Premio San Francisco Javier
de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

Número 75 Mayo 2018

www.pymeseguros.com

Punto de encuentro
Los riesgos medioambientales ponen en peligro el futuro de las empresas

Más a fondo
¿Cómo influye la nueva Ley de Autónomos en los corredores de seguros?

In situ
Más del 50% de las aseguradoras ya están trabajando en proyectos de Big Data

Juan Ignacio Querol, director general de MGS Seguros

La lucha por el LIDERAZGO en primas puede provocar desequilibrios técnicos en AUTOS

INTERNATIONAL SOS

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

www.internationalsos.es

Riesgos y beneficios de las herramientas tecnológicas

La tecnología es una parte importantísima del negocio. De hecho, las entidades que trabajan con Big Data obtienen mejores resultados porque permite conocer al cliente mediante la segmentación y mejorar la selección de riesgos dentro de las compañías, aumentando la fidelización y reduciendo su fuga y el fraude (ver In situ). Todo ello está animando a las aseguradoras a invertir en él. De hecho, más del 50% de las compañías ya están trabajando en proyectos de Big Data.

Una tecnología que dominan perfectamente las generaciones de jóvenes. Los consumidores millennials todavía no cuentan con una amplia gama de seguros, pero en el futuro se van a convertir en los clientes principales de la industria aseguradora, si se sabe dar respuesta a sus necesidades (ver Empresa segura).

Pero no todos son beneficios, porque las herramientas informáticas, que están plenamente instaladas en nuestra vida, incrementan considerablemente los riesgos de empresa. En el caso concreto de los riesgos medioambientales, cualquier hacker puede entrar en el sistema de seguridad de una compañía y hacer que una válvula que tendría que estar cerrada esté abierta y provocar un siniestro medioambiental. A pesar de ello, el mundo empresarial, especialmente el de la pyme, aún no es plenamente consciente de los riesgos que suponen sus actividades para el medio ambiente y su responsabilidad objetiva, que exigirá indemnizaciones por su parte, que pueden hacer tambalear la viabilidad de su negocio (ver Punto de encuentro).

Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com

Sumario

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

PymeSeguros
Revista online para corredores y corredurías

Número 75 • Mayo 2018
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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

06 **Hablando claro**

Juan Ignacio Querol, director general de MGS Seguros. La lucha por el liderazgo en primas puede provocar desequilibrios técnicos en Autos

12 **Punto de encuentro**

Los riesgos medioambientales ponen en peligro el futuro de las empresas

18 **Más a fondo**

¿Cómo influye la nueva Ley de Autónomos en los corredores de seguros?

03 **Editorial**
¿Puede la tecnología remplazar la asesoría del corredor?

32 **Productos**
Los últimos seguros del mercado

36 **Al día economía**
Noticias económicas y que interesan a las pymes

40 **Al día seguros**
Noticias del sector asegurador

57 **Al día distribución**
Noticias de los corredores de seguros

77 **Algo más que negocio**
Acciones de RSC realizadas por corredores

78 **Rincón de lectura**
Libros útiles para la empresa

24 **In situ**
Más del 50% de las aseguradoras ya están trabajando en proyectos de Big Data

30 **Empresa segura**
Cómo captar a los millennials

La lucha por el liderazgo en primas puede provocar DESEQUILIBRIOS técnicos en Autos

Juan Ignacio Querol,
director general
de MGS Seguros

El crecimiento sectorial en Automóviles en 2017 ha sido muy positivo y muestra una elevada estabilidad. Sin embargo, Juan Ignacio Querol, director general de MGS Seguros, dice que en la actualidad, "se está viviendo una lucha denodada entre un pequeño grupo de dos o tres aseguradoras por alcanzar el liderazgo en primas y eso está generando una fuerte presión sobre los precios, lo que puede provocar desequilibrios técnicos a medio plazo".

En 2017 Autos creció un 3,4%. ¿Cree que el ramo se ha estabilizado?

Sin duda el crecimiento sectorial en Automóviles en 2017 ha sido muy positivo y muestra una elevada estabilidad. Eso es una buena noticia para el ramo y para el conjunto de la actividad de nuestro sector que, sin embargo, vive situaciones de elevada volatilidad en la facturación de otras líneas clave de negocio.

Creo que podemos mantenernos en esta dinámica positiva en el negocio de Autos, tanto a nivel de crecimiento como de resultados, siempre que consigamos fijar un escenario competitivo basado en mayor medida en el rigor y la calidad de los productos y servicios prestados y no exclusivamente en el precio.

¿Cómo está yendo el negocio de Autos en MGS Seguros este año?

En MGS mantenemos la sólida línea de crecimiento en el negocio de Autos que venimos registrando en los últimos años, se trata de un crecimiento próximo al 2% que se mantiene muy estable gracias al excelente trabajo de todo nuestro equipo comercial y también a los elevados ratios de retención de clientes que seguimos manteniendo, pese al endurecimiento evidente que se está registrando en este mercado.

Se está produciendo un incremento de la siniestralidad. ¿Las aseguradoras están preparadas para ello?

Las aseguradoras ya preveíamos desde hace tiempo un incremento notable de la siniestralidad, basándonos, sobre todo, en la buena evolución de la actividad económica. Si a ello le sumamos un escenario de fuerte y creciente competitividad, el resultado es bastante previsible. En cualquier caso, confío en la capacidad de nuestro sector para afrontar este nuevo ciclo con la misma eficacia que lo hemos hecho en periodos de endurecimiento técnico vividos anteriormente. Eso sí, todos tenemos que estar muy atentos a la evolución del mercado porque el escenario que nos toca vivir es mucho más cambiante y volátil que en ocasiones anteriores, es la nueva realidad de los tiempos que vivimos y debemos adaptarnos a ella.

El nivel de concentración del negocio de Autos en pocas aseguradoras sigue creciendo. Los últimos datos de ICEA dicen que el 85,58% de las primas están en los 10 primeros grupos. ¿Qué opina de ello?

Más que un proceso de concentración, creo que esta línea de negocio está viviendo una lucha denodada por alcanzar el liderazgo en primas entre un pequeño grupo de dos o tres aseguradoras y eso no es una buena noticia para el conjunto del sector ya que está generando una fuerte presión sobre los precios, lo que puede provocar desequilibrios técnicos a medio plazo.

Podemos mantener una dinámica positiva en Autos, siempre que consigamos fijar un escenario competitivo basado en el rigor y la calidad de los productos y servicios prestados y no exclusivamente en el precio

¿MGS Seguros tiene previsto escalar algún puesto en el ranking?

Para nosotros el posicionamiento en los rankings de primas sectoriales no es prioritario. En MGS somos conscientes de que debemos disponer de una dimensión adecuada que nos permita seguir desarrollando nuestro proyecto empresarial con la solidez financiera requerida pero, conseguida esta premisa, nuestra prioridad es ser un referente sectorial por la forma en la que abordamos nuestro mercado y por cómo gestionamos el negocio.

Priorizamos nuestro compromiso con los clientes y con el conjunto de la sociedad, por encima de cualquier otra consideración.

Lazos de colaboración basados en la confianza mutua

La cartera de primas del negocio de Autos de MGS Seguros gestionada a través de corredores supera el 20%, un porcentaje que está por encima del 25% si hablamos de nueva producción. Según Juan Ignacio Querol, director general de MGS Seguros, "es un valor muy significativo que crece año tras año. Eso demuestra la confianza de MGS en este importante canal de distribución".

La entidad siempre les ha ofrecido, tanto en el negocio de Automóviles como en cualquier ámbito de la oferta de seguros a particulares y empresas, "una muy interesante combinación de fiabilidad, capacidad de servicio, robustez técnica y cercanía con su trabajo y sus necesidades. Esa es una fórmula sólida y de futuro en donde nos gusta situar las relaciones con los corredores, porque para MGS Seguros es fundamental establecer lazos de colaboración basados en la confianza mutua y en la permanencia en el tiempo", explica Querol.

A cambio piden a los corredores que, en su medida, asuman y difundan la forma de abordar el negocio de MGS. "Es decir -aclara- que trabajen priorizando la profesionalidad y la calidad del servicio que prestan a sus clientes y que asuman que la cercanía y el compromiso son factores fundamentales para generar la confianza en el mercado, una premisa que entendemos como básica para realizar nuestro trabajo".

Ahora los clientes son más proactivos a la hora de buscar un mejor precio para su seguro. ¿Qué está haciendo MGS Seguros para fidelizar al cliente?

El seguro se ha convertido en una commodity, en especial en algunos productos masa como Hogar y Automóviles, donde diferenciarse en las garantías estándar es difícil.

Dejando de lado la estrategia de precios bajos, de poca eficacia en el tiempo, en MGS apostamos por ofrecer un servicio más allá de la indemnización. Porque al final los clientes buscan que su aseguradora esté allí para resolver cualquier imprevisto que haya podido surgirle. En este sentido, el desarrollo de servicios como Auto Guardián, un dispositivo de llamada automática en caso de accidente en carretera; garantías vinculadas con la tecnología como asistencia informática doméstica, bricolaje a domicilio o el borrado de la huella digital; así como herramientas como MGS App, a través de la cual es posible comunicar un siniestro o solicitar una grúa, nos permite adaptarnos al día a día de las familias, estar más cerca de nuestros clientes y crear un vínculo con ellos.

Tras más de dos años de la entrada en vigor del Baremo de Accidentes, ¿qué valoración haría de él y de cómo está influyendo en el ramo de Autos?

La actualización en las indemnizaciones por accidentes en carretera fue una buena noticia para los asegurados, dado que en caso de sufrir un siniestro, tanto ellos como sus familias obtendrán una mayor protección económica para hacer frente a posibles secuelas.

Este incremento en el coste de los daños corporales, acompañado por el aumento de la frecuencia de siniestralidad debido a la reactivación económica y el incremento de nuevas matriculaciones, provocó la necesidad de adecuación de las primas de Automóviles, aunque sin trasladar por completo al cliente el peso del aumento de estos costes asociados.

Pasado un tiempo y con el asentamiento del Baremo, la tendencia de los incrementos se ha suavizado, debido a la reducción de las indemnizaciones en accidentes leves.

¿A qué retos se enfrenta el ramo de Autos?

Por un lado, como comentábamos, nos encontramos con una frecuencia en la asistencia con tendencia alcista, debido al envejecimiento del parque automovilístico y a un aumento en los desplazamientos.

Pensando en un futuro menos inmediato, el coche autónomo exigirá un reto de adaptación a todo el sector. Primero tendrá que solucionarse el vacío legal de, en caso de accidente de un vehículo autónomo, sobre quién recae su responsabilidad. Una vez resuelto ese punto, el sector se adaptará, como ha hecho siempre ante realidades nuevas, a ese futuro tan distinto de nuestra realidad actual.

¿Qué importancia tiene el ramo de Autos en MGS Seguros?

Actualmente, el ramo de Autos representa aproximadamente un tercio de la cartera de primas de MGS, un porcentaje muy significativo que se ha mantenido estable en los últimos años y que nos obliga a dedicar una muy especial atención a las políticas que llevamos a término para seguir avanzando en este mercado.

A finales del año pasado, MGS Seguros puso a disposición de todos sus clientes de Autos el sistema Auto Guardián de forma totalmente gratuita. ¿Qué valoración está teniendo?

Auto Guardián es un sistema innovador en el sector de servicios vinculados al automóvil. Se trata de un dispositivo de llamada automática en caso de accidente en carretera, pensado para garantizar la asistencia cuando más lo necesitamos, incluso cuando el conductor no pueda responder.

En un momento en que la oferta de seguros de Automóviles parece que va más encaminada hacia la competencia por el precio, ofrecer un servicio como Auto Guardián, que va más allá de lo habitual, y de forma gratuita, nos permite diferenciarnos de cara a nuestros clientes.

En MGS apostamos por ofrecer un servicio más allá de la indemnización. Porque al final los clientes buscan que su aseguradora esté allí para resolver cualquier imprevisto que haya podido surgirle

Prueba de la valoración que hace el mercado de este dispositivo, desarrollado internamente por profesionales de MGS, a finales de 2017 se nos concedió el premio Gadget al mejor dispositivo para automóviles.

MGS Seguros apuesta por el crecimiento sostenido de su cartera de clientes, la innovación y la proyección de su actividad a nuevos ámbitos de negocio. ¿Cómo tiene pensado lograrlo?

El crecimiento sostenido en nuestra cartera de clientes es una de las prioridades permanentes para nuestra entidad. Hasta ahora

lo venimos consiguiendo gracias a que el modelo de negocio de MGS Seguros se apoya en una extensa y muy profesionalizada red de mediación que hace posible que podamos desarrollar nuestro proyecto de forma sólida y equilibrada. En ese modelo de distribución ocupa un papel muy determinante nuestro amplio equipo de corredores profesionales.

La innovación y apertura a nuevos ámbitos de negocio son dos aspectos muy correlacionados y que deben tener un origen común basado en la observación de la realidad del mercado y la evolución de sus necesidades. Afortunadamente disponemos de un equipo humano altamente profesionalizado y muy volcado en esa labor, lo que nos permite adecuar permanentemente nuestra oferta a ese escenario cambiante y volátil que ya hemos comentado. Además somos muy conscientes de que esta filosofía nos abre nuevas oportunidades para el desarrollo profesional de nuestro equipo.

MGS Seguros estrenará próximamente una nueva plataforma digital de aprendizaje 'Campus MGS' destinada a la formación. ¿Qué encontrarán ahí los corredores?

'Campus MGS' permitirá la formación de empleados y mediadores de MGS Seguros de forma totalmente renovada. La plataforma será accesible a través de web y una app para móviles y tablets.

Cada usuario contará con un área personal en la que se incluirán diversos materiales según su perfil. En esta zona diseñada específicamente para cada usuario, podrán acceder a todas las novedades de productos de la entidad, diversos materiales de formación, así como herramientas de desarrollo personal y profesional (técnicas de venta, gestión del tiempo…).

El crecimiento sostenido en nuestra cartera de clientes es una de las prioridades permanentes para nuestra entidad

Además, a través de foros, podrán compartir con los formadores y otros compañeros sus dudas, consultas y experiencias personales, enriqueciendo el proceso de aprendizaje.

¿Cree que las iniciativas de algunos corredores para vender seguros de Autos en Internet es una prueba de que el ramo cada vez se venderá más por la Red?

Los canales de distribución basados en entornos digitales son ya una realidad incuestionable y es normal que todos los actores tradicionales se posicionen en este ámbito.

Carmen Peña

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.

Consulta todas tus dudas con un simple email: **carmen@pymeseguros.com**

Los riesgos medioambientales ponen en PELIGRO el futuro de las empresas

La sociedad cada vez está más sensibilizada con el respeto al entorno. A pesar de ello, el mundo empresarial, especialmente el de la pyme, aún no es plenamente consciente de los riesgos que suponen sus actividades para el medio ambiente, daños que exigirán indemnizaciones por su parte, que pueden hacer tambalear la viabilidad de su negocio. Es labor fundamental del corredor que sus clientes comprendan que es importante determinar su mapa de riesgos y actuar de manera preventiva. Los empresarios, en muchas ocasiones, no saben a los peligros a los que están sometidos. En el momento en que los conozcan y sepan la envergadura de los mismos, la venta de estos seguros será automática.

"Este tipo de riesgos es muy específico, requiere de cierta formación y especialización, y el papel del corredor es el de aplicar una buena gerencia de riesgo al cliente", argumenta Darío Díaz, director técnico de la agencia de suscripción Omnia Medioambienta.

Efectivamente Jorge Torregrosa, suscriptor de Responsabilidad Medioambiental de Berkley España, cree que hay muchos corredores que no trabajan este seguro porque es muy específico y lleno de tecnicismos.

Jorge Torregrosa.

Miguel Ángel de la Calle.

Manuel García.

Juan Carlos Ramos.

Darío Díaz.

El problema para Juan Carlos Ramos, director de Empresas y Productos de Centerbrok, es que, si bien dentro de la mediación hay un "grupo pequeño con una altísima especialización" en la materia, una mayoría de los corredores, fundamentalmente los de tamaño pequeño y medio, carecen de esa formación.

Coincide Manuel García, director comercial de la correduría Assiteca, en que no existe aún esa preparación por parte de los corredores, a la vez que insta a las empresas a "crecer desde el punto de vista económico y dedicar recursos directos a esa actividad en la que operan y transferir esas necesidades de gerencia de riesgos a los brokers".

Oportunidad de futuro

"Es que la preparación y la formación es fundamental, pero también para las pymes y las aseguradoras", inquiere Miguel Ángel de la Calle, director técnico del Pool Español de Riesgos Medioambientales (PERM). La labor del corredor pasa por "descubrir a las pymes los riesgos a los que están sometidos y que muchas veces desconocen".

Juan Carlos Ramos ratifica que el sector "va a ir a más", a pesar de la lentitud que ha tenido esta solución de Responsabilidad Medioambiental: "Todo hace indicar que a partir de ahora va a haber un despegue importante y el que lo sepa ver tendrá una oportunidad clara". Además, recuerda que el corredor vende lo que conoce y este seguro requiere una cualificación media-alta, por lo que el profesional que no haya adquirido esa formación va a declinar distribuir este producto, y no "porque no tenga esa oportunidad de negocio, porque tiene clientes en cartera a los que seguro que puede ofrecerles estas soluciones".

¿Responsabilidad Medioambiental o RC Contaminación?

Jorge Torregrosa sí aprecia que los corredores grandes y medianos ya están preparados y saben mucho sobre responsabilidad medioambiental y el pequeño "pregunta mucho y pide formación, precisamente para que ante una pregunta un poco complicada del cliente sepa contestarle".

Para Darío Díaz una de las claves de esta mejora ha sido tanto la normativa sectorial como la Ley de Residuos, de 2011, ya que obliga a muchas empresas pequeñas, como una planta de reciclaje

> “El futuro es propicio para este seguro, no tanto por la obligatoriedad, como porque irá cuajando en el mercado la mentalidad y concienciación de tener este tipo de soluciones”. Jorge Torregosa

se les exigía disponer de un seguro que cubriera los daños medioambientales para poder operar, algo que se conseguía con la RC Contaminación. Pero ahora la nueva normativa de 2007 también obliga a uno de Responsabilidad Medioambiental.

De hecho, según Díaz, en las empresas existe mucha confusión respecto a las soluciones de RC Contaminación y de Responsabilidad Medioambiental, porque hay muchas que piensan que tienen algunos riesgos asegurados porque disponen del primero de estos seguros, “cuando la cláusula que incluye es de responsabilidad administrativa, no daños a terceros como tal”.

El hándicap de la obligatoriedad

Junto con la formación y la confusión sobre las coberturas de estos dos tipos de seguros, De la Calle también considera que uno de los problemas importantes para distribuir este producto es su propia historia, ya que la Ley de Responsabilidad Medioambiental, que entró en vigor en 2007, obligaba a comprometerse a reparar los daños medioambientales que causasen por el desarrollo de sus actividades. “Si no hubiera nacido como obligatorio, hubiéramos podido poner en marcha las herramientas de venta”, sostiene, “porque el mundo empresarial quizá se asustó pensando que este tipo de seguros valían mucho, estábamos en la crisis y el momento no era el más adecuado”, añade.

Por ello, el director técnico del PERM apuesta por dar marcha atrás y olvidarse de la obligatoriedad de disponer de una garantía financiera por parte de las compañías y empezar a informar a los asegurados que tienen determinados riesgos que no solo pueden causar daño a terceros, sino poner en peligro sus patrimonios y el riesgo de la imagen a la empresa que produce un siniestro medioambiental, porque hay mucha sensibilidad al respecto en el país.

Torregrosa también incide precisamente en el daño a la imagen de la empresa que pueden ocasionar estos siniestros por el impacto y difusión a través de internet. Hoy en día un vídeo o una imagen en redes sociales puede suponer un serio problema para las empresas. Por eso, cree que “es importante dar ciertas coberturas para cubrir la publicidad adversa y restablecer la imagen”, afirma.

Para Manuel García existe un escollo añadido, y es que a su entender hay un déficit de cultura aseguradora en el país, ya que nos pensamos que estos sucesos no nos van a ocurrir y los seguros que resultan obligatorios al final se contratan por la parte mínima para dar cumplimiento a la ley.

Sin embargo, Ramos se cuestiona que si no existe ese imperativo por parte de la Administración, se pueda conseguir ese convencimiento sobre sus riesgos entre sus clientes.

Sistema de garantías financieras

El director técnico de Omnia Medioambienta considera acertado que España se adhiriera al sistema de garantías financieras, que la directiva europea (origen de la Ley de Responsabilidad Medioambiental) no contemplaba como obligatorio, "por el carácter preventivo de los análisis de riesgos". Además, recuerda que, aunque la solución aseguradora es a su entender la opción "más acertada, porque no compromete el pasivo de la empresa ante un siniestro de responsabilidad medioambiental", el sistema es muy flexible, ya que ofrece otras dos variantes posibles: la reserva técnica y el aval bancario.

Miguel Ángel de la Calle, director técnico del PERM, recuerda que España no tenía otro remedio que adherirse, porque la directiva se empezó a gestar después del desastre de Aznalcóllar, donde se produjo un gran daño ecológico y el siniestro al final lo tuvieron que reparar las administraciones. De esta forma, se garantiza que la empresa se responsabilice del incidente.

Además, asegura que para el sector asegurador el que haya tres mecanismos de garantía financiera es importante, porque si solo existiera la solución aseguradora, la industria no podría rechazar cubrir algún riesgo, lo que podría perjudicarla, además de convertirla en administración autorizante.

El valor de la prevención

En este sentido, Darío Díaz, director técnico de Omnia Medioambienta, expone que la garantía financiera exigida en la normativa se nutre de instrumentos como la necesidad de elaborar un análisis de riesgo medioambiental y la herramienta MORA (Modelo de Oferta de Responsabilidad Ambiental) que lo cuantifica. "Estos análisis de riesgos reflejan uno de los pilares de la ley, que es el aspecto preventivo. Tenemos que incentivar que las empresas utilicen este tipo de herramientas", propone.

Pero Miguel Ángel de la Calle considera que el análisis de riesgos a través de esta ley sufre una minusvaloración, porque se establecen para asegurar la responsabilidad económica, cuando su principal utilidad es enseñar a adoptar medidas de previsión ante ciertos riesgos. "Si se hubieran hecho no para conocer los límites de garantía financiera, sino para conocer los riesgos estaríamos en otra situación", cree.

"El seguro de Responsabilidad Medioambiental por cómo empezó a venderse, por su obligatoriedad, no ha evolucionado", valora el suscriptor de Responsabilidad Medioambiental de Berkley España, para quien hay que reinvertir esa tendencia y empezar a que el empresario vea que la responsabilidad está ahí y se tiene que contratar.

"Este tipo de riesgos es muy específico, requiere de cierta formación y especialización; el corredor debe aplicar una buena gerencia de riesgo al cliente".
Darío Díaz

Para De la Calle es labor fundamental del corredor que sus clientes comprendan que sus análisis de riesgos no tienen que servir solo para determinadas garantías financieras, sino para determinar ese mapa de riesgos y actuar de manera preventiva. Y sabérselo transmitir a los empresarios, que en muchas ocasiones no saben a los peligros a los que están sometidos: "En el momento en que los conozcan y sepan la envergadura de los mismos, la venta será automática", ha comentado.

"Es clave el papel del corredor porque las grandes empresas ya saben lo que tienen que hacer; a la pyme hay que ayudarla y

enseñarla", reconoce el director de Empresas y Productos de Centerbrok, cuya percepción es que en la actualidad se está atendiendo más a demanda: "Desde la mediación no hemos sido capaces de dar ese paso para aprovechar esa oportunidad de negocio y no hacemos ver la necesidad real de su contratación", reconoce.

Responsabilidad objetiva

Pero García expone que a veces cuando a un cliente se le hace un análisis de riesgo no acaba de entenderlo. Alude a los tan de moda ataques cibernéticos: "En una gasolinera alguien que quiera perjudicarla puede hackear los sistemas y provocar que una válvula que tendría que estar cerrada esté abierta, y provocar un daño medioambiental".

"Hay que incidir en los aspectos de la ley con responsabilidad objetiva", arguye Darío Díaz, quien, siguiendo con el ejemplo anterior, alude a que "muchas veces el de la gasolinera cree que si sufre un ataque cibernético la responsabilidad es del hacker, y no es así, él responde de su responsabilidad objetiva, no hace falta que medie dolo o culpa".

Eso sí, considera que el sistema de garantías financieras no se debería exigir a todos los empresarios, sino únicamente a los que determina el Anexo 3 de la Ley de Responsabilidad Medioambiental, que son a los que se aplica esa responsabilidad objetiva, "y con matices, determinando ciertos umbrales".

> "Tenemos que trabajar en hacer ver a nuestros clientes la necesidad real que tienen de asegurar sus riesgos, por una cuestión empresarial y de patrimonio personal". Juan Carlos Ramos

Viabilidad empresarial

No obstante, para el director comercial de Assiteca una de las características propias de este producto es que "la responsabilidad medioambiental debemos valorarla de manera individual y de forma subjetiva para el riesgo en cuestión", por lo que lo ideal es hacer mapa de riesgo de cada cliente y a partir de ahí valorar su respuesta aseguradora particular. "Este producto tiene una baja frecuencia siniestral, pero con un alto coste", razona.

"No son siniestros de frecuencia, son siniestros punta", apoya el director técnico del PERM, que advierte que hay que recordar que "los riesgos medioambientales tienen una característica muy peculiar y es que ponen en peligro el futuro y la viabilidad de las empresas". En esta línea ejemplifica que un pequeño accidente de este ramo puede tener un coste de 200.000 euros, cuando el capital social de muchas compañías a lo mejor es de 3.000 euros, "lo que llevaría a la suspensión de pagos".

Manuel García, director comercial de Assiteca, incide, además, que el directivo-consejero de la compañía también puede responder con su patrimonio por este tipo de riesgos, algo que los empresarios deben tener muy en cuenta: "Hay que hacer un traje a medida", reconoce.

"Comprendemos que uno de los mayores problemas que tienen los corredores a la hora de ofrecer este producto, es que cubre riesgos de gran valor, pero poca frecuencia", sostiene Díaz,

> "Este producto tiene una baja frecuencia siniestral, pero con un alto coste". Manuel García

a la vez que aboga por que estos profesionales se sirvan de las aseguradoras para adquirir esos conocimientos específicos. “Las empresas no son conscientes del riesgo, porque no tienen día a día este tipo de siniestros”, explica.

Un futuro esperanzador

De cara a los próximos años, Jorge Torregrosa, suscriptor de Responsabilidad Medioambiental de Berkley España, considera que el futuro es propicio para este seguro, no tanto por la obligatoriedad, como porque irá cuajando en el mercado la mentalidad y concienciación de tener este tipo de soluciones entre empresas de lo más variado.

Pero Juan Carlos Ramos, director de Empresas y Productos de Centerbrok, cree que todavía estamos en una fase muy incipiente y que hay que cambiar la mentalidad que se tiene sobre esta póliza, que aún no se ha conseguido: “Tenemos que trabajar en hacer ver a nuestros clientes la necesidad real que tienen de asegurar sus riesgos, por una cuestión empresarial y de patrimonio personal”. Con todo, aprecia que ha habido una fase inicial muy lenta, desde la aprobación de la Ley de 2007, y que ahora se va a coger velocidad de crucero: “Es una oportunidad que el mediador debe aprovechar. Para ello primero tiene que formarse y luego saber transmitírselo al cliente. Solo así conseguiremos olvidarnos de la norma y crear la necesidad”, asegura.

El director técnico de Omnia Medioambienta cree que el futuro inmediato del sector pasa por una actualización de capitales de las pólizas que ya hay. Y a más larga visión, prevé una mayor contratación: “Porque no concebimos un desarrollo sin estar en consonancia con el medio ambiente, por lo que vamos a interiorizar mucho más este tipo de riesgos”.

Coincide Manuel García que falta por recorrer mucho, pero que va a ayudar la gran sensibilidad medioambiental que existe: “Lo importante es que hagamos las cosas con esos principios de cambio de cultura y educación para hacer ver al cliente las necesidades que tiene y que no le supongan un menoscabo en su día a día”, aboga.

> “La labor del corredor pasa por descubrir a las pymes los riesgos a los que están sometidos y que muchas veces desconocen”. Miguel Ángel de la Calle

“Hay una mayor concienciación de la sociedad y eso ayuda, pero el gran reto es enseñar a los clientes los problemas que tienen y cómo les podemos ayudar”, apela Miguel Ángel de la calle, director técnico del PERM, para quien “en la medida en que se le haga ver al cliente las necesidades que tienen, habrá mayor contratación”.

Carmen Peña
Fotos: Irene Medina

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

¿Cómo INFLUYE la nueva Ley de Autónomos en los corredores de seguros?

La Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo ya lleva unos meses entre nosotros. Aprobada a finales de octubre de 2017, entró en vigor en toda su extensión el 1 de enero de este año. Transcurrido este tiempo, los corredores de seguros que trabajan por cuenta propia ya han podido apreciar cómo inciden algunos aspectos de la nueva normativa en su trabajo diario, ya sea en materia fiscal, de riesgos laborales o, incluso, de conciliación. Medidas que, en mayor o menor medida, están favoreciendo su labor.

Una de las medidas más populares entre todo el colectivo de autónomos y que está teniendo una especial incidencia en todos aquellos que quieren iniciarse como corredores de seguros es la ampliación de la tarifa plana de 50 euros en la cuota de pago a la Seguridad Social por comenzar a trabajar por cuenta propia. Algo que también afecta a todos aquellos que no han sido autónomos en los dos últimos años y vuelven a emprender. Esta reducción se extiende hasta 24 meses, ya que los nuevos corredores podrán beneficiarse de un descuento del 50% en su cuota los siguientes seis meses y de un 30%, durante otros seis.

Además, todos aquellos autónomos que ya disfrutaron de esta reducción anteriormente y quieren volver a acogerse a ella, ya lo pueden hacer si han pasado tres años y vuelven a reemprender (anteriormente el plazo mínimo era de cinco años).

El corredor ya puede recibir una prestación por incapacidad laboral en caso de sufrir un accidente in itinere

Esta medida tiene como fin ayudar a los emprendedores en sus finanzas en los inicios de su ejercicio profesional, y está resultando aún más ventajosa para aquellos corredores que han decidido emprender en Madrid, ya que desde el 1 de enero de este año el Gobierno regional ha decidido prolongar el pago de solo 50 euros mensuales a la Seguridad Social un año más (dos en total con la cuota rebajada). Otras comunidades como Castilla y León, Canarias, La Rioja y Andalucía también están estudiando ampliar esta medida. El corredor que haya optado por instalarse en un municipio pequeño, de menos de 5.000 habitantes, también está beneficiándose de pagar solo 50 euros al mes durante dos años.

Y si el corredor es un hombre de menos de 30 años o una mujer de menos de 35, a los beneficios de la tarifa plana hay que añadir el derecho, durante el tercer año de su alta en autónomos,

a una reducción del 30% sobre la cuota por contingencias comunes, incluida también la cotización por incapacidad temporal, en caso de que la haya elegido. Así, las ayudas para los más jóvenes se extienden a un total de 36 meses, siempre que cumplan todos los requisitos.

Novedades fiscales

Estas son las principales novedades que se están encontrando los nuevos corredores nada más darse de alta en el RETA. Pero tanto para estos, como para los que ya ejercen, la reciente normativa incluye algunas innovaciones en materia fiscal que resultan interesantes. Así, los retrasos en el pago de la cuota de la Seguridad Social se han reducido del 20 al 10% en el primer mes. A partir del segundo, se mantienen los intereses de demora del 20%, pero en caso de que la Seguridad Social lo reclame y no se pague a tiempo, ese recargo es del 35%. Los pequeños empresarios son los que más beneficio están sacando a esta disposición, que pretende no perjudicar en exceso a quienes hayan tenido un descuido o no cuenten con liquidez en un momento dado.

Los corredores que ejercen su labor desde casa, sin contar con una oficina (muy habitual en los inicios de la labor profesional), ya pueden deducirse un 30% de sus gastos de suministros, como el agua, la luz, telefonía o internet, pero solo de la proporción existente entre los metros cuadrados de la vivienda destinados a la actividad respecto a su superficie total. A efectos prácticos, la mayoría de estos profesionales se van a poder deducir de menos del 10% de esos gastos. Con todo, resulta más beneficioso y clarificador de lo que se estaba produciendo hasta ahora, ya que Hacienda pedía requisitos rigurosos para quienes quisieran deducirse estos gastos, como contar con contadores de luz y agua independientes o líneas telefónicas distintas, una para el trabajo y otra para uso personal, si no se quería tener una inspección de la Agencia Tributaria.

La tarifa plana de 50 euros de pago a la Seguridad Social está resultando aún más ventajosa para los corredores que han decidido emprender en Madrid, porque el Gobierno regional ha decidido prolongarla un año más

Más significativa está siendo la deducción de 26,67 euros diarios en el IRPF por comer fuera de casa en España (si el gasto se produce en el extranjero, la bonificación asciende a los 48,08 euros). Las cuantías se ven duplicadas si, además de comer, el corredor por cuenta propia se ve obligado a pernoctar lejos de su hogar. Si bien se les exige que este importe se realice en soporte telemático y pueda ser comprobado de forma fehaciente a través de factura o sistemas indirectos de pago que tengan esta finalidad específica. Además, este gasto deberá producirse en días laborables y exclusivamente en establecimientos de restauración y hostelería. Aun así, resulta una novedad de lo más beneficiosa para los mediadores,

Los corredores también pueden conciliar

Como cualquier trabajador, ya sea asalariado o por cuenta propia, el poder conciliar su actividad profesional con su vida personal resulta imprescindible para cualquier corredor. Por eso han sido tan bien recibidas algunas pautas que favorecen esta armonización.

Así, aquellos que se conviertan en madres o padres están exentos de pagar cuota a la Seguridad Social durante el periodo de baja por maternidad, paternidad, adopción, guarda con fines de adopción, acogimiento, riesgo durante el embarazo o riesgo durante la lactancia natural.

También se ha mejorado la reincorporación laboral para las corredoras tras su baja por maternidad, ya que podrán acogerse a la tarifa plana de 50 euros en caso de que coticen por la base mínima sin tener que esperar 2 años desde la última vez que la disfrutase. Si cotiza por una base más elevada, se le aplicará una bonificación del 80% de la cuota.

Además, ya están exentos de pagar el cien por cien de la cuota de autónomos durante un año para cuidar de menores de 12 años (hasta ahora solo existía cuando el niño tenía menos de 6 años) o un familiar de hasta segundo grado de consanguineidad dependiente o con una discapacidad de al menos el 33%. Eso sí, esta bonificación está sujeta a que el corredor se mantenga dado de alta en el RETA y contrate a alguien que le sustituya durante los 12 meses que dura la ayuda. Además, concluido ese tiempo, tiene la obligación de permanecer durante 6 meses más, mínimo, dado de alta.

habituados a realizar visitas comerciales y acudir a eventos sectoriales.

Precisamente por el propio modus operandi de esta profesión, ya están comprobando las ventajas de otra medida de calado: el reconocimiento que la nueva Ley del Autónomo hace del accidente in itinere (es decir, de ida o de vuelta al puesto de trabajo). De esta forma el corredor ya puede recibir una prestación por incapacidad laboral, siempre y cuando esté cotizando por contingencias profesionales. Dicha prestación se puede solicitar en cualquiera de sus grados, temporal o permanente, parcial o total, en función de la gravedad de las secuelas.

Medidas sobre las cotizaciones

De cara a las cotizaciones, los corredores autónomos ya disfrutan de algunas ventajas por la nueva normativa. Una de las más llamativa es la posibilidad de cambiar hasta cuatro veces en el mismo año su base de cotización (hasta ahora solo se podían hacer dos cambios), en función de sus intereses (especialización de sus seguros, periodo de renovaciones de pólizas...) o de sus ingresos.

Como medida de equidad, pueden darse hasta tres veces de alta y de baja en el mismo año y realizar el pago proporcional a la cuota desde la fecha de alta y sin contar la mensualidad completa, como se venía haciendo hasta ahora. A partir de la cuarta alta la Seguridad Social contabilizará el mes completo. No supone un gasto sustancial, pero también repercute en el bolsillo del profesional.

Y aquellos corredores que compaginan su actividad por cuenta propia con otra como asalariado (en situación de pluriactividad) ya tienen derecho a la devolución del 50% del exceso de cotización

JUNTO A REALE TENGO LA *CONFIANZA* PARA DISFRUTAR DE LA VIDA

Más de un millón y medio de personas ya tienen la confianza necesaria para alcanzar cualquier objetivo gracias a nuestra amplia variedad de coberturas.

902 400 900 / www.reale.es

REALE SEGUROS

REALE GROUP

TOGETHER MORE

si superan lo que establezca los Presupuestos Generales del Estado, sin necesidad de solicitud expresa por su parte, como ocurría hasta el momento. La Tesorería General de la Seguridad Social procederá a abonar el reintegro que en cada caso corresponda antes del 1 de mayo del ejercicio siguiente.

Además, el corredor en edad de jubilarse puede seguir trabajando y cobrar el cien por cien de su pensión, siempre y cuando tenga personal contratado. Hasta el momento, los autónomos en esta situación solo recibían el 50% de la prestación.

Lo que aún no están disfrutando los corredores societarios es de las ventajas prometidas en su cuota de la Seguridad Social. Hasta ahora subía automáticamente en función de lo que se elevase el salario mínimo interprofesional (SMI). La nueva ley lo vincula a los Presupuestos Generales del Estado, pero la ausencia de los mismos en enero de este año, sumado al aumento del SMI dio lugar a un incremento del 4% en la cotización y la cuota del autónomo societario.

Por tanto, la aprobación de los nuevos presupuestos no ha

El mediador en edad de jubilarse puede seguir trabajando y cobrar el cien por cien de su pensión

afectado sobre la cotización de este tipo de trabajador por cuenta propia, que seguirá haciendo frente a sus 357 euros mensuales de cuota para cotizaciones mínimas establecidas en 1.198,08 euros. Tendrá que esperar a la aprobación de los presupuestos de 2019 para ver mejorado su sistema de cotización.

Facilidades a la contratación

También se están apreciando nuevas facilidades a la contratación, como ocurre con aquel profesional que quiere incorporar en su correduría a hijos con alguna discapacidad. Antes las bonificaciones se limitaban a los descendientes menores de 30 años, pero la nueva normativa elimina el tope de edad y permite que se lleve a cabo esa incorporación, aunque el retoño siga viviendo en el domicilio parental.

También han desaparecido las limitaciones de edad hasta ahora existentes para la contratación de un familiar colaborador, para menores de 30 años o mayores de 45. Si en lugar de incorporarlo como autónomo colaborador lo hace como asalariado, tendrán los mismos derechos que cualquier otro trabajador si es despedido, siempre que se mantenga el nivel de empleo en la empresa. Y la contratación indefinida por parte del corredor como trabajadores por cuenta ajena de su cónyuge, ascendientes, descendientes y demás parientes por consanguinidad o afinidad, hasta el segundo grado, se está bonificando en las contingencias comunes el 100% por un período de 12 meses. Una medida de calado, toda vez que muchas pequeñas y medianas corredurías son negocios familiares.

Aitana Prieto

91 538 60 62
www.santalucia.es

Como corredor, tu mayor labor es asegurar la tranquilidad de tus clientes. Por eso, desde santalucía, ponemos a tu disposición una amplia gama de productos adaptados a sus necesidades, para garantizarles la mejor de las protecciones.

Para más información, contáctanos en el mail **corredorescorredurias@santalucia.es**

santalucía SEGUROS

Estamos cerca, estás seguro.

Más del 50% de las aseguradoras ya están TRABAJANDO en proyectos de Big Data

Las entidades que trabajan con Big Data obtienen mejores resultados, porque permite conocer al cliente mediante la segmentación y mejorar la selección de riesgos dentro de las compañías, aumentando la fidelización y reduciendo su fuga y el fraude. Todo ello está animando a las aseguradoras a invertir en él. De hecho, como se dijo en el III Congreso de Big Data en el sector asegurador, organizado por ICEA, "más del 50% de las compañías ya están trabajando en proyectos de Big Data".

Tras la presentación de la jornada por parte de María José Salcedo, directora del área de Investigación de ICEA, tomó la palabra Antonio Sanromán, responsable de Proyectos del área de Investigación de ICEA, para presentar los datos más relevantes del 'III Termómetro de Big Data en el sector asegurador español'.

En él se indica que en los últimos dos años se ha duplicado el número de aseguradoras que están en proyectos de Big Data. El 24,4% ya lo tienen implantado, en el 26,7% de ellas está en desarrollo y en el 37,8% se lo están planteando. Por lo tanto, más del 50% de las compañías ya están trabajando en proyectos de Big Data.

En general, las aseguradoras consultadas explican que el principal problema para abordar proyectos de Big Data es la escasez de personal con perfiles especializados y el segundo handicap son los datos, porque no se completan y no se dispone de muchas fuentes.

Para las compañías que no trabajan todavía con Big Data, explican que no lo consideran prioritario para su modelo de negocio.

Además, en el informe se indica que la dirección general está poco presente en los proyectos de Big Data (solo lo está en el 30% de los casos), ya que el 52,9% de ellos están liderados por el departamento de informática (TI).

La realidad es que, según Antonio Sanromán, "definir la estrategia en proyectos de Big Data condiciona su éxito". Sin embargo, solo en el 52,2% de los casos la estrategia está definida, es clara y ha sido comunicada.

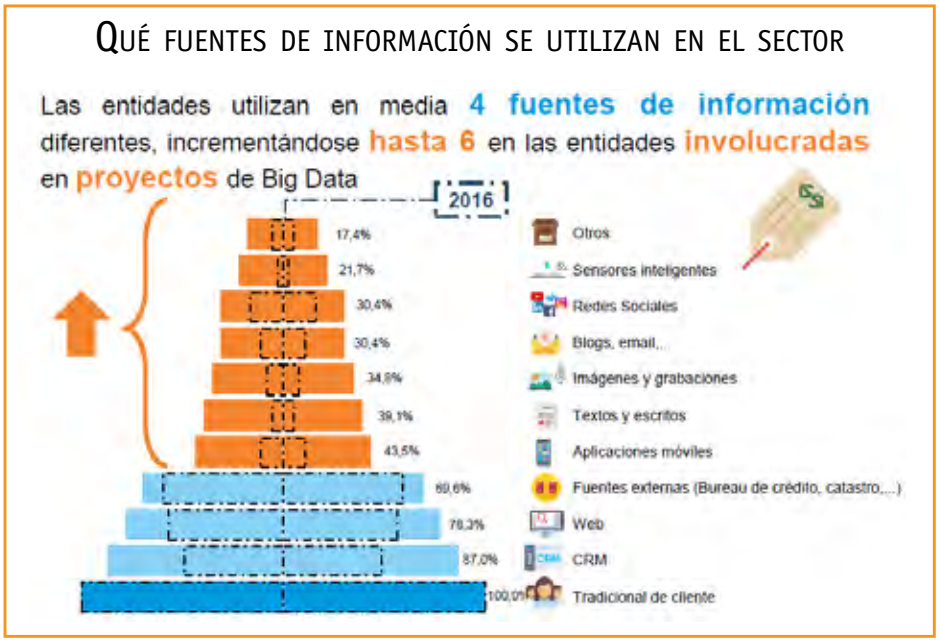
Todas las aseguradoras que están más avanzadas en los proyectos de Big Data utilizan Spark y Amazon Web Services y la mayoría analiza la información en tiempo real

Evolución de las compañías conBig Data

Las princnipales dificultades para abordar proyectos de Big Data

Fuentes de información

Las entidades utilizan, de media, cuatro fuentes de información diferentes, incrementándose hasta seis en las entidades involucradas en proyectos de Big Data. Entre ellas se encuentran los sensores inteligentes, que se están utilizando para tener primas más ajustadas a los asegurados. Por otro lado, las entidades emplean más de una plataforma de Big Data, siendo Hadoop y Spark las más utilizadas. Y el 65,2% de las compañías que trabajan con Big Data usan servicios en la nube con Microsoft Azure como principal opción, seguida de Amazon Web Services. De hecho, las aseguradoras que están más avanzadas en los proyectos de Big Data tienen en común que todas utilizan Spark y Amazon Web Services y la mayoría analiza la información en tiempo real.



Las aseguradoras han empezado a utilizar el Big Data en productos de Autos, Hogar y Salud y en todos ellos está mejorando el ratio de siniestralidad

Las entidades han empezado a utilizar el Big Data en productos de Autos, Hogar y Salud y en todos ellos está mejorando el ratio de siniestralidad. Además, según Sanromán, "conocer al cliente mediante la segmentación y mejorar la selección de riesgos dentro de las compañías, está reduciendo su fuga y el fraude".

Como conclusión, el responsable de Proyectos del área de Investigación de ICEA, dijo que "las entidades que trabajan con Big Data obtienen mejores resultados; tienen más avanzas las estrategias para el desarrollo de estos proyectos; utilizan más fuentes de información para alimentar los sistemas; y disponen de más perfiles específicos de Big Data".

Los datos son un activo estratégico

Óscar Alonso, Data Management & Analytics Technical Manager, GDPR Technical Manager de Everis, habló del Gobierno del Big Data. En su opinión, "los datos son la materia bruta perfecta. Es un activo estratégico más". Durante su intervención, llamó la atención sobre el GDPR que se implanta el 25 de mayo porque implicará un cambio en cómo se hacen las cosas para cumplir con lo que establece. Asimismo, comentó que se está intentado cambiar la inmutabilidad del blockchain para que se puedan realizar cambios en él y se permita el derecho al olvido del ciudadano.

Para Alonso, "la ética es la nueva frontera del uso de los datos porque cumplir con GDPR no significa que seamos éticos en el uso de esa información". ¿Cómo hacer un uso ético de los datos? Utilizándolos con respecto, responsabilidad y transparencia; tanto las organizaciones como los profesionales deben adaptarse a la responsabilidad social corporativa; se debe tener un programa de gestión de datos y su gobernanza para garantizar unos resultados éticos; establecer guías, códigos de conducta y políticas de algoritmos de inteligencia artificial (IA); y supervisar las decisiones propuestas por los sistemas y algoritmos. Todo ello te lleva a obtener la confianza de los clientes, inversionistas y empleados; contar con los datos como un activo de negocio valioso; desarrollo de nuevos productos y servicios; economía de la información; y éxito a medio y largo plazo.

Por su parte, Jacinto Estrecha, Head of Cognitive Apps, Development de Everis, explicó cómo se aplica Advance Analitycs y la inteligencia artificial en el desarrollo de las aplicaciones. Estrecha hizo hincapié en que "la información que se recoge aún no se ejecuta en un entorno productivo". Para ello es necesario alinear lo modelos de desarrollo de software que ya tenemos en la organización, a los modelos de recogida de datos. No hay una solución única que nos permita hacerlo rápidamente. Se tiene que integrar dentro del concepto de negocio.

Posteriormente, Pedro Pablo Malagón, Customer Engineer de Google Cloud Iberia, hizo un recorrido por Google Cloud y explicó Big Data a escala de Google. Dijo que tiene siete servicios cloud con más

Contrátalo como y donde quieras

ahora

TUS HIJOS SE **BENEFICIAN** DE TU **BONIFICACIÓN**

SEGUROS DE AUTOS

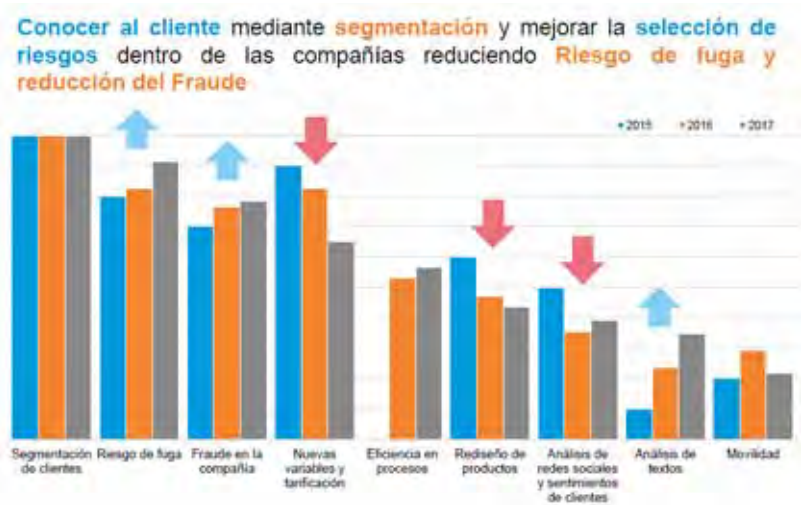
las **FAMILIAS** DE VERDAD NECESITAN **SEGUROS** *de* VERDAD

MAPFRE

Tu aseguradora global de confianza

800 AÑOS
VNiVERSiDAD D SALAMANCA
1218 - 2018

En qué productos se está enfocando Big Data



Un problema en el Big Data en las aseguradoras son los datos, porque no se completan y no se dispone de muchas fuentes

de mil millones de usuarios y la información es pública para todo el mundo. Cualquier empresa puede trabajar con la infraestructura y los conocimiento del Google. No hay licencias, solo pagas por las BigQuery que utilizas.

Aún queda mucho por hacer

Tras la pausa del café, hubo una mesa de diálogo entre aseguradoras, moderada por Antonio Martín, director de Estudios y TI de ICEA, en la que participaron Javier Marqués, Chief Data Officer de Generali España; Carlos Rivero, Chief Data Scientist del Grupo Cesce; y Javier Tola, jefe de Proyecto de Analítica Avanzada de Santalucía Seguros.

Todos los participantes estuvieron de acuerdo en el papel importante que juegan los datos cuando se quiere personalizar el producto y establecer un mejor precio o gestionar mejor un siniestro. El problema es que tienen mucha información que aún no es Big Data porque no se saca jugo a los datos para desarrollar algoritmos. En estos momentos, el sector va hacia la utilización de herramientas en cloud. Sin embargo, se habló de la necesidad de que las aseguradoras se 'pongan las pilas' para que los players digitales no les coman terreno.

Después, Natalia Arribas, Insurance Account Manager Iberia de Informática, expuso las seis estrategias que diferencian a las aseguradoras Data-Driven. El dato es el pilar fundamental para afrontar esta transformación digital. Conllevarán nuevos modelos de negocio (nacimiento de las insurtech), nuevos procesos, nuevos usuarios a los que dar satisfacción, nuevas aplicaciones, nueva infraestructura y nueva legislación (como la GDPR).

El seguro siempre ha sido un negocio de datos, por lo que los datos son su mayor activo. Son inherentes de todos los departamentos. "Si los datos están incompletos o no los tengo cuando los necesito, es difícil que pueda ayudar a desarrollar el negocio", explica Arribas. Los proyectos de Big Data se están enfocando en conocer al cliente para poder optimizar la cartera, mejorando la fidelización, la fuga y el fraude.

Los desafíos de Big Data son: no saber dónde encontrar los datos, cómo llegar a ellos, no saber quién los ha recopilado y a quién pertenece y, por lo tanto, no poder confiar en ellos. La gran cantidad de datos hace difícil mantenerse al día y administrarlos. Se pasa alrededor del 80% del tiempo preparando datos para el análisis. "Los datos son oro, pero sobre todo en las aseguradoras lo realmente importante es el meta dato, porque es el diamante en bruto", comenta Natalia Arribas.

La jornada finalizó con la intervención de Andrés Contreras, Chief Hacking Disruption Officer de NextGen, que habló sobre la revolución que viene. El consulting tradicional no general el valor adecuado y por eso hay que ir a algo disruptivo. Pero en Seguros no hay una idea real de lo que se puede crear con Big Data.

Entre otras cosas, explicó lo que hace la tecnología disruptiva, "iguala o superar las variables de la tecnología existente hasta ahora, hace algo que la tecnología existente nunca podrá hacer y reduce los costes para una ampliación masiva. Traerá nuevas reglas, nueva sociedad y nuevas formas de entender la vida".

diferencia
pelayo
Nuestro compromiso marca la diferencia. Siempre con La Roja. Siempre contigo.
adidas
pelayo
Ese extra que nos hace diferentes

Cómo CAPTAR a los millennials

Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución de AXA España

Todas las generaciones de jóvenes, precisamente por su condición, han tendido siempre a minimizar los riesgos y a tener una visión de las cosas a muy corto plazo. Los consumidores millennials todavía no cuentan con una amplia gama de seguros, pero en el futuro se van a convertir en los clientes principales de nuestra industria, si somos capaces tanto de dar respuesta a sus necesidades, como de convencerles de lo necesario que somos para ellos.

A los jóvenes siempre se les observa, al menos las generaciones previas a ellos, con un punto de envidia y otro de condescendencia. Una categoría de ellos que está ganando cada vez más peso son los millennials, los nacidos entre 1980 y 1995. Representan más del 20% de la población mundial y han nacido en plena transformación tecnológica. Como empleados, se distinguen por su interés en conciliar la vida laboral y personal, así como por su alto compromiso ideológico, social y medioambiental. Y como clientes, por estar muy informados y ser muy exigentes.

Podemos describirles como nativos digitales, hiperconectados, personas pegadas a tablets o smartphones para quienes la tecnología es el cordón umbilical que les conecta a la vida y les convierte en seres altamente productivos.

Y el desafío para, en este caso, el sector asegurador, es doble porque es un segmento con el que estamos obligados a entendernos como asegurados y como empleados.

En los últimos tiempos ha surgido toda una literatura sobre la cantidad de cosas que debemos aprender de los jóvenes, sobre todo de su forma de relacionarse con la tecnología. Y siendo cierto, lo que me gustaría poner en valor aquí es el trabajo pedagógico que también tenemos por delante en el sector asegurador.

Todas las generaciones de jóvenes, precisamente por su condición, han tendido siempre a minimizar los riesgos y a tener una visión de las cosas a muy corto plazo. Y esto hace que nuestra labor de asesoramiento sea hoy, si cabe, más importante que en el pasado.

El World Insurance Report, un informe elaborado por Capgemini y la Asociación Europea de Marketing Financiero (EFMA) sobre más de 15.000 clientes de seguros en 30 países, revela que los consumidores millennials todavía no cuentan con una amplia gama de seguros, pero en el futuro se van a convertir en los clientes principales de nuestra industria. Y yo me atrevería a añadir que esto será así si somos capaces tanto de dar respuesta a unas necesidades, como de convencerles de lo necesario que somos para ellos.

DISPONIBILIDAD INMEDIATA PARA EL ASESORAMIENTO Y CONTRATACIÓN DE PÓLIZAS

Nos enfrentamos al reto de dar respuesta a unas necesidades y expectativas

muy diferentes de las del cliente de seguros tradicional. La disponibilidad inmediata tanto para el asesoramiento como para la contratación de pólizas, así como la personalización son aspectos que valoran los millennials. En definitiva, servicios ágiles y hechos a su medida.

Sin duda, la adaptación a las nuevas necesidades de los clientes millennials va a perfilar el futuro del negocio asegurador. Muchos corredores ya están trabajando en este sentido y quienes no se suban a ese tren perderán una oportunidad única de acceder a un nuevo nicho de mercado.

Pero de poco servirá todo ello si no somos capaces de hacerles ver los nuevos riesgos a los que se enfrentan solo por vivir y trabajar en el tiempo que les ha tocado. Y de ayudarles y asesorarles sobre cómo prevenirlos. La fuga y utilización de nuestros datos personales sin consentimiento, la suplantación de identidad o el allanamiento de nuestro capital digital son solo algunos de los nuevos riesgos que no existían hasta antes de ayer. Es nuestra labor protegerles y hacerles ver las nuevas adversidades que están por venir.

Además, la propia transformación de nuestro negocio y su modernización puede ser un revulsivo para que muchos millennials contemplen nuestro sector como una atractiva salida en la que desarrollar una exitosa carrera profesional.

El sector asegurador en general y la mediación profesional, como parte integrante del sector, en particular, se está esforzando por atraer talento digital joven a sus compañías, corredurías y agencias y, a la vez, todos, clientes, mediación y compañías, se están transformando, pero tampoco debe dejar pasar por alto ni minusvalorar todo lo que el propio sector puede enseñar a las jóvenes generaciones.

Nace 'Aunna Auto

Aunna ha lanzado al mercado, de la mano de la aseguradora Pelayo, la póliza 'Aunna Auto'. Su primer producto bajo su marca que responde al objetivo estratégico de la organización de ofrecer al mercado "una oferta aseguradora diferenciada, innovadora y de alta calidad, con el valor añadido del asesoramiento experto y la cercanía que proporciona el corredor de la organización".

'Aunna Auto' cuenta con coberturas de primer nivel y compromisos únicos en el mercado, además de servicios exclusivos. Como explica la presidente de Aunna Asociación, Mónica Pons, "seguimos avanzando, poniendo en manos de nuestros socios herramientas competitivas muy valiosas, como este nuevo producto exclusivo, uno de los más avanzados del mercado, diseñado con Pelayo, con el que compartimos una apuesta por la calidad".

El presidente de Pelayo, José Boada, ha manifestado que en su compañía apuestan firmemente por el canal de la mediación, muestra de ello es el nacimiento de este nuevo producto, "al que nos hemos querido sumar con Aunna Asociación para ofrecer un producto de Autos diferenciado y que da respuesta a necesidades exigentes y con un alto valor añadido para toda la red de socios de la correduría".

Nuevas coberturas en el seguro Decenal Integral

Caser ha incorporado a su seguro Decenal Integral, específico para promotores, constructores, entidades financieras, sociedades de inversión y otros actores, nuevas prestaciones para responder a los retos del sector inmobiliario.

El producto incorpora novedades para responder a las próximas obligaciones, como por ejemplo el diseño y construcción de edificios de energía casi nula (EECN), las rehabilitaciones energéticas o incluso las futuras hipotecas de eficiencia energética, aspectos centrales de las estrategias de desarrollo sostenible y lucha contra el cambio climático. Así, incluye garantías trienales de impermeabilización de cubiertas, fachadas y sótanos, junto a las de daños materiales o de prestaciones de la obra secundaria, para las instalaciones y el equipamiento propio del edificio. Además, mantiene sus coberturas de daños y la opción de control técnico integrado en póliza.

'Caser Decenal Integral' combina con la máxima flexibilidad las garantías de impermeabilizaciones con las de higiene, salud y protección del medio ambiente, protección contra el ruido y ahorro de energía y aislamiento térmico previstas en la Ley 38/1999 de Ordenación de la Edificación.

Nueva línea de seguros para instituciones financieras

Berkley España ha presentado su nueva línea de Instituciones Financieras compuesta por un seguro de D&O, un seguro de Responsabilidad Civil Profesional y un IMI (que incluye la RC Profesional y la D&O). Para este primer año esperan lograr entre 400.000 y 600.000 euros de negocio con ellos.

Esta línea de negocio se caracteriza sobre todo por ir dirigida a la pequeña y mediana empresa, un target para el que es fundamental "la flexibilidad y rapidez" que aporta la entidad. Además el hecho de adaptar el producto al cliente, permite reducir la prima mínima media.

'Berkley R. C. Profesional Instituciones Financieras' protege el patrimonio del asegurado ante posibles reclamaciones por daños ocasionados a terceros durante el desarrollo de su actividad profesional en una institución financiera. Es un seguro dirigido a: empresa de servicio de asesoramiento a la inversión (EAFIS); aseguradoras de Vida y No Vida; gestoras de capital riesgo; sociedades y agencias de valores; banca comercial; corredurías; banca privada; etc.

Entre sus principales ventajas figura: Amplia definición de asegurado; Delimitación territorial y jurisdiccional (posibilidad mundial); Cobertura "integral" de la RC; Póliza en claims made; Posibilidad de contratar pólizas en segundas capas (Condicionado específico de exceso).

Además incluye una extensión de cobertura con Gastos de comunicación o protección de la reputación; Inhabilitación profesional, límite por Asegurado/mes (máximo de 12 meses); Multas y Sanciones Civiles; y Daños y perjuicios punitivos, entre otras.

'Berkley D&O Instituciones Financieras' va dirigido a gestoras de capital riesgo; fondos de capital riesgo; banca comercial y banca privada; cooperativas de crédito; sociedades cotizadas anónimas de Inversión en el Mercado Inmobiliario (Socimis); aseguradoras de Vida y No Vida; Sociedades de Inversión Colectiva de tipo Cerrado (SICC); Sociedades y Agencias de Valores; Banca de Inversión; y corredurías.

Entre sus principales ventajas figura: Posibilidad de incluir coberturas adicionales (Constitución de fianzas penales, práctica de empleo a la sociedad, Responsabilidad Penal Corporativa, etc.); Póliza en claims made; Posibilidad de contratar pólizas en segundas capas (Condicionado específico de exceso); Posibilidad de contratación conjunta en condiciones preferentes con los productos de RC.

'Berkley IMI Instituciones Financieras' es un producto combinando de D&O y de R.C. Profesional para la actividad de Institución Financiera. Va dirigido principalmente a la empresa de servicios de asesoramiento a la inversión; Gestoras de capital riesgo; Fondos de capital riesgo; Gestoras de activos; Sociedades gestoras de entidades de inversión colectiva de tipo cerrado (SGEIC); y Sociedades y Agencias de Valores.

Entre sus principales ventajas está: Amplias coberturas y límites asegurados con extensiones que afectan a ambas coberturas; Póliza combinada de D&O y R.C. Profesional adaptada a cada tipo de sociedad; Amplia definición de asegurado (tanto al directivo D&O, como a la asegurada, como persona asegurada y fondo); Condicionado con terminología adaptada a las sociedades; Póliza en claims made; Adaptabilidad en la contratación por cada tipo de riesgo; Posibilidad de ajustar las sumas aseguradas y las coberturas a las necesidades del cliente.

'MaxiPlan Inversión Personalizada' ofrece inversión en cuatro posibles cestas

Santalucía ha lanzado el nuevo 'MaxiPlan Inversión Personalizada', un seguro de ahorro en formato unit linked que ofrece la contratación entre cuatro posibles cestas.

El cliente optará en la contratación entre cuatro posibles cestas, que utilizan siete fondos diferentes, en función de su perfil de ahorro/riesgo, con diferente composición y horizontes temporales de inversión: Conservadora (con un horizonte temporal de inversión de 2 años); Moderada (con un horizonte temporal de inversión de 3 años); Agresiva (con un horizonte temporal de inversión de 6 años); y Dinámica (con un horizonte temporal de inversión de 6 años). En el momento de la contratación se realiza al cliente un cuestionario de perfil de inversor, que permite conocer su tolerancia al riesgo y así adecuar su inversión a la cesta más adecuada en función de dicho perfil.

La principal diferencia entre las cestas estriba tanto en el horizonte temporal de inversión recomendado, como en la composición de cada una de ellas.

Existe en todo momento la opción de cambiar de una cesta a otra, más arriesgada o más conservadora, para aprovechar los momentos del mercado o consolidar beneficios.

Es un producto que permite aportaciones únicas (mínimo 3.000 euros), aportaciones periódicas (mínimo 600 euros al año, o su equivalente semestral, trimestral o mensual) y aportaciones extraordinarias (mínimo 600 euros).

Los fondos de inversión podrán estar compuestos por diferentes activos, como acciones, títulos de renta fija, activos monetarios, derivados, Instituciones de Inversión Colectiva o una combinación de todos ellos, entre otros, y la aseguradora se encargará de realizar su gestión activa.

'Multifondos Estrategia' dispone de hasta 12 opciones

Mapfre ha lanzado al mercado un nuevo seguro de ahorro, modalidad unit linked, denominado 'Multifondos Estrategia'. Se trata de un producto con hasta 12 opciones disponibles en función del perfil del cliente (prudente, moderado y decidido), que acepta tanto prima única como prima periódica, así como aportaciones adicionales en ambos casos.

'Multifondos Estrategia' invierte en fondos de inversión gestionados por Mapfre AM, de renta fija y renta variable nacional e internacional. Presenta también una garantía adicional al ahorro acumulado para casos de fallecimiento y fallecimiento accidental.

Este seguro se puede contratar a partir de 40 euros al mes (si se decide contratar a prima periódica) o desde 3.000 euros (si se decide realizar prima única). No tiene fecha de vencimiento del mismo y se puede rescatar transcurrido un año desde la fecha de contratación de la póliza.

'Patrimony Multifondo', un seguro de Vida-Ahorro para invertir a medio plazo

CNP Partners ha ampliado su oferta de productos de ahorro con el lanzamiento de unit linked 'Patrimony Multifondo', un seguro de Vida-Ahorro dirigido a clientes con un patrimonio disponible para invertir a medio plazo y que busquen conseguir la máxima rentabilidad para su ahorro.

Unit Linked 'Patrimony Multifondo' invierte en una cesta de activos financieros con una exposición de hasta el 100% en renta variable y/o renta fija, incluyendo depósitos e instrumentos del mercado monetario líquidos y con publicación diaria de precios. Asimismo, el objetivo de la gestión es mantener una volatilidad anual del 5%, con un máximo del 10%.

La inversión mínima inicial para suscribir este seguro de Vida Ahorro es de 5.000 euros, si bien permite realizar aportaciones extraordinarias a partir de 1.000 euros durante toda la vida del producto. Este unit linked destaca por su liquidez, ya que el tomador podrá rescatar su inversión en cualquier momento, total o parcialmente y sin coste alguno. Además, al tratarse de un seguro de Vida Ahorro, Unit Linked 'Patrimony Multifondo' incorpora una garantía de fallecimiento que proporciona un capital adicional a los beneficiarios en caso de fallecimiento.

Entre otras ventajas, los unit linked admiten la designación libre de los beneficiarios y cuentan con beneficios fiscales como la no tributación de las plusvalías en el IRPF hasta en el momento del rescate.

Sexta emisión del unit linked Rendimiento Activo

Mapfre refuerza la oferta en seguros de Vida Ahorro con el lanzamiento de la sexta emisión de 'Rendimiento Activo', un unit linked que ofrece una expectativa de rentabilidad atractiva a corto plazo, dando respuesta a los ahorradores que quieran asumir cierto nivel de riesgo.

'Rendimiento Activo VI' es un producto de ahorro Unit Linked a 12 meses vinculado a la evolución del índice Euro Stoxx Banks. Se puede contratar a partir de 3.000 euros y ofrece una expectativa de rentabilidad mínima del 2%, siempre que dicho índice no caiga más de un 30%.

Este seguro de Vida Ahorro, que dispone de un capital garantizado en caso de fallecimiento, es una alternativa de inversión vinculada a la renta variable que permite diversificar los ahorros del cliente, ofreciendo una expectativa de rentabilidad superior a la que brinda el mercado para productos a corto plazo sin riesgo.

Cuatro de cada diez pymes aún no se han adaptado al RGPD

El 40% de las pymes españolas aún no se han adaptado a la nueva normativa europea de protección de datos (RGPD), que entra en vigor el 25 de mayo. La compañía de defensa jurídica Arag ha anunciado estos datos que exponen que más de 1,2 millones de empresas siguen sin haberse adaptado.

El RGPD suma a los ya vigentes derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición; los de portabilidad y de limitación del tratamiento, introduciendo además el derecho al olvido como parte del derecho de supresión.

Otra de las principales novedades es la asignación oficial de un delegado de protección de datos en un gran número de empresas, que deberá supervisar la aplicación de las medidas técnicas y organizativas adecuadas para cumplir con la normativa y servir de enlace con la autoridad de control y con los titulares de los datos.

Se recomienda "no utilizar ningún dato sin asegurarse de que su tratamiento es lícito" y a partir del 25 de mayo se requerirá que el usuario aporte su consentimiento explícito. Esto obligaría a todas las empresas a revisar sus bases de datos, sus avisos, políticas de privacidad y la forma en la que obtienen el consentimiento de los titulares de los datos.

España devuelve a Alemania los 1.000 millones que le prestó para financiar a las pymes en la crisis

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) ha devuelto a Alemania el crédito que le concedió en medio de la crisis para financiar a pymes. Este préstamo ha sido reintegrado de forma anticipada al banco público alemán Kfw, con el fin de ahorrarse unos 10 millones de euros.

Kfw, el banco público alemán equivalente del ICO, concedió en 2013 un crédito de 800 millones al ICO para que lo pudiese prestar a pymes con tipos más bajos. Las condiciones de financiación estaba por debajo del 1% con un vencimiento de diez años. Pero el ICO iba a prestarlo en plazos medios de unos tres años, lo que significaba que podía darlo hasta tres veces en ese periodo. Por esa razón, las pymes españolas podrían obtener hasta 2.400 millones de euros. Además, el ICO iba a poner otros 800 millones.

El Ejecutivo germano se sensibilizaba así con el hecho de que incluso las pymes solventes estuviesen padeciendo dificultades para disponer de liquidez. Al año siguiente, los alemanes prestaron otros 200 millones adicionales.

Solo un 8% de los españoles consideran que la situación actual es idónea para emprender

Pese a la recuperación económica y a la reducción de la tasa de paro, la mayoría de los españoles creen que la situación económica no es favorable para emprender, según asegura el Estudio Global de Emprendimiento Amway, que indica que solo el 8% la ve positiva.

Además de la situación económica, entre los problemas que los españoles ven para iniciar un negocio están los impuestos y la regulación; aunque los que contestaron al estudio valoraron de forma positiva la existencia de una buena infraestructura (34%) y el sistema educativo (23%).

Pese a las dificultades, el 50% de los españoles encuestados en este estudio se considera capaz de desarrollar una idea de negocio para emprender; y el 57% confía en el apoyo de su familia y amigos para lanzar ese negocio.

Esta percepción es menor en las mujeres que en los hombres (43% frente a 57%), y está más acentuada en los españoles menores de 50 años (59% frente a 39%), según los datos del estudio.

Para la vicedecana de la Complutense "la intención emprendedora" de los españoles es muy alta, pese a que tengan que enfrentarse a una cultura contraria a la puesta en marcha de negocios por cuenta propia.

Entre los obstáculos que reflejan los participantes en esta encuesta, el miedo al fracaso sería el principal para el 58%, aunque un 42% estarían dispuestos a correr el riesgo.

Entre los aspectos en los que necesitarían apoyo para emprender, el 26% de los encuestados españoles señala la financiación, ya que solo el 29% se considera capaz de recaudar recursos económicos, nueve puntos porcentuales menos que la media global (38%) y dos menos que la europea (31%).

Los encuestados españoles reclaman apoyo en aspectos como la ayuda en la puesta en marcha del negocio (18%), el marketing (16%), la gestión y administración de impuestos y regulaciones (15%) y la contratación del personal (14%).

Este trabajo elaborado por la Universidad Técnica de Múnich (Alemania) y la empresa Gfk, ha recabado la opinión de más de 50.000 personas en 44 países, de los cuales 1.011 son españoles.

España, la gran economía avanzada con mayor tasa de crecimiento en 2018

El Fondo Monetario Internacional cree que el momento de expansión de la economía mundial debe ser aprovechado para llevar a cabo reformas económicas que garanticen la sostenibilidad del crecimiento y ofrezcan márgenes de actuación cuando éste se frene. Se destaca de España que es el país industrializado cuyas perspectivas de crecimiento mejoran más, y también la gran economía avanzada con mayor tasa de crecimiento en 2018.

En el caso de España, esas reformas pasan por dos ejes: más ajuste fiscal y más reforma del mercado laboral. El informe pone a España en el grupo de países que "ha agotado su espacio fiscal", por lo que "debería consolidar sus cuentas públicas de una manera gradual y que no dañe el crecimiento".

Un crecimiento que el Fondo prevé será del 2,8% este año, es decir, tres décimas por encima de la Eurozona, y una por encima de la media de las economías industrializadas.

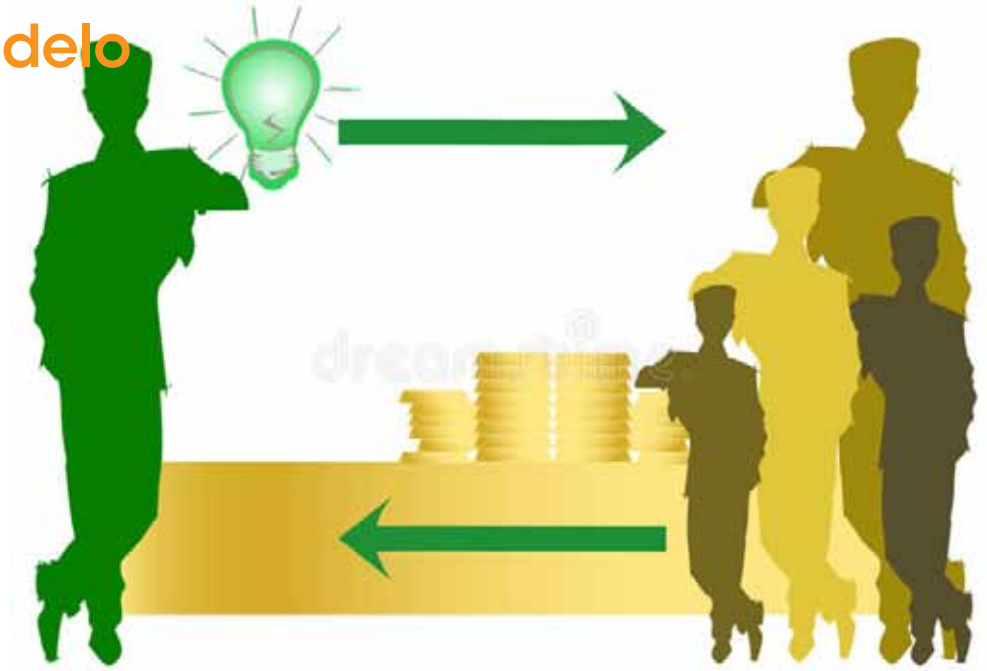
El Gobierno estima que la presión fiscal se situará en 2018 en el 38,3%, lo que supondría un aumento de 0,4 puntos porcentuales respecto al 37,9% de 2017. Así se desprende de las estimaciones del Ministerio de Hacienda y Función Pública en su estrategia de política fiscal, actualizada tras la presentación en el Congreso de los Diputados del proyecto de Presupuestos Generales del Estado (PGE) de 2018.

La presión fiscal subirá hasta el 38,3% en 2018

De esta forma, la previsión del Gobierno sitúa la presión fiscal de 2018 en un nivel dos décimas inferior al de 2015 (38,5%). La presión fiscal prevista para 2018, estimada según el Plan Presupuestario, podría variar en caso de que se aprueben los PGE de 2018. En concreto, el proyecto del Ejecutivo contempla medidas como elevar el umbral de tributación del IRPF de los 12.000 a los 14.000 euros brutos, además de incrementar la reducción para rentas del trabajo hasta 18.000 euros de salario bruto. Esta medida, según estimaciones del Gobierno, beneficiará a 3,5 millones de contribuyentes y a un millón de pensionistas.

Por otro lado, también contempla la deducción por gastos de guardería de 1.000 euros anuales, deducción por cónyuge con discapacidad de 1.200 euros anuales y deducción por familia numerosa, que se incrementa en 600 euros anuales por cada hijo que exceda el número establecido. El importe estimado de los beneficios fiscales para 2018 asciende a un total de 34.825 millones de euros, produciéndose un incremento en términos absolutos de 2.957 millones de euros y una variación relativa del 9,3% respecto al ejercicio precedente.

Plan para avanzar hacia un nuevo modelo económico y social más sostenible



Deusto Business School y la Fundación I+E Innovación España han trabajado conjuntamente en la elaboración de un plan de actuación con el objetivo de avanzar hacia un nuevo modelo económico y social que sitúe a España entre los países de referencia en el nuevo escenario global en transformación. El documento I.D.E.A.S. (Iniciativas para el Desarrollo de una España Avanzada y Sostenible) formula 21 propuestas concretas para una mejora sostenible de los principales indicadores de país en materia de Innovación, Industria, Educación y Empleo.

En materia de Innovación, el documento propone actuaciones para alcanzar la velocidad de crucero necesaria que haga posible cumplir los objetivos marcados -como que la inversión privada y pública en I+D supere el 2% del PIB. Entre otras, mejorar el marco de aplicación de los incentivos fiscales a la I+D+i, asegurar un mejor retorno de las inversiones y crear una red con la participación de todos los actores del sistema de Ciencia y Tecnología.

Por lo que respecta a la Industria, se proponen actuaciones que van desde la creación de una agenda nacional de desarrollo industrial, que determine sectores prioritarios a nivel nacional y autonómico, hasta medidas que fomenten el crecimiento en tamaño de nuestras empresas y la eficiencia energética, pasando por la simplificación de los procedimientos burocráticos, la financiación a la digitalización o el impulso de la colaboración público-privada, entre otras.

En el ámbito de la Educación, se pone énfasis en abordar la formación que van a necesitar las próximas generaciones, especialmente el estímulo de las vocaciones tecnológicas, el fomento de habilidades para la empleabilidad y el concepto de aprendizaje a lo largo de todo el ciclo de vida profesional. Propone además un sistema de orientación profesional desarrollado conjuntamente con el sector empresarial, que contemple la FP, y la implementación de un MIR docente, que permita seleccionar a los mejores profesores y prestigie la profesión.

En lo que se refiere al Empleo, las propuestas abarcan desde bonificaciones a la formación de los trabajadores y mecanismos para acreditar la competencia profesional, hasta programas de movilidad internacional facilitados por las empresas con presencia global.

Agers aborda en su XXIX Congreso los ciberriesgos y el RGPD

Agers ha celebrado su XXIX Congreso con el título de "Gerencia de riesgos global 4.0" centrado en los ciberriesgos y la nueva Ley de Protección de Datos. Se alternaron las temáticas más cercanas a la pura gerencia de riesgos con otras que traen cambios al sector, como los nuevos ciberriesgos que acechan a la seguridad de las empresas, las novedades del ordenamiento jurídico respecto a la contratación pública, la mediación como solución de conflictos, los riesgos monetarios que traen consigo las criptomonedas, el impacto del cambio climático en la gestión empresarial, la defensa en ataques de reputación de marca o las novedades de la LOPD.

El Congreso también sirvió como escaparate para la presentación de nuevos proyectos de la asociación, con un gran énfasis en la presentación de la II edición del postgrado en Experto en Gerencia de Riesgos que realiza Agers en colaboración con la Universidad de Barcelona.

Uno de los paneles de la jornada abordó la transferencia de ciberriesgos a las aseguradoras. En ella participaron: como moderador Juan Gayá, director de Gerencia de Riesgos CESS de El Corte Inglés y vocal de la Junta de Agers; Carlos Rodríguez, responsable del producto de CyberEdge de AIG en España; y Claudia Gómez, directora de Soluciones de Riesgo de Aon España; que analizaron diversos aspectos de las coberturas que ofrecen los seguros de ciberriesgos, un ramo que "tiene 600 millones en primas en el mercado actual", según Gómez. Así, abordaron los gastos de mitigación y análisis forense, la extorsión, el fraude, el daño reputacional, la responsabilidad civil, multas y sanciones, daños propios materiales, daños propios por pérdida de beneficios, actos maliciosos de empleados, responsabilidad de terceros y directivos o la externalización de los sistemas de información.

Entre las novedades que cada vez se está estudiando incluir en las pólizas de ciberriesgos están los casos de fraude informático, fraude del CEO, suplantación de identidad... "cuestiones que en las pólizas tradicionales corresponderían a Crimen", según Rodríguez. En cuanto a los perjuicios que suponen el robo de información personal o una falta de servicio a un cliente afectado, situaciones de las que se puede derivar responsabilidad civil, Rodríguez explicó que las pólizas de AIG cubren los perjuicios financieros, gastos de defensa, costes de notificación a afectados, montar un call center y gastos de control de identidad provocados por una fuga de datos, entre otros. También cubrirían la responsabilidad y el perjuicio financiero causado, que el asegurado infecte con un malware a sus clientes.

Además se abordó el nuevo marco europeo que regirá la seguridad de la información a partir de la aplicación del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD). La mesa redonda fue conducida por Fernando Redondo, director de Gerencia de Riesgos de

Willis Iberia, y contó con la participación de José Luis Piñar, delegado de protección de datos del Consejo General de la Abogacía Española (CGAE); Berta Balanzategui, European Privacy & Data Protection Counsel de GE Corporate; María Borrego, PI Head of Europe de QBE Europe; y Antonio Quevedo, CEO y fundador de Audisec, Seguridad de la Información.

"A partir del 26 de mayo debemos meternos en la cabeza el chip de la responsabilidad proactiva. El nuevo reglamento genera incertidumbre, pero permite que sea actualizado constantemente, puesto que queda en manos de cada uno el adaptarse a sus circunstancias y a su entorno. Cada empresa debe hacer lo que considere oportuno para demostrar a la Agencia de Protección de Datos que hace todo lo necesario", explicó Piñar. Además, especificó que "los consentimientos obtenidos antes del RGPD sólo serán válidos si se han conseguido conforme a lo especificado en el reglamento", de modo que reconvertir los consentimientos tácitos en expresos es uno de los grandes retos. En cualquier caso, Balanzategui expresó que el RGPD "le da mucha tranquilidad", puesto que ofrece un marco normativo homogéneo para toda Europa.

Borrego se detuvo en los motivos por los que en España es posible asegurar el pago de multas, sanciones y fianzas. "Que se pueda trasladar el riesgo de sanción no supone falta de diligencia. Una brecha en la protección de datos no tiene por qué ser por hecho doloso, sino que puede ser por la negligencia de un empleado. Es como pensar que por tener un seguro de robo para nuestra casa vayamos a dejarnos la puerta abierta", puntualizaba. Asimismo, advirtió de que las entidades no aseguran en materia de protección de datos "a cualquiera", sino a empresas que se comprueba que "han hecho los deberes". "Queremos cubrir un riesgo de calidad, sabiendo qué hace la compañía, cómo lo hace, etc.". Por su parte, Quevedo remarcó que "el análisis de riesgos de la protección de datos es una faceta más de los mapas de riesgos".

Lloyd's acerca su modelo a los corredores

Lloyd's ha organizado unas jornadas en su sede de Londres para corredores de la península. El objetivo era acercar el mercado de la compañía y su evolución de cara al nuevo entorno regulatorio, después de la implementación del Brexit, a los diez profesionales españoles y portugueses, así como a las asociaciones de corredores que participaron, entre ellas Apromes, representada por su vocal de Relaciones Internacionales, Alfred Escomel.

Como parte del programa, organizado por Esther Pozuelo, Market Development Executive de Lloyd's Iberia, se realizaron varias presentaciones sobre riesgos emergentes, los consorcios de Lloyd's, la estrategia internacional de Lloyd's y Brexit, y se explicó detenidamente el papel de los sindicatos y de sus brokers dentro del mercado, entre otros temas.

Además, se organizó una sesión única en la que los corredores tuvieron la oportunidad de sentarse con un managing agent en su box de la sala de suscripción para ver cómo se suscriben los riesgos.

Los empresarios demandan a los corredores mejorar su nivel de servicio para la gestión de los expatriados

La última tribuna de Foro Inade ha acogido una sesión sobre la gestión del riesgo de la expatriación y repatriación de trabajadores. El empresario tiene deber de protección sobre el expatriado y su incumplimiento está siendo condenado en los tribunales. Algo que tienen en cuenta las compañías, que demandan a los corredores mejorar su nivel de servicio para la gestión de estos trabajadores.

La mesa redonda, que estuvo moderada por el director de Fundacion Inade, Adolfo Campos, contó con la presencia de Pedro Ortiz, director médico en SOS International; Javier Mollá, director general de Seguridad en International SOS; y Andrés Pedreira, gerente de Pixeling. Los ponentes indicaron que para la empresa se hace imprescindible disponer de políticas para proteger todo lo que le ocurre al trabajador. Se explicó que todo empresario tiene un deber legal con el trabajador. Por ello, el duty of care (deber de protección) constituye el vehículo más eficaz y más rentable para gestionar los riesgos de expatriados y estar preparados para una emergencia.

La falta de protección de los empleados desplazados o expatriados ya ha llegado a los tribunales por lo que ya existe jurisprudencia al respecto. Pedreira señaló que los empresarios demandan que en la actualidad los corredores de seguros, por lo general, no prestan soluciones para los riesgos de expatriación aunque cada vez son más las empresas que salen fuera.

Preventiva Seguros incrementa un 12% las primas de nueva producción

Bajo el lema “Imparables”, Preventiva Seguros ha presentado en su convención anual los resultados de 2017 y la estrategia del grupo para los próximos años. Entre los datos, destacaron el incremento de un 9% de su nueva producción en pólizas y un 12% en primas.

La compañía apuesta por continuar creciendo de forma rentable en el mercado español y, para ello, basa su estrategia en tres vectores de crecimiento: la omnicanalidad, la innovación en el desarrollo de productos y servicios ajustados a las necesidades del cliente y el desarrollo de alianzas de distribución, desarrollo de productos para terceros y nuevos acuerdos de reaseguro. Todo ello consolidándose como operador global.

A lo largo de la segunda jornada fueron analizadas las principales variables económicas de 2017, y se fijaron los objetivos y el plan de trabajo de 2018.

Mapfre gana un 9,3% menos, por la ausencia de extraordinario y la depreciación de las divisas

Los ingresos de Mapfre entre enero y marzo de este año se situaron en 7.257 millones de euros, un 7,6% menos que en el mismo periodo del año anterior, y las primas se acercaron a los 6.200 millones de euros (-7,2%). El resultado de este trimestre ha estado muy condicionado por la ausencia de resultados extraordinarios, por la depreciación de las principales monedas (el dólar estadounidense, el real brasileño y la lira turca), que en este período han perdido entre un 13 y un 16% de su valor, y los bajos tipos de interés, lo que se traduce en un descenso de los rendimientos financieros.

El beneficio neto, por su parte, se situó en 187 millones de euros (-9,3%). Descontando los extraordinarios del año pasado (la cancelación de una provisión neta por 27 millones de euros en el canal bancaseguros en España) el beneficio neto del Grupo crece un 4%.

En este contexto, es importante destacar los buenos resultados del área Regional Iberia que, descontando los extraordinarios crece el 17,2%, el beneficio del negocio reasegurador, que crece un 22,2%, y los del área Regional Latam Norte, que duplica su beneficio en este trimestre. Además, el ratio combinado, por su parte, mejora un punto porcentual hasta situarse en el 96,5%, destacando especialmente la evolución positiva de todos los ramos en España.

El patrimonio neto se situó en 10.326 millones de euros, mientras que los fondos propios ascendieron al finalizar marzo a 8.466 millones de euros. Los activos totales se situaron en 69.257 millones de euros, un 2,5% más que al cierre del año 2017.

Las primas del área Regional Iberia (España y Portugal) se situaron en 2.342 millones de euros (-1,9%). En España, donde el sector cae un 4,6% debido al descenso del negocio de Vida por los bajos tipos de interés, las primas de Mapfre se situaron en 2.310 millones de euros (-1,5%). Destaca el negocio de Automóviles (534 millones, un 3,2% más que en el mismo trimestre del año anterior, con más de 5,6 millones de vehículos asegurados), Seguros Generales (619 millones, un 5,8% más) y Salud y Accidentes (558 millones, un 6% más, con un crecimiento del negocio de salud del 6%). Asimismo, es importante subrayar la positiva evolución del ratio combinado en España, que mejora 2,4 puntos, hasta situarse en el 91,9%, destacando el del negocio de Automóviles, que se sitúa en el 90,3% -mejora de 1,7 puntos porcentuales-.

El negocio de Mapfre Vida, por su parte, se situó en 553 millones de euros, un 18,2% menos. El patrimonio de los fondos de inversión ascendió al cierre del primer trimestre a 3.635 millones de euros, un 7,2% más, mientras que los fondos de pensiones crecieron un 4,8%, hasta los 5.047 millones de euros.

Por otra parte, Mapfre ha lanzado al mercado su nueva app Mapfre Salud, una herramienta que permitirá realizar los trámites y gestiones relacionados con la salud a sus clientes.

El seguro recupera 48 euros por cada uno que dedica a investigar el fraude

Las aseguradoras recuperan 48,10 euros por cada euro que destinan a investigar posibles casos de fraude. Esta es una de las conclusiones que arroja el informe "El fraude al seguro español. Año 2017" de ICEA.

El estudio ha sido realizado con la información remitida por 38 aseguradoras, con el 54,5% de cuota de mercado, que detectaron 165.959 intentos de estafa el pasado año. Una de las tendencias más llamativas de los últimos años es el crecimiento de los intentos de fraude de pequeño importe. En 2017, un 38% de los casos detectados respondían a este perfil, frente al 29% de 2011. Eso denota un incremento de los intentos no profesionales de fraude.

Los datos de ICEA muestran cómo un 63,6% de los casos de fraude detectados se da en el seguro del Automóvil. Las líneas de Diversos abarcan otro 29,4% de los intentos de estafa. Bajo esta categoría se encuentran las pólizas de Hogar, Comercio, Comunidades, Pymes y Responsabilidad Civil. Otro 5,9% de los intentos de fraude se produce en los ramos de Vida, Accidentes y Salud. Es decir, en los llamados seguros personales. El 1% restante corresponde a otras líneas de negocio.

El XXIV Concurso Sectorial de Detección de Fraudes, organizado por ICEA reconoce las labores de investigación en tres categorías de seguros: Automóvil, Diversos y Personales. Estos galardones premian los esfuerzos realizados por los profesionales del sector para detectar y combatir estafas que perjudican a todos los asegurados y a la sociedad en su conjunto. En Automóviles Mapfre y Pelayo coparon los premios. En Diversos, Caser se impuso por delante de AXA y Mapfre. En la categoría de Personales, Generali y AXA obtuvieron el primer premio ex aequo, por delante de Fiatc.

OVB comercializará el plan de ahorro 'AXA PIAS Proyecto Futuro'

El grupo OVB y AXA, han dado un nuevo paso en su colaboración con la comercialización por parte de OVB de 'AXA PIAS Proyecto Futuro', un plan de ahorro que complementa la pensión de jubilación.

AXA se convierte de esta manera en un partner estratégico para OVB. Los productos de la aseguradora forman parte de la cartera de OVB con los que confecciona una solución personalizada a cada cliente, aconsejándole lo que realmente le conviene en función de sus necesidades y deseos.

AIG analiza la evolución del seguro M&A

El seguro de M&A (fusiones y adquisiciones) tiene una gran perspectiva de crecimiento y desarrollo. Esta es la conclusión que compartieron los participantes en la mesa redonda que, bajo el título "Hacia la madurez de los seguros de M&A", ha organizado la aseguradora AIG para conmemorar el décimo aniversario de la presencia de suscripción local para esta póliza en España.

En el debate, moderado por María José Cruz, responsable de M&A de AIG para el Sur de Europa, participaron María Segimón, consejera independiente y presidente de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones en Axiare Patrimonio Socimi; Mary Duffy, Global Head of AIG M&A Insurance Group, y José Martínez, director de Siniestros de Responsabilidad Civil Profesional de AIG EMEA.

Lucas Scortecci, director de Líneas Financieras de AIG, analizó de forma rápida y gráfica la evolución de los seguros de M&A desde su lanzamiento hace 10 años en España: "Globalmente, hemos pasado de 80 pólizas al año a 800 y de 47 millones a 400 en primas". Y señaló que el despegue ha sido especialmente espectacular en los últimos dos años, "hemos duplicado y hasta triplicado las cifras". Al mismo tiempo, auguró para el futuro inmediato "números impresionantes que ya hemos visto en otros lugares del mundo".

Cruz explicó que la maduración de este seguro a lo largo de la última década se refleja en el hecho de que "muchas de las operaciones de fusiones o adquisiciones que actualmente se cierran en nuestro país se plantean, e, incluso, formalizan, con el respaldo de una póliza mediante la que el comprador o el vendedor transfiere al mercado asegurador determinados riesgos relacionados con las mismas".

La responsable de M&A de AIG para el Sur de Europa se mostró también optimista sobre el futuro del producto, "que ha experimentado un importante crecimiento desde hace 18-24 meses, provocado fundamentalmente por el aumento de su uso en operaciones en el sector inmobiliario". Algo que constató María Segimón durante su intervención.

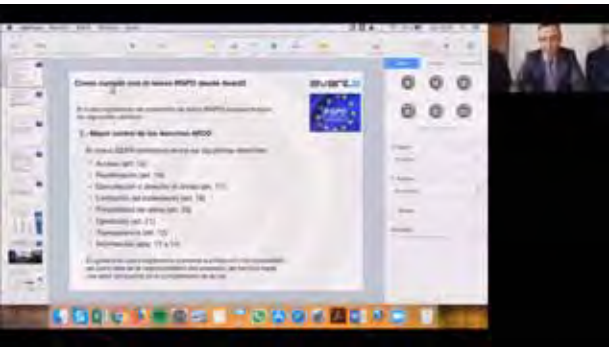
La directiva de Axiare explicó los beneficios de este producto. En la actualidad empieza a usarse "de manera recurrente y sin necesidad de que concurran circunstancias extraordinarias, ya que cada vez más son los propios 'transaction managers', sobre todo cuando actúan como vendedores, los que prefieren utilizar este producto y olvidarse de la operación una vez cerrada".

Durante su intervención, también apuntó los aspectos en los que cree que las aseguradoras podrían seguir evolucionando: "En reducir la lista de las materias objeto de exclusión de las pólizas y en que el proceso para obtener los pagos por reclamaciones sea sencillo y no puedan ser objeto de negociación o incluso de rechazo por parte de las aseguradoras, salvo en circunstancias muy obvias y evidentes".

Por su parte, Mary Duffy comentó la situación del seguro desde un punto de vista más internacional. Explicó que "durante muchos años se usó solo cuando era absolutamente necesario".

Avant2 activa una herramienta para la recogida del consentimiento de los clientes

Avant2 se ha adelantado a las exigencias del nuevo Reglamento General de Protección de Datos, activando una nueva funcionalidad en el multitarificador para la recogida del consentimiento de los clientes.



La sesión de presentación contó con la participación de Daniel Estarreado, director comercial de Segurantia, que dio una perspectiva profesional directa desde el canal; y con Pedro J. Canut, director general de ColorIuris, que es el prestador cualificado de servicios de confianza con el que Avant2 ha desarrollado el servicio en su multitarificador.

Por otro lado, desde Codeoscopic se informa que en estos tres primeros meses de 2018, los mediadores han realizado más 53.000 pólizas sobre 253.000 proyectos, lo que supone un ratio de conversión del 21% y un incremento del 39% con respecto al primer trimestre de 2017, según el Barómetro de Autos Avant2.

Otro elemento importante del Barómetro Avant2 es el análisis de la prima media, que sufre una leve disminución de un 3% en su variación interanual, situándose en 369 euros de media para este primer trimestre. En cuanto a modalidades contratadas son las de Terceros y Terceros ampliado las que han experimentado un mayor crecimiento en estos primeros meses de 2018.

En opinión de Claudio Aros, consultor responsable del proyecto, "este dato refleja la capacidad del canal mediado de resistir la presión bajista en los precios que se aprecian en otros canales, poniendo en valor la labor de asesoramiento de la mediación para vender un producto de mayor calidad manteniendo una prima competitiva".

"Avant2 publicará cada trimestre estudios actualizados, con el objetivo de ofrecer al sector una visión precisa de su estado, evolución y tendencias, a través del análisis de datos actuales y validados" añade Mario Ornat, responsable de Comunicación de Codeoscopic.

El volumen de primas de Decesos crece un 4%

El volumen de primas de Decesos, teniendo en cuenta todas las garantías comercializadas en las pólizas, alcanzó en 2017 los 2.349.888.455 euros, con un crecimiento del 4% respecto al año anterior, según datos de ICEA.

Dentro de las garantías complementarias, Asistencia es la que mayor volumen de primas recoge, un 8,6%, con crecimiento del 1,5% respecto al año anterior.

Si tenemos en cuenta el tipo de prima, la prima nivelada es la que más porcentaje tiene sobre el total (73,5%) y las primas mixtas las que más crecen (23,6%) respecto al mismo periodo del año anterior.

Cerca de 19.000 hectáreas de cultivos ya han sufrido algún siniestro este año

La adversa climatología registrada en prácticamente toda la península en los últimos días de abril y primeros de mayo ha causado daños en diversos cultivos del campo español. Aunque es pronto para hacer valoraciones, cabe señalar que ya se han recibido declaraciones de siniestro de cerca de 19.000 hectáreas de cultivos.

Varias tormentas de pedrisco se han distribuido por toda la geografía española, por las cuales se han recibido reclamaciones de más de 10.000 hectáreas. Unas 6.200 corresponden a producciones de frutales, sobre todo en la Región de Murcia –que acumula más de 2.500–, aunque también son importantes los daños en fruta registrados en otras provincias como Huesca, Badajoz y Lleida. Los pedriscos también han afectado a cereales, uva de vino y hortalizas, y a otras provincias, como Córdoba, Sevilla y Almería. En esta última se han vuelto a ver dañados algunos invernaderos, tanto en sus estructuras como en sus producciones hortícolas.

Por otro lado, el 30 de abril terminó el plazo para asegurar la cosecha de uva de vino y de cereza de 2018 frente al riesgo de pedrisco. La adversa climatología situó la siniestralidad del ejercicio 2017 en 77,80 millones de euros por los daños causados en un total de 112.000 hectáreas, de las cuales cerca de 50.000 se vieron afectadas por tormentas de pedrisco. En cuanto a la cereza, la siniestralidad correspondiente a los daños ocurridos en más de 3.000 hectáreas de este cultivo ascendió a 6 millones de euros.

En otro orden de cosas, Agroseguro había recibido, hasta mediados de abril, declaraciones de siniestro correspondientes a cerca de 2.000 hectáreas afectadas por los desbordamientos de algunos ríos, como el Ebro, el Arga o el Aragón, tras los fuertes temporales con intensas precipitaciones que se han producido desde comienzo de 2018.

Por último, comentar que Agroseguro ha organizado una jornada sobre el seguro para Explotaciones Citrícolas en Valencia. Y ha firmado un convenio con la Consejería de Desarrollo Rural y Recursos Naturales para apoyar el aseguramiento agrario en Asturias. Mediante este convenio, con una vigencia de seis años, el Ejecutivo autonómico, de forma adicional a lo que pueda hacer el Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente, subvencionará parte del coste de las pólizas.

Javier Campos liderará la nueva Dirección de Desarrollo de Negocio creada por Santalucía

Santalucía ha nombrado a Javier Campos como responsable de la Dirección de Desarrollo de Negocio, de nueva creación. Realizará la definición de la propuesta de valor y soluciones para los canales, la planificación y seguimiento de negocio, la oferta de productos, la dirección de Innovación y la definición de la estrategia de distribución y relación con el cliente de los diferentes canales.

Campos es licenciado en Dirección y Administración de Empresas y MBA por Esade, postgrado en Ahorro y Previsión por la UPF y PDG por IESE. Aporta más de 17 años de experiencia en puestos de responsabilidad en consultoría, marketing y ventas, fundamentalmente en el sector bancasegurador.

Por otro lado, la aseguradora ha lanzado Scudo, una app con la que proteger a toda la familia y a su entorno ante situaciones de peligro como una agresión, robo, acoso, violencia o un accidente. Disponible para los clientes de Hogar iPlus de Santalucía, la app permite crear hasta tres grupos con un máximo de siete miembros cada uno. En caso de que alguno de los miembros de los grupos se encuentre en una situación de peligro, basta con apretar el botón de encendido/apagado de su smartphone 4 veces seguidas, para que la app se active y mande en tiempo real una alerta al resto de miembros, con la geolocalización de la posición de la persona, la imagen de vídeo y el audio de lo que ocurre.

Sanitas inaugura una nueva oficina de relación con los clientes en Bilbao

Sanitas ha abierto en Bilbao una nueva sede, situada en la planta baja del número 64 de la Gran Vía. Esta nueva oficina incrementa su capacidad de gestión para ofrecer un servicio más completo y mejorar la experiencia del cliente en sus trámites presenciales. Con esta son ya cinco las oficinas de la compañía en el País Vasco.

De esta forma se pone al servicio de los clientes un nuevo modelo de oficina que busca ser un punto de encuentro pensado para fomentar una relación participativa y de confianza con ellos.

Este nuevo concepto de oficina complementa el resto de canales de atención al cliente de la compañía, los servicios online y la atención telefónica. La combinación de todos estos sistemas de contacto cubren las necesidades de los clientes de forma inmediata, pero sin que suponga la pérdida de la cercanía que implica para algunos la atención personal en oficinas físicas.

Lagun Aro mantiene su apuesta por la digitalización del mediador

Lagun Aro ha celebrado, junto con Cecas, unas jornadas tecnológicas que responden a su apuesta por la digitalización del mediador, promoviendo el fomento de la venta cruzada a través de elementos digitales.

En este proyecto, se ha apostado por la digitalización orientada a la venta trabajando contenidos tales como los datos de cartera, la comunicación con el cliente y las ofertas inmediatas.

MGS Seguros potencia las capacidades digitales de sus mediadores

La Fundación MGS ha organizado en Valencia una conferencia para los mediadores de MGS Seguros con el objetivo de potenciar sus capacidades digitales. Bajo el lema "Conecta con tu cliente", se abordó la transformación digital de la sociedad y las novedades que la aseguradora está desarrollando para alinearse con el nuevo perfil de cliente conectado.

En esta línea, Laura Rosillo, formadora con más de 30 años de experiencia, describió a los asistentes cómo la tecnología ha cambiado la forma en que las personas se relacionan entre ellas y con las marcas a un ritmo exponencial.

Al hilo de esta revolución, Germán Martínez, responsable de Comunicación e Imagen Corporativa de MGS Seguros, destacó los proyectos innovadores que la entidad ha lanzado recientemente, vinculados con la tecnología, para dar un mejor servicio a sus clientes.

Por otra parte, la fundación ha organizado una nueva edición de la charla "Vivir con entusiasmo", realizada por Víctor Küppers, especialista en psicología positiva, que les animó a vivir la vida con pasión y entusiasmo, subrayando los resultados que pueden alcanzarse, tanto en lo personal como en lo profesional, con una actitud positiva.

En otro orden de cosas, MGS Seguros ha puesto a disposición de sus clientes de Decesos el servicio de borrado digital, con el que se podrá solicitar la eliminación de la huella digital en Internet en caso de fallecimiento del asegurado. Los herederos legales del asegurado podrán eliminar cualquier rastro en redes sociales, blogs y webs que alberguen información personal, cuentas de correo electrónico y otras informaciones personales. Asimismo, se podrá solicitar el borrado de datos, archivos y programas existentes en dispositivos. Este nuevo servicio tecnológico se ofrece de manera gratuita para los asegurados de 'MGS Profamilia', el producto de Decesos de la entidad.

El sector decrece un 4,6% en el primer trimestre

El volumen de primas estimado para el conjunto del sector asegurador español al primer trimestre de 2018 alcanzó los 17.673 millones, lo que supone un decremento del -4,6% frente al volumen de primas a marzo de 2017, según informa ICEA.

El negocio de Vida experimenta un decremento del -13%, continuando con la tendencia a la baja que está experimentando desde mediados de año. En cuanto a No Vida, su crecimiento se sitúa en el 3,9% manteniendo su estabilidad.

El negocio de Vida sitúa su bajada en un -13% en el primer trimestre del año. El negocio de ahorro, que representa el 80,8% del negocio de Vida presenta una caída del -17,2%. En cuanto al negocio de riesgo experimenta un crecimiento del 10,5%.

El volumen de primas estimado en los ramos de No Vida a marzo de 2018 se sitúa en torno a los 9.593 millones de euros, de los cuales: un 30,4% corresponde a la modalidad de Automóviles, un 23,2% a los seguros de Salud, un 26,4% a las modalidades de Resto de ramos No Vida y un 19,9% a la modalidad de Multirriesgos.

Automóviles a cierre del primer trimestre, generó 2.919 millones de euros en ingresos, un 2,9% más que el mismo periodo del año anterior. Multirriesgos logró 1.912 millones y sitúa su crecimiento en un 2,9%. Las pólizas sanitarias aportaron 2.228 millones en primas hasta marzo, un 5,6% más respecto al mismo periodo del año anterior. Todos estos ramos presentan crecimientos al alza. En cuanto al Resto No Vida aumenta un 4,5% y alcanza los 2.534 millones.

QBE refuerza su equipo de Siniestros

QBE ha incorporado a dos nuevos profesionales a su equipo de Siniestros en España. Se trata de Iván Núñez y de Alberto García, quienes reportarán a Ana Irigoyen, directora del departamento.

Núñez es doctor en Derecho por la Universidad de Alcalá de Henares y cuenta con una trayectoria profesional de más de 18 años en la gestión de siniestros en las áreas de responsabilidad civil, daños propios y líneas financieras en compañías como WTW y Chubb.

Por su parte, García es licenciado en Derecho por la Universidad Rey Juan Carlos y tiene un máster universitario en Seguros y Gerencia de Riesgos por la Fundación Mapfre. Hasta la fecha, su experiencia profesional se ha desarrollado en Mapfre, como suscriptor de Responsabilidad Civil, y en AON, como tramitador de siniestros de responsabilidad civil profesional.

El Grupo Catalana Occidente crece un 8,1% en el primer trimestre

El Grupo Catalana Occidente ha obtenido un resultado consolidado de 100,1 millones de euros en los tres primeros meses del año, lo que supone un incremento del 8,1% respecto al mismo periodo del año anterior. Asimismo, el volumen de negocio se sitúa en 1.269,8 millones de euros, un 2,6% más.

Las dos ramas de actividad del Grupo, negocio tradicional y seguro de Crédito, registran un buen comportamiento tanto en resultado recurrente como en volumen de negocio. Entre enero y marzo de 2018, el resultado recurrente del negocio tradicional (Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao, NorteHispana Seguros y Previsora Bilbaína) aumenta un 9,3%, hasta los 47 millones de euros, mientras que el total de primas facturadas crece un 0,7%, hasta los 711,7 millones. La facturación del negocio tradicional, sin considerar las primas únicas de Vida, se incrementa un 2,9%, hasta los 619,5 millones, donde destacan el crecimiento en el ramo de Diversos (+6,3%) y en el de Automóviles (+3,2%).

Por su parte el resultado recurrente del seguro de Crédito (Atradius, Crédito y Caución y Atradius Re) alcanza los 58 millones de euros, un 8,4% más en relación con el mismo periodo de 2017. Mientras que el volumen de negocio de esta actividad crece un 5% hasta los 558,1 millones de euros.

Markel, elegida como aseguradora del programa de accidentes colectivos de RTVE

Markel España, con la intermediación de Aon, ha sido seleccionada por haber realizado la mejor oferta en la convocatoria de licitación pública de la Corporación de Radio y Televisión Española, para cubrir de forma colectiva los accidentes de todos sus empleados, así como de otros asegurados tales como concursantes, espectadores, invitados de programas, etc.

El objeto principal es garantizar los daños personales que puedan sufrir los asegurados por los accidentes cubiertos por las distintas pólizas, dando cobertura a diversas garantías de fallecimiento e invalidez permanente.

Según RTVE, Markel ha presentado la oferta más completa tanto a nivel económico como técnico, siendo la más interesante y conveniente para sus pólizas de accidentes de entre todas las propuestas recibidas.

El seguro llega a las aulas de la mano de Unespa

Unespa y la Fundación Junior Achievement han firmado un convenio de colaboración para la puesta en marcha del programa educativo "El riesgo y yo". Esta iniciativa responde al continuo deseo del sector asegurador de comunicarse mejor con la sociedad, y refuerza su compromiso con la educación y desarrollo de los más jóvenes.

El convenio entre Unespa y Junior Achievement se enmarca dentro de la iniciativa Estamos Seguros. El programa de educación financiera promovido contará con la participación de profesionales voluntarios de 19 aseguradoras, que impartirán 76 sesiones formativas a estudiantes de 15 a 17 años, de 4º de ESO y Bachillerato, en centros educativos de todo el país.

La iniciativa tiene como objetivo hacer a los jóvenes conscientes de los riesgos a los que se encuentran expuestos en su día a día, así como familiarizarles con las herramientas que existen para evitar sus efectos adversos. El programa trabajará de manera especial la adquisición de habilidades para que los estudiantes aprendan a prevenir el riesgo y gestionarlo en situaciones cotidianas.

Active Seguros lanza una guía médica y asistencias para sus clientes

Active Seguros ha puesto a disposición de sus asegurados una guía médica y asistencial que podrán utilizar, abonando solo los precios baremados cuando reciban asistencia. No solo incluye servicios médicos, sino también servicios y cuadro baremado de asistencia.

En esta guía, los asegurados podrán encontrar 29.000 consultas de especialistas, plataforma de asistencia telemática gratuita 24 horas: medicina familiar, pediatría, psicología y nutrición. Chat médico online, historial médico digital y centro de bienestar, médico a domicilio, fisioterapia…

Con todo ello se pretende pagar solo por los servicios que los asegurados utilizan, todas las consultas y pruebas están baremadas, no hay limitaciones por uso, la cuota familiar es prácticamente inexistente, todas las especialidades de odontología, acceso a todas las especialidades reconocidas, sin barreras por patológicas o edad.

Asefa Seguros, presente en una jornada sobre responsabilidad y garantías en edificación

Asefa Seguros ha participado en una jornada técnica sobre responsabilidad y garantías en edificación, celebrada en la sede de la Confederación Asturiana de la Construcción CAC-Asprocon en Oviedo.

Durante la sesión, que corrió a cargo de Daniel Agut, director del área Técnica de Asefa Seguros, se presentó la garantía 'Trienal de Rehabilitación' y la nueva garantía 'Trienal de Habitabilidad', haciendo hincapié en las coberturas particulares de cada producto y los periodos de carencia.

Reale incrementa un 4% su facturación por primas

Reale Seguros ha dado a conocer los datos de 2017 que, según su consejero delegado Ignacio Mariscal, son "los mejores resultados de su historia en España". La facturación por primas se sitúa en 853,7 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 4%. El beneficio neto del ejercicio, calculado según los principios contables internacionales (IAS/IFRS), es de 56,9 millones de euros, un 66% más que el obtenido en 2016.

A esto se suma que mantiene su ratio combinado en el 95,1%, mejorando casi un punto, que confirma la eficacia en el modelo de gestión y rentabilidad de su actividad aseguradora. El patrimonio neto experimenta una subida hasta los 450 millones de euros, y su ratio de Solvencia presenta un margen del 201%, un alto margen con respecto al sector.

Por ramos, las primas de Autos aumentan un 4,2%; Particulares crece un 3,4% y se consolida el aumento de las primas de seguros para empresas, que representaron un crecimiento del 10% (con 86 millones de euros) con respecto al año anterior. Empresas supone un 8% del volumen de negocio de la entidad y se espera que alcance el 16%. Todo este crecimiento viene acompañado de una mejora en la selección de los riesgos determinada por un descenso de casi 2,5 puntos porcentuales en la siniestralidad, cerrando 2017 con un 60,8%.

Respecto a los datos de Reale Vida y Pensiones, registra un aumento del 20% en el volumen de primas de Vida riesgo, mejorando la solvencia hasta el 253,1% desde el 199,5% de 2016, y obteniendo un resultado que ya se acerca al millón de euros de beneficio (913.800).

Para este año, Reale Seguros espera crecer por encima del 3%.Sus objetivos son: ganar cuota de negocio con la mediación; gestionar con visión de cliente; digitalizar Reale; y alcanzar la excelencia en la gestión. Además, quieres situarse como la sexta aseguradora de Autos.

Hiscox imparte una sesión sobre ciberseguros para empresas

Hiscox ha dirigido, en colaboración con el Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona y la Fundación Auditorium, una sesión sobre ciberriesgos con el título, "Ciberseguros para empresas: haz frente a los ciberataques".

El objetivo de la jornada ha sido aumentar el conocimiento de los colegiados sobre qué es el ciberriesgo y cuál es la finalidad de los ciberseguros, así como comprender cuáles son los principales riesgos para las empresas y cómo interpretar una póliza ciber.

La formación ha sido impartida por Francisco Antonio Alcaide, suscriptor senior del departamento de Riesgos Profesionales de Hiscox, y estaba dirigida a mediadores con interés por iniciarse o profundizar en una realidad cada día más presente en la actividad empresarial de nuestro país.

"España es uno de los países del mundo donde se producen más ciberataques. Los empresarios demandan información y nuestro sector, el asegurador, está ejerciendo de palanca para la formación y concienciación de nuestro tejido empresarial", apunta Alcaide.

Pelayo celebra una sesión de trabajo sobre los retos del sector automovilístico

Francisco Pérez, presidente de Volkswagen Group España Distribución, ha participado en una jornada de trabajo con el Consejo de Administración y el Equipo de Dirección de Pelayo, compartiendo las claves de los retos a los que se enfrenta el sector de automóvil.

Pérez ha explicado los cambios que se producirán en la industria del automóvil y los modelos de negocio vinculados a este, el coche eléctrico, el coche compartido y el coche autónomo, apuntando las tendencias de lo que será el automóvil y la concepción de la movilidad en los próximos diez a quince años, donde la tendencia es ir más hacia una solución de movilidad personalizada.

Habló también de cómo están afectando los cambios en el automóvil a otros sectores, como el asegurador, donde con las mejoras de seguridad se reducirá mucho la siniestralidad, lo que puede suponer importantes cambios en el modelo de negocio actual de las compañías.

Berkley analiza las novedades legislativas en responsabilidad medioambiental

Berkley España ha impartido una jornada en el Colegio de Mediadores de Seguros de Álava y Vizcaya, donde se analizaron las principales novedades legislativas en materia de responsabilidad medioambiental.

En la jornada intervinieron César Morales, responsable de la Zona Norte; Ángel Macho, director de Negocio; y Jorge Torregrosa, responsable de Responsabilidad Medioambiental de la compañía.

Morales y Macho presentaron la entidad y el plan de desarrollo previsto para la zona norte, además hablaron sobre las ventajas competitivas de trabajar con Berkley y dieron a conocer el risk apetite de la compañía. Por su parte, Torregrosa habló sobre el seguro de medioambiente, la nueva ley 26/2007 y presentó 'Enviro Solution', el nuevo seguro medioambiental de Berkley que ofrece más coberturas y mejores condiciones.

Los seguros de Ingeniería obtienen un volumen de negocio de 246,4 millones

Los seguros de Ingeniería, encuadrados dentro del ramo de Otros Daños a Bienes, obtuvieron en 2017 un volumen de negocio de 246,4 millones de euros, lo que supuso un 22,8% del total de dicho ramo, frente a los 243,3 del año anterior, dando lugar a un incremento del 1,3%, según ICEA.

El seguro Decenal y el de Equipos electrónicos fueron las únicas modalidades que crecieron, concretamente un 17,1% y un 8,1% respectivamente.

Estos seguros presentaron un resultado del 25,23% de sus primas imputadas netas de reaseguro, 11 puntos menos al que se registró a diciembre de 2016.

Ebroker desarrolla una solución basada en tecnología blockchain para el cumplimiento del RGPD

Ebroker ha puesto en marcha un proyecto de innovación que desarrolla una solución basada en tecnología blockchain para permitir a los corredores de seguros dar cumplimiento a aspectos críticos de las exigencias del RGPD, tales como recabar el consentimiento expreso para un determinado conjunto de finalidades que habilite el tratamiento de datos personales con un soporte de evidencia suficiente a la exigencia normativa.

Este proyecto se sustenta en la existencia de una gran red privada de blockchain, con un potencial de más de 600 nodos, formada por los corredores de seguros que conforman la comunidad de empresas usuarias de Ebroker, que además dispondrá de capacidad para interoperar con las aseguradoras en el marco de otras redes privadas o semipúblicas, como el Consorcio Red Alastria, para así compartir aspectos críticos del cumplimiento normativo en un contexto de eficiencia de procesos.

Además, la creación de una red privada basada en tecnología blockchain en el seno de la comunidad de empresas usuarias de Ebroker abre oportunidades para la innovación y transformación digital del corredor en ámbitos tan importantes y estratégicos como la certificación digital, seguridad, estandarización, IoT, big data, etc., tanto desde el punto de vista de su interés propio como en espacios de cooperación con aseguradoras y otros partners estratégicos.

El proyecto que ha sido bautizado como Ebroker Blockchain NET se encuentra en un avanzado estado de desarrollo y el objetivo es que entre en servicio en enero de 2019, ya ha sido presentado a distintas aseguradoras y partners entre los que ha despertado gran interés y voluntad de participación y cooperación.

Quiero Cuidarme, de DKV, la app de salud con más descargas de España

Quiero Cuidarme, la App de DKV, es la aplicación de salud más descargada de España, con 212.000 descargas.

Esto demuestra, según el consejero delegado de DKV Seguros, Josep Santacreu, que “si uno se conoce mejor, se podrá cuidar mejor y, por lo tanto, podrá optimizar su estado de salud general actual, así como evitar determinados males en el futuro”.

UNIACSA

ACSA crea Uniacsa, una plataforma de negociación con las compañías

ACSA ha creado Uniacsa, "una apuesta netamente andaluza por crear una plataforma de negociación con un plus de compromiso y estabilidad a medio/largo plazo".

"La buena experiencia acumulada durante varios años por la asociación andaluza en sus protocolos con distintas compañías ha propiciado que un determinado número de socios de la misma, hayan decidido dar un paso más en sus compromisos comerciales y constituir bajo el nombre de Uniacsa una organización para tal fin", han comentado desde la organización.

Una vez confeccionado un reglamento de gestión interna, el pasado día 1 de marzo se dio el paso de constituir formalmente el nuevo proyecto.

Inicialmente Uniacsa estará compuesta por 15 corredurías/corredores con un volumen de negocio superior a 20 millones de euros.

El Colegio de Zaragoza y Teruel denuncia las prácticas negligentes de la bancaseguros

La Comisión de Vigilancia de Mercado del Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza y Teruel ha alertado del asesoramiento negligente de la bancaseguros a los consumidores. En la Comisión reciben a menudo casos de mala praxis en contratos de seguros en los que intervienen entidades bancarias.

El director de la Comisión, José Antonio Ponzán, ha resaltado que recientemente les ha llegado la queja de un consumidor con una deficiente mediación realizada por su entidad financiera en un seguro de Vida. "El usuario tenía cáncer y, por un mal asesoramiento del empleado de la caja de ahorros, no lo hizo constar en el contrato con la aseguradora. Ahora que la Seguridad Social le ha concedido la invalidez permanente, la aseguradora no se va a hacer cargo de la indemnización, alegando que ocultó su enfermedad en el cuestionario de salud", explica Ponzán. Además, advierte que sistemáticamente los bancos sugieren a los clientes que no informen de sus enfermedades para así no perjudicar al seguro de Vida relacionado con la hipoteca. El Colegio lleva años denunciando que los empleados de una entidad bancaria carecen de la formación necesaria para asesorar en la contratación de un seguro.

En otro orden de cosas, el Colegio ha organizado la jornada "Tu mejor aliado en seguros de moto y coche". En ella se pudo conocer las modalidades y coberturas, el certificado de siniestralidad y el sistema de recuperación y comisiones de los productos de coche y moto de la agencia de suscripción Xenasegur. Este seguro puede confeccionarse a medida y eso permite al corredor poner las coberturas que más se adapten a su cliente y marcarse la comisión a sí mismos que crean conveniente.

El Gobierno aprueba el Proyecto de Ley de Distribución

El Consejo de Ministros aprobó a mediados de mayo el Proyecto de Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados, con el que se transpone la Directiva 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero de 2016.

Esta nueva normativa europea, que inicia su tramitación parlamentaria para adaptarla al ordenamiento jurídico español, persigue dos objetivos fundamentales. Por un lado, aumentar la protección de los asegurados mediante el incremento de la transparencia, evitando conflictos de interés o diseñando productos más adecuados para el consumidor. Pero, a su vez, se trata de establecer unas condiciones de competencia equitativa para todos los operadores del sector, que sean adecuadas y proporcionadas a los distintos tipos de canales de distribución.

Para ello, se refuerzan las normas de conducta y transparencia y se establecen requisitos adicionales para la distribución de productos de inversión basados en seguros. Se evitarán así conflictos de interés que puedan perjudicar al cliente. En este sentido, se debe informar al asegurado de todos los costes y gastos asociados; advertirle sobre los riesgos conexos a los productos de inversión basados en seguros o a determinadas estrategias de inversión propuestas; y proporcionarle una evaluación periódica de la idoneidad del producto de inversión cuando se ofrezca asesoramiento.

Se introduce el concepto de ventas vinculadas y combinadas, es decir, aquellas que ofrecen productos de seguros conjuntamente con otros servicios o productos distintos de los seguros como parte de un mismo paquete o acuerdo. El distribuidor de seguros deberá informar en este caso si los distintos componentes pueden adquirirse de forma separada, e indicarle los correspondientes justificantes de los costes y gastos de cada componente.

Se establecen requisitos en materia de gobernanza de productos, en particular en el diseño, aprobación y control de estos: los distribuidores de seguros que diseñen sus propios productos para su venta deberán elaborar, mantener y revisar un proceso de aprobación para cada uno de estos productos, así como de las modificaciones que estos puedan sufrir con el paso del tiempo. Deberán igualmente identificar el mercado al que se destina el producto.

A su vez, se refuerza el régimen de infracciones y sanciones. Se establecen procedimientos específicos para canalizar las denuncias públicas frente a infracciones en materia de distribución de seguros y reaseguros, fomentando así la colaboración de los profesionales que trabajen en el sector, sin que ello implique riesgos laborales para los que comuniquen estas irregularidades. Pero también se refuerzan los poderes de supervisión de las autoridades de los Estados miembros, de tal manera que se mejore la protección de los usuarios de seguros privados. A todo esto, se suma una subida notable de las sanciones actuales (por disposición de la Directiva).

Este Proyecto de Ley modifica la estructura del mercado de la distribución de seguros y reaseguros, fijando la tipología de distribuidores y los requisitos para acceder a esta actividad. En total, va a afectar a más de 3.200 corredores de seguros y 77.000

agentes de seguros sujetos a la supervisión de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, a los sujetos a la supervisión de las Comunidades Autónomas, y a todas las entidades de seguros que distribuyan seguros directamente.

Así, se pasa a considerar como distribuidores de seguros y reaseguros, más allá de los mediadores tradicionales (agentes y corredores), a las entidades aseguradoras y reaseguradoras; a los mediadores de seguros complementarios, entre los que se incluyen a los participantes en el mercado que distribuyen productos de seguros con carácter accesorio; y a los comparadores de seguros. Además, en el caso de los operadores de bancaseguros, la entidad de crédito o el establecimiento financiero de crédito podrá poner su red de distribución a disposición de más de un operador de bancaseguros.

La norma prevé que los mediadores de seguros puedan servirse de sitios web u otras técnicas de comercialización a distancia mediante los que se proporcione al cliente información comparando precios o coberturas de un número determinado de productos de seguros de distintas compañías.

En cuanto a los requisitos para acceder a la actividad, se refuerzan los de profesionalidad y competencia de los mediadores de seguros y reaseguros, así como de los empleados de aseguradoras que intervengan en la distribución de seguros, de forma que sus conocimientos profesionales estén en consonancia con el nivel de complejidad y naturaleza de sus actividades.

Willplatine, una herramienta comercial para corredurías

Willis Towers Watson Networks ha presentado su plataforma Willplatine, una herramienta comercial dirigida a sus entidades asociadas, ya que combina la optimización de procesos con la visión global de la actividad comercial de las corredurías.

La plataforma incorpora, entre otros, productos específicamente diseñados para la alianza, comparativas de coberturas que acompañan a las cotizaciones, así como informes de gestión de riesgos y comerciales.

Igualmente, Willplatine permite obtener un análisis de toda la actividad que generan las redes comerciales de las corredurías mediante un proceso rápido e intuitivo, que devuelve un cuadro de mandos personalizado según las necesidades de cada asociado.

Por otro lado Willis Towers Watson Networks ha anunciado la incorporación de la correduría madrileña Ramsec Insurance Consulting a su alianza, que aportará a los asociados de la misma su amplio conocimiento del sector en el ámbito legal y económico.

El Colegio de Valencia aprueba sus cuentas por unanimidad

La asamblea general del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha aprobado por unanimidad el presupuesto para el presente ejercicio. Además, durante el cónclave, se avanzó que ya se está trabajando en el proyecto de reforma de las instalaciones colegiales.

Mónica Herrera, presidenta del Colegio, subrayó la "gestión trasparente, ética y operativa" que se está llevando a cabo, marcando como objetivos de cara a 2018 "aumentar la colegiación, crear contenidos comunicativos, difundir la marca del colegio y promocionar la marca agente y corredor colegiado". Herrera destacó la firma de hasta 23 protocolos de colaboración, "todo un récord que permite no subir la cuota colegial".

En su intervención Herrera avanzó la modernización de la sede, de la que ya se está llevando a cabo el proyecto, que se costeará con los fondos existentes.

Phillipe Marugán, de la comisión de Corredores, destacó el impulso al servicio de mediación y conciliación con el corredor, que ha resuelto "por encima del 90% de los asuntos que se han planteado en 2017". Marugán también puso en valor las iniciativas relacionadas con la transformación digital, el primer encuentro de corredores de la provincia o la participación en Forinvest.

José Vicente Salcedo, en nombre de la comisión Técnica, rindió balance de las diferentes gestiones realizadas, así como de los servicios implantados durante el ejercicio, destacando la gran cantidad de consultas elevadas por los colegiados.

Desde la comisión de Formación Alejandro Fuster destacó la gran participación de colegiados en las diferentes acciones formativas, así como la deslocalización de acciones con la celebración de cursos y talleres en Gandía.

Francisco Martínez, tesorero del Colegio, cifró el grado de cumplimiento del presupuesto de 2017 "en un 99,94%", y Eva Bayarri, secretaria del Colegio, hizo balance de la colegiación durante 2017, que se cerró con un crecimiento neto de profesionales y un incremento de mujeres.

En el ámbito de la tecnología se ha realizado una jornada en la que se ha planteado la utilidad de ésta para los mediadores que quieran implementar la venta cruzada en sus negocios. Se les dio a conocer unas utilidades informáticas a las que pueden disponer libremente porque hay mediadores que todavía no están digitalizados y piensan que debe hacer grandes inversiones.

Por otro lado, el Colegio ha realizado dos jornadas sobre la Declaración Estadístico Contable (DEC) 2017. En ellas, Jesús Valero, jefe de la Unidad de Mediación de la Consejería de Economía Sostenible, detalló los pasos necesarios para presentar la DEC 2017. La

principal novedad que se presenta este año es el programa Autofirma del Ministerio de Hacienda, que permite resolver los problemas generados por el programa Java en anteriores ocasiones. Valero señaló que este programa no sustituye la firma electrónica en ningún caso, sino que la complementa.

Asimismo, se ha impartido una sesión sobre el Reglamento General de Protección de Datos Europeo (RGPD) y las implicaciones prácticas de esta nueva normativa en el sector de la mediación. José J. Ivars, CEO de Ivarstec, afirma que "falta concienciación desde el punto de vista de que la mediación debe hacer un clic para entender que estos cambios no son sólo una obligación, sino que van a serles de utilidad para su día a día".

Por último, recordar que el Colegio ha convocado un curso específico de formación en siniestros para mediadores, que tendrá lugar en Gandía (Valencia) los días 8, 15, 22 y 29 de mayo y el 5 de junio, con un total de 36 horas lectivas. El objetivo de este curso teórico y práctico es obtener el máximo partido del departamento de siniestros, fortaleciendo sus conocimientos y dotándole de herramientas para una mayor efectividad y rapidez en la resolución de siniestros. Durante las cinco jornadas lectivas se tratarán todos los aspectos, tanto jurídicos y técnicos como administrativos, que influyen en un siniestro.

La correduría burgalesa Alvir se une a NB21

La correduría Alvir, de Miranda de Ebro (Burgos), se ha incorporado a NB21, que alcanza ya las 29 oficinas abiertas al público en todo el territorio nacional, desde las cuales presta servicio a más de 35.000 clientes, gestionando más de 65.000 pólizas.

Raúl Rodríguez, propietario de Alvir, ha alabado la gran cantidad de herramientas que NB21 pondrá a su disposición que, "unidos a la descarga de trabajo de tipo administrativo que conlleva su modelo de negocio", posibilitarán que centren nuestros recursos en la gestión comercial del negocio. "Por tanto, además de una significativa reducción de costes, estaremos en condiciones de mejorar también nuestros ingresos", ha testificado.

Para Raúl Sangiao, director comercial de NB21, "esta nueva incorporación nos permite seguir avanzando en nuestro plan de expansión a nivel nacional como alternativa válida para quienes buscan dar una mayor viabilidad/rentabilidad a sus negocios".

Cristina Gutiérrez sustituye a Pilar Lázaro en la Direccion Gerente de Fecor

Desde mediados de mayo, Pilar Lázaro ha dejado de ocupar el cargo de directora gerente en Fecor, dando comienzo a una nueva etapa profesional fuera de la federación. Cristina Gutiérrez ocupa ahora su lugar afrontando nuevos retos y consolidando los logros alcanzados.

Maciste Argente, presidente de Fecor, ha manifestado que "el deseo de Pilar Lázaro de volver a desarrollar su carrera profesional integrada en una aseguradora" ha motivado una salida pactada por ambas partes. "Desde Fecor agradecemos su labor contribuyendo al desarrollo y consolidación de la federación. Le deseamos el mayor de los éxitos en esta nueva etapa que ahora se inicia", ha añadido.

La nueva directora gerente, Cristina Gutiérrez, cuenta con una sólida formación y experiencia como gerente de riesgos. Formó parte de la primera promoción con Certificación Europea en gerencia de riesgos, Rimap, acreditada por Ferma.

A ello se une su formación académica en Finanzas, su marcada visión emprendedora y sus cualidades como docente en materias de Gerencia de Riesgos en distintas Escuelas de Negocios y Universidades en España y Latinoamérica. Aportará también su experiencia como miembro de la Junta Directiva de Agers durante varios años, donde desarrolló sus habilidades y capacidades gerenciales.

En palabras de Argente, "Cristina aporta el mix más idóneo para esta nueva singladura de la federación y la consecución de las ambiciosas metas que la Junta de Gobierno de Fecor se ha marcado".

Gutiérrez comenta que "me apasiona y enorgullece formar parte de Fecor, dar continuidad a la línea de desarrollo en la que se está avanzando, y trabajar en pro del colectivo y sus inquietudes. Me motiva especialmente la labor y el valor que aporta la federación a sus asociaciones miembros y componentes".

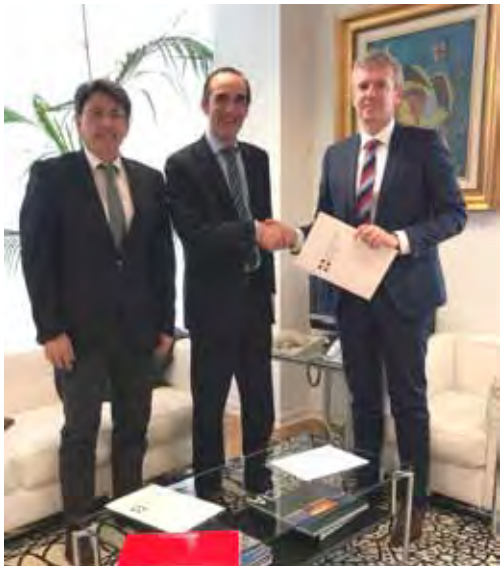
Los mediadores ilerdenses se forman sobre las insurtech

El Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida ha organizado una conferencia sobre las insurtech, que fue impartida por Román Mestre, director general en Adiplus Tech&Content y director general en InsuranceLab.

Xavier Escribà, miembro del área de Formación, moderó el coloquio que se abrió después de la exposición de Mestre.

El Colegio de La Coruña expone ante la Xunta de Galicia la posición de la mediación profesional ante el proyecto de Ley Hipotecaria

Juan Manuel Sánchez-Albornoz, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña, ha expuesto ante el vicepresidente de la Xunta de Galicia y consejero de Presidencia, Alfonso Rueda, y el director general de Justicia, Juan José Martín, la postura del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, para que ésta sea tenida en cuenta en el momento de redactar la Ley Reguladora de los Contratos de Crédito Inmobiliario.



El Consejo General considera que, si bien el proyecto recoge cambios beneficiosos para el sector, todavía no son suficientes, por lo que ha animado a todos los Colegios de España a defender ante sus Administraciones esta posición.

Las reivindicaciones planteadas por el Consejo instan a la defensa de los derechos del consumidor en lo referido a cuestiones de seguros, y se basan en cuatro puntos fundamentales:

1) Deberán aceptarse pólizas de seguro alternativas de todos aquellos proveedores que ofrezcan un nivel de garantías suficientes y equivalentes a las ofrecidas por el prestamista.
2) El prestamista no podrá cobrar comisión o gasto alguno por el análisis de las pólizas alternativas que se le presenten por el prestatario.
3) Las pólizas de seguro ofrecidas por el prestamista deberán ser de carácter "anual renovable".
4) No podrán cambiarse las condiciones económicas del préstamo por la contratación de pólizas de seguros con entidades y/o mediadores de seguros no relacionados con la entidad prestataria.

Gracias a la movilización de los diferentes organismos de la mediación, las enmiendas al proyecto de Ley ya han incorporado algunas de las proposiciones aportadas desde el sector asegurador.

Por otro lado, el Colegio coruñés ha continuado con la formación de sus colegiados. Entre ellas se destaca la ofrecida sobre EIAC en la que se exponen las ventajas que supone este estándar para aseguradoras y corredores, ya que normaliza las comunicaciones que se producen, mejorando su productividad y competitividad.

Se celebró una jornada sobre los nuevos cambios que se avecinan en materia de LOPD, debidos a la entrada en vigor del Reglamento Europeo de Protección de Datos, de obligado cumplimiento a partir del 25 de mayo de 2018. En la nueva normativa se recogen importantes novedades en el régimen del consentimiento y derechos de las personas físicas, al mismo tiempo que introduce nuevos procedimientos y figuras como el delegado de protección de datos.

Además, se realizó el segundo taller correspondiente a la cuarta convocatoria de los talleres prácticos de siniestros, impartido por José Luis Armenteros, asesor jurídico del Colegio, experto en tramitación judicial y extrajudicial de reclamaciones derivadas de accidentes de tráfico, contratos de seguro, responsabilidad civil y en la representación de aseguradoras.

La Fundación, el Programa de Desarrollo Directivo o la Guía de Cumplimiento Normativo centran la Asamblea Anual de Adecose

Adecose ha celebrado su Asamblea Anual, en la que su presidente Martín Navaz, repasó la actividad de la asociación con hitos significativos para la entidad, como la incorporación a la Junta Consultiva de seguros y Fondos de Pensiones a través de una Vocalía. Navaz destacó igualmente proyectos clave de la asociación como la Fundación Adecose, su presencia en instituciones europeas como Federación Europea de Seguros (Bipar) o Autoridad Europea de Seguros (Eiopa), la relación con los grupos políticos y los organismos de regulación como la DGSFP, la CNMV, el Banco de España o la Dirección General del Tesoro.

El presidente valoró igualmente proyectos como el Programa de Desarrollo Directivo que ha tenido una gran acogida por los socios, la consolidación del EIAC, el Protocolo de cesión de datos de los clientes a aseguradoras consensuado con otras organizaciones de la mediación, o la Guía de cumplimiento normativo.

Borja López- Chicheri, director gerente, recogió la acción de la asociación respecto a legislación nacional, en relación con el Proyecto de Ley reguladora de contratos de crédito inmobiliaria, el Proyecto de Ley de protección de datos, el Anteproyecto de Ley de distribución de seguros o el Anteproyecto de Ley de reforma de la Ley de prevención de blanqueo de capitales.

Javier Navarro, anterior tesorero de Adecose, presentó ante la Asamblea las cuentas anuales de 2017 que fueron aprobadas por unanimidad. Por su parte, Sebastián Mata nuevo tesorero presentó el presupuesto para 2018 que fue aprobado.

El Club Catalán de Corredores de Seguros colabora con el despacho BCN Legal Group

El Club Catalán de Corredores de Seguros (CCC) y el despacho de abogados y economistas BCN Legal Group han renovado su acuerdo de colaboración anual.

CCC ofrece a sus socios asesoramiento legal para resolver las dudas y afrontar las problemáticas jurídicas derivadas, en especial, de la interpretación de los siniestros.

RGPD, segundas capas RC y ciberriesgos protagonizan unas jornadas de Apromes

Dentro del programa de ponencias previstas para este año por Apromes, han tenido lugar en Madrid unas jornadas, que han abordado diversos aspectos normativos, técnicos y aseguradores.

José Luis Fernandez Peña, consultor del grupo IWI, destacó los aspectos básicos que va a exigir al corredor de seguros el Reglamento Europeo de Protección de Datos, en especial la necesidad de acreditación, de contar con el consentimiento del cliente, registro de tratamiento de protección de datos, encargados del tratamiento, niveles de seguridad y sanciones.

Pedro Morell, de la firma Zaforteza Abogados, especialista en RC, presentó diversos casos prácticos relativos a los aseguramientos en grandes riesgos y la necesidad de contar con un contrato de seguro con coberturas suficientes en caso de siniestro, especialmente en el mundo de la construcción.

Álvaro Satrústegui, director de Excel Underwriting, hizo una exposición acerca de segundas capas, seguro novedoso que va a tener un buen desarrollo a muy corto plazo en el mercado, generando tranquilidad profesional al corredor de seguros, al contar con este tipo de coberturas aseguradoras, que abarcará también los riesgos derivados del incumplimiento de Reglamento de la LOPD y, aplicable por precio moderado a cualquier empresa, con independencia de su tamaño o estructura. También se habló de la necesidad de estar asegurado frente a los ciberataques.

Por otro lado, Apromes Canarias ha mantenido una reunión de trabajo en la que se analizó el Reglamento Europeo de Protección de Datos. Hermas Carreño, de la empresa Dipylon, destacó que la misma nace para proteger aún más la información y para acreditar que se está llevando a cabo a favor de los clientes.

Asimismo, en ella Rafael Martín, director de Negocio de Santalucía Vida y Pensiones, expuso el modelo de distribución y catálogo de los productos que actualmente distribuye su aseguradora. Clausuró la sesión el presidente de Apromes, Javier García-Bernal, quien presentó los proyectos que está desarrollando y va a desarrollar durante

2018, especialmente los servicios de desarrollo tecnológico a favor de todo este colectivo profesional.

En otro orden de cosas, a finales de abril Apromes firmó un protocolo de colaboración con la consultora de búsqueda y selección especializada de mandos intermedios y directivos Robert Walters.

También hay que señalar que el mes pasado se incorporó a Apromes como asociada estratégica Marh Underwriting, entidad mediadora de seguros que cuenta con sedes sociales en Sevilla, Madrid y Granada.

Por último, recordar que la asociación ha estrenado web con nuevo diseño intuitivo. Con esta herramienta tecnológica se pretende facilitar una mayor comunicación entre los asociados, al darse la circunstancia de que Apromes a día de hoy está presente a nivel asociativo en seis países de la Unión Europea.

La correduría Salud Broker Gallag se incorpora a ACS-CV

La correduría Salud Broker Gallag, de Valencia, ha formalizado su alta en la Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV).

Según Enrique Gallent, responsable de la firma, la decisión de formar parte de ACS-CV ha estado motivada, entre otras cosas, "por la ayuda prestada en los trámites de apertura e inscripción de la correduría ante el organismo competente".

Por otra parte, la asociación sigue impartiendo sus cursos de formación. Ha llevado a cabo un taller formativo con Active Seguros sobre el producto de Decesos, centrado especialmente en las necesidades del corredor. Previamente Carlos Albo, CEO de Exponent Consultores, ilustró a los corredores asistentes sobre las novedades legislativas en materia de protección de datos, presentando una nueva herramienta para el cumplimiento de las obligaciones que introduce el reglamento de protección de datos. Esta plataforma permite recabar el consentimiento inequívoco del cliente, además de gestionar las diferentes versiones de textos remitidos.

También se ha realizado un curso sobre el producto de D&O impartido por profesorado técnico de la Universidad de Valencia, con una duración de 8 horas. En él se ofreció un mayor conocimiento sobre la responsabilidad de administradores y directivos en diferentes ámbitos: fiscal, societaria, concursal, laboral y administrativa. Dentro del producto de D&O se abordó su régimen jurídico, sujetos, prima, el riesgo asegurado, la declaración precontractual y sus modificaciones. Asimismo, se dieron precisas indicaciones sobre la redacción del contrato, condiciones generales, especiales y particulares, y el siniestro.

La correduría Badía y Asociados prestará asesoramiento a la Asociación de Baloncestistas Profesionales

La correduría Badía y Asociados forma parte del acuerdo de colaboración que ha alcanzado la Asociación de Baloncestistas Profesionales (ABP) con AXA, en el que se incluyen pólizas de Vida, Salud y Dental para deportistas profesionales.

En concreto, la correduría facilitará tanto a la ABP como a sus integrantes su asesoramiento profesional en materia aseguradora y gestión patrimonial.

El acuerdo de colaboración ha sido ratificado por Manel Badía, gerente de la correduría; Miguel Antón, de la consultoría de seguros Macbroker; Rafael Jofresa, secretario general de la ABP; y Josep Armas, director de la Dirección Territorial Este de AXA.

Willis Towers Watson analiza las consecuencias económicas del nuevo RGPD

Willis Towers Watson ha organizado una jornada para analizar las "Consecuencias económicas del nuevo RGPD y su protección bajo Producto Ciber Riesgo". En la sesión se recomendó a las empresas contratar una póliza de ciberriesgo que garantice tanto la implementación adecuada del RGPD, como la seguridad plena frente a potenciales ataques cibernéticos.

El nuevo reglamento europeo es de aplicación obligatoria para todas las empresas españolas, con independencia de su tamaño. Ello se justifica en que el objetivo es proteger los datos sensibles que se manejan en las compañías.

Además, desde Willis Towers Watson han avisado de que las empresas que no hayan comenzado ya a implantar los nuevos protocolos de protección de datos, van a tener serias dificultades para llegar a tiempo de cumplir con el plazo del 25 de mayo. Y es que, tal y como ha expuesto Fernando Redondo, director de Gerencia de Riesgos de Willis Towers Watson, "el proceso requiere que se examine uno a uno cada archivo para comprobar las amenazas a las que se enfrenta, información que configurará el análisis de riesgos sobre el que construiremos todos los protocolos".

Por otro lado, en la jornada de Willis Towers Watson se ha recordado que la protección de datos no solo se realiza sobre potenciales ataques cibernéticos, "sino que una fuga de datos puede venir por cualquier simple error, por ejemplo, al poner una dirección en el envío de un correo electrónico", ha concluido Redondo. Una brecha en la seguridad que, según la gravedad de la misma, puede suponer que una empresa se tenga que enfrentar a una sanción de hasta 20 millones de euros (para las calificadas como muy graves) o un 4% de su facturación anual.

Ahora bien, que no todas las amenazas provengan de los riesgos inherentes al mundo cibernético no significa que estos no existan. Así lo ha explicado Carolina Daantje, directora de Ciber Riesgos de Willis Towers Watson.

Alan Abreu, suscriptor líder de Ciber de Hiscox España, ha realizado una aplicación práctica del ataque cibernético del que podría ser víctima una compañía y las vías para su resolución, concluyendo "ante la inminente implantación de la nueva normativa las empresas viven un momento de desconcierto. Desde Hiscox recomendamos tomar dos decisiones que les ayudarán. En primer lugar, que fortalezcan su gestión del riesgo de la mano de especialistas en aspectos como la asesoría jurídica, formación de empleados, análisis de riesgos tecnológicos y su implementación, reflejadas en medidas de protección de la privacidad y seguridad conocidas por todos, y el resto del riesgo (que no es poco) transferirlo con la contratación de seguros específicos de ciberriesgos".

En otro orden de cosas, 'Unifondo V Fondo de Pensiones', fondo de pensiones de los empleados de Unicaja asesorado en inversiones por Willis Towers Watson, ha recibido el Silver Award, en la categoría Small Pension Fund, de la última edición de los IPE Awards 2017. Son unos premios que reconocen los mejores fondos de pensiones de empleo europeos del año y que entrega la revista Investment & Pensions Europe.

March JLT aumenta un 45,4% su beneficio operativo

March JLT ha registrado en 2017 un beneficio operativo de 5,86 millones de euros, lo que supone un aumento del 45,4% respecto al ejercicio anterior. Los ingresos netos, por su parte, registraron un crecimiento del 12,6%, hasta alcanzar los 19,16 millones de euros.

Estas cifras avalan el plan de transformación implementado en el último año por la compañía, enfocado en la especialización sectorial, las grandes cuentas y el valor añadido. Adicionalmente, los resultados se han visto impulsados por la mejora del entorno económico y la menor dependencia actual del sector de la construcción.

El plan de transformación de March JLT ha abordado un cambio del enfoque comercial, el cual ha permitido no solo un aumento en el volumen de ingresos, sino también un incremento de más del 10% en la cartera de clientes, garantizando la continuidad del modelo en el medio plazo.

El nuevo plan busca aumentar la eficiencia mediante la redefinición de procesos y una mayor centralización del back office, convirtiendo las oficinas regionales en delegaciones comerciales. Esta mejora de la eficiencia se ha traducido en un ascenso de los márgenes, que ha permitido incrementar la inversión en talento. En este sentido, las unidades comerciales que han registrado un mayor crecimiento durante 2017 han sido Riesgos Financieros, a raíz del aumento en la actividad de avales comerciales; Reaseguro; Industria y Servicios y Marítimo.

Con respecto a procesos y eficiencia, cabe destacar que este año la compañía ha completado la integración de las sociedades fusionadas en Valencia (Camarena) y Bilbao (Baroja), así como de la oficina de Palma, lo cual ha permitido mejorar sustancialmente el resultado.

Javier Barberá, nuevo presidente del Colegio de Lérida

El Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida ha elegido a Javier Barberá como su nuevo presidente para un período de cuatro años.

En el discurso de toma de posesión, Barberá hizo hincapié en el compromiso que el Colegio de Lérida tiene con sus colegiados y con el sector, destacando la importancia de establecer unos objetivos a corto, medio y largo plazo como proveerles de servicios y sistemas de acuerdo a sus necesidades.

Para finalizar, el nuevo presidente dejó las puertas abiertas a todas aquellas personas que quieran trabajar en la misma línea y dirección para alcanzar las metas establecidas.

Grupo Galilea, Premio al Mérito Emprendedor de Newcorred

Newcorred ha decidido otorgar el Premio al Mérito Emprendedor en su primera edición a Grupo Galilea. La entrega del galardón se realizará el 14 de junio en Madrid, en la 1ª Convención de Emprendimiento en la Profesión de Corredor de Seguros, organizada por la organización.

Newcorred ha puesto en marcha la primera edición de sus Premios al Mérito Emprendedor, unos galardones que tendrán dos categorías: por un lado, la de empresarios personajes públicos, con los que se va a reconocer cada año a personas reconocidas que han puesto en marcha empresas o negocios de éxito dentro de cualquier industria o actividad profesional a nivel nacional; y por otro lado, otra categoría que va a premiar el emprendimiento en la actividad de mediación de seguros y que reconocerá a mediadores de seguros o sociedades de mediación que hayan cumplido al menos cincuenta años de trayectoria empresarial en la profesión.

"No hemos tenido ninguna duda en la concesión de este Premio al Mérito Emprendedor en nuestra 1ª edición a Grupo Galilea, una empresa que lleva emprendiendo nada menos que 75 años desde que su fundador, Vicente Galilea Serrano, suscribió la primera póliza de seguros llegando a ser hoy en día una de las corredurías más importantes y prestigiosas del país y, sin duda, un modelo y ejemplo a seguir por todos los emprendedores que empezamos esta profesión de corredor y de correduría de seguros", ha mencionado Jorge Campos, presidente de Newcorred.

La entrega del Premio se llevará a cabo el próximo 14 de junio en los Teatros Luchana de Madrid. Entonces se entregará también el premio al Mérito emprendedor en la categoría de empresario reconocido a Kike Sarasola, fundador de la cadena de Hoteles Room Mate.

Por otro lado, Newcorred ha puesto en marcha un nuevo servicio de sede electrónica para que todos sus miembros puedan tramitar de manera eficiente mediante emails certificados (burofax electrónico), SMS certificado y envío de contratos online o cualquier comunicación con los clientes y con las aseguradoras, certificando su entrega y recepción en forma y en fecha, así como dejando constancia de sus contenidos.

"A través de ella, se puede gestionar trámites como: el envío de contratos y documentación a las aseguradoras para la apertura de claves, de cartas de cambio de posición mediadora a las compañías, de cartas de preaviso de cancelación de pólizas, de contratos a nuestros colaboradores, de las comunicaciones a nuestros clientes con la información previa que nos va a exigir la nueva Ley de Distribución de Seguros e incluso recabar la obtención certificada del consentimiento para el tratamiento de datos personales por parte de nuestros clientes como nos va a exigir la nueva regulación en materia de protección de datos", ha recalcado Jorge Campos.

Los seguros ciber, clave en la seguridad de las empresas

La convergencia entre ciberseguridad y ciberseguros cada vez tiene más sentido. Ésta es una de las principales conclusiones de la intervención de Aon junto a Everis en la XXIX edición del Congreso global de ciberseguridad, seguridad de la información y privacidad Securmática 2018, dedicado este año al tema "Ciberseguridad: el ADN de la transformación".

Sara Rivera, manager de Ciberseguridad responsable de GRC & BC en Everis Aeroespacial y Defensa; Eduardo García, CISO de Everis; y Claudia Gómez, directora de Líneas Financieras de Aon Risk Solutions, han participado en la exposición del caso práctico "Modelo de gobierno de ciberseguridad y estrategias de mitigación de riesgos en Everis". Durante su intervención han destacado cómo el sector tecnológico y de la ciberseguridad también tiene que preocuparse por su negocio y por proteger la información de sus clientes, así como de los productos y servicios que prestan. En el panel se han tratado los riesgos y amenazas de este sector, y desde Everis han explicado cómo su entidad combina el gobierno de ciberseguridad con estrategias de mitigación, entre las que se encuentra la contratación de seguros de responsabilidad profesional y ciberseguros.

Según Claudia Gómez, directora de Líneas Financieras de Aon Risk Solutions, "el valor que aporta el seguro de ciberriesgos como herramienta de mitigación de la pérdida económica sufrida tras un incidente de seguridad es fundamental, como también lo es la importancia de la cuantificación del riesgo para que la Alta Dirección tome mayor conciencia de los riesgos y adopte las estrategias necesarias para lograr la ciberresiliencia".

Pablo Montoliu, CIIO de Aon España, destacó la relevancia de la cuantificación económica del riesgo ciber y de la transferencia del mismo al mercado asegurador.

Plus Ultra Seguros celebra unas jornadas de trabajo con la red de Espabrok

Plus Ultra Seguros ha convocado en Valencia y Málaga a la red de Espabrok de dichas zonas para celebrar una jornada de trabajo.

Las sesiones contaron con la participación de Plus Ultra Seguros a través de Julio Pérez, director territorial Levante-Sur, David Gil, director territorial Centro-Sur, así como con los equipos de ambas direcciones territoriales de la aseguradora que dan soporte a la red de corredurías. Por parte de Espabrok, estuvo presente Luis López Visús, director general y más de 20 corredurías que cuenta la organización profesional en dichas zonas.

Por otro lado, Espabrok ha cerrado un marco de colaboración para 2018 con Helvetia Seguros para la comercialización del ramo de Decesos, así como para identificar oportunidades de venta cruzada a la cartera de clientes.

Aunna Asociación incorpora a Ricardo Quintana como nuevo director

Aunna Asociación ha incorporado un nuevo director, Ricardo Quintana, para seguir avanzando en el desarrollo de la organización en su doble faceta de impulsora empresarial de sus socios y defensora de sus intereses profesionales.

El nuevo responsable de Aunna Asociación ha desarrollado su trayectoria profesional asumiendo la dirección de las áreas de Operaciones y Calidad y la implementación de proyectos estratégicos de distintas empresas del sector asegurador y de otros sectores como auditoría, marketing y estudios de mercado, etc. Quintana es ingeniero agrónomo (Universidad Politécnica de Madrid) y MBA (IEDE) de formación.

La presidente de Aunna Asociación, Mónica Pons, ha manifestado su satisfacción por la incorporación del nuevo director, "cuya rica experiencia en la empresa, pericia en el desarrollo de proyectos estratégicos y el liderazgo de equipos será clave para seguir impulsando la ejecución de nuestro Plan Estratégico 2015-2020. Entre sus principales objetivos se encuentra la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio para los socios de Aunna".

Por otro lado, la asociación está desarrollando en 2018 numerosas actividades en el ámbito de protección de datos: jornadas, una guía de adaptación y la elaboración de un Código de Conducta de ámbito sectorial, entre otras acciones de cara a los próximos cambios. En una de las sesiones, se habló de la repercusión inmediata que el RGPD tiene para el pequeño y mediano corredor de seguros, así como las medidas prácticas a seguir para la adaptación a esta nueva y exigente normativa.

Además, la asociación está reforzando el trabajo que ya se realiza desde el área legal con una serie de acciones adicionales que incluyen webinars y una guía específica de adaptación para apoyar la formación del socio en esta materia.

Por otro lado, en el ámbito sectorial, el grupo de trabajo de Protección de Datos de Aunna asociación está realizando con CIAC un Código de Conducta para todo el sector que proporcione garantías adicionales a las establecidas por la normativa de protección de datos, de cara al cliente de la correduría de seguros. Asimismo, recientemente, y de forma conjunta con Adecose, Consejo General y Fecor ha puesto en marcha el Protocolo de Tratamiento y Cesión de datos cedidos por corredores a las aseguradoras.

Las viviendas en alquiler pueden pagar por su seguro hasta un 15% más

El sobrecoste de las pólizas o la falta de actualización de las coberturas son uno de los principales problemas que afectan a los seguros de viviendas. Uno de los casos más llamativos es el de las viviendas en alquiler, que pueden llegar a pagar hasta un 15% más de lo necesario, según la correduría Arrenta QP.

La razón es que tienen contratados seguros de Hogar tradicionales, como si las viviendas no estuvieran alquiladas. Es un seguro con un coste menor al que tendría en caso de que el inmueble fuera habitado por el propietario.

Los arrendadores deben de avisar a su compañía de seguros cuando la vivienda está alquilada. Algo que muy pocos hacen y que les puede causar serios problemas porque la aseguradora puede no cubrir determinados siniestros, aunque en la póliza contratada estén incluidos.

También cabe destacar que entre las coberturas principales de estos seguros figuran el continente y contenido de la vivienda, seguro de Responsabilidad Civil, daños causados por agua, restauración estética del contenido y continente, incendio, explosión, caída de un rayo y, desde luego, actos vandálicos y defensa jurídica.

Grupo Aico explica cómo convertirse en mediador 3.0

Grupo Aico ha celebrado la novena edición de su Congreso anual bajo el título "Insurtech. Cómo convertirse en mediador 3.0", en el que se han presentado las oportunidades que conllevan los cambios provocados por la llegada de Internet a la relación entre empresas y consumidor.

José Huertas, responsable de Marketing del grupo, dio las principales claves para la actualización del sector de cara a los procesos del marketing digital y los avances que esta área está introduciendo en el mundo de los seguros.

En la mesa redonda compuesta por Francisco Serrat, subdirector general de Transformación Digital de Mapfre; Víctor A. Santamaría, head of Technology and Digital Innovation de Reale; Stefano Liugoro, head of Digital Customer Experience de Zurich; Higinio Iglesias, consejero delegado de E2K y CEO de EBroker; y David Salinas, presidente del Colegio de Mediadores de Córdoba, como moderador, se realizó un análisis potencial del IOT, la automatización de procesos y la situación actual de las aseguradoras y sus servicios frente al auge de las tecnologías y e Internet.

Antonio Fabregat seguirá como presidente del Consejo de Colegios de la Comunidad Valenciana

Antonio Fabregat, presidente del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Castellón, ha sido ratificado como presidente del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, tras la última reunión de su junta de gobierno.

De esta manera, el consejo autonómico refrenda oficialmente la continuidad en el cargo de Fabregat, quien afrontará su segundo mandato consecutivo.

La composición de la junta directiva se completa con los presidentes de los colegios de Valencia y Alicante (Mónica Herrera y Eusebio Climent), como vicepresidente primera y segundo, respectivamente; así como con Eva Bayarri (Valencia), secretario del consejo; Antonio Serna (Alicante), tesorero; y Jorge Benítez (Valencia), Jesús Redón (Castellón) y Francisco J. Martínez (Valencia), como vocales.

Albroksa celebra su II Convención Nacional, en el marco de su X aniversario

Albroksa ha desarrollado su II Convención Nacional, que ha coincidido con la celebración de su X aniversario, en la que han estado presentes las 58 delegaciones de la correduría y 22 aseguradoras. En ellas tuvo especial protagonismo la digitalización y su impacto en el sector, el asesoramiento en el ahorro a largo plazo, la diferenciación de productos, procesos y servicios, y la estrategia de fidelización del cliente.

Igualmente se recordó la estrategia de la correduría, donde el crecimiento y la búsqueda de la excelencia, son dos de sus pilares, se anunció el nuevo plan estratégico 2018-2021, con el objetivo de seguir ampliando la red de delegaciones franquiciadas al ritmo de 20 nuevas aperturas anuales, y la implantación de la plataforma de trabajo del delegado que aúna la mayor capacidad aseguradora posible, con las últimas innovaciones en materia de mediación de seguros, tanto en conectividad como en procesos ligados a la oferta y a la venta. Además, se presentaron las nuevas herramientas a disposición del delegado como la elaboración de su propio cuadro de mando, la central de compra corporativa o el programa de asesoramiento en previsión social complementaria.

La Convención se cerró con el encuentro Meeting Point Albroksa donde la red de delegados contó con reuniones de trabajo con las aseguradoras patrocinadoras. Los premios al mejor profesional de seguros y mejor aseguradora recayeron en Rafael Castejón y en Pelayo Seguros, respectivamente.

Grupo Euro-Center participará en la Comisión de Ciberseguridad del cluster tecnológico OnGranada

El cluster tecnológico OnGranada Tech City ha creado una nueva Comisión de Ciberseguridad, en el que Grupo Euro-Center se encargarán de aportar la visión de la industria aseguradora al problema de la delincuencia ciber sobre la sociedad y las empresas.

La presidencia de la Comisión de Ciberseguridad de OnGranada ha sido encomendada a la consultora Mnemo, empresa nacional especializada en tecnología y seguridad que forma parte del clúster tecnológico. Tal y como se acordó en la reunión de constitución de este nuevo órgano consultivo, el presidente de Mnemo, Antonio Vicent, se hará cargo de la presidencia de la Comisión; mientras que Manuel Fernández, director técnico del Grupo Euro-Center Correduría de Seguros, y Pedro García Teodoro, catedrático y director del Máster Propio en Ciberseguridad de la UGR, ocuparán el cargo de vicepresidentes.

OnGranada Tech City se ha marcado como uno de sus objetivos prioritarios fomentar la cultura de seguridad en el uso de las nuevas tecnologías, un paso vital para prevenir riesgos empresariales. De ahí que haya puesto en marcha una nueva Comisión de Ciberseguridad, que responde a la demanda de las empresas asociadas al clúster tecnológico y biotecnológico andaluz.

A mediados de mayo se celebró el Wadalab, la 7ª Jornada de Empresas y Desarrollo impulsada por los Jóvenes Empresarios de Guadalentín Emprende. Ruiz Re es una de las empresas que colabora con la puesta en marcha de este evento de emprendimiento e innovación que abarca temas como la igualdad de género, las tendencias empresariales de la zona de Lorca y la captación de talento.

Ruiz Re apoya la jornada de emprendimiento Wadalab

"Una comarca con empresas que apuestan por la innovación que están al día de las tecnologías que pueden poner en funcionamiento en sus negocios, es una comarca que avanza, que prospera y que garantiza el futuro. Por ello apoyamos eventos como el Wadalab, que son imprescindibles para fomentar la innovación, la cooperación y el networking", comentan desde Ruiz Re..

A lo largo de la jornada tuvo lugar varias charlas, sesiones de formación y mesas redondas. Una de ellas, la de "Empresa familiar", contó con la participación de Juan David Ruiz, CEO de Ruiz Re, que dirige hoy la empresa que creó su padre, José Ruiz, hace casi 50 años. Ambas generaciones, cada una en su tiempo, han sabido hacer crecer un negocio con solvencia, apostando siempre por el talento humano y la tecnología.

Los corredores de E2K reciben Packs Ahorro para fidelizar a sus clientes

Los 150 corredores de seguros integrados en la red nacional de E2K han recibido un nuevo Pack Ahorro (en español, catalán, euskera, gallego e inglés) para entregar a sus clientes, que acompañará a las pólizas de Ahorro.

El pack está compuesto por una infografía que explica a los clientes cómo obtener independencia financiera ahorrando el 10% de los ingresos. Se trata de una iniciativa que mejora y potencia la marca de los corredores de E2K en el mercado, para ayudarles a conseguir nuevos clientes. Como indica su directora general, Paloma Arenas, "implementamos estrategias para fidelizar a los consumidores y ayudarles a prevenir y actuar en caso de siniestro. Queremos ayudar a nuestros corredores en la tarea de acompañar a sus clientes y permanecer a su lado cuando más lo necesitan".

El nuevo Pack de Ahorro se suma a los otros packs que ya están distribuyendo las corredurías de E2K: Parte Amistoso de Autos, Hogar, Comunidades y Salud.

Por otro lado, E2K ha presentado el nuevo modelo de "Información y consentimiento" para el cliente adaptado al nuevo Reglamento Europeo de Protección de Datos (RGPD) para recoger el consentimiento expreso del cliente.

En otro orden de cosas, DAS ha dado a conocer el seguro 'DAS Abogado Empresa-E2K', destinado a prevenir y resolver conflictos en los ámbitos penal, civil y laboral, con precios asequibles. Este seguro ha sido diseñado específicamente para la red de distribución de E2K. Según Francisco Palacín, director de Negocio, "cubre tanto la prevención, como la solución de conflictos de las pymes y autónomos".

Sanchís Asesores renueva su web

Sanchís Asesores ha estrenado nueva web, en la que puede realizar un recorrido virtual por sus oficinas y aproximarse al catálogo de productos que ofrece la compañía.

La nueva página es muy intuitiva, de fácil navegación e incluye promociones e información de interés para los usuarios.

También se puede acceder a toda la información que se ofrece a través de #E2KBrokernet y descargar la nueva app de Sanchís Asesores y otras funcionalidades como enviar parte de accidentes, envío de pólizas para su cotización, etc.

Aumenta un 27% las altas de corredores y corredurías en 2018

Según un informe elaborado por el portal de consultoría www.quierosercorredordeseguros.es, el primer cuatrimestre del año ha cerrado con un total de 83 nuevas altas de corredores y corredurías registradas en la DGSFP, lo que representa un aumento del 27% frente a las altas que tuvo el mismo periodo el año 2017.

Por categorías, en el primer cuatrimestre del año ha habido 36 nuevas altas de corredores individuales -lo que supone un 50% de aumento frente al número de altas del mismo periodo del año 2017- y 47 nuevas altas de corredurías -lo que supone un 12% de aumento frente a las altas de estas sociedades en el mismo periodo de 2017-.

"Tal y como ya avanzáramos a primeros de año, en 2018 vamos a ver una gran actividad en la creación de corredurías y puesta en marcha de nuevos proyectos de corredores. Este aumento viene acelerado porque los promotores de un buen número de proyectos quieren tenerlos ya en funcionamiento con antelación a la entrada en vigor de la próxima Ley de Distribución de Seguros el próximo mes de octubre", han afirmado desde la consultoría.

Según se desprende en dicho Informe, respecto a las nuevas altas de corredores individuales en la DGSFP, el primer cuatrimestre de 2018 ha dejado ya el 50% del total de altas que hubo en todo el año 2017.

El presidente del Colegio de Asturias, vocal de la Cámara de Comercio de Gijón

El presidente del Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias, Reinerio A. Sarasúa, ha sido elegido vocal del Grupo Instituciones Financieras y Seguros en la categoría Seguros de la Cámara de Comercio de Gijón en representación de Sarasúa y Asociados Medicación Global de Seguros, empresa que dirige desde el año 2012.

Sarasúa, que releva en el cargo a José Manuel Valdés, ha manifestado su propósito de intensificar la relación con los mediadores de seguros y ha reafirmado su firme compromiso con la Cámara, con los empresarios, autónomos y emprendedores, y con la defensa de los intereses de Gijón, Carreño y Langreo en particular, y de Asturias en general.

Desde la firme convicción de que, para recuperar el papel de los mediadores de seguros en la sociedad, estos han de estar en los foros de representación, Sarasúa afronta este reto con gran ilusión y se pone a disposición de todos los mediadores de seguros.

Red Mediaria y Ágora Broker pedalean a favor de la Asociación Española de ELA

Los gerentes de Red Mediaria y Ágora Broker realizaron en mayo un recorrido solidario en bicicleta de montaña para recaudar fondos para la Asociación Española de ELA. Partiendo desde Oporto hasta Santiago de Compostela, recorrieron un total de 250 kilómetros.

Provisionalmente, se han recaudado 5.125 euros, pero durante esa semana quien quiso pudo colaborar a través de la web www.pedaleandoporlosotros.com.

En las redes sociales se detallaron los pormenores de esta iniciativa: kilómetros recorridos, monumentos del Camino, anécdotas y compra de kilómetros a los corredores o bien la adquisición de los monumentos.

Desde las corredurías implicadas se ha querido agradecer a sus patrocinadores oficiales (Generali, Ebroker e InternacionalWeb), su apoyo y a otras compañías que han querido ayudar, como Berkley o Liberty Seguros.

La Asociación de Voluntarios de Marsh recauda 2.300 euros a favor de niños enfermos de Madrid

La Asociación de Voluntarios de Marsh (AVM) ha conseguido recaudar 2.300 euros en su VI fiesta "Cada gota cuenta", que se destinarán íntegramente al proyecto Pequeños Guerreros, de la Asociación Bomberos Ayudan de Madrid.

La fiesta "Cada gota cuenta" es un evento solidario, abierto y festivo organizado por los empleados de Marsh que cada año atrae a empleados, clientes y amigos a participar en una causa benéfica relacionada con la infancia. En esta sexta edición, el proyecto elegido fue Pequeños Guerreros, una iniciativa de la Asociación Bomberos Ayudan destinada a llevar ilusión a los niños enfermos de la Comunidad de Madrid mediante la creación de fiestas, visitas a hospitales, etc. "Sabemos que la visita de un consultor de riesgos no provoca la misma emoción en los 'peques' que de los bomberos, por eso quisimos involucrarnos en esta causa", ha explicado Javier Goizueta, presidente de la AVM. "Trabajar mano a mano con la Asociación de Bomberos de Madrid ha sido una de las acciones más gratificantes del año. Su sencillez, su empatía y el trabajo que realizan con los niños enfermos y sus familias, llevándoles alegría allí donde se encuentren, es maravilloso", ha explicado Adela Villegas, portavoz de la asociación y responsable de la Responsabilidad Social Corporativa de Marsh.

La acción se enmarca en el programa Compromiso Marsh, una iniciativa internacional de la compañía destinada a promover las actividades de fundraising y voluntariado entre los empleados de la firma.

El vendedor hipnótico

Técnicas de mentalismo para incrementar tus ventas

David Baró

Editorial: Alienta Editorial
Precio: 14,95 € libro impreso
7,99 € libro electrónico

¿Trabajas como agente comercial y quieres incrementar tus ventas? ¿Te dedicas al mundo del marketing y deseas tener más éxito con tus campañas? ¿O simplemente quieres que los demás hagan lo que tú quieras cuando tú quieras? Si has contestado de forma afirmativa a alguna de estas preguntas, enhorabuena porque este libro te va a enseñar las técnicas para conseguir lo que te propongas.

Con él conocerás la diferencia entre persuadir y manipular, sabrás conectar con los clientes, utilizar la hipnosis conversacional, adivinar lo que están pensando o sintiendo y serás capaz de detectar las mentiras, algo esencial a la hora de negociar con alguien sobre cualquier asunto. Además, en el último apartado podrás aplicar lo aprendido gracias a un plan de entrenamiento de varias sesiones.

Liderando retos

Estrategias para afrontar los conflictos interpersonales en el mundo empresarial

Empar Callejas Martí / Maria Máñez Clavel

Editorial: Gestión 2000
Precio: 16,95 € libro impreso
7,59 € libro electrónico

Este libro pretende promover la formación y el aprendizaje para gestionar los conflictos que día a día pueden mermar la eficacia en las organizaciones. Fomenta la creatividad en la gestión, resolución y prevención de conflictos en la empresa, y aporta herramientas para tener diferentes perspectivas para contemplar aquellas posibilidades que sean más equilibradas y duraderas en el tiempo. Asimismo, proporciona nuevas estrategias, potencia el llamado "pensamiento lateral" y contribuye a ampliar la visión y las opciones de actuación ante los nuevos retos y las posibles adversidades.

INFORMACIÓN RELEVANTE PARA PYMES Y AUTÓNOMOS

A DIARIO

Accede a las noticias que te interesan en:

WWW.PYMESEGUROS.COM

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

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