Tecnológico de Vizcaya](#).

Tras la intervención de Luis Hidalgo, director de Relaciones Institucionales de Incibe, que hizo un repaso de la situación actual y su impacto en ciudadanos y empresas, Carmen Segovia, directora de Ciberriesgos de Aon Risk Solutions, destacó la importancia de gestionar los riesgos cibernéticos desde tres perspectivas: inversión en ciberseguridad, desarrollo de políticas de cumplimiento normativo y la implementación de un programa de seguro adecuado”.

Iñaki Tellería, especialista en Líneas Financieras de Aon, insistió en la transferencia del riesgo como herramienta de mitigación de la pérdida económica. “Es clave, y más en un momento como el actual, que las empresas conozcan cómo el seguro de ciberriesgos cubre muchos de los gastos en los que van a tener que incurrir para poner fin a la brecha de seguridad que provoca estas situaciones”.

Según el Informe Global de Comparación de Transferencia de Ciber Riesgo 2017, elaborado por Aon y [Ponemon Institute](#), la mayor parte de las empresas no tiene una cobertura aseguradora que les permita hacer frente a las pérdidas y gastos que les generaría Wan-

naCry o cualquier otro tipo de ciberataque similar. Esto, a pesar de que las organizaciones actualmente consideran que sus activos digitales son más valiosos que los activos físicos, aunque gastan casi cuatro veces más de su presupuesto en la protección aseguradora de los últimos.

Larry Ponemon, presidente y fundador de Ponemon Institute, afirma que “la mayor parte de las empresas cubre las pérdidas relacionadas con los activos tangibles, tales como incendios o eventos naturales, asegurando de media un 59%. Con respecto a los riesgos cibernéticos ocurre casi lo contrario, ya que las empresas están asegurando de media un 15%”.

Claudia Gómez, directora de Líneas Financieras de Aon Risk Solutions, explica que “muchas organizaciones no han acometido aún la tarea de analizar y cuantificar no sólo las amenazas o el valor de sus activos de la información, sino el impacto que puede suponer para la organización el sufrir un incidente crítico y el coste-beneficio de lo que implica invertir en seguridad y/o transferir estos riesgos al mercado asegurador”.



El Colegio de Madrid resalta sus buenos resultados, el aumento de servicios y la bajada de cuotas

El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid ha celebrado su Asamblea Anual Ordinaria, en la que se ha resaltado los buenos resultados de 2016, el aumento de servicios para los colegiados y la bajada de cuotas.



Pedro Bravo, asesor fiscal del Colegio de Madrid, ha presentado el balance de situación y cuentas de gestión a 31 de diciembre de 2016, que fueron aprobados por unanimidad. Al igual que en la Asamblea de 2016, Bravo volvió a resaltar ante el órgano soberano colegial que “los resultados del Colegio de Madrid

vuelven a ser excelentes, teniendo además en cuenta que en 2016 se bajaron las cuotas colegiales. Sin duda, se trata de los mejores resultados de la historia del Colegio”.

Asimismo, se presentó el presupuesto de Ingresos y Gastos para 2017, que fue aprobado por unanimidad. La presidenta del Colegio de Madrid, Elena Jiménez de Andrade, resaltó que, durante 2016, la organización incrementó sus servicios colegiales.

También avanzó que en la celebración de Madrid Seguro 17, el próximo 29 de junio, el Colegio entregará el nuevo ‘Premio Madrid Seguro’ a la campaña ‘Estamos Seguros’ impulsada por Unespa, reconociendo su aportación en el fomento de la cultura aseguradora en materia de comunicación, y su enérgico trabajo para dar a conocer la labor del seguro en beneficio de toda la sociedad.



Howden Iberia ha comprado la correduría de seguros Bergé y Asociados. Este

proceso se encuadra dentro de la estrategia de Bergé y Cía de focalizar su actividad en sus negocios de automoción y servicios logísticos y portuarios, y de la apuesta por parte de Howden Iberia para especializarse y comenzar a operar en el sector de los seguros para Automóviles.

Howden Iberia adquiere la correduría Bergé y Asociados

En los próximos meses, ambas partes trabajarán en el análisis conjunto de posibles plataformas de aseguramiento de autos en los países donde trabajan. En palabras de José Manuel González, CEO de Howden Iberoamérica, se trata de una sociedad “rentable y bien gestionada”; y es “perfectamente asimilable e integrable dentro de nuestra estructura en España”; además abre a Howden Iberia “un campo de especialidad donde nuestra experiencia era limitada” y, finalmente, “permite conjugar el conocimiento adquirido en la gestión de plataformas de autos en otros mercados, y aplicarlo no solo a Iberia, sino a todos los países en los que empezaremos a operar con este modelo de forma conjunta”.



Aemes lanza su **Portal de Transparencia**

Aemes, la Asociación Empresarial de Mediadores de Seguros, ha publicado en su web un Portal de Transparencia en el que cualquier ciudadano puede consultar la información de la organización, así como el funcionamiento y administración de esta patronal.

Con esta iniciativa, Aemes se adapta a la Ley de Transparencia 19/2013 como sujeto obligado (artículo 3), en la que se reconoce y garantiza el acceso a la información, una exigencia de responsabilidad para todos los que desarrollan actividades de relevancia pública.

Para el presidente de Aemes, Francisco Rodríguez Querol, este Portal de Transparencia “supone un paso más en el objetivo de acercar y mostrar el funcionamiento y la labor que realizamos en la patronal, cumpliendo, por una parte, con lo establecido en la Ley

de Transparencia, pero también con el firme deseo de ofrecer una herramienta de información y documentación pública y útil”.

A través el Portal de Transparencia de Aemes, los usuarios podrán consultar, entre otras cosas, los estatutos de la asociación, así como las cuentas e informes de auditoría del último trienio.

Por otra parte, Rodríguez Querol ha adelantado que no se presentará a la reelección como presidente a las elecciones que se celebrarán en el último trimestre de 2017.



Red Mediaria amplía su **formación en D&O y seguros de Arte**

Los gerentes de **Red Mediaria** han ampliado su formación con un curso sobre D&O y otro sobre seguros de Arte, realizados por **Hiscox Iberia**.

La sesión sobre Responsabilidad Civil de Administradores y Gerentes (D&O), impartida por Francisco Alcaide, ha incidido en las coberturas, peculiaridades y casos prácticos.

En la de seguros de Arte, desarrollado por Eva Peribáñez, se han tratado los posibles riesgos a cubrir: exposiciones, museos, hogares exclusivos y galerías de arte con casos prácticos.



Red Mediaria cuenta con un departamento especialista en seguros de Arte.

Por otra parte, Red Mediaria ha lanzado al mercado su primera web específica de venta online, <http://www.seguroscochesclasicos.net>. La correduría quiere avanzar en su posicionamiento tanto como correduría de seguros, como de venta de productos online. Por ello, diferencian la página web de Red Mediaria, de otros proyectos específicos y exclusivos, como la web de coches clásicos.

Casi nueve de cada diez reclamaciones formuladas a los corredores les favorecen

El 87,34% de los informes de resolución de conflictos ante reclamaciones presentadas por los consumidores es favorable al corredor, y sólo el 1,80% favorable al cliente reclamante. En el 7,78% los casos son archivados, ya que a la vista de la documentación aportada son las aseguradoras las que deben asumir las reclamaciones que en un principio habían archivado. En un porcentaje ínfimo de casos (0,60%) se desestiman los expedientes por falta de competencia. Estos son algunos de los datos más destacados del informe anual sobre el funcionamiento del Servicio de Atención al Cliente realizado por Inade.



Del informe se desprende que en el ejercicio 2016 se experimentó un ligero incremento (7,69%) sobre el número de reclamaciones presentadas a los corredores en 2015, si bien la tendencia sigue siendo a la baja, ya que en comparación con el año 2014 (ejercicio que registró el mayor número) se experimentó un descenso del 40,43%.

Los contratos de seguro relacionados con Asistencia en Viaje siguen presentando el mayor número de quejas y reclamaciones, con casi el 50% de los casos. Le siguen el ramo de Automóviles (28%) y Vida (7,14%).

En cuanto a las razones por las que se formulan las reclamaciones, destaca que el 87,12% de las causas están relacionadas con siniestros. En concreto, el 73,01% es porque el tomador cree que tiene incluida una cobertura que en realidad no.

Asimismo, es de resaltar que se siguen produciendo controversias en lo referente al pago de la prima, en particular por la exigencia por parte del tomador de devolución de la prima no consumida cuando el seguro se cancela sin haber llegado a su término porque se produce la transmisión del objeto asegurado (muy frecuente en venta de vehículos).

78

Laura Ruiz, nueva directora de Marketing de Ruiz Re

Laura Ruiz ha asumido las responsabilidades de Marketing y Comunicación de Ruiz Re.

Laura Ruiz tiene una visión global del funcionamiento de la correduría y gracias a sus estudios de marketing e informática co-

noce las nuevas tecnologías y técnicas de comunicación.

A partir de ahora Laura Ruiz forma parte de la directiva de Ruiz Re como responsable de Marketing y Comunicación, dirigiendo la estrategia y coordinando la ejecución del plan de marketing de la correduría.





El Colegio de Zaragoza ofrece formación sobre la gestión de las empresas de mediación

El Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza ha realizado el curso “50 claves para gestionar un centro de servicios profesionales”, impartido por Claudio Aros, licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado, consultor y responsable de Proyectos Especiales de Cecas.

Aros incidió en la necesidad de que el profesional de la mediación tome conciencia de la importancia de sus conocimientos especializados, ya que “son su principal valor como experto”.

Convertir los departamentos administrativos o de siniestros en centros de beneficios o lograr un personal motivado que llegue a la excelencia fueron algunas de las claves proporcionadas por Aros durante la jornada.

Por otra parte, los Colegios de Zaragoza y Teruel ha prorrogado su acuerdo de colaboración con Aviva.

Willis Towers Watson analiza las nuevas amenazas de la era digital

Willis Towers Watson y Audisec se han unido para celebrar en Valencia la jornada “Novedades del Departamento de Gerencia de Riesgos: soluciones ante el ciber riesgo, compliance penal y manejo de datos protegidos”.



Contar con un análisis de los riesgos actualizado es el primer paso para determinar los elementos más débiles de la estructura de una compañía. Ahora bien, tal y como ha puntualizado Fernando Redondo, director de Gerencia de Riesgos de Willis Towers Watson, “el análisis de riesgos deberá ser revisado periódicamente con el objetivo de identificar nuevas amenazas potenciales”. En la actualidad, “es fundamental contar con un plan de gestión de crisis, que nos permita poner en marcha las acciones necesarias para minimizar los daños causados”. Además, los ponentes se centraron en la protección de datos. Un riesgo que obliga a las empresas a reforzar sus esfuerzos para garantizar la privacidad de las personas.

Por otra parte, Willis Towers Watson ha organizado la VIII Jornada Técnico Pericial de Riesgos Sanitarios para Osakidetza. En él se analizó la relevancia de los informes de Inspección en vía administrativa y el contenido del informe técnico pericial.

En otro orden de cosas, el broker ha anunciado la incorporación de Segursalud Mediación Correduría de Seguros.

Por último, señalar que Hiscox ha organizado una jornada para presentar su nuevo producto de Daños Materiales.

Filhet-Allard MDS crecerá un 14% en España

En la presentación oficial de la fusión Filhet-Allard MDS se dijo que se apuesta de manera especial por el crecimiento del negocio en España. En concreto, se habló de un incremento del 14% este año.

Gregory Allard, presidente de Filhet-Allard, comentó que se abre “una nueva etapa de nuestro desarrollo en España con la fusión de MDS en la que aprovecharemos nuevas oportunidades de negocio. Hemos puesto a España en el centro de nuestra estrategia y prevemos un 14% de crecimiento aquí para este año. Éste se logrará a través de crecimiento externo y crecimiento orgánico”.

Por su parte, José Manuel Díaz da Fonseca, CEO de MDS en Portugal, indicó que “somos un broker líder en Portugal y con mucho negocio en Brasil y buscábamos tener presencia en España”. Asimismo, comentó que Filhet-Allard y MDS “son socios y dos grandes líderes de Brokerslink y al estar unidos ahora, nos permite ser más fuertes dentro de la asociación”. Su filosofía es ser relevantes en todos los países en los que están.

Por último, Enrique Schoch, director general de Filhet-Allard MDS en España, reiteró que tras la fusión con MDS, su objetivo es “seguir creciendo y llevar a buen puerto la fusión de dos grandes líderes que tienen más de 2.000 millones de primas en todo el mundo”. Schoch resaltó, sobre todo, tres de los valores de Filhet-Allard MDS: la ambición, la confianza y la cercanía. La ambición se traduce en que “queremos conseguir ser el corredor número uno en el negocio de empresas; lograr la confianza de nuestros clientes y de las compañías con las que trabajamos; y estar cerca de nuestros clientes cuando salen a otro país o tienen un siniestro”.

Marín Seguros,
negocio afincado
en Albaterra

(Alicante), se ha integrado en el Grupo Summa para poder dar soluciones aseguradoras más amplias a sus clientes.

Summa amplía su negocio en Alicante con la incorporación de Marín Seguros

“Hasta ahora, los mediadores locales, hemos contado con una gran ventaja frente a los afincados en grandes ciudades: la fidelidad de nuestros clientes. Pero lamentablemente, la banca e Internet, también llega a las pequeñas poblaciones y cada día se hace más difícil continuar solo y luchar contra estas grandes corporaciones que cuentan con recursos casi ilimitados y ventajas competitivas inalcanzables para nosotros”, ha afirmado Antonio Marín, gerente de Marín Seguros.

“Después de veinte años en solitario, había llegado la hora de unirse con otros mediadores para poder disfrutar de herramientas para competir que solo no podía tener y compartir recursos para invertir en la transformación digital tan necesaria en nuestro sector”, ha añadido Marín.

Con esta nueva oficina comercial, Summa, presente en 22 provincias, continúa su proyecto de consolidación y espera abrir muy pronto nuevas oficinas en la provincia de Alicante.





Los mediadores coruñeses continúan con la formación del **Curso +Salud+Vida**

El [Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña](#) ha celebrado la segunda jornada correspondiente al módulo de ramos de seguros del Curso Experto Universitario +Salud+Vida en modalidad semipresencial.



La primera parte de la jornada, centrada en el tema de Planes de Pensiones y PPA, se celebró en formato de videoconferencia y fue impartida desde el centro de estudios Cecas, por Jordi Mayol. Por su parte, María Victoria Oñate, directora comercial Colectivos de Aegon desarrolló el tema de “La empresa y sus colectivos”.

Las clases presenciales se imparten cada 15 días y el curso finalizará con la realización de un trabajo en equipo.

Por otro lado, el Colegio ha organizado una jornada formativa

sobre el [Consortio de Compensación de Seguros](#). En su intervención, el director de Operaciones del Consorcio, Alejandro Izuzquiza, habló sobre riesgos extraordinarios y mediadores. Mientras que el responsable en la subdirección de Tasaciones, Pablo José López, explicó los criterios técnicos aplicables en la peritación de daños e indemnizaciones de riesgos extraordinarios.

En otro orden de cosas, el Colegio de La Coruña y [Asisa](#) han firmado un acuerdo de cooperación.



El Colegio de Toledo alcanza un **acuerdo con el Centro del Automóvil Pedro Madroño**

José Enrique García, presidente del [Colegio de Mediadores de Seguros de Toledo](#), y Ángel Madroño, gerente del [Centro del Automóvil Pedro Madroño \(CAPM\)](#), han firmado un convenio de colaboración, para acercar a los colegiados empresas proveedoras de servicios que les aporten un valor añadido a los mismos.

Como campaña de bienvenida, CAPM ofrece al colegiado y sus clientes, la posibilidad de unos descuentos especiales en la pintura de vehículos dañados en la reciente granizada sufrida en algunas zonas de Toledo.

Euribron facilita la internacionalización de los corredores de seguros

La red internacional de brokers de seguros independientes **Euribron**, presente en 60 países de los 5 continentes, facilita la posibilidad de internacionalización de los corredores de seguros. Su objetivo es proporcionar la cooperación internacional entre los brokers aportando el conocimiento local de cada mercado. Sin embargo, el volumen de negocio que sale o entra en España aún no es relevante.



Con motivo de la Euribron anual Conference 2017 que se celebró en Madrid (con presencia de asociados de más de 27 países entre los que se encuentra **Espabrok** desde hace un par de años), Alain Rambaud, presidente de Euribron, junto con Luis López Visús, director gerente de Espabrok, realizaron una rueda de prensa en la que se abordó la internacionalización de los corredores.

El objetivo de Euribron, cuyo lema es “Vamos más allá de las fronteras”, es ayudar a sus miembros a ampliar su alcance internacional. Hoy en día, la red tiene 25 asociados ubicados en 60 países y gestionan 9.000 millones de dólares, sobre todo de empresas, con 265.000 clientes corporate (solo el 20% de las primas está en manos de particulares).

López Visús comentó que pertenecer a Espabrok forma parte de su oferta de valor ya que así se complementa la capacidad de respuesta de algunas aseguradoras que “no lo hacen con el conocimiento o rapidez adecuada”. Sin embargo, reconoció que en España aún no existe una cifra relevante de negocio.

82

Nuevo impulso a la implantación del EIAC

Los representantes del Grupo de Trabajo para el impulso de EIAC, formado por **Adecose**, **Aunna Asociación**, **Consejo General** y **Fecor**, han celebrado un nuevo encuentro para establecer las áreas de trabajo prioritarias y la planificación de los encuentros del grupo de seguimiento hasta finales del presente año.

Una de las acciones más inmediatas es la formación entre mayo y junio de distintos Grupos de Trabajo Técnicos, integrados por una representación de asegu-

radoras, tecnológicas, corredores y Tirea, con el objetivo de seguir desarrollando los procesos y las nuevas necesidades que se plantean en la implantación de EIAC, así

como los aspectos críticos sobre los que actuar para ir mejorando la calidad de información que se está compartiendo en la actualidad.





Grupo Mayo patrocina la 4ª Legua Solidaria de Rivas con el Sáhara

El 21 de mayo se celebró por cuarto año consecutivo La Legua Solidaria en Rivas Vaciamadrid, en la que **Grupo Mayo** actúa como patrocinador desde hace tres años, colaborando y dando apoyo a la labor que la ONG Rivas Sahel realiza desde hace 20 años, que ayuda en los campos de refugiados saharauis en Argelia.

Este año se repitió el circuito de 10 km de asfalto y campo y hubo monitores, música, Gymbox y animación especial para todos los públicos como la visita de los personajes más famosos de *La Guerra de las galaxias*. Todo ello, tras la entrega de trofeos.

Grupo Mayo nunca olvida el objetivo solidario del evento, que este año va destinado íntegramente a la adquisición de un remolque de 12 metros que permita llevar hasta los campamentos de refugiados de Tindouf toda la ayuda humanitaria que la asociación recoge durante un año.

A DIARIO

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

Todo lo que te interesa saber a un clic

PymeSeguros.com



Accede a las noticias de seguros y economía que te interesan

El 'Camino de la Integración 2017' fomenta el compañerismo, solidaridad y trabajo en equipo

Por octavo año consecutivo, **International SOS** y el **Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros** hicieron posible la organización del 'Camino de la Integración', junto con el patrocinio especial de **Santalucía** y la **Fundación A.M.A.** El objetivo de esta iniciativa solidaria tan entrañable es dar la

oportunidad a personas, con capacidades diferentes, de realizar varias etapas del Camino de Santiago acompañados por voluntarios de sus asociaciones y de las compañías organizadoras y patrocinadoras. En esta ocasión, se recorrió las últimas cinco etapas del Camino Portugués, fomentando entre todos los peregrinos valores tan importantes como la solidaridad, el compañerismo y el trabajo en equipo.





En esta edición, participaron un total de 45 personas con discapacidad intelectual, todos ellos de la Asociación Aspanias de Burgos y de Asprona de Valencia. Este año, además se contó con Ángel, un corredor de seguros, que quiso vivir la experiencia con su hijo Angelito, acompañados en todo momento por el vicepresidente del Colegio de Mediadores de Badajoz, Zacarías Fernández, quienes han dado un gran ejemplo de humanidad y superación.

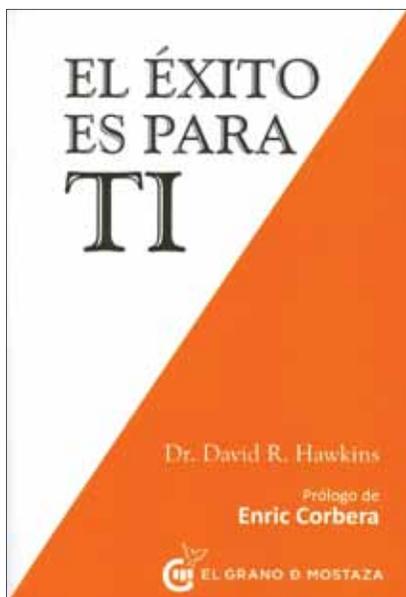
‘El Camino de la Integración 17’ comenzó en Tui el pasado 14 de mayo, desde donde partieron todos los peregrinos al día siguiente para realizar, sin contratiempos, la etapa más dura de todos estos años, 37 kilómetros hasta Redondela.

Tras 5 días de marcha, al son de “Campeones, campeones” los alegres peregrinos entraron en Santiago de Compostela el 19 de mayo, tras haber recorrido de forma ejemplar más de 120 kilómetros pasando por las localidades de Redondela, Pontevedra, Caldas de Reis y Padrón. Por la tarde, asistieron a la misa del peregrino en la que una voluntaria, madre de un chico con discapacidad de Aspanias, leyó una emotiva ofrenda al Apóstol Santiago.

El día finalizó con la cena de clausura, a la que acudieron en representación del Consejo General, su presidenta Elena Jimenez de Andrade y José Antonio Rivas, vocal del área de RSC y Deontología. Asimismo, por parte de International SOS, asistieron la dirección de la compañía, encabezada por su consejero-director general, Francisco Sánchez Carmona y Jorge Núñez Seguido, subdirector general, quienes apoyan esta iniciativa también como voluntarios peregrinos.

La noche estuvo llena de magia, emoción y sorpresas como las actuaciones con las que deleitaron varios de los chicos al resto de peregrinos.





El éxito es para TI

La fuente del verdadero éxito es una manera de ser en el mundo

David R. Hawkins

Editorial: El grano de mostaza
Precio: 16 € libro impreso

Según el doctor Hawkins, el éxito es una actitud que fomentamos más que un objetivo por el que luchamos. La fuente del verdadero éxito es una manera de ser en el mundo.

Este libro no se limita a explicar cómo hacer las cosas. Esto es lo que dice el doctor Hawkins: “Disponer de hechos y saber hacer las cosas... no garantiza el éxito. Hay otros factores involucrados. Son estos otros factores los que vamos a explorar”. Aquí se decodifican los factores secretos, esos principios centrados en el corazón que subyacen al éxito, ofreciéndonos a todos un mensaje eterno y rebosante de posibilidades.



Bajo una nueva gestión

Cómo las empresas líderes están cambiando la forma de hacer negocios

David Burkus

Editorial: Empresa Activa
Precio: 15,20 € libro impreso

La nueva realidad por la que estamos atravesando requiere de nuevos tipos de empresas, por eso el autor analiza los sistemas de gestión que ya no sirven y los que están siendo utilizados por las empresas pioneras para adaptarse a la nueva economía global y digital.

Un libro que pone patas a arriba muchos de los principios del management hasta ahora explicados por las Escuelas de Negocios, y se propone acabar con la vieja forma de gestionar empresas para dar paso a una nueva gestión.

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduñas



Información especializada

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

Dirigida a corredores

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

Buscamos la participación

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

SUSCRIPCIÓN **GRATUITA**
A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB
WWW.PYMESEGUROS.COM



WORLDWIDE REACH. HUMAN TOUCH.

Asistencia en Viaje

Vaya donde vaya, la tranquilidad viaja a su lado

En International SOS ponemos a su disposición el Seguro de Asistencia en Viaje más completo, para que solo se preocupe de lo que realmente importa: disfrutar de su viaje.



Madrid
Ribera del Loira, 4-8 2ª planta
28042 Madrid, España
Telf. (+34) 91 572 4300
Fax (+34) 91 380 0887

www.internationalsos.es