Premio San Francisco Javier de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

Número 91 Enero 2020

www.pymeseguros.com

Luis Vallejo, director general adjunto comercial de Plus Ultra Seguros

Un gran **POTENCIAL** de crecimiento para el ramo de **RC**

Visión de experto
Marcos Barón, director comercial de Barón Seguros: "En RC se necesitan más soluciones adaptadas a las nuevas necesidades"

Punto de encuentro
Una buena gestión de riesgos evitaría muchos siniestros en la RC del corredor

Más a fondo
Corredurías e insurtech, una alianza para crecer

In situ
Seguro Decenal, puerta abierta a la venta de otros productos

asefa seguros

Una empresa del Grupo Asegurador SMA

La protección de los profesionales

Responsabilidad Civil de Autónomos y Microempresas del sector de la Construcción

- Protección del patrimonio de autónomos y empresas frente a reclamaciones de terceros por daños sufridos en el desarrollo de sus actividades
- Amplio número de garantías básicas y opcionales adaptables a todo tipo de actividades y perfiles
- Los autónomos y las empresas sin empleados pueden contratar la garantía de RC Cruzada (daños personales)
- Sin límite en caso de conflicto de intereses
- Fraccionamiento semestral y trimestral de las primas

Infórmese llamando al **91 781 22 23** o visítenos en **www.asefa.es**

Las alianzas que aportan negocio

La tecnología cada vez está más presente en la sociedad actual. Las corredurías llevan años incorporando soluciones innovadoras pero se plantean entrar en otra dimensión, impulsadas por la colaboración con las insurtech, que les ofrecen servicios específicos para sus modelos aseguradores con los que agilizar procesos, mejorar las comunicaciones y automatizar labores administrativas (ver **Más a fondo**). Así se lo han explicado a Pymeseguros algunos corredores que ya trabajan con insurtech porque están convencidos de que es el futuro. Sin embargo, aún hay muchos mediadores que ni se lo plantean. Para avanzar en esta alianza, los profesionales más tradicionales necesitan perder el miedo a innovar y los avances tecnológicos deben ser más flexibles y asequibles para cualquier perfil de corredor.

Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com

Si se saben adaptar a las nuevas necesidades del cliente, no cabe duda que los corredores tienen mucho futuro por delante. Sobre todo en ramos como Responsabilidad Civil Profesional en donde están apareciendo nuevas actividades profesionales que necesitan asegurar sus riesgos en cualquier sitio. Los mediadores piden a las aseguradoras que tengan un poco más de valentía y que se les escuche más. En definitiva, que estén más abiertas a estudiar sus propuestas de negocios (ver **Visión de experto**).

En este sentido, Luis Vallejo, director general adjunto comercial de Plus Ultra Seguros, cree que "se necesitan compañías que entiendan los riesgos a los que se está expuesto y que ofrezcan productos y servicios que vayan en línea con las demandas del mercado y la sociedad" (ver **Hablando claro**).

Precisamente, las pólizas de RC para Corredores suponen una salvaguarda para los profesionales en su trabajo diario. Los nuevos riesgos devenidos de un entorno cambiante, junto con los mayores niveles de exigencia por parte de los clientes obligan a los mediadores a cubrirse ante reclamaciones por posibles errores administrativos o asesoramientos inadecuados. En cualquier caso, resulta crucial evitar los siniestros, para lo que es imprescindible una completa gestión documental y una progresiva formación en gestión de riesgos (ver **Punto de encuentro**).

Staff

Directora
Carmen Peña
carmen@pymeseguros.com

Periodista
Aitana Prieto
aitana@pymeseguros.com

Área Comercial
Carmen Paramio
616 468 849
carmen2@pymeseguros.com

Diseño y maquetación
Estudio 9C

Fotógrafa
Irene Medina

Banco De Imágenes
Fotolia

06 **Hablando claro**
Luis Vallejo, director general adjunto comercial de Plus Ultra Seguros.
Un gran potencial de crecimiento para el ramo de RC

12 **Visión de experto**
Marcos Barón, director comercial de Barón Seguros. En RC se necesitan más soluciones adaptadas a las nuevas necesidades

PymeSeguros Revista online para corredores y corredurías

Número 91 { **Enero 2020** }
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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

03 **Editorial**
Las alianzas que aportan negocio

38 **Productos**
Los últimos seguros del mercado

42 **Al día economía**
Noticias económicas que interesan a las pymes

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

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

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

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

16 **Punto de encuentro**
Una buena gestión de riesgos evitaría muchos siniestros en la RC del corredor

22 **Más a fondo**
Corredurías e insurtech, una alianza para crecer

30 **In situ**
Seguro Decenal, puerta abierta a la venta de otros productos

36 **Riesgos de empresa**
La necesidad de proteger al profesional actual y al que está por llegar

Luis Vallejo, director general adjunto comercial de Plus Ultra Seguros

Un gran **POTENCIAL** de crecimiento para el ramo de RC

Luis Vallejo, director general adjunto comercial de Plus Ultra Seguros, cree que "el ramo de Responsabilidad Civil tiene un gran potencial de crecimiento en los próximos años". De hecho, debido al rápido desarrollo de la sociedad y la tecnología, están surgiendo nuevas actividades profesionales que requieren de un seguro de RC para su funcionamiento. Llegados a este punto, afirma Vallejo, "se necesitan compañías que entiendan los riesgos a los que se está expuesto y que ofrezcan productos y servicios que vayan en línea con las demandas del mercado y la sociedad".

¿Cómo se comportó el ramo de Responsabilidad Civil en 2019?

En términos generales, el ramo de RC ha crecido de manera constante en los últimos ejercicios, lo que da muestras de su recuperación, su buen funcionamiento y sus posibilidades de incremento en los próximos años.

Parece que la siniestralidad ha repuntado en RC…

Tradicionalmente, la activación de la economía es un indicador que favorece que se den situaciones adversas o de incremento de siniestralidad. Sobre todo porque muchas actividades se reactivan y las empresas se expanden internalizando sus negocios. Unido a esto, está la incidencia de la reforma del Baremo y que cada vez hay más conciencia de reclamación y mayor litigiosidad entre los clientes que han sufrido un incidente.

¿Cree que se está empezando a salir del mercado blando en este ramo?

Podemos decir que el ramo mantiene buenos resultados y eso propicia que estemos saliendo de ese mercado blando, pero, eso sí, de forma paulatina, especialmente para ciertas tipologías de riesgos.

¿Es un inconveniente trabajar en un mercado blando?

Competir en un mercado blando no debería ser un inconveniente para continuar innovando y desarrollar soluciones para nuestros corredores y clientes. El entorno siempre es cambiante y en Plus Ultra Seguros buscamos la mejor manera de adaptarnos a él incorporando cada vez más coberturas y garantías.

Hay que evolucionar al mismo ritmo que lo hace la sociedad, para dar respuesta a clientes y mediadores, sea cual sea la situación del entorno y mercado

En ese sentido, cada vez más, las empresas demandan mejores servicios a un precio competitivo y eso puede hacer variar en cierto modo las primas, pero no de una manera sustancial.

Apostamos por ofrecer a los corredores y agentes el mejor producto con el mejor servicio, ya que, al final, nuestro objetivo es que el cliente esté satisfecho y eso pasa por la buena atención y asesoramiento que los mediadores ofrecen a los clientes.

Pero el hecho de que haya mucha competencia tiene que ser un hándicap…

Desde Plus Ultra Seguros entendemos la competencia como algo positivo y un aliciente más que nos da la oportunidad de mejorar, de buscar nuevas soluciones y nuevos productos para nuestros mediadores y, por consiguiente, para los clientes.

Siempre nos hemos caracterizado por la innovación en la oferta de productos y servicios y, por este

motivo, en la actualidad estamos apostando por diseñar y desarrollar nuevos productos que se adapten a las nuevas necesidades de los clientes.

La estrategia de distribución de Plus Ultra Seguros está basada en mediadores profesionales que nos transmiten, de acuerdo a su *expertise,* las necesidades que detectan o demandan los clientes y ello nos permite adelantarnos en la búsqueda de soluciones.

Parece que hay más actividad empresarial y de autónomos en España. ¿En qué medida está influyendo en el ramo de RC?

Sí, así es. La crisis económica afectó mucho al tejido empresarial español. Ahora, y tras varios años de consolidación del ramo, se va notando la recuperación y una de las áreas donde más se percibe ese incremento de actividad es en la demanda de servicios dedicados a la D&O y la RC Profesional.

¿Se puede decir que las pymes entienden mejor los riesgos de RC en los que se puede incurrir?

La verdad es que la figura del mediador ha sido fundamental para que las pymes hayan entendido la necesidad de contar con un producto de estas características y, por tanto, del crecimiento de su contratación en los últimos años.

En este sentido, el papel de los mediadores es primordial. Por otro lado, los mediadores son quienes acompañan y conocen de primera mano las necesidades del cliente. Por otro lado, tienen un conocimiento exhaustivo y en profundidad del producto.

¿El hecho de que se creen productos más flexibles para las pymes puede contribuir a que contraten las pólizas de RC?

Por supuesto. No cabe duda que debemos poner siempre en el centro al cliente, que es el motor de todos nuestros procesos de innovación. Por eso, siempre abogamos por crear productos flexibles y adaptables. Para llegar a este punto, es necesario haber realizado previamente una escucha activa de los mediadores y las necesidades que detectan en sus clientes.

La estrategia de distribución de Plus Ultra Seguros está basada en mediadores profesionales que transmiten las necesidades que detectan o demandan los clientes

Plus Ultra Seguros quiere ser la aseguradora de referencia en la protección de riesgos y prevención de pequeñas y medianas empresas. Por ello, seguiremos potenciando y ampliando la oferta de productos y servicios que ofrecemos buscando soluciones para cada tipo de actividad.

En este sentido, el Grupo Catalana Occidente en general, y Plus Ultra Seguros en particular, iniciamos en 2016 una estrategia para focalizarnos en el cliente y ponerlo en el centro de la toma de decisiones. Así, durante los últimos años se han desarrollado numerosas iniciativas para mejorar la experiencia de nuestros asegurados.

Por tanto, y dada nuestra vocación de servicio, somos conscientes de la importancia de este aspecto y no nos podemos quedar atrás en este camino, entendiendo siempre este proceso como un instrumento que nos permita reforzar el papel de nuestros mediadores.

¿Considera que la RC es un ramo con gran potencial de crecimiento?

La verdad es que creemos que el ramo tiene aún recorrido y un gran potencial de crecimiento en los próximos años. En este sentido, y debido al rápido desarrollo de la sociedad y la tecnología, surgen nuevas actividades profesionales que requieren de un seguro de RC para su funcionamiento. Llegados a este punto, se necesitan compañías que entiendan los riesgos a los que se está expuesto y que ofrezcan productos y servicios que vayan en línea con las demandas del mercado y la sociedad.

En definitiva, uno de los objetivos de Plus Ultra Seguros es evolucionar al mismo ritmo que lo hace la sociedad, para dar respuesta a clientes y mediadores, sea cual sea la situación del entorno y mercado.

España es el país en el que mayor contratación de D&O se hace por parte de las pymes. ¿A qué se debe este éxito?

Las empresas son cada vez más conscientes de la importancia de contar con esta solución aseguradora que, además de proteger a los directivos, permite dar respuesta inmediata a la responsabilidad civil que tengan que hacer frente. En el caso de las pymes se trata de una herramienta esencial, puesto que una reclamación y sus consecuencias pueden afectar gravemente la reputación de la empresa; mientras que las grandes compañías, sin embargo, cuentan con más recursos para reparar posibles daños.

El incremento de la actividad empresarial se está notando en la demanda de servicios dedicados a la D&O y la RC Profesional

¿Considera que el ciber es el producto del futuro en RC?

La evolución del entorno tecnológico y la constante aparición de nuevas amenazas hacen que este sea un producto en constante desarrollo, para garantizar la protección de la información de la compañía y minimizar la exposición a los ciberriesgos.

Desde Plus Ultra Seguros somos conscientes de que la evolución de la sociedad y las nuevas tecnologías está generando nuevas necesidades en materia de seguridad en Internet. Por eso, uno de nuestros principales objetivos es asegurar y proteger a las empresas y profesionales de los riesgos ante posibles ataques informáticos.

En breve vamos a lanzar al mercado un producto de ciberriesgos muy enfocado a preservar la seguridad de las pymes, con el objetivo de

EL PAPEL DEL MEDIADOR ES PRIMORDIAL

Para Plus Ultra Seguros, "los corredores son nuestra principal apuesta para la distribución de productos, especialmente en RC donde el cliente requiere una explicación completa y específica del servicio. Nuestro compromiso con la mediación es absoluto. Somos una compañía cercana, que tenemos presencia y capilaridad en todo el territorio y esto es un factor diferencial que nuestra red de mediación valora muchísimo", explica Luis Vallejo. De hecho, en Plus Ultra Seguros, las primas intermediadas por corredores suponen el 78% del negocio y un 83% de las ventas.

Vallejo está convencido de que "la experiencia del corredor nos aporta un mayor prestigio a la compañía, ya que los clientes valoran de forma muy positiva la labor de acompañamiento personal, basado en la honestidad y la trasparencia en un marco de confianza".

Para Plus Ultra Seguros es primordial que "estos profesionales compartan nuestra estrategia de vocación de servicio al cliente. Nuestro trabajo es estar cerca de las empresas, escuchar y comprender qué problemas pueden encontrar en su día a día, y buscar siempre el mayor nivel de servicio. Los corredores conocen perfectamente la estrategia y la forma de trabajar que tenemos, con un modelo relacional basado en la confianza donde el diálogo y la comunicación es la base de todo", afirma su director general adjunto comercial.

poder cubrir cualquier contingencia frente ataques informáticos.

¿A qué riesgos se enfrenta el ramo?

El futuro del ramo de RC dependerá en gran medida de los marcos legales, los nuevos modelos de negocio y de los cambios sociales. La transformación digital, las nuevas formas de movilidad urbana, el coche autónomo o el desarrollo de nuevas tecnologías son algunos de los aspectos que las compañías debemos tener en cuenta para conseguir una rápida capacidad de adaptación y responder de manera adecuada para proteger a los clientes frente a los nuevos riesgos.

¿Plus Ultra Seguros tiene previsto lanzar nuevos productos de RC en un futuro próximo?

La decisión del lanzamiento y desarrollo de nuevos productos pasa por la demanda de los mismos por parte de los clientes y nuestros mediadores.

Somos una compañía con gran capacidad de adaptación al cambio y siempre tenemos recursos destinados al desarrollo de nuevas soluciones

para ser competitivos en cualquier mercado y que permitan a nuestros mediadores trasladar una oferta de valor diferencial a sus clientes.

¿Qué relevancia tiene la distribución de RC a través de los corredores?

Para nosotros, los corredores son fundamentales y fomentamos su desarrollo al máximo a través de diferentes acciones. Además, son muy importantes en el desarrollo y el crecimiento de la compañía. Son los profesionales que mejor conocen al cliente y los que saben perfectamente qué seguro o qué coberturas se ajustan más a su perfil. Se trata de una figura esencial ya que aconseja de manera personalizada, algo que los clientes valoran y agradecen enormemente. Su rol en cuanto a la cercanía que tiene con el cliente es primordial para la estrategia del negocio de Plus Ultra Seguros y, es por eso que, desde la compañía, apoyamos y apostamos decididamente por los corredores.

Además, teniendo en cuenta nuestra vocación de servicio, es muy importante para nosotros reforzar la figura de nuestros corredores, que juegan un papel esencial en todo el proceso de captación, venta y fidelización de clientes.

El futuro del ramo de RC dependerá en gran medida de los marcos legales, los nuevos modelos de negocio y de los cambios sociales

¿Los corredores analizan bien el nivel de vulnerabilidad del futuro asegurador?

Los corredores aportan valor añadido al producto, cercanía, rapidez de respuesta y tienen un gran conocimiento del medio y del producto. Desde Plus Ultra Seguros cuidamos mucho su evolución y su formación en productos porque son verdaderamente capaces de analizar cada situación y responder de la mejor manera a las necesidades específicas que surjan.

Por otro lado, es cierto que, en el sector asegurador, una parte importante de la mejora en la experiencia de los clientes recae en la correcta y eficiente gestión del siniestro, sobre todo en RC, donde de nuevo el corredor es de gran relevancia para que en el momento en el que el cliente tenga algún imprevisto, éste se resuelva de forma ágil y profesional. De esta forma, conseguiremos que la experiencia del cliente sea más satisfactoria y repercuta de manera directa en la percepción que el cliente tiene del corredor.

Los corredores se quejan de que en ocasiones falta cobertura en el mercado en algunas modalidades de RC…

Desde de Plus Ultra Seguros trabajamos en una línea de constante diálogo con nuestros corredores porque creemos firmemente que ellos son los que tienen un mayor pulso del mercado y, por tanto, los que nos pueden transmitir con mayor fiabilidad las carencias tanto en RC como en el resto de ramos.

Sin duda, todos los actores del sector tenemos que trabajar en esa línea de escucha para poder atender sus demandas y tener una cobertura lo más amplia posible.

Carmen Peña / Fotos: Irene Medina

Marcos Barón, director comercial de Barón Seguros

En RC se necesitan más **SOLUCIONES** adaptadas a las nuevas necesidades

No cabe duda que el ramo de Responsabilidad Civil Profesional tiene mucho desarrollo por delante, tanto en nuevas coberturas como en las nuevas profesiones que están apareciendo en el mercado. Y se tiene que enfrentar, según Marcos Barón, director comercial de Barón Seguros, a "dar más y mejores soluciones, adaptadas a las nuevas necesidades de los clientes". Les pide a las aseguradoras que "tengan un poco más de valentía y que escuchen más a la mediación, que es quien conoce de primera mano las necesidades del mercado. Y que estén más abiertas a estudiar nuestras propuestas de negocios".

Marcos Barón, director comercial de Barón Seguros, está convencido de que Responsabilidad Civil es uno de los ramos con mayor desarrollo de futuro por varios motivos: "Cada vez se reclama más y por mayor importe, aunque estamos muy lejos de países como América o Inglaterra donde hay muchas más reclamaciones y de mayor cuantía. Ese incremento en las reclamaciones hace que los profesionales tengan que contratar una póliza con coberturas que responda de todas esas posibles reclamaciones que tienen cada vez mayores importes. El repunte en reclamaciones y el incremento de las indemnizaciones hace que las aseguradoras deban trasladar al consumidor ese aumento de las provisiones que tienen que dotar para poder hacer frente a esta situación. A esto hay que sumar la revalorización automática del baremo y la rapidez con que están evolucionando ciertos sectores tecnológicos… están apareciendo nuevas profesiones, o variantes de las actuales, que necesitan que las aseguradoras den respuesta a sus necesidades".

De hecho, Barón señala que "hay actividades en las que la siniestralidad se está comportando razonablemente y en otras, sobre todo en las que hay lesiones personales, en las que la aplicación del nuevo baremo de tráfico y su revalorización anual ha hecho que se incrementen las indemnizaciones de manera muy importante.

No siempre los clientes entienden las subidas de primas, pero si aumenta la siniestralidad irremediablemente las primas han de hacerlo. Nuestro mayor reto es saber trasladarlo bien al cliente final y que entienda que es un requisito para la sostenibilidad de la cobertura".

A pesar de todo eso, indica que "salvo corredores especializados no es muy habitual que la mediación trabaje en profundidad la RC Profesional. Quizás debido a la necesidad del conocimiento técnico y la dedicación que requiere, así como la dificultad que puede tener llegar masivamente a un colectivo concreto".

La Responsabilidad Civil ha sido siempre uno de los ramos donde más y mejor nos hemos desarrollado

DONDE MAYOR VALOR APORTAMOS

En el caso concreto de Barón Seguros "la RC Profesional es parte de nuestro ADN creo que es donde más valor aportamos y donde más nos valoran". De hecho, esta correduría familiar lleva más de 45 años asesorando a profesionales liberales en general y a los sanitarios en particular. "Fueron mis padres los que dirigieron sus esfuerzos en especializarse en este nicho a través de distintos colectivos y colegios profesionales. Desde que tengo uso de razón les he oído comentar distintos casos y problemáticas de su trabajo. La RC ha sido siempre uno de los ramos donde más y mejor nos hemos desarrollado".

Los corredores ofrecen como principal valor añadido en este tipo de seguros "la confianza y tranquilidad del cliente al saber que está asesorado por profesionales independientes. En la suscripción de la póliza le ofrecemos la solución que mejor se adapta a sus necesidades. Además, y

lo más importante, en el momento del siniestro se encontrará aconsejado, durante todo el proceso, por un experto que vela por sus intereses".

Responsabilidad Civil es un ramo que fideliza al cliente. Barón explica que "entra por RC profesional y suele contratar más productos. Si no fuera así, estaríamos haciendo algo mal... Los profesionales liberales suelen estar expuestos a reclamaciones que varían según la exposición de su actividad. Además suelen ser autónomos, por lo que necesitan un programa de seguros de prevención personal y profesional personalizado".

Pero los corredores se tienen que enfrentar a un mercado que se está endureciendo. Sobre todo, como apunta el director comercial de Barón Seguros, en la RC Sanitaria. "El incremento de las indemnizaciones por el baremo de tráfico ha hecho que hasta aseguradoras de primera línea que dominaban el mercado hayan salido. Otras han probado suerte de forma fugaz y ya se han retirado. Lo cierto es que actualmente el mercado no nos da muchas opciones".

"Este tipo de seguros de 'cola larga' donde se pueden pagar indemnizaciones hasta 15 años después de haber finalizado el periodo de cobertura -continúa Marcos Barón-, nunca ha sido demasiado atractivo para las aseguradoras porque requiere un alto rigor técnico en el cálculo actuarial de las provisiones matemáticas bastante complejo".

Concretamente en la RC médica, la siniestralidad se está incrementando, debido a la aplicación del baremo de tráfico de 2017. "En los últimos dos años hemos tenido sentencias con indemnizaciones récord, a finales de 2018 hubo una de 3,3 millones de euros y a lo largo de 2019 ha habido varias por encima de los 2 millones de euros. Hasta ahora no habíamos tenido indemnizaciones de cuantías tan elevadas".

En RC Sanitaria el incremento de las indemnizaciones por el baremo de tráfico ha hecho que hasta aseguradoras de primera línea que dominaban el mercado hayan salido. Otras han probado suerte de forma fugaz y ya se han retirado

LAS PYMES NECESITAN EXTERNALIZAR LOS RIESGOS

La realidad es que la percepción de la pymes ante este tipo de seguros ha cambiado. "Las pymes grandes suelen tener una estructura que les permite dedicar recursos a analizar los riesgos a los que están expuestos y la mayoría de ellas tienen claro que han de externalizarlos. Y en las que no lo tienen, ahí está nuestra labor, primero, para analizar esos riesgos y, después, para proponerles soluciones adecuadas", explica Barón.

Por otro lado, apunta que "la flexibilidad siempre contribuye a que cualquier producto alcance una difusión mayor. Un ejemplo claro es la D&O, que inicialmente se estudiaban con lupa a cada nuevo asegurado, y ahora, para la pequeña empresa, se venden casi como una póliza ticket".

No obstante, Barón se queja de que hay segmentos en los que existen dificultades para dar una cobertura adecuada. Por ejemplo en la actividad de software con facturaciones por debajo de 20 millones y con ventas recurrentes en Estados Unidos. Puede que la solución pase "porque aseguradoras con implantación global traten de aprovechar las experien-

cias de sus compañeros que suscriben esos riesgos en mercados más desarrollados que el español".

Eso ocurre incluso teniendo en cuenta que existe mucha competencia en el ramo de RC Profesional. Algo que para el director comercial de Barón Seguros es bueno. "La competencia te hace estar atento a los movimientos del mercado y exigirte cada día más con el objetivo de dar lo mejor a tus clientes. Es cierto que siempre hay quien sólo sabe distinguirse por precio. Pero eso es muy peligroso máxime en una póliza que, de estar mal hecha, puede poner en juego el patrimonio personal del asegurado".

Marcos Barón afirma que "en RC Profesional siempre hay compañías dispuestas a entrar con unas primas por debajo de mercado, contando con que los primeros años siempre tienen menos siniestralidad… Lo malo es cuando llegan los siniestros… hace algunos años hemos tenido casos en los que compañías extranjeras han dejado colgados a los clientes y han desaparecido del mapa…

Hasta en RC Profesional aparecen pólizas *low cost* que aparentemente cubren lo mismo, pero hay que tener mucho cuidado porque al final es el asegurado el que acaba pagando de su bolsillo las indemnizaciones…".

La D&O, que inicialmente se estudiaba con lupa a cada nuevo asegurado, ahora, para la pequeña empresa, se venden casi como una póliza ticket

SOLUCIONES PARA LOS NUEVOS RIESGOS

Para el director comercial de Barón Seguros, entre los retos a los que se enfrenta el ramo de RC Profesional está el de "dar más y mejores soluciones, adaptadas a las nuevas necesidades de los clientes; conseguir una cobertura global que la misma póliza te cubra en las distintas jurisdicciones en las que ejerzas, cada vez es más habitual trabajar en distintos países, y son muy pocas soluciones las que hay en el mercado; y en RC Sanitaria, donde llevamos varios años con subidas generalizadas, hemos de alcanzar el umbral de rentabilidad para estabilizar las primas".

En el tema concreto de las profesiones emergentes, afirma que "nos cuesta mucho asegurar nuevos riesgos donde no hay una experiencia siniestral y eso hace que haya muy pocas aseguradoras que den solución a los nuevos riesgos que aparecen en el mercado".

Les pide a las entidades que "tengan un poco más de valentía y que nos escuchen más. Que con brokers seleccionados, de su confianza, estén más abiertas a estudiar nuestras propuestas de negocios. Me parece bien que se protejan y limiten la exposición al riesgo, minimizando así pérdidas pero que den opción a desarrollar más iniciativas nuevas de este tipo".

Carmen Peña
Fotos: Irene Medina

Una buena gestión de riesgos evitaría muchos **SINIESTROS EN LA RC** del corredor

Óscar Bustos. Carlos Montesinos. Juan Carlos Ramos. Francisco Almeda.

Las pólizas de RC para Corredores suponen una salvaguarda para los profesionales en su trabajo diario. Los nuevos riesgos devenidos de un entorno cambiante, junto con los mayores niveles de exigencia por parte de los clientes obligan a los mediadores a cubrirse ante reclamaciones por posibles errores administrativos o asesoramientos inadecuados. En cualquier caso, resulta crucial evitar los siniestros, para lo que es imprescindible una completa gestión documental y una progresiva formación en gestión de riesgos.

Los expertos presentes en la mesa redonda de Pymeseguros consideran que el mapa de riesgos que tienen que afrontar los corredores a día de hoy no ha variado con respecto a hace unos años. Lo que ocurre es que "el cliente cada vez es más exigente y eso hace que haya más reclamaciones", opina Óscar Bustos, gerente del **Pool de RC de Corredores.**

Un aspecto que Juan Carlos Ramos, director técnico de **Centerbrok,** justifica porque el cliente tiene más información y reclama más: "El mercado tiene una tendencia al alza en cuanto al número de reclamaciones. Esto se deriva del mayor conocimiento por parte del cliente de que hay una póliza detrás y una responsabilidad que puede exigir", sugiere.

Ni siquiera la inminente implementación de la IDD supone un aumento de los riesgos a los que se debe enfrentar el corredor, según Óscar Bustos, que considera que si en la Ley de Mediación de 2006 a la información se le daba importancia, en la nueva normativa se le da aún más. "Con esa información se podría confirmar la actuación correcta del mediador, porque no hay constancia escrita de los acordado con el cliente". De ahí, que inste a los profesionales a llevar un control y acostumbrar al cliente a que lea, confirme y firme los documentos: "Es muy importante que todo esté gestionado documentalmente", refiere.

A su parecer, hay un punto que preocupa en la IDD, y es que al agente vinculado ya no se le exige la póliza, ya no tiene obligación de tener un seguro de RC y la responsabilidad recae en las compañías. "Pero el que no se tenga obligación de asegurar, no significa que al final ese profesional no vaya a tener responsabilidades, por lo que debería hacer una valoración de los riesgos que tiene", sugiere. "Además, que las compañías, a lo mejor ese riesgo no lo suscriben", puntualiza Juan Carlos Ramos advirtiendo del peligro que corren esos agentes vinculados si deciden no cubrirse con una póliza de RC.

"La fiabilidad, la seguridad y la tranquilidad el sector del seguro se la ha ganado a pulso y hay que conseguir que la gente lo vea, haciendo bien las cosas".
Óscar Bustos

NUEVOS RIESGOS

Bustos añade que ha cambiado la filosofía y la mentalidad de las entidades respecto a la gestión de las reclamaciones a los corredores por parte de sus clientes: "Antes iban más de la mano del corredor, le ayudaban, pero ahora los márgenes financieros se han reducido más y esa flexibilidad que había antes de las aseguradoras se ha perdido, derivándolas a sus pólizas de RC", cita.

Carlos Montesinos, CEO y socio director de CGPA Europe Underwriting, incorpora otro factor a la necesidad de protegerse: el propio entorno, dinámico y cambiante, que hace que cada vez sea más importante la inclusión de coberturas nuevas, como Protección de Datos, Cíber o D&O. "A medida que va evolucionando el mercado, aparecen nuevas situaciones", percibe.

"Es verdad que ha cambiado el entorno y se ha ampliado el espectro de coberturas y de riesgos nuevos, pero no supone un cambio especial en la actividad del corredor que se

dedica a asesorar a su cliente y a contratar seguros", ratifica Francisco Almeda, director de Suscripción de Aunna Broker.

En cualquier caso, el gerente del Pool de RC de Corredores aboga por que este tipo de coberturas sean independientes, dada su complejidad y especialización.

Coincide Ramos en que hay determinadas coberturas que tienen una entidad propia por lo que se deben separar: "D&O, LOPD y Cíber tienen que contratarse como pólizas independientes si se quiere tener la tranquilidad de estar perfectamente cubierto y con un riesgo bien suscrito", aprecia, toda vez que son coberturas muy serias, que no deben estar integradas en paquetes ni hacerse con una suscripción escasa.

En esta línea Carlos Montesinos explica que, por ejemplo, en CGPA la cobertura de Cíber no se da desde la propia póliza, sino a través de una específica de la mano de un especialista europeo.

"Ha cambiado el entorno y se ha ampliado el espectro de coberturas y de riesgos nuevos, pero no supone un cambio especial en la actividad del corredor, dedicado a asesorar a su cliente". Francisco Almeda

MERCADO MÁS COMPETITIVO

En torno a esa necesidad de aseguramiento que tienen los corredores Óscar Bustos menciona que el nacimiento del Pool de RC Corredores responde a que cuando apareció la Ley de la Mediación de 1992 ninguna compañía quiso asegurar a estos profesionales. Entre todas las entidades implicadas se impulsó su creación para que tuvieran cobertura, aunque a día de hoy la situación ha cambiado y "hay suficiente oferta en el mercado". Con todo, reconoce que el Pool aglutina a 19 aseguradoras y es difícil modificar estructuras o formas de trabajar, aunque se ha conseguido cambiar la mentalidad y hacer comprender que el Pool no es solo un ente asegurador, sino que tiene una labor fundamental en proporcionar información sobre la gestión de riesgos, a todas las figuras implicadas en el mundo de la mediación.

Francisco Almeda corrobora que la mayor oferta en el mercado permite también a los mediadores comparar para decidir la conveniencia o no de hacerse una póliza de RC, a la vez que incita a las compañías a mejorar las coberturas, hacer actualizaciones y ofrecer nuevos servicios. "Antes solo era el Pool, y ahora hay variedad", certifica.

"Se ha vuelto un mercado mucho más competitivo, que se actualiza progresivamente y cuando alguien nuevo entra aporta cosas nuevas", señala el director técnico de Centerbrok, para quien el hecho de que haya más alternativas hace que el mercado sea mucho más vivo.

CONFLICTO DE INTERESES

Otro asunto a tratar durante el desarrollo de la mesa redonda de Pymeseguros fue el posible conflicto de intereses que se puede originar porque el corredor contrate una póliza de RC Profesional con una compañía con la que trabaja. Montesinos manifiesta que se puede producir, pero no por parte del corredor como cabría esperar, sino de la propia compañía, "que puede considerar que pone en riesgo su propia cartera".

"Al tener un siniestro con una resolución que a lo mejor no es la deseada por el corredor, se puede poner en conflicto toda la cartera que se tiene con ese profesional. La RC es subjetiva, es complicado que todo el mundo quede conforme con la resolución del siniestro", concede Óscar Bustos.

Almeda conoce casos de compañías que han renunciado a asegurar RC a un corredor porque comercializan productos diferentes con ese mediador. En esta línea, aprecia que quienes lo tienen más fácil para asegurar a los corredores son las entidades monoproducto.

Para Juan Carlos Ramos no debe existir conflicto de intereses si las coberturas son claras y la tramitación es correcta por parte de la compañía.

"Hay muy poca formación en gestión de riesgos y debe ir por ahí. Para que los corredores vean dónde están los siniestros, cómo evitarlos y dónde se producen más errores". Carlos Montesinos

DEFICIENCIAS ADMINISTRATIVAS

En torno a la siniestralidad en RC de Corredores, Bustos señala que es una realidad que en determinadas regiones se den más siniestros, pero concibe que puede deberse a que son más proclives a la reclamación, porque hay una mayor concienciación. En este sentido, señala que tradicionalmente en el sector de la RC las autonomías del norte reclaman menos que las de Levante, "a lo mejor por la cultura comercial que se pueda tener", por el mayor número de residentes extranjeros o porque en determinadas zonas hay una mayor concentración de emprendedores que también tienen más conciencia de exigir.

Y respecto al tipo de siniestralidad que más se da, el director de Suscripción de Aunna Broker explica que está más vinculada a deficiencias administrativas, y no tanto de asesoramiento, de modo que se produce una falta de adecuación de la póliza al riesgo.

"Nosotros estamos en la misma línea. Por las referencias que tenemos, la línea del error administrativo es la más común con diferencia", corrobora Juan Carlos Ramos, director técnico de Centerbrok.

El director de Suscripción de Aunna Broker, aduce que este tipo de errores es muy común por la propia tipología de la mediación en España, con muchos corredores de pequeño tamaño "que no tienen la misma capacidad de gestión que los más grandes", por lo que es en aquellos, con menos recursos organizativos y estructurales, donde aprecia que se producen más siniestros.

"Al final, el error administrativo con el paso de los años irá disminuyendo, porque cada vez tenemos más capacidad con los programas informáticos y la evolución tecnológica", entiende el CEO y socio director de CGPA Europe Underwriting.

Aun siendo evidente ese desarrollo, el gerente del Pool de RC de Corredores cree que seguirán existiendo pequeños corredores reacios a invertir en ciertos programas informáticos porque lo consideran un gasto que no necesitan, por lo que los errores administrativos se seguirán produciendo.

FORMACIÓN PARA MEJORAR LA IMAGEN

En cualquier caso, para Óscar Bustos, gerente del Pool de RC de Corredores, "influye mucho en el impacto de un siniestro la formación del mediador". Destaca que los cursos que se ofrecen a los profesionales se centran mucho en producto, pero desde el Pool están instando para que se incluyan más jornadas de gerencia de riesgos. A su entender, no solo evitaría muchos siniestros asociados al corredor, sino que mejoraría la imagen global del sector.

"Es muy importante la formación", corrobora Carlos Montesinos, CEO y socio director de CGPA Europe Underwriting, quien resalta que se dan muchos cursos a nivel técnico o de producto, incluidos Cíber, RC Profesional y LOPD. Pero echa en falta formación específica en gerencia de riesgos en materia de RC Profesional de Corredores: "Hay muy poca, y la formación debe ir por ahí. Para que vean dónde están los siniestros, cómo evitarlos y dónde se producen más errores".

Francisco Almeda también piensa que es imprescindible que el corredor siga formándose, "porque muchos al tener la póliza creen que ésta les va a responder y se olvidan de mejorar sus conocimientos, y el mundo cambia, hay más coberturas, más regulaciones…".

"Hay una tendencia al alza en el número de reclamaciones por el mayor conocimiento del cliente de que hay una póliza detrás y una responsabilidad que puede exigir". Juan Carlos Ramos

"Es que cuando un corredor tiene muchos siniestros no le está perjudicando a él solo, sino al resto del sector", insiste Óscar Bustos. Algo muy importante, porque, como aprecia, "el sector seguros es un motor económico brutal en España, potenciamos que la industria siga y aun así no tenemos buena imagen".

"Efectivamente, somos uno de los sectores más sólidos de este país, pero si con eso no se nos reconoce, algo no hemos debido de hacer bien", percibe Juan Carlos Ramos. Opina que, aunque la imagen del sector va mejorando, a los corredores no se les reconoce como los asesores que realmente son. Además, cree que el cliente siempre ha sido muy exigente con ellos, cuando en otros sectores como la banca, no lo son tanto.

En esta línea Bustos coincide que los mediadores realizan informes sobre las necesidades de los clientes, les muestran ofertas de distintas compañías con las que previamente han estado negociando y por todo ese trabajo, salvo si se media la póliza, no se cobra, cuando cree que de hacerlo se daría un valor añadido a la profesión. "Y eso que las compañías de seguros tienen una gran solidez y las exigencias de las corredurías son brutales", se queja. "La fiabilidad, la seguridad y la tranquilidad el sector del seguro se la ha ganado a pulso y hay que conseguir que la gente lo vea, haciendo bien las cosas", prosigue. Por eso, aunque se tenga una póliza de RC, el corredor debe evitar a toda costa tener un siniestro, porque la mala percepción que se le queda al cliente perdura.

Aitana Prieto / Carmen Peña
Fotos: Irene Medina

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

FOTOGRAFÍA PROFESIONAL

Comunicación
Prensa
Foto corporativa
Reportaje.....

IM
fotografía

Irene Medina
677 552 881

irene@irenemedina.com
www. irenemedina.com

Corredurías e insurtech, una alianza para **CRECER**

En la sociedad actual no se entiende el desarrollo de un negocio sin una correcta implementación tecnológica. Las corredurías llevan años incorporando soluciones innovadoras pero ahora han entrado en otra dimensión, impulsadas por la colaboración con las insurtech, que les ofrecen servicios específicos para sus modelos aseguradores con los que agilizar procesos, mejorar las comunicaciones y automatizar labores administrativas. Para avanzar en esta alianza, los profesionales más tradicionales necesitan perder el miedo a innovar y los avances tecnológicos deben ser más flexibles y asequibles para cualquier perfil de corredor.

De lo que no cabe duda es de que "la tecnología y la innovación son factores determinantes en el desarrollo empresarial". Así lo aprecia José Antonio Carrasco, del área de Innovación de **Ruiz Re,** ya que eliminan las barreras y las distancias geográficas, "no siendo un obstáculo ya competir desde cualquier localidad y operar con el resto del mundo". Es tal su creencia en los parabienes de trabajar con insurtech, que han creado una propia, Lemon, para poder identificar necesidades de productos actuales de los clientes, así como poder predecir requerimientos futuros.

"La inmensa mayoría de las corredurías coinciden en la necesidad de tener acceso a un buen CRM, herramientas tecnológicas que les permitan crear valor, en forma de aumento de ingresos, de reducción de costes, de establecer una omnicanalidad real con sus clientes, de simplificación de los procesos...", sostiene Juan Antonio Costa, Country Sales Manager de **Wefox España,** que en 2019 comenzó a desarrollar su actividad en nuestro país. "En definitiva, aquellas vías que de una forma eficaz garanticen no solo la supervivencia de su negocio sino el crecimiento del mismo sin apalancar recursos".

#

Flexibilidad en los servicios, mayor calidad y cantidad de información en la conectividad y mejoras en los canales de comunicación, principales demandas tecnológicas de los corredores

De ahí que una de las principales demandas tecnológicas de los corredores sea la integración completa con compañías, aunque, según Javier Montaraz, director general de **Bárymont,** aún se está "muy lejos de tener todos los procesos sincronizados".

INTEGRACIÓN DIGITAL

Carlos Lluch, socio y director técnico en **Lluch & Juelich Brokers,** está de acuerdo en que el corredor necesita ofrecer a sus clientes "una experiencia digital integral, centrada en sus necesidades y derechos, capaz de facilitarle la vida sin que ello suponga asumir riesgos y con el soporte único que es capaz de aportar el corredor independiente y capacitado" y que al profesional le permita rentabilizar la gestión.

"Las insurtech podemos ser los aliados perfectos de los distintos stakeholders dentro de la industria del seguro, incluyendo, por supuesto, a las corredurías", ratifica Ruth Puente, COO de **Bdeo,** ya que son expertos en "tecnología aplicada a la resolución de problemas concretos", como las herramientas de inteligencia visual que ofrecen.

Coinciden en **Summa** en que, para competir hoy en día, y más con la aparición de las nuevas figuras que distribuyen seguros, es necesario avanzar mucho y hacer mucho martech (tecnológica aplicada al negocio y al marketing) y potenciar el asesoramiento personal mediante tecnología, además de centrarse en la digitalización de las tareas administrativas del corredor.

De ahí que desde **Gistek,** que en la actualidad ya trabajan con 23 profesionales, consideren que el rol

del corredor de seguros tiene que ir mucho más allá del uso de programas de gestión, multitarificadores y redes sociales y apostar por mejorar el servicio al cliente, para convertirse en un verdadero administrador en materia de seguros.

Toda esta integración de los procesos que reclaman los corredores responde a la necesidad de aligerar la carga administrativa que se ha intensificado en los últimos años en las corredurías, como aprecian Carlos Carrasco y Rafael Pombo, presidente y responsable de Sistemas de **Red Mediaria,** respectivamente. "Una vez que empiezas a funcionar con automatismos, el cambio es total", reconocen, y les permite centrarse en la actividad de la que son profesionales, "el asesoramiento continuo a los clientes, antes, durante y después de la contratación de una póliza", con las ventajas comunicativas añadidas de las nuevas tecnologías, que permiten más cercanía, mediante apps, redes sociales, etc.

#

Las insurtech pueden desarrollar una estrategia digital para que los corredores puedan centrarse en el asesoramiento al cliente, al automatizar procesos y descargarle de labores administrativas

EL PODER DE LA OMNICANALIDAD

De ahí que, de cara a un futuro próximo, las necesidades básicas de los mediadores pasen por unificar sistemas y digitalizar procesos, como reconoce Javier Montaraz: "A muy corto plazo deberíamos poder deshacernos del papel sin que el coste de recursos humanos, tecnológicos y financieros supusiese una barrera tan grande como supone hoy", señala, a la vez que reclama a las insurtech mayores facilidades y flexibilidad en sus servicios.

Begoña Larrea, directora general de Summa, también pide a las compañías que muestren más interés en la conexión con grandes brokers, más funcionalidades en las conexiones de siniestros y liquidaciones y mayor calidad y cantidad de información en la conectividad.

Desde el punto de vista de las tecnológicas, se coincide en el valor de la omnicanalidad y la necesidad de los corredores de contar con plataformas comunes de comunicación con las aseguradoras y el resto de intervinientes en un siniestro, ya que esto ofrece "más agilidad en la suscripción y tramitación", como indica Joserra Lizarraga, director comercial de **Gistek Insurance Solutions.**

En esta línea, Jose Antonio Carrasco concibe que los propios corredores deben ofrecer servicios más personalizados y a cualquier hora del día. "Los usuarios cada vez están menos interesados en acumular propiedades y lo están más en las experiencias que a su vez son más esporádicas y breves. Aquí la tecnología juega un papel fundamental como herramienta que posibilite cubrir estas necesidades y todo esto solo puede llegar de la mano de las insurtech", alega.

De ahí que desde **Always On** reconozcan que de cara al futuro, aparte de los servicios orientados a

sus clientes y referidos a la seguridad tecnológica de datos e infraestructuras, se deba apostar por la integración de plataformas conversacionales que incluyan canales como el whatsapp o los bots a través de web o de telefonía.

Todo ello lleva a la mediación a insistir en la necesidad de una "automatización completa de los procesos administrativos y contables", de modo que un computador pueda solucionar toda la carga administrativa sin más intervención humana que la de supervisar, controlar y revisar cuentas, proponen desde Red Mediaria.

#

Los corredores deben perder el miedo al cambio e incorporar herramientas innovadoras, que les permitirán ahorrar tiempo y recursos, acceder a más información sobre su negocio y gestionarlo con mayor eficacia

COLABORACIÓN MUTUA

Sin embargo, Carlos Lluch, que en la actualidad está participando en un proyecto de creación de una insurtech de corredores para corredores, se muestra muy crítico con la actual relación entre corredores e insurtech. Por un lado, cree que falta concienciación entre los profesionales pequeños y medianos, bien por falta de conocimientos o por no reconocer todo el potencial de las nuevas tecnologías a su disposición. "Y las insurtech que conozco o no tienen interés en el corredor o se valen de esa figura para operar", opina.

De hecho, tanto corredores como tecnológicas se quejan de que debe existir una mejor interacción entre ambos para conocer los parabienes de aliarse, toda vez que "exceptuando algunas asociaciones y los grandes brokers, el corredor no entiende que las insurtech puedan generarle beneficio alguno", corrobora Lizarraga, y se queja de la escasa capacitación tecnológica y estratégica de la inmensa mayoría de corredores, así como la poca información y de escaso interés que les llega de forma específica sobre lo que la tecnología podría hacer por ellos.

Aprueba este planteamiento Ricardo Sánchez, CEO de **Clicksurance,** que cree que se deberían encontrar muchos más profesionales elaborando estrategias en digital: "Las correduría tienen una experiencia brutal tanto en producto como en conocimiento del mercado por lo que espero ver más acuerdos entre correduría tradicionales e insurtechs desarrollando programas conjuntos en lo que unos ponen producto y conocimiento de mercado y otros toda la estrategia digital".

Una línea de colaboración mutua que beneficiaría a ambas partes: "Una relación dinámica entre corredor e insurtech puede hacer que esta última evolucione por el camino adecuado y el corredor destaque dentro de su ámbito de influencia por su agilidad y fiabilidad", señalan Carlos Carrasco y Rafael Pombo.

El problema, es que en ocasiones los corredores desconocen las ventajas de todo lo que la tecnología les puede aportar, ya que la integración

de esas nuevas herramientas les puede "abrir una nueva oportunidad de negocio y ayudar a acelerar procesos internos, consiguiendo así disminuir costes y conseguir una mayor eficacia", según Luis Ojeda, CEO de Always On.

Y eso que, como manifiestan desde Bdeo, en el servicio que las correduría ofrecen, existe también mucho espacio para la digitalización, como, por ejemplo, en la captación de la información de los bienes que los clientes van a asegurar.

Por todo ello, una de las claves para establecer una relación productiva es encontrar el equilibrio entre todos los actores: compañías, insurtech, mediadores y clientes, así como aprender a "jugar en equipo" con el bienestar del cliente siempre como foco y poder unificar e integrar sistemas para facilitar los procesos, manifiesta Montaraz.

ADAPTACIÓN TECNOLÓGICA

Las correduría coinciden en que la adaptación a los nuevos procesos implementados por las insurtechs requiere un análisis previo de la situación del negocio y sus objetivos futuros, así como para qué se va a utilizar la digitalización y comprobar cómo se puede llevar a cabo la automatización de protocolos.

#

Las insurtech pueden dotar a los corredores de un mayor conocimiento de su propio negocio y de su cliente, así como fuentes de negocio adicional al tradicional que ya vienen ejerciendo

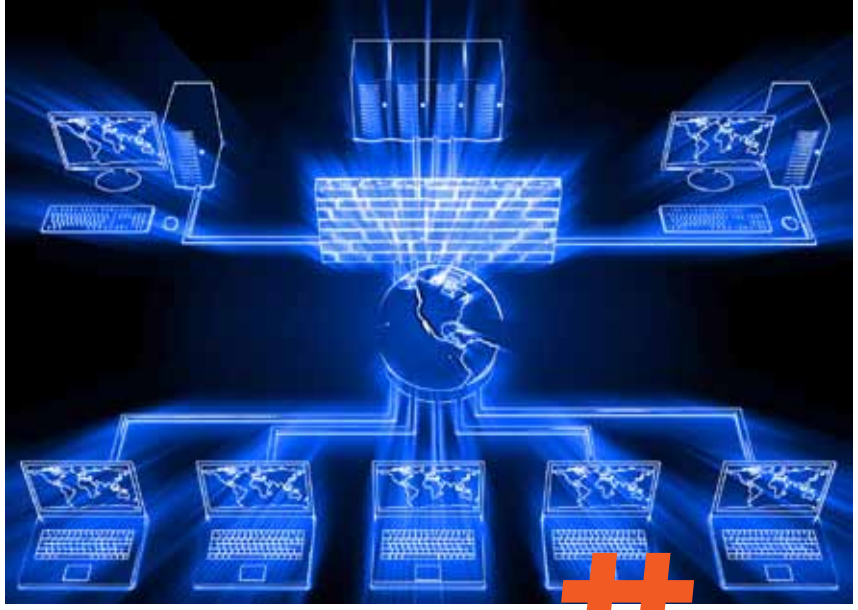
Sin embargo, y a pesar de que Ricardo Sánchez piensa que el nivel tecnológico a nivel interno es muy bueno, cree que las correduría tienen dos importantes problemas que superar: las integraciones con las compañías, que no están totalmente desarrolladas, por lo que a la hora de pedir cotizaciones a distintas aseguradoras se repiten procesos; y que no se están preparando para entrar al canal digital: "Hace años empezaron a perder el cliente particular con las estrategias de directo de las compañías y ahora pueden perder el de las pymes con insurtechs especializadas en este segmento", arguye.

La mediación aprecia, no obstante, que se trata de un proceso que lleva su tiempo, pues hay que inculcar en todo el personal una nueva filosofía de trabajo, por lo que consideran esencial la formación adecuada y continua. "Con el tiempo, vas viendo que los ratios de conversión de trabajo efectivo versus tiempo se van reduciendo y ajustando a los parámetros marcados", sentencian en Red Mediaria, que abogan por que ambas partes "hablen el mismo idioma informático" para conocer el alcance de los desarrollos concretos que se solicitan.

No obstante, "para digitalizar un negocio de mediación de seguros y poner en marcha cualquier aplicación tecnológica es necesario creer en la tecnología, tener una idea clara de a dónde quieres ir y creer 100% que se puede conseguir. Si todo esto lo tienes claro, además hay que saber mucho de procesos y mucho de tecnología", aclara Begoña Larrea.

En Ruiz Re también inciden en la necesidad de una integración paulatina, progresiva y escalonada de las diferentes tecnologías para "una correcta integración y

corrección de los posibles errores o deficiencias en el momento de producirse".



INVERTIR PARA CRECER

Con todo Larrea es consciente de que no es un camino de rosas y cataloga el proceso de adaptación a los nuevos parámetros tecnológicos de "largo, tedioso, complejo y, muchas veces, frustrante". Un trabajo que requiere un rediseño de todos los procesos de la correduría, la búsqueda de partners tecnológicos, los ajustes de softwares y el diálogo con las compañías para ver cómo hacer la conectividad. A esto se junta lo que a su entender es uno de los mayores obstáculos de la implementación: la inversión en personal cualificado que hay que hacer para implantar de verdad las aplicaciones y utilizarlas en el día a día con total confianza. Eso sí, "si no te rindes, el retorno puede llegar al infinito", confirma, sabedora de que su proceso fue aún más arduo ya que supuso aunar desarrollos propios de Summa con los de insurtech para elaborar una plataforma propia, Brokia.

"El esfuerzo por aprender nuevos procesos es un precio muy bajo en comparación con la mejora del rendimiento y eficiencia", incide el director general de Bárymont. No obstante, considera que estos avances suponen toda una ventaja tanto para los clientes, que a través de este tipo de herramientas, "pueden encontrar productos y servicios de una manera mucho más sencilla y rápida, acceder a información de sus productos en tiempo real, contactar con mayor rapidez con su mediador, etc.", como para los mediadores, que ahorran tiempo y recursos en procesos, acceden a más información sobre su negocio y son capaces de gestionarla con mayor eficacia.

Ahora bien, para llegar a ello hace falta una inversión económica, que para el socio y director técnico en Lluch & Juelich Brokers es uno de los grandes escollos con los que se puede enfrentar una correduría, ya que, si bien se puede hacer una app o adquirir una licencia de uso de soluciones existentes por relativamente poco dinero, si se quieren mayores implementaciones, que incluyan inteligencia artificial, machine learning o acceso masivo a datos, la inversión se puede disparar.

#

De cara al futuro, aparte de los servicios orientados a sus clientes y referidos a la seguridad tecnológica de datos e infraestructuras, se debe apostar por la integración de plataformas conversacionales que incluyan canales como el whatsapp o los bots a través de web o de telefonía

En este sentido, Juan Antonio Costa ve crucial el tamaño de la correduría, ya que las grandes suelen disponer de medios humanos y económicos para valorar su predisposición a la digitalización y los proyectos que deben acometer para lograrlo. "Sin embargo, en las pequeñas y medianas corredurías se puede apreciar que su capacidad tecnológica es más limitada. Esto es normal, ya que no pueden destinar el mismo dinero a planificar su desarrollo digital", advierte. "El mayor problema es que no disponen de tiempo ni herramientas para agilizar los procesos, ni gestionar sus carteras de forma más eficiente". Pero para estas, las insurtech también han desarrollado herramientas,

VENTAJAS DE ALIARSE CON UNA INSURTECH

Las correduría que ya están trabajando con insurtech destacan que esa alianza les está facilitando el desarrollo de una serie de procesos, como:

- **Gestión integral: control y gestión de pólizas, clientes, siniestros y recibos.**
- **Gestión de entes comerciales.**
- **Liquidación de comisiones a colaboradores.**
- **Suscripción de pólizas digitalmente.**
- **Integración con compañías.**
- **Omnicanalidad para la comunicación con las compañías, clientes y oficinas.**
- **Multitarificación, asesoramiento y emisión en un solo proceso.**
- **Soporte contable.**
- **Archivo y análisis de datos.**
- **Servicio nube.**
- **Monitorización digital sobre amenazas o vulnerabilidades en los dispositivos.**
- **Simplificación, estandarización y automatización de procesos: mediante análisis y aprendizaje de información estructurada y desestructurada del entorno.**

como acciones de venta cruzada perfectamente estructuradas en función del perfil de cada cliente.

En cualquier caso, como discurren Carlos Carrasco y Rafael Pombo, "la tecnología da soluciones que van más allá de automatizar ciertos procesos administrativos" y los profesionales deben ser conscientes de que estamos en medio de un cambio mundial, en el que estamos pasando de un sistema de comunicaciones tradicionales a la omnicanalidad".

NUEVOS TIEMPOS

Para lograr esa adaptación plena Carlos Lluch insta a las correduría a hacer un esfuerzo, olvidarse de los procedimientos del siglo XX y "repensar el negocio y sus procesos para que estos sean adecuados a las necesidades del cliente y del despacho". "Para enfrentarse a los retos futuros el corredor debe olvidarse de ciertos sesgos que incorpora fruto de experiencias y de modelos de negocio tradicionales", asegura.

En esta línea, Luis Ojeda defiende que los corredores deben superar el miedo a introducir algo desconocido dentro de sus negocios o de sus propios clientes, pues, en realidad, "gracias a la introducción de automatizaciones a través de la digitalización de procesos tecnológicos, pueden ver que hay ventajas que les hacen ser más operativos y les ayudan a optimizar costes y ahorrar recursos". "Las insurtech pueden dotar a los corredores de un mayor conocimiento de su propio negocio y de su cliente, así como fuentes de negocio adicional al tradicional que ya vienen ejerciendo", resume.

Insiste Ruth Puente en que los corredores pierdan el "miedo al cambio" y salgan de su zona de confort: "Necesitamos que las correduría sean capaces de replantearse la forma en que trabajan y que perciban a las insurtechs como potenciales partners que les pueden ayudar a mejorar, a agilizar procesos, a dar un servicio más acorde con la realidad actual de sus usuarios finales, que han incorporado la tecnología a muchas otras facetas de su vida, y que no sólo conocen el valor que ésta les puede aportar, sino que además, demandan soluciones digitales", propone.

Esa comodidad en la que están instalados muchos mediadores es, desde el punto de vista de Clicksurance, que ofrece seguros para móviles, un auténtico impedimento para su desarrollo, ya que, si bien en la actualidad apenas un 2% de los seguros son gestionados por correduría digitales, a medida que ese porcentaje crezca las tradicionales irán queriendo cooperar más con las insurtech que les ofrezcan opciones digitales adaptadas a los nuevos usuarios.

#

En el futuro, también se tendrá que apostar por la integración de plataformas conversacionales que incluyan canales como el whatsapp o los bots

UN FUTURO DIGITALIZADO

En cualquier caso, Carlos Lluch coincide en que "el fenómeno insurtech está en condiciones de cambiar la vida a mejor tanto al corredor como al cliente", ya que permitirá delegar en procesos robotizados las gestiones que no aportan valor, diseñar productos disruptivos, automatizar procesos en un montón de tareas de alto coste administrativo, aliviando dichos costes o reducir errores y tener mayor control de procesos críticos del negocio, entre otros aspectos.

Tal y como sostiene Costa, la implantación de esas soluciones tecnológicas permite a los profesionales del seguro aumentar los ingresos y reducir los costes de su negocio, "mediante la generación de negocio adicional tanto en sus clientes existentes como en potenciales nuevos clientes".

Por eso desde Gistek aprecian que más que el valor añadido que están aportando en la actualidad a los corredores, el potencial está en lo que podrían lograr: "Podemos conseguir que una correduría pueda ser gestionada con la mitad de personal que es necesario en este momento y ofrecer al cliente un servicio mucho más completo y ágil en la vida de las pólizas contratadas. Este cambio en la relación con el cliente generará un efecto contratador y fidelizador sin precedentes en el mercado, ya que el cliente podrá visualizar claramente el valor añadido de su mediador frente a otros sistemas de distribución", asegura.

En definitiva, parece evidente que, como reseñan desde Wefox, "el futuro pasa por la digitalización" y aunque el sector del seguro no ha estado a la cabeza de la I+D eso está cambiando poco a poco y el número de insurtech crece de manera constante, lo que se debe a que han conseguido conectar el sector con la innovación "ya que los clientes pedían inmediatez, facilidades y agilidad, y todo ello pasa por la tecnología".

Aitana Prieto

VI Cuaderno temático Fecor

Seguro Decenal, puerta **ABIERTA** a la venta de otros productos

Para vender adecuadamente los seguros ligados a la Construcción se necesita preparación y, sobre todo, dedicación. Así se indica en el 6º cuaderno temático de Fecor sobre 'Riesgo y Seguro tras 20 años de la LOE' presentado a primeros de diciembre. Sus autores afirman que distribuirlos "puede suponer una puerta abierta para la suscripción de otro tipo de seguros, dados los agentes (incluidos los compradores de las viviendas) que finalmente intervienen en los 14 años de vida media a los que se extiende la actividad aseguradora".

El 5 de noviembre de 1999, justamente 20 años antes de redactarse el 6º cuaderno Fecor, tuvo lugar la aprobación de la Ley de Ordenación de la Edificación, un auténtico hito que marca un antes y un después en todo lo relacionado con la edificación, toda vez que el objetivo principal no era otro que "regular el proceso de la edificación, fijando sus obligaciones para establecer las responsabilidades y cubrir las garantías a los usuarios", así lo indican los autores de este cuaderno Santiago Ortega (ingeniero) y José Ramón Guiménez-Cassina (arquitecto).

Maciste Argente, presidente saliente de Fecor, comentó en la presentación del acto que "la LOE vino a revolucionar los seguros de la Construcción".

Se trata de un seguro especializado que necesita preparación y sobre todo dedicación, por parte de los corredores. Pero, según los autores, "puede suponer una puerta abierta para la suscripción de otro tipo de seguros, dados los agentes, incluidos los compradores de las viviendas, que finalmente intervienen en los 14 años de vida media a los que se extiende la actividad aseguradora".

Durante la presentación del documento se hizo un especial énfasis en el Artículo 17, que habla de la Responsabilidad civil de los agentes que intervienen en el proceso de la edificación: "Sin perjuicio de sus responsabilidades contractuales, las personas físicas o jurídicas que intervienen en el proceso de la edificación responderán frente a los propietarios y los terceros adquirentes de los edificios o parte de los mismos, de los siguientes daños materiales ocasionados en el edificio dentro de los plazos indicados, contados desde la fecha de recepción de la obra, sin reservas o desde la subsanación de éstas:

a) Durante diez años, de los daños materiales causados en el edificio por vicios o defectos que afecten a la cimentación, los soportes, las vigas, los forjados, los muros de carga u otros elementos estructurales, y que comprometan directamente la resistencia mecánica y la estabilidad del edificio.

b) Durante tres años, de los daños materiales causados en el edificio por vicios o defectos de los elementos constructivos o de las instalaciones que ocasionen el incumplimiento de los requisitos de habitabilidad del apartado 1, letra c), del artículo 3.

El constructor también responderá de los daños materiales por vicios o defectos de ejecución que afecten a elementos de terminación o acabado de las obras dentro del plazo de un año".

La delimitación de la responsabilidad civil de los agentes (sobre todo de arquitectos e ingenieros) ha sido fundamental para poder crear los productos aseguradores adecuados para cubrirla

RESPONSABILIDAD EN TRES PLAZOS

De ahí se desprende que hay tres conceptos fundamentales con diferente plazo de responsabilidad que son:

1. Seguridad estructural, para los daños materiales que comprometan la resistencia y la estabilidad del edificio, con plazo de 10 años.
2. Habitabilidad, para los daños que afecten a la funcionalidad del edificio, con plazo de 3 años.
3. Perfecto acabado, para los daños consecuentes a defectos de terminación y acabado, siendo este punto responsabilidad exclusiva del constructor durante el primer año.

Esta distinción en tres periodos afectando a distintas unidades de obra, ha sido fundamental para delimitar la responsabilidad civil de los agentes, sobre todo de arquitectos e ingenieros, y poder crear los productos aseguradores adecuados para cubrirla.

Así aparece el seguro Decenal, el seguro Trienal y un seguro de Caución, para cubrir la responsabilidad del constructor durante el primer año tras la entrega de la vivienda.

El seguro Decenal es una garantía solamente obligatoria por ley para las edificaciones destinadas a vivienda. Como se explica en el cuaderno, "la puesta en marcha de esta póliza requiere que el siniestro venga originado

ASPECTOS QUE EL CORREDOR DEBE TENER EN CUENTA

- **Aunque la póliza entre en vigor tras la firma del Acta de Recepción, la suscripción y la pre póliza debe realizarse al inicio de la obra.**
- **En el momento de la recepción, es decir entrada en vigor de las garantías, se debe prestar especial atención a la actualización si procede de la suma asegurada ya que en ese momento el promotor conoce el valor exacto de la inversión realizada y por tanto de las partidas para fijar aquella.**
- **Es conveniente mantener un seguimiento del riesgo, conjuntamente con el promotor, al primer y al tercer año desde la entrada en vigor de la garantía, ya sea por haber suscrito seguros complementarios o simplemente por conocer posibles problemas de terminación y acabado, y habitabilidad.**
- **Diez años después de la entrada en vigor, habrá que hacer balance de los problemas surgidos, teniendo siempre en cuenta que la prescripción de acciones se alarga por un periodo de dos años y que después de que se detecten posibles daños, el periodo de reclamación es igualmente de dos años.**

La LOE vino a revolucionar los seguros de la Construcción

por un vicio oculto que supone con seguridad un coste de reparación muy elevado al estar afectando a los elementos estructurales (esqueleto verdaderamente imprescindible para sustentar el resto), y lo que es más significativo, comprometiendo su estabilidad".

En tal caso, continúa, "existe una franquicia a satisfacer por parte del asegurado en caso de siniestro que, si bien no es significativa respecto del valor total de la edificación (ni respecto al valor de la reparación a efectuar), sí supone un importe a considerar. Una franquicia que se establece generalmente en torno al 1% del valor del inmueble en los casos en que la póliza contratada se activa". La aseguradora repetirá posteriormente frente a alguno de los intervinientes (proyectista, director de obra generalmente), incluso el Organismo de Control Técnico (OTC) interviniente o el redactor del Estudio Geotécnico si procede, aunque estas acciones ya no serán bajo el marco de la LOE sino por su relación contractual o extracontractual, según proceda.

Por su parte, el seguro trienal debe contemplar las coberturas referidas a aquellos defectos o vicios ocultos que afectan a la habitabilidad del inmueble, lo que supone un amplio abanico de posibilidades: daños derivados de deficiencias (o incumplimientos normativos) en las instalaciones, que dificulten o inhabiliten el uso de estas; y aquellos vicios o defectos

relacionados con la falta de aislamiento térmico o acústico.

Por último, el perfecto acabado se cubriría con un seguro de Caución por un año con el que el constructor debe garantizar durante el primer año tras la finalización del edificio el resarcimiento de este tipo de daños materiales "podrá ser sustituido por la retención por el promotor de un 5% del importe de la ejecución material de la obra".

RECOMENDACIONES PARA EL ESTUDIO Y SUSCRIPCIÓN DE LOS RIESGOS

En la parte final del cuaderno los autores anotan una serie de puntualizaciones técnicas, con la esperanza de que puedan ser útiles a los corredores en su relación con el asegurado dentro de los seguros Decenales de Daños a la Edificación.

Entre otras cosas se indica que el hecho de que el seguro no sea obligatorio para las autopromociones no implica que no sea conveniente y así lo debe transmitir el corredor. En caso de venta antes de la terminación de la garantía, es mucho más fácil la transmisión si se tiene póliza Decenal. Además, "las ventajas de tener cubiertos los daños estructurales compensa sobradamente la prima a satisfacer", se afirma en el cuaderno.

También se advierte de que "el seguro es conveniente contratarlo antes del inicio de las obras para posibilitar el adecuado estudio del riesgo".

El seguro Decenal es una garantía solamente obligatoria por ley para las edificaciones destinadas a vivienda.

Asimismo, se señala que "puesto que el primer contacto lo tendremos con el promotor, hay que transmitirle la idea clara de que el seguro Decenal cubre exclusivamente los daños a la propia obra y que sin embargo su responsabilidad civil es solidaria y puede extenderse a otro tipo de daños como afección al contenido, gastos de desalojo, inhabitabilidad temporal, etc. y para ello precisa de una cobertura independiente de Responsabilidad Civil que debería mantener mediante renovación anual mientras dura la cobertura y el ejercicio de acciones".

Habida cuenta de que durante el periodo de mantenimiento, en el caso de suscribir coberturas de Todo Riesgo de Construcción, puede producirse un solape con la cobertura Decenal, también es conveniente realizar el estudio de forma conjunta y a poder ser con la misma aseguradora para evitar conflictos de intereses que no siempre tienen fácil solución.

También se llama la atención sobre la duda que existe sobre la clasificación de la fachada como fábrica sustentante o fábrica sustentada. Por eso, "se considera conveniente informar de ello al promotor para que pueda analizar la conveniencia de contratar garantías adicionales de fachadas, que normalmente se ofrecen para complementar la garantía decenal".

Las pólizas de Responsabilidad Civil Profesional que normalmente incluyen la cláusula *Claims Made,* obligan a renovar anualmente las pólizas respectivas ya que el siniestro estará cubierto si se comunica durante la vigencia de la póliza, no existiendo cobertura, aunque la póliza estuviese en vigor en el momento de iniciarse la obra, si la misma se anula antes de producirse el siniestro.

En cuanto a la suma asegurada, se dice que siempre es una tarea complicada establecerla adecuadamente. En las pólizas Decenales queda fijada por Ley: el 100% del coste final de la ejecución material de la obra, incluidos los honorarios profesionales. Este precio de construcción, nada tiene que ver con el valor de la vivienda ya que no se considera el precio del suelo ni el beneficio del promotor.

Sobre el Organismo de Control Técnico (OTC) se aconseja al corredor que ofrezca al promotor asegurado un abanico de posibilidades, con y sin control externo independiente, explicando los pros y contras que pudieran presentarse.

"El OCT, al ser independiente del promotor y de la aseguradora, establece sus propias condiciones contractuales, entre otras la posibilidad de establecer reservas técnicas que tienen una gran trascendencia en la póliza, porque esta entrará en vigor cuando las reservas hayan sido canceladas. Por otra parte, siempre es posible analizar su responsabilidad en caso de siniestro y si se considera necesario entablar demandas judiciales contra el mismo", se explica en el cuaderno.

Asimismo, Santiago Ortega y José Ramón Giménez-Cassina dicen que "siempre es positivo contar con conocimientos técnicos que permitan un plus en la gestión del riesgo. Estudios en las distintas ramas de la construcción mejoran sensiblemente las posibilidades de éxito, sin que sea preciso diplomaturas o masters universitarios. Es suficiente la formación técnica específica que periódicamente desarrollan entidades cercanas al mundo asegurador".

Es conveniente contratar el seguro antes del inicio de las obras para posibilitar el adecuado estudio del riesgo

Eso permitirá realizar un asesoramiento más completo sobre las coberturas complementarias a los distintos agentes intervinientes en la edificación. Este hecho incrementa la posibilidad de fidelizarlos como asegurados, ya que las pólizas de Responsabilidad Civil Profesional hay que renovarlas anualmente durante 12 años. Pero además se abre la posibilidad de ofrecer a los compradores de las viviendas, que pasan a ser asegurados de forma automática en el momento de la transmisión patrimonial, pólizas de seguro de Hogar, además del resto de pólizas en el mercado.

Tras la presentación del cuaderno, se celebró una mesa redonda con los dos autores a la que se unió Juan José Gómez, de Aprocose, y que estuvo moderada por Alberto Ocarranza, presidente de HiB. En ella se dijo que tras la LOE se da seguridad al comprador sobre la cobertura en caso de un gran siniestro. Se estuvo de acuerdo en que la LOE no necesita reforma, sino su cumplimiento. En este sentido, se hizo referencia a que la habitabilidad no está aún asegurada. Asimismo, se mencionó el papel que representa el OCT en la valoración del riesgo.

En la clausura del acto, Juan Antonio Marín, presidente entrante de Fecor, habló del éxito que han tenido todos los cuadernos publicados y que se "seguirá trabando en este formato".

REVITALIZA TU NEGOCIO
A TRAVÉS DEL MARKETING EMAIL

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

El video marketing al alcance de las pymes y emprendedores

El vídeo marketing no está suficientemente valorado por las pymes porque el video online se asocia a Youtube, al entretenimiento y la diversión. Pero realmente se trata de una gran plataforma que puede ser aprovechada por las empresas y los profesionales que quieren atraer a su publico objetivo. En Youtube se obtienen 3 billones de reproducciones cada día. El 80% de los internautas ven, al menos un vídeo al mes. Y entre los clientes online de Páginas Amarillas, los que tienen vídeo venden cuatro veces mas que los que no lo tienen. Estas cifra indican que el vídeo marketing puede ser una gran oportunidad para la mayoría de negocios si se aporta contenido relacionado con su sector. La idea es crear vídeos sencillos que den respuesta a la posible búsqueda del internauta.

La fuga de información empresarial crece un 32%

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

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

UPTA, en colaboración con Fundetec, quieren dar prioridad a los trabajadores por cuenta propia de mas edad para que se beneficien de las TIC. Para ello han creado el proyecto "Empleo 2.0". Con él se pretende potenciar el emprendimiento autónomo y la mejora competitiva de los autónomos mayores de 55 años a través del uso de las redes sociales.

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**

La necesidad de **PROTEGER** al profesional actual y al que está por llegar

Nerea de la Fuente, directora de suscripción técnica de Hiscox

El principal error entre las pequeñas empresas o profesionales independientes es creer que por su tamaño no tienen riesgos y, por tanto, nada de lo que preocuparse. Sin embargo, según un estudio realizado por Hiscox, el 72% de los encuestados afirmaba que una empresa o nuevo profesional debería tener un plan de seguros especializados, desde el momento en el que inicia su actividad.

Crece la cultura aseguradora en nuestro país y esta tendencia, poco a poco, llega a autónomos, emprendedores y directores de microempresas. Estos, conscientes de la posibilidad de causar sin querer un perjuicio al ejercer su actividad, ven en el seguro de Responsabilidad Civil Profesional el mejor vehículo para poder trasferir este riesgo. Pero aún queda un gran camino por recorrer.

La transformación digital y otros cambios sociales que han sucedido en Occidente han modificado radicalmente la manera de hacer negocios, las estructuras de las compañías y las carreras profesionales.

Por ejemplo, a finales del siglo XX las empresas demandaban un título universitario (qué conoces), en los 2000 comenzó a tener mucho más valor la experiencia (qué sabes) y hoy prima la actitud (qué haces). La valía profesional gira más entorno a lo que eres capaz de aprender que a lo que ya sabes hacer. El cambio será radical cuando los nacidos en este siglo comiencen a incorporarse al mercado laboral. Entonces, aquello de conseguir entrar en una empresa y pasar allí el resto de tu vida laboral sonará a algo decimonónico. Así, emergerá la figura del emprendedor, la del profesional liberal, la del consultor que da servicio a varias compañías o el profesional que colabora con otros profesionales en proyectos específicos.

Así, deberá ser él mismo quien comprenda la necesidad de blindarse ante cualquier contratiempo o riesgo al que pueda estar expuesto durante el desarrollo de su actividad.

Existen profesiones que tradicionalmente han entendido, por el tipo de actividad que desarrollan, la necesidad de estar cubiertos ante una reclamación. Incluso es obligatorio para arquitectos y abogados disponer de un seguro para poder ejercer. Pero hoy esta solución aseguradora está disponible para empresas y profesionales de una gran diversidad de sectores. En Hiscox aseguramos más de 150 actividades profesionales: TIC, marketing, educación, asesoría…

La RC Profesional cubre aquellos errores o negligencias cometidas durante el desarrollo de una actividad que generan un perjuicio económico, personal o material a un tercero. Un seguro diseñado para proteger a un profesional ante, por ejemplo, la reclamación de un cliente que entiende que el trabajo que se le ha entregado es defectuoso o ha recibido un servicio insatisfactorio. Casos en los que el profesional puede enfrentarse a un gasto económico que pueda generarse por la necesidad de un abogado o incluso para hacer frente a la compensación necesaria para subsanar el error. Pudiendo estar en juego la viabilidad de su propia actividad.

UN RAMO MADURO A LA ESPERA DE UNA EVOLUCIÓN

Cuando analizamos el comportamiento del mercado español de la RC Profesional hablamos de un sector con crecimiento sostenido desde 2015.

Existen dos razones para suscribir una póliza en cualquier ramo, porque es obligatorio o porque crees que realmente la necesitas. Esta segunda opción es la más interesante. Un asegurado informado y que ha buscado la póliza que mejor se adapta a sus necesidades tiene un porcentaje muy alto de posibilidades de quedar satisfecho si se produce un siniestro. Cuando te obligan a algo, la mayoría de las veces solucionas la situación eligiendo el seguro más económico.

El mercado español de la RC Profesional tiene un crecimiento sostenido desde 2015

Como en cualquier otro terreno asegurador, el principal error del cliente es infravalorar la necesidad del seguro y pensar que eso nunca va a sucederle a él. Por eso, es importante que las aseguradoras desarrollemos una solución comprensible y que dé respuesta a lo que realmente necesita el cliente. Por su parte, los corredores deben trasladarle la necesidad de estar cubierto frente a demandas de terceros. Hay una solución adaptada a la realidad de cada profesional con el objetivo de que pueda ejercer su actividad con total tranquilidad centrándose en lo que realmente importa: hacer crecer su negocio.

Seguro específico para Espacios y Eventos

AIG ha lanzado un seguro para Espacios y Eventos, 'AIG Safe Place', que se puede contratar para un evento de unas horas, de varios días o una sucesión de actividades a lo largo del año.

'AIG Safe Place' es un seguro personal y objetivo, es decir, con una indemnización directa, que protege tanto a los asistentes al evento como a colaboradores y clientes, pero también a los trabajadores temporales, miembros de comités y voluntarios o ayudantes no remunerados. Su cobertura incluye asistencia sanitaria, fallecimiento e invalidez. "El principal objetivo es indemnizar y/o prestar la asistencia necesaria de forma rápida, eficaz y sin esperas. Además de incluir los gastos sanitarios por accidente, disponemos de un teléfono de asistencia 24 horas - 365 días al año, lo que facilita la gestión y coordinación médica", explica Juan Ignacio Camell, responsable del departamento de Accidentes de la compañía. Esa inmediatez "puede ayudar a minimizar o evitar las reclamaciones por Responsabilidad Civil, cuyas resoluciones son más lentas", pues "las coberturas se activan sin necesidad de establecer un nexo causal y sin esperar al establecimiento de las responsabilidades en caso de siniestro", añade Camell. Ampara, asimismo, el riesgo catastrófico con cúmulos altos. Este seguro "complementa las excepciones de cobertura de las pólizas de RC que pueden suponer las franquicias y los sublímites, simplifica la tramitación de los siniestros y disminuye el coste de las pólizas de RC al reducir la frecuencia de siniestros menores".
Está enfocado a todo tipo de empresas, pero entre sus principales usuarios se encuentran hoteles, pabellones, centros de congresos, clínicas y hospitales, estadios, recintos feriales...

Nuevo fondo de renta variable global

Caser Asesores Financieros, continúa ampliando su oferta con el lanzamiento del 'Caser Quality Aria Fund', un nuevo fondo por compartimentos que invierte en renta variable global y que forma parte del Mutliadvisor Gestión II.

El 75% de la exposición total del fondo se concentrará en renta variable de emisores y mercados OCDE sin que exista predeterminación alguna en cuanto a sectores económicos y/o capitalización bursátil. El 25% restante se invertirá en renta fija pública y/o privada de emisores y mercados OCDE y en emisiones con al menos media calidad crediticia (mínimo BBB-), sin tiempo establecido en cuanto a la duración media de la cartera. Las inversiones se realizarán, directa o indirectamente, a través de IICs.
'Caser Quality Aria Fund' busca maximizar la rentabilidad en un periodo de cinco años con medias anuales superiores al 6% y un objetivo de volatilidad máxima inferior a 6,5% anual.

Seguro pay-per-use para esquiadores

La insurtech Yolo ha desarrollado junto con Ergo Seguros de Viaje un producto dirigido a esquiadores y practicantes de snowboard pay-per-use 100% online que sirve como complemento del seguro incluido al adquirir el forfait y puede contratarse por días.

'Yolo Esquí' está disponible en las modalidades Gold y Silver, puede adquirirse desde 4,90 euros según la duración contratada, el seguro cubre los riesgos vinculados a gastos médicos, quirúrgicos, farmacéuticos y de hospitalización, reembolso de forfait y de clases de esquí, así como la prolongación de la estancia en hotel y lo relacionado con responsabilidad civil, entre otros.

Mapfre lanza 'PIAS 6M', un nuevo producto de Vida-Ahorro con duración ilimitada e interés revisable. Se trata de un seguro de ahorro a largo plazo que puede contratarse a prima única o periódica, y que permite hacer aportaciones adicionales en cualquier momento.

Producto de Vida-Ahorro con duración ilimitada

Este Plan Individual de Ahorro Sistemático (PIAS) diseñado para un ahorrador con perfil conservador, tiene una duración ilimitada y su rentabilidad dependerá del tipo de interés semestral aplicable en cada momento. Inicialmente, el interés efectivo será al menos de un 0´20% y estará vigente lo que resta de 2019 y durante el primer semestre del año próximo.

Se trata de un producto muy flexible puesto que el cliente puede modificar y adaptar a sus necesidades y situación, la cuantía de las aportaciones planificadas, el día de cobro e incluso suspender el pago de las primas futuras.

Además, 'PIAS 6M' tiene opción de liquidez desde el primer momento, a través del rescate total de la póliza, o posibilidad de realizar rescates parciales una vez transcurrida la segunda anualidad, según las condiciones especificadas en el contrato.

Este seguro de Vida-Ahorro también dispone de un capital adicional garantizado en caso de fallecimiento por cualquier causa, equivalente al valor acumulado del fondo más un 5%.

'Póliza Verde' para empresas sostenibles

La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (Cesce) ha lanzado al mercado 'Póliza Verde', una solución orientada en exclusiva a empresas con certificaciones vinculadas a la protección y conservación del medio ambiente. Esta póliza ofrece apoyo a la financiación con condiciones especiales y con descuentos del 25% en la prima y del 30% en la tarifa de gastos de estudio de deudores.

Esta herramienta está pensada para empresas ligadas a la eficiencia energética, las renovables, el transporte sostenible, la gestión y el tratamiento de aguas, el reciclado, el control y la prevención de la contaminación, la gestión sostenible de recursos naturales, la conservación de la biodiversidad acuática y terrestre, la adaptación al cambio climático y productos, las tecnologías y los procesos ecológicos.
Cesce lanza esta solución bajo el lema 'Si das crédito al Planeta, nosotros te lo damos a ti'. Con esta oferta, la compañía da un paso más en su apuesta por dar crédito a quienes se comprometen con la protección del Planeta y se alinea con las finanzas sostenibles y con los objetivos de la Agenda 2030.

Mapfre AM, la unidad de gestión de activos de Mapfre, y su socio francés, La Financière Responsable (LFR), han lanzado un nuevo fondo que invierte en empresas que promueven la inclusión de personas con discapacidad. Ambas firmas, que han estado comercializando de forma exclusiva este producto en Francia, se han decidido a venderlo en España y el resto de Europa.

Fondo de inclusión de personas con discapacidad

"Se trata del primer fondo activo de este tipo del mundo, con el que Mapfre amplía la gama de productos de inversión con criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza), compuesta hasta ahora por el Mapfre Capital Responsable y el Mapfre Good Governance", afirman desde la aseguradora.
El 'Mapfre Inclusión Responsable', que ha sido incluido en el informe del Pacto Mundial de Naciones Unidas como ejemplo de buenas prácticas, combina la búsqueda de rentabilidad financiera con promover una mejora en la sociedad. El índice enfocado en empresas catalogadas como "Inversiones ESG" ha batido al índice general europeo (Stoxx Europe GR) en los últimos cinco años y, además, lo ha hecho con una menor volatilidad.

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

El porcentaje de empresas exportadoras se duplica en diez años

El porcentaje de empresas exportadoras ha pasado del 3,2% al 6,1% entre 2009 y 2018, lo que ha elevado el peso de las ventas al exterior en el PIB casi 9 puntos, hasta situarse en el 23,6% el año pasado, según datos del **IVIE** y de la **Fundación BBVA**.

El aumento de los últimos años ha tenido una intensidad muy heterogénea, según la comunidad autónoma. Así, va de un incremento mínimo del peso de las exportaciones de bienes en el PIB de 1,6 puntos porcentuales (pp) en Baleares, a un máximo de 18,8 pp en Murcia. "La situación a finales de 2018 también muestra importantes diferencias en la ratio exportaciones/PIB, con porcentajes por encima del 30% en Cataluña (31%), Aragón (33,6%), Murcia (34,5%), País Vasco (34,8%), Galicia (35,3%) y Navarra (44,5%). Baleares y Canarias son con diferencia las regiones españolas donde menos pesan las exportaciones de bienes en el PIB (6,1% y 6,3%, respectivamente)", explica el informe titulado 'Exportaciones en España y sus comunidades autónomas'.

En la actualidad hay 203.990 empresas exportadoras en España, se ha multiplicado por 1,9 las que había en 2009. La diferencia entre regiones es muy grande, mientras en Madrid suponen el 16,4% (12,6 puntos porcentuales más que en 2009), en Cantabria apenas ha pasado del 2,1% al 3,1%.

Las empresas españolas pierden 1.000 euros por segundo a causa de la gestión burocrática de la contabilidad y la facturación, según datos de **Sage**. En su informe Productivity tracker se dice que las pymes españolas dedican demasiado tiempo a labores administrativas y presenta como solución la digitalización de estas tareas. En beneficio de un tiempo que, de dedicarse a las actividades verdaderamente ligadas al negocio, multiplicarían sus ingresos.

Las pymes pierden 1.000 euros por segundo por la gestión burocrática de la contabilidad y la facturación

Para Sage, la pérdida económica y de productividad que sufren las empresas a causa de la falta de tecnología implantada para tareas administrativas se cifra en 1.038 euros por segundo. Así se reflejan en el informe tras analizar 12 mercados.

En concreto, la pérdida económica que sufren las empresas españolas se salda en más de 30.000 millones de euros en lo que llevamos de 2019. Las previsiones de aquí hasta final de año sitúan la cifra total por encima de los 35.500 millones de euros.

En lo que respecta a la distribución de tareas, la contabilidad es lo que más tiempo acapara en las empresas, seguido de la facturación y de la contabilidad impositiva. La gestión de pagos y la adquisición de talento se sitúan en el siguiente escalón.

Los autónomos tienen una nueva prestación en caso de accidente laboral

El **Boletín Oficial del Estado (BOE)** publicó a mediados de diciembre una resolución en la que se constata la creación de una Reserva de Asistencia Social, para financiar acciones que tenga que llevar a cabo el autónomo a causa de un accidente laboral que le impida continuar con su labor profesional.

La prestación se titula 'Adaptación del local donde el trabajador autónomo desarrolla su actividad', y va encaminada a ayudar a que el trabajador accidentado pueda sufragar los gastos que deberán suprimir barreras y adaptar ese lugar de trabajo a las nuevas necesidades surgidas a causa del accidente laboral o enfermedad profesional.

Las mutuas colaboradoras con la Seguridad Social lo harán a través de las Comisiones de Prestaciones Especiales, que tramitarán un expediente.

En el expediente deberá constar un informe del servicio médico de la mutua colaboradora o de los servicios sociales que correspondan, así como un parte del accidente de trabajo o enfermedad profesional, la resolución de la entidad gestora o la sentencia judicial firme en la que se aclare el carácter profesional de la contingencia.

Serán estas organizaciones, por lo tanto, las que determinen el porcentaje de los gastos que obtendrá el profesional autónomo para poder ayudarle a sufragarlos. El acceso a las prestaciones complementarias, según el BOE, requerirá que el beneficiario aporte las facturas y/o los documentos que los gastos destinados a estos fines.

El Banco de España considera que la guerra comercial y el Brexit elevan la probabilidad de recesión

El **Banco de España** constata un "debilitamiento notable" de la actividad en "numerosas" economías del área del euro en 2019, así como aumentos de la probabilidad de recesión debido a la intensificación gradual de fuentes de incertidumbre, como la tensión comercial entre Estados Unidos y China o el Brexit.

En un artículo analítico del organismo supervisor constata aumentos de la probabilidad de recesión.

El modelo de alerta temprana se basa en cinco variables como son el saldo por cuenta corriente, los costes laborales unitarios relativos frente al resto del área, el endeudamiento de los hogares y de las empresas y la prima de riesgo soberano.

El 74% de los trabajadores creen que los contratos en el futuro incluirán medidas de trabajo flexible

El último informe Future of Work, de **Ricoh Europa**, realizado entre 3.000 trabajadores europeos, revela que en España, la mayoría (73%) de los empleados son optimistas sobre las oportunidades que las nuevas tecnologías traerán al entorno laboral, como la posibilidad de trabajar de manera más flexible y colaborativa. De hecho, casi tres cuartas partes (74%) de los empleados creen que en el futuro el trabajo flexible se incluirá en los contratos.

Asimismo, un tercio (42%) aceptaría un salario un 10% inferior por trabajar en una empresa que optara por esta práctica. Además, el informe rompe el mito de que la oficina física será cosa del pasado. Solo el 28% de los trabajadores europeos cree que las oficinas no existirán en los próximos 10 años y que el teletrabajo se impondrá de manera general.

Por otra parte, el 78% de los trabajadores españoles cree que las organizaciones deben garantizar la adecuada formación de los empleados para sacar el máximo provecho de las nuevas tecnologías y desarrollar un trabajo más flexible y colaborativo. De hecho, esperan que las organizaciones para las que trabajan les faciliten las herramientas y la formación adecuadas para adaptarse a los nuevos roles profesionales.

El 35% de las empresas no emplea criterios de solvencia al seleccionar clientes

El Estudio de Riesgo de Crédito que impulsan **Crédito y Caución** e **Iberinform** confirma que las empresas españolas están desmontando desde 2017 las estructuras especializadas en el control del riesgo de impago que pusieron en marcha en los momentos más duros de la crisis.

Si en 2012 el 58% de las empresas contaba con comités de riesgos formales, en 2019 apenas los mantienen el 22%. Además, sólo el 28% cuentan con departamentos específicos de riesgos, frente al 49% de 2012. El departamento más implicado en la definición de la política de riesgos es el Financiero o Administrativo (67% de las empresas), seguido de la dirección general (59%).

Los datos de 2018 confirman el retroceso observado en 2017 en la gestión de clientes entre las empresas españolas: el 35% gestiona de forma deficiente su riesgo de crédito ya que no utiliza criterios de solvencia en el análisis de su cartera. Quizás, lo más preocupante en términos de protección del tejido empresarial frente a los efectos de la morosidad: que solo logró descender hasta el 29% en la crisis.

Los trabajadores contratados a través de Empresas de Trabajo Temporal (ETT) tienen derecho a beneficiarse de las medidas incluidas en los planes de igualdad de las compañías usuarias. Así lo establece una sentencia de la Sala de lo Social del Tribunal Supremo conocida en noviembre.

Los empleados de ETT tienen los mismos derechos en materia de igualdad que los de la empresa usuaria

Fechada el 13 de noviembre, la sentencia rechaza un recurso presentado por varias ETT -Randstad, Adecco y Crit- y Qualytel Teleservices contra un fallo de la Audiencia Nacional, que reconocía a los empleados que prestaban servicios a esta última a través de las tres compañías de trabajo temporal su derecho a beneficiarse del plan de igualdad.

No se puede excluir a los trabajadores contratados a través de ETT del disfrute de las medidas laborales contenidas en el plan de igualdad de la empresa usuaria que, en cambio, sí se aplicarían a los trabajadores propios de dicha empresa, aclara el Supremo.

Las empresas podrán ampliar la jornada laboral por el nuevo registro horario

La Audiencia Nacional avala que las empresas amplíen la jornada de sus trabajadores en aplicación de la nueva obligación del registro horario. Así lo establece en una sentencia, que afecta a la aseguradora **Zurich** en el conflicto que planteó **UGT** contra el acuerdo que alcanzó la empresa con **CC.OO.** por el que se consensuó la ampliación de la jornada diaria de los trabajadores en media hora.

El incremento se planteó en el marco del acuerdo sobre el registro horario, con lo que no pasó el trámite del convenio, necesario a juicio del sindicato recurrente. Se trata de uno de los primeros conflictos colectivos que ha suscitado el registro horario, que entró en vigor el 12 de mayo.

La conclusión de la sentencia es que este acuerdo es lícito y no supone una modificación general de las condiciones de trabajo y del horario porque dentro del acuerdo se conviene que "la empresa se compromete a no utilizar este registro horario como medida disciplinaria cuando dé como resultado una jornada inferior a lo concertado con el empleado, mediante la deducción de salario, amonestaciones, sanciones o incluso el despido".

¿Qué gana la empresa con este acuerdo? Al consignar media hora más de jornada diaria de sus trabajadores, la aseguradora se blinda ante las horas extra y evita tener que pagar estos 30 minutos de más cada día como hora extra. Por su parte, el sindicato firmante del acuerdo consigue, a cambio de esta media hora más, que la empresa no fiscalice las paradas y descansos que realizan los trabajadores, que quedarían cubiertos, concepto por el que además no se podría sancionar ni despedir.

El sistema de previsión empresarial de pensiones inglés genera 20.000 millones de libras de ahorro nuevo

A primero de diciembre se presentó en la sede de Unespa el primer informe en español sobre el sistema británico de ahorro para la jubilación en la empresa, que podría ser una buena opción para España. Un estudio que ha sido elaborado por Fernando Martínez-Cue, profesor asociado de la Universidad de Barcelona y consultor especializado en pensiones. En él se explica el éxito conseguido ya que se ha generado casi 20.000 millones de libras en ahorro nuevo en 2019 y cuenta con más de 10 millones de trabajadores que antes no ahorraban.

En la presentación, Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, hizo referencia a la situación actual que vivimos en España con respecto a las pensiones. "En este año 2019, las personas que se han jubilado con derecho a pensión contributiva del Régimen General lo han hecho con una pensión media de unos 20.650 euros al año, frente a los 23.900 euros de coste salarial medio por trabajador. Nuestro sistema de reparto muestra una generosidad de entre el 80% y el 85% del salario activo, según cómo se calcule. Muy pocos sistemas de reparto son capaces de igualar una tasa de sustitución semejante" señaló.

Las pensiones de reparto españolas están entre las más generosas del mundo desarrollado pero, al tiempo, son las que mayor presión experimentan desde el envejecimiento demográfico. "Sus alternativas básicas son: o reducir su generosidad, o diversificar sus fuentes de financiación, lo cual no sería problema si las pensiones fuesen todo el gasto social; pero resulta que no lo son. Yo, personalmente, no soy partidaria de financiar pensiones contributivas con dinero de los impuestos de todos, salvo quizá en casos específicos y siempre como fórmula provisional, porque creo que esa práctica pondría en peligro el resto del gasto social", afirma la presidenta de Unespa.

En su opinión, "la forma de abordar este problema es, promocionar las pensiones de capitalización, muy especialmente en el ámbito de las empresas y los sectores productivos. En lo que va de siglo, las familias y trabajadores de los Países Bajos han destinado el 16% de su renta disponible a previsión capitalizada. Los daneses han dedicado el 11% de los recursos de que disponían para consumir o ahorrar, los británicos el 11%, los alemanes el 4,4%. Nosotros hemos dedicado el 1,9% de nuestros recursos. Esto quiere decir que, en términos de esfuerzo, por cada euro que un español ha diferido para su jubilación a través de productos de capitalización, un danés, y cito Dinamarca porque hoy son muchos los que propugnan que deberíamos tomarla como modelo, ha diferido seis euros".

Tras esta exposición de la situación en nuestro país, tomó la palabra Fernando Martínez-Cue para exponer los puntos más destacados de su informe que analiza el sistema que ha tenido éxito en Reino Unido: el *Automatic Enrolment* (inscripción automática), que consiste en que el empresario obligatoriamente inscribe a sus empleados en un sistema de previsión social empresarial complementaria y realiza unas aportaciones mínimas a su favor, siempre y cuando el empleado aporte su porcentaje. El empleado, una vez adscrito automáticamente, puede decidir salirse. Pero la realidad es que solo el 9% de los empleados se han salido. Se ha generado 19.700 millones de libras en ahorro nuevo en 2019 y hay más de 10 millones de trabajadores que antes no ahorraban y ahora lo están haciendo. Sobre todo se ha incrementado el porcentaje en el grupo de los jóvenes (de 22 a 29 años) que ha pasado de ahorrar el 24% en 2012 al 84% en 2018; y en el de las mujeres, que en 2012 ahorraba un 40% y en 2018 un 85%.

El porcentaje de las aportaciones a 1 de abril de 2019 es del 3% del salario por parte del empresario, del 4% por parte del trabajador, del 1% por parte del Estado. En total es un 8% del salario que se aporta al sistema. En este momento, el 99% de las grandes compañías ya lo han implantado entre sus empleados, el 97% de las medianas y el 84% de las pequeñas empresas. Para ello han contado con un periodo de adaptación que ha ido desde 2012 a 2017.

Ahora tienen previsto testar maneras de mejorar el ahorro de los autónomos, eliminar el límite inferior de salario (6.136 libras esterlinas) para el cálculo de la base pensionable sobre la que aplicar el porcentaje de aportaciones, para calcular las contribuciones a realizar desde la primera libra; y reducir la edad mínima para ser elegible para la inscripción automática a los 18 años.

La versión íntegra del informe puede descargarse **aquí.**

Laura López, nueva directora de Estrategia del Grupo Mutua de Propietarios

Laura López ha sido nombrada directora de Estrategia del Grupo Mutua de Propietarios y se incorpora al Patronato de la Fundación Mutua de Propietarios.

Desde la Dirección de Estrategia del Grupo Mutua de Propietarios López liderará proyectos e iniciativas como el nuevo Plan Estratégico del Grupo, con objetivos como la mejora de la rentabilidad a través de sinergias entre entidades del grupo, el incremento del uso de las herramientas tecnológicas y continuación de la transformación digital, así como identificar nuevas oportunidades de crecimiento inorgánico.

Es Ingeniera Técnica Industrial, licenciada en Investigación y Técnicas de Mercado (Económicas) y tiene un MBA, además de un Postgrado en Marketing y Ventas. Tiene amplia experiencia en gestión de unidades de negocio de componente tecnológica, lanzamiento de nuevos proyectos, organización y desarrollo de negocio internacional.

En 2017 se incorporó a la recién creada Fundación Mutua de Propietarios asumiendo su dirección, y actualmente también es miembro de la Junta de Gobierno del Colegio de Ingenieros Técnicos Industriales de Barcelona. Ha sido profesora del Master de Project Management de La Salle y consultora acreditada por Acció en contratación pública internacional.

Se pide al nuevo Parlamento llegar a un pacto de Estado por la sostenibilidad de las pensiones

El Foro de Expertos del Instituto Santalucía urge al nuevo Parlamento a que se llegue a un pacto de Estado con una amplia mayoría para encauzar el crecimiento económico de forma general y la sostenibilidad del sistema de pensiones, en particular.

Para el Foro de Expertos, la sostenibilidad del sistema de pensiones ha de ser prioritaria. Para alcanzar este propósito, hay que poner fin a la situación actual, en la que las nuevas pensiones que se incorporan al sistema están entrando con un déficit muy significativo, ya que como promedio los trabajadores no cotizan lo suficiente como para financiar su pensión esperada, dados los niveles actuales de esperanza de vida tras la jubilación.

Con el fin de garantizar uno de los pilares básicos del Estado de Bienestar, el Foro de Expertos ha emitido una serie de recomendaciones dirigidas al nuevo Parlamento para asegurar unas pensiones adecuadas y periódicamente actualizadas:

1. Buscar un nuevo consenso en el Pacto de Toledo sobre las reformas necesarias para asegurar la sostenibilidad a largo plazo del sistema público de pensiones de una forma que no suponga trasladar el problema en su integridad a las generaciones más jóvenes. Este consenso ha de tener en cuenta la actual situación demográfica, social y económica, que es muy diferente de la existente en el momento de puesta en marcha del Pacto, en 1995.
2. El mantenimiento del poder adquisitivo de las pensiones es un objetivo deseable siempre que sea consistente con la sostenibilidad del sistema. Para garantizar la compatibilidad de ambos objetivos, resulta necesaria una reforma estructural del sistema que garantice que las pensiones iniciales no entren con un déficit al sistema, lo que exigirá una reducción de la actual tasa de sustitución hasta niveles más realistas y en línea con otras economías avanzadas. Esta reforma, se podría desarrollar con la adopción de un sistema de cuentas nocionales individuales de contribución definida con una tasa de rentabilidad ligada al crecimiento de la masa salarial y a las proyecciones de crecimiento económico a largo plazo, y un sistema de complementos a mínimos como el actual. Esta reforma no supondría la privatización de las pensiones públicas o el abandono del actual sistema de reparto, pero aportaría racionalidad, sostenibilidad y trasparencia al sistema, sin sacrificar la contribución y la actual garantía de suficiencia para aquellos que han cotizado menos. Esta reforma ayudaría también a preservar la equidad intergeneracional del sistema, repartiendo sus cargas equitativamente entre todas las generaciones. Además, por razones de equidad y solidaridad, las pensiones mínimas deberían blindarse frente a la inflación, manteniendo la práctica actual de financiar los complementos de mínimos con transferencias del Estado y en última instancia con impuestos generales.
3. Para compatibilizar la sostenibilidad del sistema con su suficiencia, es crucial au-

mentar la tasa de empleo e incrementar la productividad y con ella los salarios. Adicionalmente se deberían adoptar medidas que potencien la natalidad y diseñar una política migratoria de futuro.

4. El Foro aboga por la plena compatibilidad del cobro de la pensión de jubilación y el trabajo remunerado y se opone a cualquier propuesta que suponga un avance hacia la jubilación forzosa. Al contrario, propugnamos la adopción de políticas flexibles que permitan y estimulen una mayor participación laboral de las personas de mayor edad y el pleno aprovechamiento de la experiencia y el talento de la población senior.
5. Con respecto a la edad de jubilación, el Foro es partidario de ligar la edad mínima de jubilación a la esperanza de vida. El Foro de Expertos quiere resaltar que el retraso de la entrada en vigor del factor de sostenibilidad disminuye la equidad del sistema.
6. El Foro de Expertos recomienda potenciar la previsión social complementaria, actualizando y mejorando el marco normativo del ahorro de previsión a largo plazo de formas que respeten la neutralidad fiscal entre distintos activos. En su regulación deben tenerse en cuenta las mejores experiencias internacionales, incluyendo el sistema británico, caracterizado por su flexibilidad y una participación cuasi obligatoria.

Sobre la promoción del ahorro, el Foro recalca que es necesaria una revisión de la fiscalidad del ahorro bajo un principio de neutralidad: la fiscalidad no debe distorsionar en ningún caso las decisiones de inversión real o financiera de los ahorradores. Debería incentivarse el ahorro previsional a largo plazo entendiendo este concepto de manera genérica. Se plantea la posibilidad de crear una especie de "perímetro de ahorro a largo plazo".

Forinvest se celebrará los días 3 y 4 de marzo en Valencia

Forinvest 2020 se celebrará los días 3 y 4 de marzo de 2020 en Feria Valencia. El día previo tendrá lugar la ya habitual Noche de las Finanzas. Así lo ha decidido el comité organizador de Forinvest, presidido por Vicent Soler, consejero de Hacienda y Modelo Económico de la Generalitat Valenciana.

Forinvest seguirá contando con cinco foros de debate: el Fórum Forinvest, el Foro Internacional del Seguro, el Foro de Finanzas Personales, el Foro del Asesor y el Innovation & Fintech Forum donde se analizarán todos los temas de actualidad sectorial. Además, este año, se incluirá por primera vez una temática que está de máxima actualidad: el impacto medioambiental. Se acogerán varias conferencias que pondrán el foco en esta materia desde una perspectiva empresarial, de Responsabilidad Social Corporativa, de fondos sostenibles y de inversión, entre otras.

Reconocida la labor de Plus Ultra Seguros en apoyo de los corredores extremeños

Plus Ultra Seguros ha sido galardonada, por sexto año consecutivo, con el Premio Jamón de la Asociación de Corredores de Extremadura (Asoccex). Este galardón tiene por objetivo reconocer el servicio, la atención y la cercanía que la aseguradora presta a los corredores de la región.

David Gil, director territorial Centro Sur Corredores de Plus Ultra Seguros, agradeció el reconocimiento de Asoccex, y destacó la oferta de valor que la compañía mantiene con la agrupación de corredores de Extremadura, "una relación que se basa en valores como la confianza, la honestidad, la responsabilidad y la cercanía, cualidades que, en definitiva, permiten a Asoccex ofrecer un mejor servicio a sus clientes". Por otro lado, la aseguradora ha registrado un récord de participación en la 6ª edición de su torneo de pádel dirigido a su red de mediadores. Con esta iniciativa, la compañía sigue apostando por la figura del mediador como pilar básico del modelo de distribución comercial.

Un total de 350 mediadores de la compañía participaron a lo largo del año en esta competición, que se ha disputado en 7 pruebas distribuidas por diferentes ciudades: Barcelona, Bilbao, A Coruña, Valencia, Málaga, Madrid y Sevilla. La gran final, celebrada en Madrid, clausuró esta 6ª edición.

Además del pádel, Plus Ultra Seguros refuerza el compromiso con su red comercial mediante la celebración de un torneo de golf anual, que este 2019 se ha celebrado en el Real Club de Golf La Herrería de Madrid.

IMA Ibérica Asistencia nombra a Fernando Díaz director comercial & Marketing

IMA Ibérica Asistencia incorpora a Fernando Díaz a su equipo directivo para reforzar la Dirección Comercial & Marketing de la compañía.

Su carrera profesional cuenta con más de 25 años en puestos de responsabilidad en las áreas Comercial y de Marketing del sector Seguros, consultoría y tecnologías de la información de seguros. Licenciado en Ciencias, ha cursado un MBA y cuenta con el Título de Mediación. Díaz acumula una amplia experiencia en bancaseguros, negocio corporativo, mediación y consultoría.

Mapfre organiza una jornada sobre previsión social y transmisión patrimonial

Mapfre ha participado en una jornada de análisis y debate sobre 'Previsión y transmisión intergeneracional del patrimonio al margen de la sucesión' en Baleares. El objetivo de esta jornada era estudiar el creciente desarrollo en España de los denominados *will substitutes*. Es decir, aquellos mecanismos para la atribución post mortem de bienes que se mueven al margen de las coordenadas del Derecho de sucesiones.

Desde finales del siglo XX se verifica como tendencia global un incremento en el empleo de tales instrumentos, fundamentalmente en la forma de instrumentos de ahorro y previsión, designaciones de beneficiarios en seguros de Vida y planes de pensiones. Cumple por ello analizar por qué los particulares transfieren bienes mediante instrumentos extratestamentarios, y también cómo debe responder el ordenamiento jurídico a su creciente implementación.

En la jornada se habló de aspectos relacionos con la utilización de los *will substitutes* en el ámbito empresarial, la protección de la familia, el Derecho fiscal y el papel del notariado ante la creciente utilización de tales mecanismos de transmisión.

Por otro lado, Mapfre ha reforzado su compromiso con la **Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme)** y con la **Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos (ATA)**.

Con Cepyme han renovado el convenio que ambas entidades mantienen desde 2016, y continuarán realizando actuaciones conjuntas y desarrollando estrategias comunes para impulsar a las pequeñas y medianas empresas con el objetivo de potenciar su negocio. Del mismo modo, colaborarán en iniciativas de carácter institucional en el ámbito del aseguramiento de las pymes y en la difusión de informes sobre esta materia.

Asimismo, se continuará insistiendo en la importancia que tiene asegurar los distintos riesgos de una empresa y se ofrecerá tanto a las pymes como a los empresarios autónomos el modelo Mapfre Empresas 360º, un mapa de riesgos para que conozcan sus necesidades de aseguramiento en los ámbitos de mayor riesgo (patrimonio, cuenta de resultados, responsabilidad frente a terceros y personas).

En otro orden de cosas, Mapfre se ha aliado con El Corte Inglés para comercializar sus seguros de Salud a través de la correduría del grupo de distribución. Este ramo se une a los seguros de Hogar y Autos de la aseguradora que El Corte Inglés Seguros ya incluía en su portfolio. Este acuerdo afianza la relación entre ambas entidades, que colaboran desde hace casi 20 años.

Por tercer año consecutivo, **Premaat** ha hecho entrega de sus premios al sector asegurador. En esta ocasión recayeron en José Boada, Manuel López, Segurospordias.com y Newcorred.

Premaat reconoce la labor de José Boada, Manuel López, Segurospordias y Newcorred

José Boada, presidente del **Grupo Pelayo,** y Manuel López, CEO de **Intermundial,** recibieron los Premios a una Trayectoria destacada en compañías y a una Trayectoria destacada en mediación, respectivamente. Por su parte, New Insurance Broker Web (**Segurospordias.com**), representada en la ceremonia por su CEO, Alberto de Lope, y su presidente, Fernando de Lope, recibió el Premio a Innovadores en Seguros. Asimismo, la asociación **Newcorred** recogió un galardón de nueva creación, "Premio especial Premaat a iniciativas que aportan valor", que recogió su presidente Jorge Campos.

La ceremonia de entrega de los premios de Premaat estuvo precedida por una conferencia del consultor y formador Emilio Duró, que bajo el título 'No vale rendirse', habló de la importancia de tomarse la vida de manera positiva.

En la clausura del evento el presidente de Premaat, Jesús Manuel González, destacó la importancia capital que tiene el sector asegurador "para la economía tanto del país como de las familias" y "lo poco conocida que su verdadera esencia es fuera de nuestro ámbito".

Asasel actualiza su web

La **Asociación de Agencias de Suscripción Españolas de Lloyd's (Asasel)** ha actualizado su página web, para reflejar los últimos cambios regulatorios, la incorporación de nuevos miembros y los derivados del Brexit, con la constitución de Lloyd's Insurance Company SA (Lloyd's Bruselas).

Esta nueva versión permite a sus visitantes –sobre todo mediadores y otros profesionales del seguro– conocer mejor a la única asociación de agencias de suscripción en España, sus miembros y los productos que éstos suscriben por cuenta y en nombre de Lloyd's Bruselas. La web también es accesible a través de dispositivos móviles y tabletas (web responsive).

Caser presenta una hucha digital para ayudar a sus clientes a ahorrar

Caser Seguros ha lanzado una hucha digital que permite ahorrar automáticamente y acumular dinero con cada compra. Esta fórmula se materializa en una tarjeta que forma parte del producto de ahorro, y que emite Wizink con Mastercard.

Sus titulares ahorrarán un 1% cada vez que realicen una compra. Además, podrán incrementar sus ahorros redondeando los pagos con la opción que escojan en su hucha digital. Adicionalmente, se consigue un porcentaje de los recibos domiciliados de compañías denominadas "amigas" y, del mismo modo, el usuario obtendrá otras bonificaciones en compras que realice también en compañías con las que Caser tenga acuerdos. Todo el ahorro puede seguirse fácilmente a través de la aplicación. Entre las más de 150 compañías están Endesa, Galp o Decathlon.

'Caser Cling Cling', que es el nombre comercial de esta solución, está dirigido especialmente a personas de entre 30 y 50 años que quieran ahorrar sin cambiar mucho sus hábitos actuales. Uno de sus objetivos pasa por desarrollar el cuarto pilar – el del ahorro por consumo-.

El nuevo servicio de la aseguradora prevé asimismo una serie de retos para que los usuarios se animen a ahorrar más: por ejemplo, devolverá dinero al participar en acciones solidarias específicas, como carreras solidarias o reciclajes. Todo lo recaudado en la hucha digital se acumula como complemento a la previsión social en un seguro de Vida ahorro, que facilita al titular obtener liquidez y e incluso seleccionar horizontes temporales de ahorro más cercanos.

Por otro lado, 'Caser ReMoto' ha recibido el Galardón Regional EMEA en los premios Gartner Eye on Innovation Award 2019 para servicios financieros, como el mejor producto que aúna tecnología e innovación para salvar vidas en carretera. Además, ha sido distinguido con el Digital Champion EMEA.

Caser ReMoto incluye un dispositivo creado por la compañía, que conecta por bluetooth al conductor con su moto para que, en caso de separarse por una caída o un accidente, se pueda geolocalizar al motorista y realizar una llamada para comprobar su estado. En caso de que este no responda en tres llamadas, se envía inmediatamente la localización a los equipos de emergencia y se inicia un protocolo de rescate completo.

En otro orden de cosas, Caser y Homming, la herramienta digital para la gestión de alquileres, han alcanzado un acuerdo para ofrecer seguros de alquiler de vivienda y de hogar a los usuarios de la plataforma.

La Asociación de Mediadores Zurich celebra su Asamblea Anual

Las Instalaciones de Zurich Insurance PLC en Madrid han acogido la Asamblea Anual de la Asociación de Mediadores Zurich, una asociación con más de 40 años de antigüedad, en la que conviven tanto agentes como corredores, todos ellos con una vinculación importante con la aseguradora.

Se trata de una asociación importante para Zurich puesto que en el negocio de No Vida (excluido gran empresa) representan del orden de 70 millones en primas, y en el Negocio de Vida riesgo del orden de 4 millones en primas. Aportando como nuevo negocio 11 millones de euros en No Vida y 600.000 euros en APES de vida riesgo.

Además de aprobarse el acta y las cuentas de la asamblea anterior, se informó de la situación actual de la asociación con la reciente firma del protocolo con la compañía Zurich y los puntos más importantes en el contenido.

A continuación, se habló del desarrollo territorial de la asociación con el nombramiento de delegados territoriales, el marco remunerativo del mediador Zurich, la atención en siniestros con los nuevos sistemas, el cliente digital…, entre otros.

Por otro lado, Zurich Seguros ha inaugurado sus nuevas oficinas centrales en el Paseo de la Castellana, 81 de Madrid.

AJPS e Inese preparan un listado de los 40 jóvenes líderes del sector asegurador

La Asociación de Jóvenes Profesionales del Seguro (AJPS) e Inese han puesto en marcha '40under40', el listado de los 40 jóvenes líderes del sector asegurador. Para ello, han abierto un periodo de recepción de candidaturas, disponible hasta el 15 de febrero de 2020.

Para confeccionar este listado, se buscan profesionales del sector asegurador nacidos con posterioridad a 1980, que ocupen posiciones de responsabilidad en su organización, valorándose especialmente la dirección de equipos. El listado está abierto a profesionales de aseguradoras, reaseguradoras, mediadores de seguros e instituciones del sector. El listado se hará público en marzo de 2020.

International SOS incluye los servicios médicos de Ever Health para estudiantes extranjeros en Valencia

International SOS y Ever Health han puesto en marcha un proyecto piloto para facilitar a los estudiantes extranjeros, asegurados por la póliza de Asistencia en Viaje de la aseguradora que cursan sus estudios en Valencia, servicios de medicina desde cualquier lugar, sin problemas de idiomas y sin necesidad de tener que trasladarse inicialmente a un centro médico u hospital.

El servicio de video-consulta será una opción adicional a la consulta médica telefónica. Gracias a este acuerdo, cuando un estudiante asegurado necesite realizar una consulta médica, podrá hacerlo desde cualquier dispositivo (tablet, móvil, ordenador), teniendo acceso inmediato a un doctor, con la ventaja añadida de incorporar la imagen, facilitando así el proceso diagnóstico por parte del profesional en aquellos casos que no precisen exploraciones presenciales.

Por otro lado, International SOS se unió al Black Friday con descuentos de 20% en sus seguros Asistencia en Viaje y Defensa Jurídica comercializados en su web y a través del canal mediador.

Además, los especialistas en seguros legales y asesoría jurídica de la compañía han desarrollado una serie de recomendaciones para que los consumidores que aprovechen las ofertas del Black Friday tengan en cuenta: Los productos rebajados deben mostrar el precio original junto al precio rebajado y contar con la misma calidad; No está permitida la venta de un producto deteriorado como rebajado; Los establecimientos deberán distinguir y separar los productos rebajados de los que no lo estén; y conocer la política de devoluciones del comercio, que no podrán variar en el periodo de rebajas.

Además, en las compras por internet debemos tener en cuenta: Asegurarse de que la URL comienza por https; La tienda online debe disponer de un certificado de seguridad (fijarse si en el navegador aparece el icono de un candado que garantice que este certificado es válido); La web de un comercio debe contener siempre la siguiente información: nombre o denominación social, NIF, residencia o domicilio o dirección de alguno de sus establecimientos permanentes en España, dirección de correo electrónico y datos de inscripción en el Registro Mercantil; Revisar la política de privacidad de la web; Antes de realizar la compra, fijarse bien en el precio del producto, que debe indicar impuestos, recargos y gastos de envío; Realizada la compra, tendremos que recibir un acuse de recibo por parte del comercio vía correo electrónico o comunicación similar; y una vez recibida la compra por internet, tenemos un plazo de mínimo 14 días para ejercer nuestro derecho de desistimiento (solo en comercios online) sin justificar causa alguna por devolver el producto, con un reembolso en un plazo máximo de 14 días.

La Cátedra Fundación Inade-UDC lanza un curso de posgrado sobre Responsabilidad Civil y Seguro

La Cátedra Fundación Inade-UDC ha abierto el plazo de inscripción para el nuevo curso de posgrado "Especialista en Responsabilidad Civil y Seguro". Su objetivo es ofrecer las competencias especializadas que se necesitan para actuar profesionalmente en el mundo de los accidentes y de las responsabilidades civiles que se derivan de ellos.

El curso de posgrado es presencial y arranca el 7 de febrero. Las sesiones serán impartidas en la Facultad de Derecho de la Universidad de La Coruña los viernes en jornada completa y los sábados en sesión matinal. Los interesados podrán inscribirse hasta el día 10 de enero, pero las plazas están limitadas a un máximo de 35 alumnos.

El curso finalizará con la presentación de un trabajo final sobre Responsabilidad Civil en una pyme.

Por otro lado, el Patronato de Fundación Inade ha aprobado por unanimidad el Plan de Actuación para el ejercicio 2020, que incluirá diferentes actos de conmemoración del 40º aniversario de la Ley de Contrato de Seguro y un nuevo galardón en los Premios Galicia Segura "a la gestión del riesgo y el seguro". Además, se han fijado 10 retos para 2020. También ha encargado dos nuevos estudios a la Universidad de Santiago de Compostela. Uno que analiza la mortalidad empresarial en Galicia entre 1960 y 2007; y el otro es una actualización de 'La gestión del riesgo y el seguro en la empresa gallega'.

Asimismo, la organización se ha fijado impartir 6 cursos-taller, organizados bajo el nombre de 'Aula Inade'. Y facilitar la visibilidad de la mujer en la gestión del riesgo y el seguro. Se va a crear una base de datos de mujeres referentes en ambos ámbitos.

DKV aseguró a los voluntarios de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Cambio Climático

DKV ha asegurado pro bono a los casi 2.000 voluntarios que participaron en la Conferencia de Naciones Unidas sobre Cambio Climático (COP 25), que tuvo lugar en Madrid, entre el 2 y el 13 de diciembre.

La compañía ha emitido sendas pólizas de cobertura de asistencia médica por accidente a nombre de las dos entidades que se ocupan de la organización de las 1.900 personas que se ofrecieron como voluntarios: la Fundación Asispa y la Plataforma del Voluntariado por España.

AXA se compromete a reparar daños leves en vehículos en menos de 24 horas

Los clientes de **AXA** ya pueden reparar los daños leves de su vehículo (rozaduras en la pintura, golpes leves, etc.) en menos de 24 horas, gracias al compromiso adquirido por la compañía.

Este Servicio de Reparación Rápida se ofrece en talleres AXA Calidad. Se estima que más de 50.000 clientes podrán beneficiarse de este compromiso de reparación de daños leves a lo largo de 2020.

Además, con el objetivo de ofrecer un servicio rápido de forma integral, los clientes no necesitan acercarse en primera instancia al taller para valorar los daños. El taller realiza la verificación a través de una videollamada.

En otro orden de cosas, AXA y los doctores **Pedro Luis Ripoll y Mariano de Prado** han firmado un acuerdo de colaboración para ofrecer un seguro de Accidentes dirigido a la práctica del deporte base, las categorías juveniles y los deportistas amateur. La garantía de asistencia sanitaria ofrece el acceso a los servicios de profesionales para el tratamiento de los accidentes deportivos de máximo nivel internacional.

Además de poder ser atendidos por los propios doctores Ripoll y De Prado, el asegurado contará con un cuadro de médicos premium líderes en medicina deportiva, pertenecientes al staff medico de Ripoll y De Prado Sport Clinic. El paciente será atendido en consulta en un plazo máximo de 24 horas a partir de la notificación del siniestro, y en el plazo máximo de una semana estará diagnosticado y encauzado su tratamiento.

'Accidentes Deportistas de AXA', que cubre los percances ocurridos durante la práctica deportiva en entrenamientos, competiciones o carreras, incluye prótesis, piezas anatómicas ortopédicas y cualquier método de inmovilización. Del mismo modo cubre el fallecimiento y la invalidez como consecuencia de la práctica de la actividad deportiva, así como la muerte súbita en el deporte.

Adicionalmente el asegurado de manera voluntaria podrá contratar las garantías de incapacidad temporal, asistencia familiar y asistencia psicológica telefónica.

Reconocido el nuevo producto de ciberseguridad de MGS

MGS Seguros ha recibido, por segundo año consecutivo, uno de los galardones otorgados en los Premios Tecnología e Innovación 2019 que entregó el diario La Razón en Madrid. En esta ocasión, la aseguradora fue reconocida con el premio a la Innovación en Ciberseguridad por su nuevo producto 'MGS Ciberseguridad'.

Estos galardones reconocen el trabajo de investigadores, profesionales y empresas que, anualmente, contribuyen al progreso de la sociedad.

Por otro lado, la Fundación MGS ha organizado la segunda parte de la conferencia 'Seres excepcionales, organizaciones excelentes' dirigida a mediadores de MGS Seguros y que fue impartida por el economista, escritor y conferenciante Fernando Trías de Bes. En ella, varios mediadores aportaron sus experiencias personales relacionadas con iniciativas de mejora, tras lo cual, Trías planteó un itinerario de desarrollo profesional a partir de diferentes factores clave. La Fundación MGS mantiene así su amplio ciclo de conferencias para favorecer tanto el desarrollo personal como profesional de sus mediadores.

Allianz gradúa a la cuarta promoción de su Programa Superior de Dirección de Empresas de Mediación

Barcelona ha acogido la ceremonia de graduación de la cuarta promoción de alumnos del Programa Superior en Dirección de Empresas de Mediación, el programa ejecutivo del Campus **Allianz**.

Un total de 24 profesionales de la mediación (agentes y corredores) recogieron el título que les certifica como expertos en la gestión de empresas de mediación, con la acreditación de la Fundación Empresa de la Universidad de Navarra. El ciclo formativo, organizado en tres módulos (Planificación del Negocio de Mediación, Gestión del Negocio de Mediación y Gestión de los Recursos) se distribuye en 208 horas lectivas.

Solo tres de cada diez jubilados tienen ingresos complementarios a la pensión pública

Un 41% de los jubilados asegura tener dificultades para llegar a fin de mes. En municipios de menos de 50.000 habitantes, esta cifra alcanza el 47%, en contraposición con el 35,8% de los jubilados que les cuesta llegar a fin de mes en las ciudades grandes (más de 200.000 habitantes), según la última encuesta realizada por el Instituto Santalucía. Además, cuatro de cada diez jubilados encuestados (39%) reconoce que no ha hecho una buena planificación financiera de su retiro y un 28% admite que ha llegado a la jubilación sin ningún ahorro. En consecuencia, solamente tres de cada diez (29%) tienen unos ingresos estables complementarios a la pensión.

En estos datos de capacidad de ahorro se aprecia una notable brecha de género. No solo en el número de mujeres jubiladas que no tienen ahorros complementarios frente al de hombres jubilados, con 10 puntos de diferencia (34,3% versus 24,4%), sino también en el volumen de ese colchón financiero. Los jubilados han conseguido ahorrar para su retiro una media de 58.747 euros, en comparación con los 43.035 euros de las jubiladas, lo que supone 15.712 euros de diferencia. En cuanto a la posibilidad de poder hacer frente a determinadas contingencias, la mayoría de los jubilados españoles asegura tener ahorros suficientes para cubrir un seguro de Decesos (78%) y posibles tratamientos médicos (70%). Sin embargo, el 50,6% de los jubilados no tiene ahorros para afrontar los costes de una residencia o los cuidados necesarios derivados de una situación de dependencia.

Después de años de carrera laboral, el proceso de adaptación a los cambios que trae consigo la etapa de jubilación no siempre es igual para toda la población. Aunque la mayoría de los jubilados reconocen ser más felices desde que dejaron de trabajar, el estudio del Instituto Santalucía también refleja que hasta un 30% echa de menos trabajar o le gustaría seguir trabajando.

Los ecosistemas digitales, el impacto de las nuevas tecnologías y la aproximación a las insurtech centran el 5º Insurance Revolution

La 5ª edición de Insurance Revolution trató sobre el auge de los ecosistemas digitales, el impacto de las nuevas tecnologías en el sector y la aproximación que se está haciendo hacia las startups, fintech e insurtech.

La principal conclusión a la que se ha llegado es la apuesta de las grandes aseguradoras por un modelo de innovación abierta. Esto supone crear una estrategia basada en la cooperación empresarial, algo a lo que ya está muy acostumbrado el sector. Así lo explica Ana García Barona, responsable de Regulación Subdirección General de Regulación y Relaciones Internacionales de la DGSFP: "El seguro es un negocio altamente colaborativo, que se basa en la compensación y solidaridad de todos los que intervienen en el negocio". Además, añade que "la aparición de nuevos operadores, como las startups tecnológicas completan e innovan el sector asegurador".

Sobre el Anteproyecto de Ley para la transformación digital del sistema financiero, García Barona ha insistido en la importancia de la implicación activa de los poderes públicos, ya que en realidad "se está dando un cambio estructural y hay que garantizar que se produce de manera ordenada y coherente y teniendo en cuenta siempre el interés general".

María Jesús Huertas, directora del evento ha declarado que "en Insurance Revolution recogemos las últimas novedades y las combinamos con grandes experiencias de las principales aseguradoras. Nuestro objetivo es apoyar a todo el ecosistema en su proceso de transformación".

Barcelona Health Hub para potenciar la innovación

SegurCaixa Adeslas ha firmado un acuerdo para formar parte de Barcelona Health Hub (BHH), una asociación sin ánimo de lucro orientada al desarrollo del ecosistema de empresas y organizaciones que trabajan en el ámbito de la salud digital.

El acuerdo agilizará la relación de la compañía con las empresas participantes en este proyecto con objeto de anticipar las tendencias del mercado e identificar oportunidades en un sector en rápida evolución.

Dominique Uzel, nuevo director general de Negocio de Santalucía

Dominique Uzel se ha incorporado a Santalucía como director general de Negocio y miembro del Comité Ejecutivo. Su responsabilidad principal será garantizar la continuidad del proyecto de transformación iniciado por el Grupo en la estructura de distribución, y seguir trabajando en pro del crecimiento rentable, con un foco especial hacia los grandes retos del sector y hacia el mayor desarrollo del canal directo y de las vías de comercialización digitales.

Profesionalmente, Uzel cuenta con casi treinta años de experiencia en compañías de primer nivel en el sector asegurador, y ha ocupado diversas posiciones de alta responsabilidad en áreas financieras, comerciales y técnicas en el Grupo Groupama, tanto en España como a nivel corporativo internacional.

Ha gestionado grandes equipos comerciales, incluyendo la gestión de redes de agentes y de corredores complejas, y ha liderado sus procesos de transformación, aportando un fuerte perfil digital y un sólido conocimiento de herramientas online.

En cuanto a su perfil académico, es ingeniero agrónomo por Istomen Le Havre, MBA por la École Supérieure des Sciences Économiques et Commerciales (Essec) en París, y ha realizado el Leadership Program en Insead de Fontainebleau.

Por otro lado, el Grupo Santalucía ha anunciado su acuerdo con **Red Hat,** proveedor de soluciones open source empresarial, para adoptar la integración ágil y las tecnologías de la nube híbrida abierta de Red Hat como parte de su actual plan estratégico de transformación digital.

Para respaldar este proceso de digitalización, Santalucía ha adoptado un enfoque de integración ágil que aprovecha las API abiertas (interfaces de programación de aplicaciones), los microservicios y los contenedores para diseñar, conectar y gestionar nuevas aplicaciones nativas de la nube de forma más rápida y sencilla, así como para conectar y tratar de forma más eficiente aplicaciones, datos y dispositivos heterogéneos que han proliferado en toda la organización durante las últimas décadas.

Aumenta la valoración de las app de las aseguradoras

El número de app del sector asegurador se reduce, pero por el contrario aumenta su valoración. Es la principal conclusión del cuarto estudio sobre las aplicaciones móviles del sector asegurador de Innovación Aseguradora.

Frente a las 298 app registradas en 2018 y las 316 de 2017, en este ejercicio son 252 las aplicaciones activas en el sector asegurador español, una disminución que se ha producido fundamentalmente en IOS, ya que en Google Play han aumentado de 139 a las 144 disponibles a diciembre de 2019.

En paralelo, aumenta también tanto la media de votos recibidos por cada una de las aplicaciones como su nota media, que sube de 3,1 a 3,34 sobre 5. El número de votos se incrementa de 166 a 218 de media por aplicación. En cifras globales, sumando todas las apps, se han registrado en 2019 55.144 votos frente a los 49.375 de 2018.

El estudio toma como base para su investigación las entidades que conforman el ranking de presencia en internet de entidades aseguradoras.

AIG asegurará en RC y Accidentes a la flota de vehículos del Ministerio de Defensa

AIG se ha adjudicado los contratos del seguro obligatorio de Responsabilidad Civil y Accidentes de los conductores y del seguro de Accidentes de la flota del Ministerio de Defensa. La duración de los mismos, que entró en vigor el 1 de enero de 2020, será de dos años ampliable a cinco.

La prima del contrato del Seguro Obligatorio de Responsabilidad Civil y Accidentes de los Conductores será de 13.600.000 euros y cubrirá a toda la flota del Ministerio de Defensa, que engloba a más de 35.000 vehículos, incluidos los carros de combate. AIG ofrece amplias coberturas y capitales a todos los vehículos con ámbito mundial, dado el carácter multinacional de esta aseguradora, que está presente en más de 200 países y jurisdicciones. Por su parte, el valor del contrato del Seguro de Accidentes es de 424.956 euros.

Los expertos abogan por una revisión de la fiscalidad del ahorro con criterios de neutralidad

Los ciudadanos deben comprender el alcance de la situación de las pensiones a través de iniciativas que promuevan la comunicación y la educación financiera, además de fomentar el desarrollo de medidas que permitan una mejor evolución de los sistemas de previsión y ahorro a largo plazo. Estas son algunas de las medidas propuestas por el Foro de Expertos del Instituto Santalucía para fomentar el ahorro a largo plazo entre la ciudadanía.

En España existen diferentes productos financieros que incentivan el ahorro a largo plazo, gracias a su tratamiento fiscal tanto en la fase de aportación -tal y como ocurre con los planes de pensiones, previsión social empresarial o previsión asegurados-, como en la de cobro de las prestaciones -planes individuales de ahorro sistemático o PIAS-. Sin embargo, no existen incentivos fiscales distintos para el ahorro a largo y a corto plazo y los constantes cambios legislativos en materia fiscal desincentivan la planificación y el uso de estos instrumentos. Esta situación provoca que el ciudadano no tenga una visión clara de las características de los distintos productos disponibles, lo que limita la capacidad de estos para incentivar el ahorro para la jubilación.

Por todo ello, para los expertos debe llevarse a cabo una revisión de la fiscalidad del ahorro con propuestas específicas que se definan bajo un principio de neutralidad y donde se incentive el diferimiento fiscal -que es la fórmula elegida por la mayoría de los países de la OCDE-. Una posibilidad sería crear lo que los expertos denominan como "perímetro de ahorro a largo plazo", en el que el ciudadano pondría sus ahorros y, desde el primer momento, se le aplicaría el mejor tratamiento fiscal de un producto genuinamente previsional -un plan de pensiones con reducción en la base-.

Otra de las medidas propuestas por el Foro de Expertos para concienciar sobre la importancia del ahorro previsional sería dedicar los beneficios fiscales de la vivienda a incentivar el ahorro a largo plazo y las pensiones. En este sentido, se podría aprovechar el contexto europeo que promueve el desarrollo de un producto paneuropeo de pensiones individuales (PEPP, por sus siglas en inglés) para introducir incentivos fiscales que inviten a los ciudadanos a ahorrar a largo plazo en este tipo de productos financieros.

Los millennials ahorran más que sus padres ante un futuro que ven incierto

Los españoles no ven claro su futuro y eso les lleva a ahorrar para proteger su situación financiera en el futuro, sobre todo los más jóvenes. En el último año, el 68% de los españoles ahorraron una parte de sus ingresos, cifra que se eleva al 74% en el caso de los menores de 40 años, aunque se reduce al 61% en los mayores de 40 años. Son datos de una nueva edición del estudio sobre la percepción de la protección financiera, elaborado por Grupo Zurich y Oxford University en ocho países.

En España sigue existiendo un bajo uso de otros mecanismos de protección financiera aparte del ahorro. Solo el 9% de los consultados tienen un seguro de Vida y apenas el 6% cuentan con un seguro de protección en caso de no poder trabajar. Este tipo de productos son más comunes en países como Suiza o Irlanda.

Por edades, los trabajadores mayores son los que más contratan este tipo de seguros. Un 18% de los encuestados de más de 55 años cuentan con una póliza de este tipo, en comparación con el 11% de los menores de 29 años que la poseen.

"En España confiamos principalmente en el ahorro como forma de protegernos ante una posible incapacidad para seguir desempeñando nuestro puesto de trabajo, mientras que en otros países los trabajadores apuestan también por otros mecanismos como los seguros de Vida que les protegen en caso de no poder trabajar", explica Javier Rodríguez, director técnico de Vida de Zurich en España. "Tenemos que dar a conocer mejor estos seguros a la ciudadanía porque son la manera más efectiva de protegerse económicamente ante una incapacidad para trabajar."

Las aseguradoras expanden la disponibilidad del cobro online

ICEA informa que aunque el porcentaje de aseguradoras que ofrecen contratación de productos online, es ligeramente inferior en 2019 (un 87,5% frente a un 90% en 2017) el cobro online sigue aumentando todos los años, llegando al 83,9% en 2019.

Los productos que más ofertan las aseguradoras son los de Vida (el 51,4% de las aseguradoras encuestadas); seguidos por Automóviles (48,6%) y Multirriesgos (45,7%).

El pago por tarjeta es la opción más frecuente (84,4% de las entidades que permiten cobro online), seguida por la domiciliación en cuenta bancaria (75,0%).

Norte Hispana Seguros ofrece una segunda opinión médica presencial en sus seguros de Decesos

Norte Hispana Seguros ha incorporado la segunda opinión médica en sus seguros de Decesos 'Norte Hispana Familiar', 'Universal Previsión' y 'Repatriación'. Con ello, la compañía busca reforzar la protección y prevención de la salud de sus asegurados.

En concreto, la segunda opinión médica presencial se podrá solicitar para aquellas patologías o enfermedades graves que hayan sido diagnosticadas previamente dentro de las especialidades de cardiología, cirugía cardiaca, neurocirugía, oncología y trasplantes de corazón, hígado y riñón. La cobertura incluye tanto los gastos del desplazamiento y alojamiento como la visita y las exploraciones realizadas por los facultativos.

También se incluye una segunda opinión médica no presencial para un abanico más amplio de especialidades como alergología e inmunología clínica; cirugía general, digestiva, plástica, cardiaca, ortopédica, torácica y vascular; dermatología; digestivo; ginecología y obstetricia; oftalmología; oncología médica; pediatría; reumatología, etc.

Recientemente, la aseguradora ha incluido dentro de la cobertura Bienestar y salud de su seguro de Decesos un nuevo servicio de atención en el hogar para aquellos clientes que, ante un problema puntual de salud, se ven obligados a guardar reposo domiciliario y no pueden realizar con normalidad las tareas del hogar. Asimismo, los clientes podrán disfrutar de este servicio, reembolsable en su totalidad, 3 veces a lo largo del año con un máximo de seis horas en cada servicio, por la ejecución de una o varias tareas.

Salus Seguros de Salud presenta sus productos a los colegiados valencianos

El **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia** ha acogido la presentación de **Salus Seguros de Salud.**

Nacho Úrbez, responsable comercial de la zona, presentó a los mediadores los diferentes productos que incluye Salus Seguros de Salud: Esencial, Premium y Excellent.

Durante el acto, Ramón Martínez, director Médico de la Zona Este profundizó en el modelo de gestión asistencial de la dirección médica.

Por último, la directora de Marketing de Salus Seguros de Salud, Natalia Martínez, explicó cómo ha sido planteada la campaña de promoción 2019/2020 de estos nuevos productos.

AXA Partners, socia de seguros de la financiera SoYou

La financiera SoYou (joint venture de Crédit Agricole Consumer Finance –CA Consumer Finance– y Bankia) se compromete a tener una de las plataformas más completas, flexibles y ágiles del sector, con soluciones 100% digitales. Uno de los colaboradores para lograr estos objetivos es AXA Partners Iberia, que se posiciona desde el lanzamiento como su partner de seguros, comercializados junto con sus soluciones de financiación.

Los productos que ofrecerá son

- Seguro de protección de préstamo, tanto para préstamos al consumo, como para la financiación del vehículo con SoYou. Será un seguro con una duración igual a la de la financiación contratada, y ofrecerá protección en caso de falta o reducción de ingresos por fallecimiento, incapacidad permanente y absoluta, incapacidad temporal, bien sea por enfermedad o por accidente, o desempleo.
- Seguro de vehículo protección plus que se hará efectivo en el caso de que el vehículo sufra un siniestro total y los costes de reparación excedan del 70% del valor de mercado en el momento del siniestro. La indemnización será destinada a reducir o cancelar el saldo pendiente del préstamo de auto que el cliente tenga suscrito con SoYou.

Las compañías seguirán colaborando en la configuración y comercialización de nuevos productos aseguradores para ofrecer a sus clientes un portfolio personalizado según sus necesidades.

DAS Seguros estrena nueva área Cliente

DAS Seguros ha lanzado su nueva área Cliente. Una acción que se enmarca dentro del proceso de digitalización y de compañía plenamente orientada hacia el cliente.

Este nuevo apartado accesible desde la web de DAS Seguros, está diseñado para mostrar una mayor claridad de la información, siguiendo con su filosofía de ofrecer a los clientes la máxima transparencia en sus servicios, y una navegación sencilla para que estos puedan realizar fácilmente entre otras acciones: preaperturas de siniestros, pagar recibos pendientes, modificar datos de contacto y cuenta bancaria, consultar las pólizas contratadas o recordar el contacto de sus mediadores. "Este lanzamiento es sin duda fruto de la apuesta por la transformación digital de nuestro modelo de negocio, cuyo objetivo no es otro

que el de mejorar la experiencia de los clientes y por ende seguir siendo competitivos en nuestro sector", ha manifestado Jordi Rivera, CEO de la aseguradora.

La facturación de Pelayo a 30 de septiembre de 2019, se ha situado en 263,6 millones de euros, con un ligero descenso de un 2,9% respecto a 2018. La cartera total de pólizas es de 1,2 millones. Por su parte, el beneficio neto ha alcanzado los 3,1 millones de euros.

Pelayo obtiene un beneficio neto de 3,1 millones en el tercer trimestre

La mutua mantiene un excelente nivel de solvencia, situándose 2,8 veces por encima de la cuantía de solvencia exigida. El capital disponible se ha situado en 372,5 millones de euros.

La facturación de Autos, la más importante para Pelayo, se ha situado en el tercer trimestre en 217,4 millones de euros, un 3,6% inferior al año anterior, y la cartera de este ramo ha alcanzado las 843.214 pólizas.

El ratio de siniestralidad se ha situado en un 68,5%, algo inferior al 69,6% a la misma fecha del pasado año.

Con todo ello, el beneficio neto ha alcanzado los 3,1 millones de euros. El incremento respecto al ejercicio anterior muestra el buen comportamiento de la política de selección hacia mejores riesgos y el ajuste de los gastos durante el presente ejercicio.

Agropelayo, sociedad de negocio agrario de la que Pelayo es socio al 50% con Agromutua, continúa situado como uno de los líderes del sector agrario y en este tercer trimestre ha incrementado su resultado neto hasta los 1,9 millones de euros, desde los 4,1 del pasado ejercicio, debido a la mejor siniestralidad del negocio agrario en este ejercicio. El Plan Estratégico 2019-2021 define los nuevos objetivos prioritarios, que se enfocan a incrementar beneficios, fidelizar a los clientes de mayor valor, implantar un modelo de omnicanalidad y seguir aumentando la diversificación del negocio.

Cesce ayudará a las pymes del Corredor del Henares

Cesce ha firmado un acuerdo de colaboración con la Asociación de Empresarios del Henares (Aedhe) para prevenir la morosidad, monitorizar y gestionar el riesgo en cartera, facilitar la financiación y orientar a las pequeñas y medianas empresas.

El acuerdo convierte a Cesce en un colaborador de referencia y garantiza el acceso, por parte de los asociados de Aedhe, al análisis de los riesgos de la cartera de clientes, a los sistemas de calificación por rating de solvencia, al sistema de alerta de impagos y a la gestión de recobro, entre otros servicios de información y asesoramiento.

En el acuerdo ha participado también Howden Iberia (Abaccus), una consultora especializada en riesgos de Crédito, que ofrecerá la gestión preventiva de los riesgos en esa modalidad.

El resultado de la cuenta técnica del sector alcanzó el 9,5% hasta septiembre

El resultado de la cuenta técnica del seguro, si lo expresamos en base a las primas imputadas retenidas, fue del 9,5%, cuatro décimas superior al índice obtenido un año antes, según datos de ICEA.

La tasa de siniestralidad del negocio directo, incluyendo el reaseguro aceptado, fue del 74,3% de las primas imputadas, con una reducción de dos puntos y dos décimas sobre la obtenida a septiembre de 2018.

Por su parte, el resultado de la cuenta técnica del ramo de Vida para los negocios directo y aceptado, obtuvo un ratio del 0,98% de las provisiones en los negocios directo y aceptado, siete centésimas inferior al obtenido a septiembre de 2018.

El volumen estimado del total de las inversiones del sector asegurador español en el tercer trimestre del año 2019 se situó en los 327.274 millones de euros, según datos de ICEA.

Las inversiones del sector alcanzan los 327.274 millones de euros a septiembre

El 55,34% de dicho volumen representa la inversión de la cartera de Vida, el 12,81% la correspondiente a No Vida, el 28,35% a la cartera general y los fondos propios suponen el 3,51% restante.

AXA XL Iberia refuerza su equipo de Middle Office Operations con Adrián Ruiz

AXA XL Insurance ha nombrado a Adrián Ruiz como Middle Office Operations Lead Iberia.

Ruiz tiene más de 10 años de experiencia y antes de unirse a AXA XL, fue Chief Operating Officer and Compliance Officer, en HDI Global SE Spain Branch. Es licenciado en Ingeniería Informática por el ICAI, Universidad Pontificia de Comillas (Madrid) y es Auditor Certificado de Sistemas de Información (CISA).

INFORMACIÓN RELEVANTE PARA PYMES Y AUTÓNOMOS

A DIARIO

Accede a las noticias que te interesan en:

WWW.PYMESEGUROS.COM

Patronal y sindicatos alcanzan un acuerdo sobre el nuevo convenio de la mediación

Tras varios meses de negociación, Aemes y los sindicatos han acordado un convenio colectivo para los mediadores, y que, según la patronal, supone la incorporación de novedades muy beneficiosas tanto para los trabajadores como para los empresarios.

A finales del año 2018, Aemes envió, tanto a sus asociados como a las asociaciones más importantes del sector, su I Encuesta sobre la Negociación Colectiva del Sector de la Mediación para conocer sus principales intereses y valorar los aspectos que más inquietan al sector. A la vista de las respuestas recibidas, la patronal trasladó los principales intereses a los siguientes acuerdos:

- Jubilación forzosa. Se incluye la posibilidad de extinguir el contrato de un trabajador que haya llegado a la edad ordinaria de jubilación, habiendo cotizado el 100% y sin que exista amortización del puesto de trabajo.
- Absentismo. Se ha introducido sistemas de control del absentismo justificado para asistir a la consulta médica. A partir de ahora, deberá existir un preaviso y se deberá hacer mención a la hora y dirección de la consulta. Además, los trabajadores deberán intentar adaptar sus horas de consulta fuera de su jornada laboral.
- Retribución. Se ha mantenido la desvinculación del salario al IPC y se ha controlado los incrementos salariales mediante un sistema de incrementos anuales moderados (1,75%), que se sitúa muy por debajo del 3% pactado en el IV Acuerdo para la Negociación Colectiva, que firmó CEOE con los sindicatos. Además, se ha establecido un nuevo sistema de repartición del variable, en aquellas empresas con representación legal de los trabajadores, de forma que sólo se reparta entre los trabajadores más productivos.
- Flexibilidad. Conforme a las solicitudes recibidas, la patronal ha incorporado el teletrabajo, como sistema más flexible de prestación del trabajo, estableciendo garantías y medidas de protección a la empresa.
- Proceso de sanción. Se ha facilitado los procesos de sanción para sanciones muy graves, eliminando la obligación de los 4 días de audiencia al trabajador sancionado.
- Faltas. Se ha incorporado como faltas aquellas que así vienen recogidas en la Ley de Mediación, de forma que haya correspondencia entre ambas normativas.

Además de estas medidas acordadas a propuesta del sector, Aemes ha negociado otras novedades que ha considerado necesarias y útiles en nuestro sector:

- Se ha eliminado el permiso de dos días por paternidad.
- Respecto a los días de vacaciones, se ha establecido un límite

mínimo en cada turno de vacaciones, de forma que no puedan disfrutarse menos de 3 días laborables seguidos.

- Respecto a la solicitud de vacaciones, se ha incluido un protocolo de asignación de vacaciones para evitar controversias y la judicialización de las solicitudes.
- Se ha simplificado la tabla salarial del variable, eliminando algunos tramos y mejorando otros.
- Desplazamientos. Se ha establecido como punto inicial de cálculo el centro de trabajo en lugar del centro de la localidad.
- En cuanto a las excedencias voluntarias, se ha introducido que el derecho de reingreso comience a partir de la fecha de fin de la excedencia, puesto que hasta ahora el trabajador tenía preferencia de reingreso desde el momento en que se inicia la excedencia voluntaria.
- Se ha incorporado la jubilación parcial, como medida de renovación generacional.
- Se ha incluido la posibilidad de efectuar revisiones salariales durante el proceso de negociación del convenio, compensables una vez hayan sido publicadas las tablas definitivas.

El acuerdo ha tenido como punto de partida el IV AENC firmado por CEOE y sindicatos para los años 2019-2021. Durante la vigencia de este convenio, se volverá a crear una Comisión Paritaria de Clasificación que esperan tenga resultados positivos antes de la pérdida de vigencia de este convenio.

La nueva Ley de Distribución elimina la figura del director técnico de las corredurías

Entre las muchas novedades que traerá la futura Ley de Distribución de Seguros, una de las más destacadas será la desaparición de la figura del director técnico como tal. Así lo ha puesto de manifiesto el portal www.leydedistribuciondeseguros.es, perteneciente al Grupo W2B. Este cambio afectará a más de 3.500 corredurías.

Tal y como señalan desde el portal, "la nueva Ley de Distribución de Seguros no menciona ni una sola vez al director técnico y en su lugar, el nuevo texto normativo crea una nueva figura: la "persona responsable de la actividad de distribución", que es la que viene a sustituir al director técnico y que podrá estar integrada bien por "una única persona", o bien por "varias personas", en cuyo caso su denominación será la de "órgano de dirección responsable de la actividad de distribución", figuras que deberán reunir una serie de requisitos y a los que se les equipara en un nivel de responsabilidad similar al de los administradores de la sociedad.

Desde www.leydedistribuciondeseguros.es se matiza que esta nueva figura de "la persona responsable de la actividad de distribución" es para las corredurías, pero no para los corredores individuales y que, además, esta figura se crea también para los demás tipos de distribuidores.

Adecose cierra 2019 con 19 corredurías más

La Junta Directiva de Adecose ha aprobado la incorporación de tres nuevas corredurías, Quality Brokers, Seguros Nogal y Vélez Ortiz. Con estos nuevos miembros, ya son 19 las corredurías que se han adherido a la asociación en lo que va de año, lo que supone un crecimiento del 13% con respecto a 2018 y su consolidación en todo el territorio nacional.

La cifra total de asociados ya alcanza las 148 corredurías. Desde la organización se ve este crecimiento como el reflejo de los esfuerzos que ha venido realizando a lo largo de estos años, no sólo en las acciones de lobby sino también en los servicios que proporciona a los socios.

Por otro lado, la asociación ha comunicado que la undécima edición de su Barómetro cierra su periodo de recogida de información entre los empleados de las corredurías asociadas alcanzando las 1.090 encuestas completadas por el 82% de los socios, un total de 108 corredurías. Martín Navaz, presidente de la asociación, hará públicos los resultados del Barómetro Adecose el próximo 11 de febrero.

En otro orden de cosas, la asociación ha celebrado la Junta Directiva de noviembre en Düsseldorf (Alemania) gracias a la invitación de Paul Otto Fassbender, presidente del Grupo Arag.

Por otra parte, Adecose acudió a la reunión del Comité de Directores de la Federación Europea de Intermediarios de Seguros (Bipar), a mediados de diciembre, donde se abordaron cuestiones de interés sobre la normativa hipotecaria, con la vista puesta en la próxima revisión de la Directiva hipotecaria. La reunión del Comité de Directores sirvió también para abordar las últimas novedades en torno a la adaptación al Brexit; una actualización en la aplicación del Reglamento de protección de datos; los alcances para la mediación de seguros de la próxima revisión de Solvencia II o las implicaciones para el mercado de los planes de pensiones panaeuropeos.

La correduría Marh Underwriting, premiada por su innovación

La correduría Marh Underwriting, asociada estratégica de Apromes, ha sido galardonada en los III Premios Tecnología e Innovación 2019 del diario La Razón, por su contribución al progreso de la sociedad y "por hacer la vida mejor y más sencilla", según palabras de Francisco Marhuenda, director de la publicación, así como del consejero de Ciencias e Innovación de la CAM Eduardo Sicilia.

El premio fue recogido por su director general Anibal Valencia, quien estuvo acompañado por los directivos de esta correduría Antonio Alonso y Fernando Rodríguez. Además asistió por parte de Apromes su presidente Javier Garcia-Bernal.

Marsh realiza una jornada sobre las pólizas de Manifestaciones y Garantías y el seguro D&O

Marsh y Clifford Chance han organizado un desayuno de trabajo en el que se debatieron las novedades sobre el sector asegurador en relación a las pólizas de Manifestaciones y Garantías (W&I) y el seguro D&O.

El encuentro contó con la participación de Jaime Sánchez, responsable del Grupo de Seguros en Clifford Chance España; Javier Goizueta, director del área de Private Equity y M&A en Marsh; Javier Ybarra, director del área de Riesgos Financieros y Profesionales en Marsh; y Fernando Giménez-Alvear, abogado del departamento de Litigios y Arbitraje de Clifford Chance España. Los ponentes ofrecieron una visión práctica de las actuales tendencias de este tipo de seguros desde distintas perspectivas.

Al analizar el seguro de Manifestaciones y Garantías, Jaime Sánchez explicó el modo en que esta modalidad aseguradora está sirviendo como herramienta en las transacciones empresariales "ayudando a solventar la brecha de expectativas que muchas veces aleja a comprador y vendedor, al trasladar total o parcialmente, el riesgo derivado del incumplimiento de manifestaciones y garantías a una aseguradora".

En este sentido, Goizueta afirmó que "estos seguros han llegado para quedarse, siendo una solución de transferencia de riesgos en operaciones de compraventa cada vez más demandada, tanto por su utilidad estratégica como por su flexibilidad para adaptarse a los requerimientos de compradores y vendedores en este tipo de operaciones". Además, Goizueta explicó las modalidades de contratación y otros productos complementarios orientados a la transferencia de las potenciales consecuencias financieras de un riesgo identificado durante las transacciones.

Posteriormente, se analizó el incremento del riesgo de responsabilidad que asumen los administradores y directivos societarios en el actual contexto y las respuestas que el sector de seguros está ofreciendo mediante la cobertura de seguro de D&O. Según Ybarra "se observa un incremento en el riesgo de responsabilidad que asumen a título de los administradores y directivos societarios. Una robusta y eficaz cobertura de seguro de D&O proporciona el confort necesario para afrontar el proceso de toma de decisiones propio de una transacción. Es crítico contar con un asesoramiento especializado para la puesta a punto de un seguro adecuado".

Por su parte, Giménez-Alvear aludió tanto a la litigiosidad creciente derivada de las operaciones aseguradas con las pólizas W&I, como a los retos que afronta el seguro D&O en un contexto de mayor escrutinio de la actuación de los administradores sociales por la jurisdicción penal.

Summa celebrará una jornada sobre la transformación del sector

'Crecimiento y transformación en un sector patas arriba. Descubre las oportunidades y futuro para el mediador de seguros profesional', con este título Summa organizará una jornada de reflexión el 13 de febrero en Valencia.

En la convención se abordarán una serie de cuestiones en torno a la ventaja emergente que representa esta nueva estructura sectorial de la mano de experimentados directivos y personalidades del mundo del seguro. Entre otras cosas, se hablará de que:

- Los corredores no saben lo que valdrá su cartera en el futuro, así que su trabajo consiste en maximizar lo que tienen en la actualidad. Temen perder dinero, pero también perder el control de su negocio, porque lo que les dio éxito en el pasado ya no sirve. Quizá no se dan cuenta de que el modelo de control absoluto de todas las tareas del negocio ya se ha perdido. Hoy es necesario compartir y colaborar. La estructura del sector se ha fragmentado. Incluso las grandes compañías de seguros, antes integradas verticalmente, han aprendido a desprenderse de unidades de negocio, compartir recursos, subcontratar tareas y descentralizar operaciones.

- Los cambios tecnológicos y normativos han demostrado tener un impacto enorme en la estructura de los sectores y en la dinámica de la competencia. La mediación de seguros está ahora en medio de grandes cambios disruptivos, tanto tecnológicos como normativos. La transformación tecnológica exige a los mediadores colaborar estrechamente con las compañías para reducir costes de transacción. Pero también con los clientes, pues estos exigen elevar el nivel de conveniencia.

- Las nuevas leyes obligan a realizar nuevas tareas, solo eficientes si están estandarizadas, procedimentadas y digitalizadas.

Esta nueva realidad define unas nuevas reglas del juego, nuevas formas de competencia y la redefinición del papel del mediador profesional. Se abren ventanas de oportunidad para posicionarse y crecer sostenidamente a la vez que posicionarse en un futuro más brillante.

En otro orden de cosas, la dirección de Summa define como "fuegos artificiales" los nuevos proyectos de venta de seguros digitales donde se presupone que el cliente toma la decisión por un impulso online, llegando a cerrar el proceso de venta de forma autónoma, sin necesidad de ningún tipo de contacto humano. Pero insiste en que la figura del mediador tradicional es y será importantísima en la venta de seguros.

Un buen profesional capaz de asesorar a los clientes, de identificar cómo es la percepción del cliente frente al riesgo, cómo influye su personalidad, sus emociones, sentimientos y sus experiencias, será capaz de conectar de tal forma con el cliente que conseguirá su confianza. Ésta es un valor en alza, incluso entre los millennials, que están dispuestos a pagar más si perciben el valor que se les ofrece a cambio de su dinero.

Por eso, esta es la base de la estrategia digital de Summa, según su directora general, Begoña Larrea: "Tenemos que potenciar la labor del mediador apoyándonos en las nuevas tecnologías, en programas informáticos que sean capaces de eliminar tareas

administrativas del día a día, para dejar más tiempo para la relación con los clientes que es nuestro fuerte y donde nos podemos diferenciar de las grandes corporaciones que están entrando en la distribución de seguros a distancia".

Por otro lado, Summa ha explicado su modelo de negocio y estrategia de crecimiento futura. Se organiza en torno a un centro de servicios compartido que actúa de plataforma de crecimiento y tecnológica. La fuerte inversión realizada en tecnología y sistemas permite al grupo centralizar todas las tareas del negocio excepto dos: ventas y atención al cliente.

Centralizar el resto de las actividades libera recursos, energía y tiempo al personal de oficina para poderse relacionar de forma personal con los clientes y sobre todo poder conocerles mejor para ofrecerles venta cruzada. El resultado: la productividad mejora y las ventas suben.

Canalizar toda la relación de decenas de oficinas por un mismo sistema mediante una red única de información y conectividad que simplifica los gastos de transacción con las compañías de seguros, los viajes, las comunicaciones, las incidencias, las reuniones, etc. incrementando la productividad mutua de la relación y sentando las bases para una cooperación más intensa en innovación para el futuro. "Hay que seguir desarrollando los modelos de negocio y adaptarlos a la transformación que exige el sector y demanda la sociedad. Lo que dio éxito en el pasado no es lo que dará éxito en el futuro", ha puntualizado Jose Antonio Vargas, CEO de grupo Summa.

Por último comentar que **DKS Correduría de Seguros** se ha integrado a Summa. Esta incorporación refuerza la presencia del grupo en la Comunidad Valenciana, con oficinas en las tres provincias, donde esperan crecer sostenidamente en los próximos años.

El Colegio de Madrid muestra el compromiso de los mediadores con el cambio climático en la COP25

Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid, ha intervenido en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático 2019 (COP25). La ponencia se inscribe en la convocatoria "Mujer y cambio climático" que lidera la Fundación Woman's Week, un encuentro en el que varias mujeres directivas han respondido al reto propuesto por la COP25: ¿Cómo contribuye tu organización a un planeta neutro en carbono y resiliente al clima en 2050?

Jiménez de Andrade recalcó que "el cambio climático impacta directamente en la economía de las personas y de los países", y es por eso que "todos tenemos la responsabilidad de compromiso con él".

Asimismo, "la capacidad de sobreponerse y minimizar los daños es el entorno en el que los mediadores de seguros jugamos un papel fundamental aportando nuestro alto conocimiento y experiencia". Y concluyó que, son los mediadores de seguros los que aportan un valor extra a la hora de contratar una póliza gracias al "desarrollo de un servicio de estudio", donde "ponemos a disposición de las administraciones, sector asegurador y demás organizaciones informes y estudios que permitan obtener un mayor conocimiento de los posibles riesgos y evitar al máximo sus consecuencias".

El Consejo General, en contra de la eliminación de incentivos fiscales a los planes de pensiones

El Consejo General de Mediadores de Seguros se ha manifestado en contra de la eliminación de los incentivos fiscales por invertir en planes de ahorro-jubilación. "Si esta desgravación desaparece los ahorradores dejarán de aportar al no encontrar rentable la inversión. Eso desincentivaría el ahorro en un momento en que éste se ha desplomado en España".

Las ventajas fiscales que actualmente tienen los planes de pensiones privados están en cuestión. El gobierno en funciones ha manifestado su intención de revisar en la actual legislatura la fiscalidad de estas herramientas de ahorro. El propio Banco de España ha sugerido a las autoridades competentes la necesidad de evaluar su efectividad. En la actualidad, las aportaciones realizadas a planes de pensiones privados permiten una desgravación fiscal de hasta 8.000 euros en la declaración de la renta.

Poner fin o reducir las ventajas fiscales dejará de hacer atractivos los seguros de ahorro-jubilación. Nueve millones y medio de españoles recurren a ellos. El sector asegurador maneja 186.704,65 millones de euros en estos productos según estadísticas de Unespa. La evolución del negocio de seguros de ahorro y jubilación ha sido positiva en 2019 con un crecimiento de las provisiones del 3,72% interanual.

De aplicarse la reducción o eliminación de los incentivos fiscales podrían verse perjudicados productos como los Planes Individuales de Ahorro Sistemático (PIAS) o los Planes de Previsión Asegurados (PPA), alternativas con las que cuentan los ahorradores para lograr un complemento de ingresos a futuro. Productos financieros que en la actualidad tienen mucha aceptación y suponen un gran volumen de negocio para el sector asegurador. Los PIAS gestionan casi 14.000 millones de euros con cerca de 1.680 asegurados y los PPA más de doce millones, según datos de Unespa.

La presidenta del Consejo General de Mediadores, Elena Jiménez de Andrade, considera que "se está generando un alto grado de incertidumbre. No se puede aconsejar que se ahorre en planes de pensiones, por un lado, mientras que por el otro se planea hacerlos menos atractivos fiscalmente. Los seguros de ahorro-jubilación son un buen complemento para mantener el nivel de vida tras el cese laboral, sobre todo ante la incertidumbre que genera a futuro la sostenibilidad del sistema público de pensiones. Lo que hay que hacer es apostar por incentivos fiscales auténticos que fomenten el ahorro", ha subrayado.

	Modalidades	Número de asegurados		Provisiones técnicas (€)	
		30/06/19	Interanual	30/06/19	Interanual
Seguros de ahorro / jubilación	Planes de Previsión Asegurados (PPA)	942.153	-1,41%	12.343.875.867,33	1,04%
	Capital diferido	3.297.138	-0,92%	50.450.301.849,63	2,91%
	Rentas	2.191.913	-2,39%	89.838.153.989,77	2,02%
	T. P. rentas vitalicias	29.023	31,17%	2.580.416.157,66	30,50%
	PIAS	1.679.462	-0,44%	13.805.585.126,29	7,82%
	SIALP	620.477	3,92%	4.164.376.111,59	19,44%
	Vinculados a activos	713.907	10,51%	13.521.937.638,73	8,72%
	Total seguros de ahorro	9.456.073	-0,06%	186.704.646.741,00	3,72%
	Total vida	30.441.587	2,13%	193.489.109.450,51	3,75%

Fuente: Unespa

Por otro lado, el Consejo General reclama una modificación de la Ley de Seguridad Alimentaria que obligue a las compañías del sector a contar con un seguro de RC de cuantía proporcional a su volumen de negocio y riesgo. La industria de alimentación y bebidas representa el 2,5% del PIB español, según datos del INE. Más de 31.000 empresas se dedican a este sector. Una actividad que incide directamente en la salud pública y que necesita de una protección específica.

Desde el Consejo General de Mediadores de Seguros "las responsabilidades deben de estar suficientemente cubiertas frente a posibles riesgos. Para una empresa alimentaria no tener una cobertura suficiente o adecuada al tipo de actividad que realiza puede suponerle, en caso de crisis, el cierre del negocio. Lo complicado es la interpretación que hace cada compañía respecto a la Responsabilidad Civil de producto alimentario". Ahí el papel del mediador de seguros es clave.

En otro orden de cosas, el Consejo General ha aprovechado las fiestas navideñas para ofrecer unas claves para prevenir accidentes domésticos, ya que es en esta época del año cuando se produce un mayor número de accidentes domésticos (unos 185.000).

Entre los percances que pueden trastocarnos las fiestas, en primer lugar están las intoxicaciones alimentarias (17%) y los atragantamientos con comida (16,5%). Seguidos muy de cerca por los cortes, golpes y contusiones (15%), las quemaduras con petardos (14%), las caídas al colocar la decoración y las electrocutaciones manipulando las luces navideñas (13%).

Por último señalar que el Consejo General ha concedido la Medalla del Mérito a José María Campabadal, expresidente de esta institución, y la Placa de Honor a Jean Paul Rignault, ex CEO de AXA. De esta forma se quiere "reconocer a dos personas que han dedicado parte de su vida a dignificar la profesión de la mediación y la institución colegial que los representa", ha explicado Enrique Mendizábal, director general del Consejo General.

El Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros desarrolla su programa de Riesgos

El Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros de la Universidad CEU-Cardenal Herrera de Valencia, impartido por **Agers** e impulsado por **Aprocose** y el **Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia**, avanza en su programa de Riesgos con Mª Isabel Martínez, miembro de la Junta Directiva de Ferma y del Consejo Asesor de Agers.

Los contenidos referidos a Riesgos son, según Martínez, "introducen al alumno en todas las materias relacionadas con la gestión de riesgos desde los estándares en gerencia de riesgos como COSO e ISO, pasando por el proceso de identificación, evaluación, control y financiación de los riesgos, hasta aspectos relacionado con el gobierno corporativo, indicadores o responsabilidades". Para Martínez "con formación específica sobre cómo gestionar riesgos asegurables y no asegurables, los mediadores se convierten en asesores imprescindibles de sus clientes sobre el conjunto de sus riesgos, lo que les permite ampliar su cartera y dar un asesoramiento más completo".

ACS-CV reúne a sus asociados en la jornada anual mercantil

Aurelio Gil ha conducido la jornada informativa anual del área Mercantil de la Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV). En ella Gil, como responsable del área, realizó diversos análisis respecto a las DEC, coincidencias de aseguradoras, volúmenes y finalmente una estimación de ventas realizadas del ejercicio en los diversos protocolos existentes.

Durante la jornada se verificó la buena evolución de esta área, que ha logrado un elevado grado de mercantilización, canalizando la mayoría de las carteras y producción a través de la asociación.

Gil también destacó el buen resultado generalizado en las aseguradoras generalistas, gracias al exhaustivo seguimiento y conocimiento del corredor. La estabilidad de las carteras, junto con el resultado de baja siniestralidad son características que destacan año a año de ACS-CV.

El responsable mercantil puntualizó que existe una necesidad de mayor especialización y desarrollo de protocolos especialistas. Otro punto que Gil destacó fue el de las recientes incorporaciones de nuevos corredores jóvenes, además del apoyo en la formación y en las herramientas tecnológicas para poder continuar ampliando dicho desarrollo.

La correduría Gexbrok celebra su 45º aniversario

Gexbrok, la correduría del Grupo Gefiscal y socio de Cojebro, ha celebrado el 45º aniversario del grupo.

El Grupo Gefiscal, consultoría integral, especializada en todo tipo de empresas, profesionales y particulares, cuenta con una plantilla de 180 personas y actualmente, disponen de más de 30 sucursales. Sus primeros pasos los dio en diciembre del año 1974 en Cáceres, lugar en el que estableció su sede social, y desde este emplazamiento empezó a realizar su labor. Poco tiempo después crearon y desarrollaron su red de oficinas, con el afán de implantar y difundir sus servicios profesionales.

Los trabajadores más cercanos a la jubilación deben planificar su ahorro para equilibrar el descenso de ingresos

El tercer informe realizado por los expertos del Observatorio de Pensiones de Willis Towers Watson sobre el ahorro en los trabajadores aborda la situación de los empleados que están próximos a su edad de jubilación. "La principal conclusión del informe es que cada perfil y condiciones (edad, años trabajados, procedencia y lugar de trabajo, etc.) define cada vez más la pensión pública que queda a cada persona, por lo que resulta esencial estimar los ingresos que se van a percibir en la jubilación, así como generar un ahorro complementario con el que reforzar los ingresos que proveerá la pensión pública", ha explicado Gregorio Gil de Rozas, Head of Retirement de esta empresa.

Los expertos afirman que las pensiones públicas suponen para la mayoría de trabajadores una gran merma en sus ingresos, por lo que detallan los distintos productos tradiciones de ahorro y previsión, señalando las rentabilidades y tipos de inversión, así como liquidez y fiscalidad de cada uno de ellos:

- Planes de pensiones: Su principal ventaja es el tratamiento fiscal frente a la escasa liquidez que también concentran, en la medida en que la recuperación del capital invertido está limitada a que se produzcan determinados supuestos.
- Planes de previsión asegurados: Similar a los planes de pensiones en cuanto a sus contingencias, aunque se diferencia de estos en que su rentabilidad suele ser mayor, en la medida en que además del capital invertido ofrece por ley una rentabilidad mínima que se consigue gracias a las técnicas actuariales.
- Planes de ahorro a largo plazo: Sus rendimientos están exentos de tributación, siempre y cuando la inversión se mantenga durante un plazo mínimo de cinco años. Además, son productos totalmente líquidos y de bajo riesgo. Sin embargo, ofrecen una rentabilidad mínima garantizada bastante reducida.
- Plan individual de ahorro sistemático: Seguros de Vida ahorro cuya finalidad es constituir un capital que posteriormente es recuperado en forma de renta vitalicia asegurada. Son productos líquidos cuya inversión se puede rescatar en cualquier momento, aunque su tratamiento fiscal es complejo.
- Unit linked: Seguros de Vida ahorro que dan la oportunidad de colocar el dinero en diferentes fondos de inversión, cestas de fondos con diferentes perfiles de riesgo o diferentes activos financieros. Su principal inconveniente es que no ofrecen una rentabilidad garantizada por lo que el ahorrador asume el riesgo.

En otro orden de cosas, Willis Towers Watson ha reunido a los principales operadores aeroportuarios en una jornada de trabajo cuyo objetivo ha sido debatir sobre los principales riesgos que afectan a la industria. El 86% de los asistentes ha considerado que los aeropuertos están muy expuestos o ligeramente expuestos a riesgos asociados al cambio climático; de estos, un 48% considera el riesgo de inundación como el mayor.

La correduría Blai Gabinet de Serveis logra la certificación a la excelencia en gestión empresarial

Blai Gabinet de Serveis, socio de **Cojebro**, ha obtenido, por segundo año consecutivo, la certificación a la excelencia en gestión empresarial. Se trata de un reconocimiento respaldado por Eleconomista.es e Informa D&B.

Los principales parámetros que se evalúan para obtener este certificado son: la solvencia, la rentabilidad, el crecimiento, el empleo, la internacionalización, la responsabilidad social corporativa, la satisfacción de clientes, la innovación, la gestión del riesgo comercial y la digitalización.

Blai Gabinet de Serveis ha superado satisfactoriamente la evaluación y con esta certificación obtendrá toda una serie de beneficios, tales como los de potenciar su empresa, destacar frente a sus competidores; conseguir reconocimiento para su marca; consolidar la confianza de sus clientes y proveedores; y aumentar el valor de la compañía, entre otros.

Op de Beeck & Worth se une a Cojebro

La correduría **Op de Beeck & Worth**, con sede en San Pedro de Alcántara (Málaga), se ha incorporado a **Cojebro**. La correduría cuenta con más de 40 años de experiencia y sus principales áreas de especialización son grandes patrimonios y expatriados, aunque su foco técnico-comercial lo centran también en empresas y profesionales, construcción y contingencias.

"Estamos convencidos de las sinergias y enriquecimiento profesional y empresarial que compartiremos entre ambas organizaciones", ha reconocido Antonio Muñoz-Olaya, presidente de Cojebro.

Por su parte, Danni Worth, socio fundador y director técnico de Op de Beeck & Worth, afirmó sentirse muy orgulloso de poder formar parte de la familia Cojebro. "La calidad de las corredurías que la integran, y el modelo estratégico, visión empresarial a medio y largo plazo, así como los ambiciosos proyectos que están desarrollando, son el paraguas y compañero de viaje que una correduría como la nuestra necesita para afrontar los retos que tenemos por delante". Con esta incorporación, Cojebro pasa a tener 41 corredurías asociadas, distribuidas por 29 provincias españolas y Andorra, y un volumen de primas intermediadas de quinientos diez millones de euros.

Fecor designa nueva Junta Directiva con Juan Antonio Marín como presidente

El pleno de Fecor nombró a mediados de diciembre a Juan Antonio Marín nuevo presidente de la federación por unanimidad, labor que desempañará durante los dos próximos años. Y apenas una semana después, Marín designó a la Junta Directiva que le acompañará en su mandato, compuesta por Silvia Manjón, Alberto Ocarranza, Fernando Castellanos y Guillermo Arenas.

Como en elecciones anteriores, Juan Antonio Marín ha sido la única candidatura presentada. El nuevo presidente sucede en el cargo a Maciste Argente, presidente de Fecor durante el mandato 2018-2019.

Para el presidente entrante, actual CEO de la correduría Marín Domenech y presidente de Mediavanz AIE, "este nombramiento es una gran responsabilidad ya que supone estar en primera fila en un momento clave para los corredores, en el que el sector se va a enfrentar a grandes retos como la adaptación a la IDD y la digitalización".

Posicionar a Fecor a la vanguardia del sector y ganar representación y participación, será uno de los principales objetivos de la hoja de ruta que desarrollará Marín durante los próximos dos años.

Como presidente de Fecor, Marín ha designado a la Junta Directiva con la que acometerá los dos próximos años de mandato. Está compuesta por Silvia Manjón, presidenta de Anacose, como vicepresidenta y tesorera; Alberto Ocarranza, presidente Grupo HIB, como vicepresidente y responsable del área de Tecnología; Fernando Castellanos, consejero delegado y director general de Centerbrok, como vocal y responsable del área de Prácticas de Mercado y Marco Legislativo; y Guillermo Arenas, gerente de Espanor, como vocal y responsable del área de Formación y Relaciones Institucionales.

Silvia Manjón
Vicepresidenta y Tesorera
Presidenta de ANACOSE

Juan Antonio Marín
Presidente de FECOR
Presidente de Mediavanz AIE

Alberto Ocarranza
Vicepresidente y Responsable del área de tecnología
Presidente de Grupo HIB

Fernando Castellanos
Vocal y Responsable del área de prácticas de mercado y marco legislativo
Consejero Delegado y Director General de CENTERBROK

Guillermo Arenas
Vocal y Responsable del área de formación y relaciones institucionales
Gerente de ESPANOR

"Todos cuantos conformamos esta nueva Junta vamos a trabajar para que Fecor gane en representatividad en el sector. Nuestro objetivo es claro: Aportar valor a nuestro colectivo, defender sus intereses y ganarnos la confianza del tejido asociativo", ha comentado Marín.

Entre los primeros trabajos de la nueva Junta Directiva está la elaboración del plan de acción que marcará la hoja de ruta de la federación.

Apromes pone el foco en el asociacionismo, la formación y la internacionalización de cara a 2020

Javier García-Bernal, presidente de Apromes, ha hecho balance de lo que ha significado 2019 para la asociación, con una valoración muy positiva entre otros aspectos, "por las incorporaciones asociativas, que constituyen un gran indicador de que las cosas se están haciendo de manera correcta", ha indicado.

Otro aspecto muy importante que ha querido destacar ha sido la formación, con la Tercera Promoción Grupo A. "En Apromes nos posicionamos con las nuevas resoluciones que ha venido exigiendo la Dirección General de Seguros", ha indicado. García-Bernal ha destacado la apuesta de la asociación por formar y dar acomodo a la necesidad de la formación continua con sus socios.

El tercer punto que ha destacado ha sido el de la internacionalización. La asociación está en países de la Unión Europea con asociados locales. No solo está presente en Reino Unido, Portugal, Dinamarca, Luxemburgo, Francia y Alemania; sino que mantiene abierta las relaciones bilaterales con la República Dominicana.

Por otro lado, "el contexto de la innovación implica un escenario nuevo, rápido y vertiginoso, al que hay que adaptarse", ha señalado García-Bernal. "Nuestro proyecto de cara a 2020 va a ser continuar desarrollando el asociacionismo, la formación y la internacionalización". Además, llevarán a cabo la configuración de una nueva Ejecutiva porque están en proceso electoral.

En el aspecto tecnológico, explica que "no vamos a quedarnos solo en ser una plataforma de servicios para los asociados desde el punto de vista tecnológico, sino también en facilitarles que esas herramientas tecnológicas que las compañías, a través del EIAC, están poniendo en marcha, les ayuden en su adaptación".

La correduría Sanchís Asesores obtiene certificados en calidad e igualdad

La correduría Sanchís Asesores ha obtenido dos certificados de calidad, ISO 9001 y QSIM, específica para el sector de la mediación. Asimismo, ha conseguido el certificado de igualdad que concede la Consejería de la Comunidad Valenciana por el que se garantiza que en sus oficinas se trata a todas las personas por igual y nadie es discriminado.

También se han convertido en punto violeta estable. Se trata de un lugar en donde las mujeres que se sientan en peligro o necesiten algún tipo de apoyo saben que pueden acudir a sus oficinas, donde van a encontrar un lugar donde estar a salvo.

El Congreso Mundial de Mediadores 2020 reunirá en Valencia a profesionales y expertos de 50 países

'Change the game' (Cambiando la forma de hacer negocio) es el lema elegido para el Congreso Mundial de Mediadores 2020 que se celebrará en el Palacio de Congresos de Valencia el 18 y 19 de junio. En él se tratarán, entre otras cosas, los principales temas que afectan a la transformación digital de la mediación con especialistas de diferentes países del mundo.

El **Consejo General de Mediadores de Seguros,** presentó a finales de noviembre en Madrid, la que será su cita internacional más importante, un evento que congregará a 900 profesionales, agentes, corredores y directivos de aseguradoras de más de 50 países. A lo largo de dos días, los mediadores analizarán el mayor desafío cultural y de gestión que tiene en estos momentos el sector: su transformación digital.

El carácter internacional de esta gran cita de la mediación quedará reforzado por el 28 Congreso Panamericano Copaprose (Confederación Panamericana de Productores de Seguros), que celebrará de forma paralela su asamblea general y la elección de su nuevo presidente dentro del marco de este congreso. Otro hito que coincidirá es que por primera vez en la historia de la organización una española, la actual presidenta del Consejo General de Colegios de Mediadores, Elena Jiménez de Andrade, estará también al frente de WFII, la Federación Mundial de Intermediarios de Seguros.

Durante el acto de presentación Elena Jiménez de Andrade ha explicado que el lema 'Change the game' elegido para este congreso, quiere ser "una llamada a la acción para que cambiemos el chip. Tener una página web, redes sociales y responder a un cliente por correo electrónico, no es transformación digital, es algo mucho más complejo que exige un gran esfuerzo. La tecnología nos ofrece contactar con un cliente que está las 24 horas conectado y que ahora se relaciona de otra manera".

Estamos en un cambio de época. La oferta tecnológica va por delante de la demanda por primera vez en la historia. Por eso, el programa que se desarrollará durante el encuentro de la mediación está diseñado para tratar los principales temas que afectan a la transformación digital. Desde las tres tecnologías clave: inteligencia artificial, blockchain e internet de las cosas a cuestiones como la ciberseguridad o cómo afrontan la transformación las aseguradoras; pasando por la experiencia de las insurtechs, empresas nacidas al abrigo de la tecnología. Sin olvidar el factor humano, la gran baza de la mediación y el punto de máxima ventaja para el sector. Tampoco faltará el espacio para la experiencia del cliente, el campo de batalla donde cada negocio se la juega cada día, y que marca la diferencia a la hora de mantener la competitividad.

La presidenta del Colegio de Valencia Mónica Herrera, como anfitriona del congreso, ha resaltado durante la presentación que "la Comunidad Valenciana es uno de los tres mercados aseguradores más importantes de España y donde más pólizas se suscriben por internet".

Julián de la Cuesta y Julia López refuerzan el equipo de Inversiones de AON

Aon ha reforzado su apuesta por el área de Inversiones en España con la incorporación de Julián de la Cuesta, como consultor senior, y Julia López, como consultora. Desde sus nuevas posiciones se encargarán de cimentar la presencia de la multinacional en el sector de Gestión de Activos en España y Portugal.

De la Cuesta se incorpora a la multinacional desde el equipo US Offshore de Schroders en New York, donde pasó once años cubriendo los Estados Unidos y Canadá creando la presencia y ampliando la base de clientes internacionales de la firma a lo largo de la región. Con anterioridad había desempeñado distintos cargos en Citigroup.

López viene de la consultora Minsait (del Grupo Indra), donde ha ejercido dos años como consultora de Negocio en clientes de Servicios Financieros. Los dos reportarán a Ricardo Pulido, director de Inversiones de Aon España y estarán en Madrid.

El Club Catalán de Corredores de Seguros ha realizado una nueva jornada de formación comercial con la participación de Hiscox, Liberty y Plus Ultra. El objetivo de la jornada –dirigida a los gerentes, comerciales y responsables de producción del Club– fue tratar en profundidad los productos y la argumentación comercial para seguir mejorando el asesoramiento a los clientes de los socios de las corredurías.

El Club Catalán de Corredores de Seguros realiza su tercera jornada de formación comercial

Con Liberty se realizó un repaso a la oferta y operativa de sus productos de Empresa; Plus Ultra presentó los aspectos más destacados de su oferta de valor centrándose en sus productos más competitivos. Y por último, la aseguradora especialista Hiscox presentó los dos ramos que trabajan: seguros para altos patrimonios y empresas. Dentro de sus soluciones para empresas, dieron una visión más detallada de su producto 'Hiscox CyberClear', el seguro para incidentes ciber.

Gabriel Raya, nuevo presidente de Centerbrok

La Junta General de Centerbrok ha acordado por unanimidad nombrar presidente del Consejo de Administración a Gabriel Raya. Asimismo, acordó el nombramiento como consejeros a Marta del Rey (Poli&Fani), Gonzalo Camacho (Viafina), David Gómez (Asebrok), Juanjo Missis (Arancorp) y Fernando Castellanos. El nuevo Consejo sale elegido para un periodo de 4 años de conformidad con lo establecido en los estatutos societarios.

Licenciado en Administración y Dirección de empresas, Raya acumula más de 15 años de experiencia en el sector tanto en grandes brokers, como agencias de suscripción del Lloyd's hasta que en el año 2008 se incorporó al proyecto de Rasher de la que es socio mayoritario y consejero delegado.

Gabriel Raya, socio fundador de Centerbrok y hasta la fecha vicepresidente del Consejo, agradeció a los presidentes que le han precedido la excelente labor realizada y ha señalado como ejes básicos de Centerbrok para los próximos años el desarrollo digital, apoyado en el nuevo departamento TIC, la incorporación de corredurías que valoren este modelo y que a su vez aporten conocimiento y especialización en determinados nichos, así como el desarrollo de nuevos servicios demandados por la Red.

Por otro lado, Centerbrok ha incorporado a su red de corredurías a Hispaseguros (Madrid), Adorsan (León), Guicamo (Zaragoza), Insurance Brother (Almería) y dos corredurías en Cantabria, Segurbas (Santander) y Gonzalo Díaz & Antonio Rodríguez (Torrelavega).

Además, integra las carteras de cuatro nuevos miembros en CenterNet con oficinas en Playa de Aro (Gerona), Torre Pacheco (Murcia) Tenerife y Madrid.

Centerbrok en la actualidad cuenta con 70 miembros en su red territorial que intermedian 190 millones de euros, facturan 29 millones de euros y tienen presencia en 17 comunidades autónomas y 37 provincias.

RibéSalat colaborará con la Asociación de Constructores y Promotores de Granada

RibéSalat ha llegado a un acuerdo con la Asociación de Constructores y Promotores de Granada (ACP) para apoyar e impulsar el sector de la construcción en esa provincia andaluza.

El convenio, ratificado por el responsable del área de construcción de RibéSalat, David Varanda, y el presidente de la institución granadina, Juan de Dios Molinero, refleja el compromiso del broker de ofrecer un servicio personalizado y en condiciones exclusivas para todos los integrantes de la ACP.

Grupo Euro-Center analiza el seguro de Defensa Jurídica

Grupo Euro-Center Correduría de Seguros ha llevado a cabo una acción formativa sobre el seguro de Defensa Jurídica, en sus oficinas centrales de Granada y en conexión online.

En ella se analizó, por parte del equipo técnico y ejecutivo de la correduría, el seguro de Defensa Jurídica para particulares y empresas. Es un producto que permite tanto al asegurado particular, autónomo, pyme o gran empresa tener una defensa jurídica completa incluso en caso de un incumplimiento contractual, pudiendo ser incluso contra la propia compañía del asegurado. Este seguro cubre consultas sin límite y trámites de litigios que pueden ser de responsabilidad civil o penal. "Disponer de un seguro de defensa penal ofrece la tranquilidad de tener a tu servicio todo un elenco de profesionales que van a defender tus intereses a un coste mínimo", indican desde la correduría.

NB21 cuenta con una oficina en Betanzos tras la firma de un acuerdo de colaboración con la correduría Seguros Loureda. Dicha incorporación supone que la empresa pasará a contar con 14 puntos de venta en la provincia de La Coruña y que estará presente en esta comarca, un importante centro comercial y administrativo, prestando sus servicios a los más de 30.000 habitantes de la misma.

NB21 tendrá presencia en Betanzos con la incorporación de Seguros Loureda

Con la operación, NB21 cierra 2019 uniendo tres nuevas oficinas y cumpliendo expectativas respecto a su Plan Estratégico, con el que se pretende estar cada vez más disponible para sus clientes de toda España, en general, y de Galicia, en particular. La titular de Loureda Seguros, Ana Loureda, ha señalado que "se trata de una apuesta de futuro con la que podremos descargarnos de trabajo administrativo, contar con aplicaciones informáticas de última generación para gestionar los riesgos de nuestros clientes y recibir apoyo técnico y comercial para todas nuestras tareas".

Con esta incorporación, NB21 suma 14 oficinas en La Coruña, siendo un total de 40 en todo el territorio español. Entre ellas se encuentra la incorporación a primeros de diciembre de la correduría de seguros Fernando García Diéguez de Boiro, una oficina de referencia en toda la comarca del Barbanza.

Los colegiados de Córdoba, Huelva y Sevilla se forman en gestión inteligente de sistemas de información

Los Colegios de Mediadores de Córdoba, Huelva y Sevilla han celebrado la quinta sesión de su programa de formación continua. En esta ocasión la jornada ha girado en torno a la gestión inteligente de sistemas de información, y ha sido impartida por Eloy Páez, experto en tecnología y procesos del sector asegurador.

El principal propósito de la jornada ha sido profundizar en el aprovechamiento óptimo del software de gestión, además de tratar la vinculación de módulos y aplicaciones, así como la gestión de los recursos de comunicación masivos, internos y externos, con el objetivo de interaccionar con clientes y proveedores.

La próxima jornada del programa estará dedicada al Desarrollo de Especialidades Comerciales.

La asociación Corbrok otorga el I Premio El Giraldillo a Luis Sáez de Jáuregui

La asociación Corbrok ha entregado el I Premio El Giraldillo al director de Distribución de AXA España, Luis Sáez de Jáuregui, por "su cercanía, la trayectoria profesional y el apoyo al desarrollo de la mediación profesional independiente".

Para Luis Sáez de Jáuregui "este reconocimiento supone un fuerte impulso a nuestra vocación de servicio a la mediación profesional, auténticos garantes de la protección de los clientes, empresas y particulares".

Ignacio Alba, miembro de la Junta Directiva de Corbrok, hizo entrega de un retrato realizado por el arquitecto Javier Jiménez Sánchez-Dalp, ensalzando las características del homenajeado.

S4 celebra su 7º Concierto Solidario de Navidad

El Teatro Principal de Orense ha acogido la celebración del 7º Concierto Solidario de Navidad "Por ellos" organizado por **S4 Correduría de Seguros y Gerencia de Riesgos** y cuya recaudación, íntegra, se dona a la AECC de Orense para financiar el 'Programa de ayudas económicas para situaciones de emergencia social'.

El evento contó con la actuación del artista Carlos Núñez acompañado de su grupo. Además, estuvo presentado por Avelino González, encargado de llevar el humor al Teatro a través de sus historias.

Gracias a la recaudación íntegra que se dona a la AECC, la asociación puede financiar el 'Programa de ayudas económicas para situaciones de emergencia social', "aportando un granito de arena en la mejora de la situación de pacientes y familias, especialmente de aquellas que, en nuestro entorno más cercano, viven una situación de emergencia social agravada por la aparición de un diagnóstico oncológico", apuntan desde la entidad.

Respecto a la recaudación, se hará pública cuando terminen de cuantificar las donaciones a la fila cero. La cifra eldía del concierto ya superamos los 5000 euros.

Por otro lado, la sede de la correduría Gondomar (Pontevedra) dio la bienvenida a todos los hijos, nietos, sobrinos y familiares de amigos de los trabajadores a una fiesta temática para comenzar la Navidad. Todos ellos dieron rienda suelta a su imaginación decorando la oficina no solo con el tradicional árbol, sino que también pusieron en marcha el tren de Papá Noel y plasmaron, a través de dibujos, sus mejores deseos para el próximo año.

La actividad, que se enmarca dentro de la política de Responsabilidad Social Corporativa planificada para el año 2019, estuvo acompañada de un chocolate caliente y pastas, juegos en familia y música navideña.

AMV colabora con el evento EnduRoc en su 10º aniversario

AMV estuvo presente un año más en el EnduRoc 2019, uno de los eventos más multitudinarios del mundo del *off road*, que cumple 10 años desde su primera edición.

Tras años de colaboración, AMV sigue apoyando el evento del mundo del enduro. La prueba, que se disputó el 30 de noviembre y 1 de diciembre, es una cita obligada para cualquier amante del *off road*.

Los pilotos completaron dos vueltas al recorrido técnico, de aproximadamente 40 kilómetros. AMV, el especialista en seguros de motos, estuvo apoyando y disfrutando junto a todos los amantes de la moto.

Intermundial lanza una iniciativa solidaria dirigida a tres proyectos sociales

Intermundial llevó a cabo la iniciativa 'Regalo solidario', una campaña participativa para recaudar fondos con destino a las ONG Viaja, Disfruta y Ayuda, Ningún Niño Sin Sonrisa e Infancia Solidaria. Entre los días 10 y 23 de diciembre la correduría hizo un llamamiento para buscar cientos de paquetes extraviados por Papá Noel en más de un centenar de localidades de toda España.

El principal reto de la campaña impulsada por Intermundial, a través de su fundación, fue involucrar al mayor número de personas posible, ya que cada vez que alguien encontraba uno de los cientos de paquetes 'perdidos' se destinaba un euro a las organizaciones mencionadas.

Además de Madrid, esos regalos solidarios extraviados por Papá Noel se pudieron encontrar, entre los días 10 y 23 de diciembre, en Barcelona, La Coruña, Sevilla, Málaga, Valencia, Utrera, Cáceres, Badajoz, Burgos, Ávila, Elche, Talavera de la Reina… así hasta más de un centenar de localidades.

La Fundación Intermundial activó un mapa interactivo como herramienta indispensable para dar fácilmente con alguno de los paquetes perdidos por todo el territorio nacional. Su actualización en tiempo real proporcionaba coordenadas de geolocalización de forma precisa.

Una vez consultado el mapa interactivo y localizado el regalo 'perdido' se tenían que dirigir al punto exacto donde se encontraba, que podía ser tanto en el exterior como en el interior de algún establecimiento colaborador. Una vez descubierto el paquete había que hacer una fotografía con el móvil, compartirla en redes sociales (Twitter o Instagram) con el hashtag #fundacionintermundial y etiquetar a InterMundial.

Además, existía otra manera alternativa de colaborar en 'Regalo solidario', para los que no puedieron tomar parte activa en la búsqueda de los paquetes perdidos. Fue a través de la plataforma de recaudación de fondos **www.gofundme.com/f/regalo-solidario-fundacion-intermundial**, en la que se pudo donar cualquier cantidad a modo de 'fila cero' entre el 10 y el 23 de diciembre.

Sumarse a la campaña 'Regalo solidario' también contará, una vez finalizada la misma, con la posibilidad de participar en el sorteo de dos cámaras fotográficas instantáneas Polaroid entre todos aquellos que hayan encontrado y compartido una foto de alguno de los regalos solidarios a través de sus redes sociales.

El principal propósito de la Fundación Intermundial a través de esta campaña es colaborar con pequeñas entidades sin ánimo de lucro con pocos recursos, formadas en su mayoría por voluntarios, y a las que les resulta complicada la captación de financiación para sus respectivos proyectos.

El Colegio de Asturias celebra su tradicional Brindis Solidario

El **Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias** ha celebrado el 20 de diciembre una nueva edición de su tradicional Brindis Solidario. Esta iniciativa, que este año cumple su séptima edición, se ha convertido ya en una tradición navideña que cada año reúne a un gran número de colegiados, representantes de distintas aseguradoras, proveedores y empresas que, de un modo otro colaboran con el Colegio.

"Se trata de una iniciativa que apoya acciones solidarias de interés general realizadas por entidades no lucrativas que aportan un beneficio para la sociedad. Esta acción es una parte esencial de la estrategia de Responsabilidad Social Corporativa del Colegio", apunta su presidente, Reinerio Sarasúa. Como en ediciones anteriores, el evento cuenta con la colaboración desinteresada de Sidra Trabanco y Malena Catering.

En esta edición, se distinguió la labor que desarrolla Una ciudad para todos. Nacida hace casi 50 años (celebrará el medio siglo de vida en 2021), trabaja por la integración social de las personas más desfavorecidas, gracias al esfuerzo de voluntarios, socios y trabajadores. El importe recaudado en el marco del Brindis Solidario 2019 del Colegio irá destinado íntegramente a esta organización que actualmente centra sus esfuerzos en las personas con discapacidad intelectual.

Todos los asistentes al Brindis Solidario 2019 colaboran con un donativo mínimo de 10 euros. Además, para aquellos que querían sumarse a esta iniciativa pero no podían acercarse a brindar se puso en marcha, un año más, la Copa 0, para aportar la cantidad que se quiera.

El Colegio de Lérida entrega material informático a una asociación por los refugiados

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida** ha hecho entrega de material informático a la Asociación Lérida por los Refugiados, una institución que trabaja para dar apoyo a personas refugiadas aquí y fuera del país.

Este material, dado por colegiados de Lleida y por el propio Colegio, servirá para darle un segundo uso en la actividad de la asociación, quien trabaja a nivel pedagógico en el campo de refugiados del Sahara y en una casa compartida en Atenas donde acogen a mujeres maltratadas y familias en riesgo de exclusión.

La artista sevillana Patricia Barón y su obra 'Momentos' serán las protagonistas de la nueva exposición de Howden Art, la apuesta cultural de la compañía **Howden Iberia.** La inauguración tuvo lugar el 11 de diciembre y cerrará el 12 de enero.

Howden Art expone la colección 'Momentos' de la artista sevillana Patricia Barón

Patricia Barón comenzó su trayectoria artística hace más de tres décadas y durante los últimos 6 ha trabajado en el proyecto que ha dado lugar a la colección 'Momentos'. La obra, de estilo impresionista, muestra paisajes del Guadalquivir y su entorno que con su luz y riqueza cromática inspiran a la artista.

Clínicum patrocina la fiesta infantil de Navidad del Colegio de Barcelona

Clínicum y el **Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona** han firmado la renovación del acuerdo por el que la compañía especializada en seguros de Salud fue un año más la patrocinadora de la fiesta infantil de Navidad organiza por el Colegio el 2 de enero.

Francisco Salvador, responsable del canal de correduría de Clínicum, y Francesc Santasusana, presidente del Colegio, fueron los encargados de ratificar el acuerdo. Salvador destacó que "es una satisfacción para nuestra compañía apoyar, un año más, una iniciativa que reúne a los niños y a sus familias en un ambiente que es casi mágico". Por su parte, Santasusana expresó su agradecimiento a Clínicum por "su compromiso con un evento diferente a todos los que organizamos a lo largo del año y que es entrañable e inspirador".

Un año más, acudió a la fiesta un emisario de los Reyes Magos que, en nombre de sus mágicas majestades, recogió las cartas de todos los niños asistentes.

Vivo en el futuro... y esto es lo que veo

Una era que revolucionará el modo de hacer negocios

Nick Bilton

Editorial: Gestión 2000
Precio: 19,95 € libro impreso

El mundo, tal y como Bilton lo concibe, está experimentando los temores comunes que surgen ante la aparición de nuevas tecnologías. Así sucedió en el siglo XX y así está volviendo a suceder. Sin embargo, nos dirigimos hacia una nueva era de posibilidades infinitas y cambios fascinantes que revolucionarán nuestra manera de entender las relaciones sociales, la conducta de los individuos y, por supuesto, los intercambios económicos y el modo de hacer negocios.

Este libro, práctico y con visión de futuro, muestra la esencia de la emergente era digital y explica cómo los nuevos medios están cambiando el mundo y el comportamiento de los consumidores.

Haz que funcione

Hoja de ruta hacia el éxito a través de la eficacia y la organización personal

David Allen

Editorial: Alienta Editorial
Precio: 12,95 € libro impreso

Este libro constituye una hoja de ruta, que te ofrece consejos para tomar conciencia de la situación y qué camino tomar para alcanzar la meta que ansías. Las claves para lograrlo son "control" y "perspectiva" y un compromiso real con tu vida y tu trabajo. Te ayudará a afrontar desde retos tan rutinarios como responder a un correo electrónico urgente, a tan relevantes como preparar tu jubilación. Todo requiere de concentración, orden y focalización.

Además, en el apéndice del libro, encontrarás plantillas para poner en práctica los modelos más importantes que aborda el texto, como la planificación de proyectos, la organización del control de flujos de trabajo y las revisiones semanales.

Proyecto

TENGO HOGAR

TENGO UN FUTURO

Las circunstancias socioeconómicas actuales están creando una nueva clase de personas desfavorecidas que ven cómo repentinamente pierden sus ingresos y se ven al borde de la calle, son **los nuevos rostros de la pobreza**.

Desde el proyecto **TENGO HOGAR**, apoyamos de manera temporal a estas personas para que recuperen una vida digna. Les facilitamos el **acceso a una vivienda** y les ofrecemos un **seguimiento personalizado** en apoyo a todas sus necesidades. Nuestra intención es **actuar preventivamente** de manera que aquellas familias que se encuentren en una situación de vulnerabilidad no caigan en la exclusión social.

CONTACTA:

tengohogar@gmail.com
www.tengohogar.com

www.facebook.com/
proyectoTENGOHOGAR

COLABORA:

2100 2858 12 0210174735

fisioestudio

Centro de Terapia Manual Avanzada

FISIOTERAPIA Y OSTEOPATÍA
TERAPIA MIOFASCIAL
FISIOTERAPIA DEPORTIVA
TRAUMATOLOGÍA Y REUMATOLOGÍA
FISIOTERAPIA PRE Y POST PARTO
FISIOTERAPIA INFANTIL
FISIOESTÉTICA
DEPILACIÓN LASER

Los Nogales, 7 (entrada Doctor Vallejo Nágera)
28005 Madrid

Cita previa: 91 576 70 04

www.fisioestudio.com