Premio San Francisco Javier
de Anacose en 2012

# PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Número 95 Mayo 2020

www.pymeseguros.com

## Visión de experto
Miguel Iglesias, director comercial de Gallego Iglesias Correduría de Seguros
La especialización permite enfrentarse mejor a las amenazas de Autos

## Punto de encuentro
Se despierta la concienciación de los empresarios de ciberproteger sus negocios con el confinamiento

Francisco Lara, director general de Pelayo

# Autos se enfrenta a una **CONTRACCIÓN** de la demanda

## Más a fondo
Nuevo escenario comercial para los corredores

## In situ
El colaborador externo cumplirá los mismos requisitos que un distribuidor

# HÉROES DE FAMILIA

- Centros de Servicio
- Bonificación Familiar
- CaReward
- Servicio Puerta a Puerta
- Póliza Especial para Clásicos
- Movilidad
- Descuento por Vinculación
- Plan de Pagos Mensual
- Reparación Pintura Garantizada

*Consulta condiciones en mapfre.es

TU **SEGURO DE COCHE** CON HASTA UN*

**40%** DE DTO.

**SEGUROS DE VERDAD**
PARA **HÉROES DE FAMILIA**

**MAPFRE**

# Los mediadores de seguros ganan una batalla importante a la banca

Ante una situación difícil, las personas e instituciones sacan lo mejor y lo peor que llevan dentro. Esto ha sido lo que ha ocurrido en la crisis sanitaria y económica creada por el Covid-19. Mientras que el sector asegurador, con 100 aseguradoras capitaneadas por Unespa, creaban un fondo solidario de 37 millones de euros para cubrir a los sanitarios que han fallecido o han sido hospitalizados por causa del coronavirus (ver **Al día seguros**), algunas entidades bancarias han pretendido lucrarse de la necesidad de crédito que tienen los autónomos y las pymes, intentándoles colocar un seguro, lo que constituye una "flagrante ilegalidad" (ver **Al día distribución**).

Afortunadamente, todo se vino abajo cuando una trabajadora autónoma lo denunció en las redes sociales y los mediadores de seguros la respaldaron. Afortunadamente, la presión del sector de la mediación impulsó a la Administración estar vigilante ante esta mala praxis y el ICO prohibió la venta cruzada de seguros para las nuevas líneas de crédito para autónomos, empresas y pymes destinadas a paliar las consecuencias del Covid-19.

Hay que recordar que los mediadores vienen denunciando desde hace tiempo estas malas prácticas, frecuentes en la banca, que vinculan préstamos, como los hipotecarios, a la contratación de un seguro de Hogar, de Vida, o a las aportaciones a planes de pensiones. Esperan que ahora se ponga freno a la banca en este sentido.

Por otra parte, el teletrabajo autoimpuesto por las medidas de confinamiento implantadas para frenar el Covid-19 ha provocado entre los empresarios un aumento de la concienciación por protegerse de los ciberataques, que ha derivado en un mayor número de solicitudes de cotización de los seguros Ciber. Un interés que los expertos confían que se mantendrá en los próximos años (ver **Punto de encuentro**).

Asimismo, el estado de alarma decretado por el Gobierno, ha hecho que los corredores de seguros hayan visto una nueva forma de trabajar y de relacionarse con sus clientes. Especialistas de la mediación explican en **Más a fondo**, cómo se están adaptando a este nuevo escenario comercial. Es un buen momento para que cada corredor revise su proyecto empresarial.

**Carmen Peña**
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com

## Staff

**Directora**
Carmen Peña
carmen@pymeseguros.com

**Periodista**
Aitana Prieto
aitana@pymeseguros.com

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

**Diseño y maquetación**
Estudio 9C

**Fotógrafa**
Irene Medina

**Banco De Imágenes**
Fotolia

**06 Hablando claro**
Francisco Lara, director general de Pelayo
Autos se enfrenta a una contracción de la demanda

**12 Visión de experto**
Miguel Iglesias, director comercial de Gallego Iglesias Correduría de Seguros
La especialización permite enfrentarse mejor a las amenazas de Autos

PymeSeguros Revista online para corredores y correduría
Número 95 { Mayo 2020 }
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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

CC BY NC ND

03 **Editorial**
Los mediadores de seguros ganan una batalla importante a la banca

38 **Productos**
Los últimos seguros del mercado

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

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

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

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

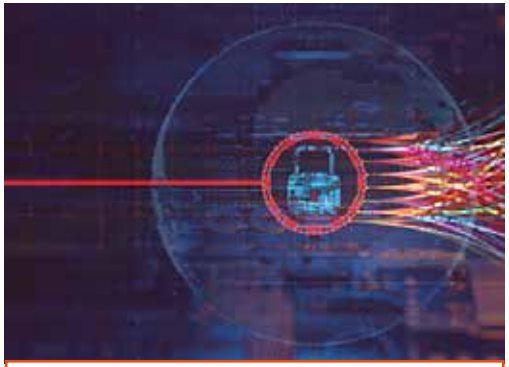
108 **Rincón de lectura**
Libros útiles para la empresa

16 **Punto de encuentro**
Se despierta la concienciación de los empresarios de ciberproteger sus negocios con el confinamiento

22 **Más a fondo**
Nuevo escenario comercial para los corredores

28 **In situ**
El colaborador externo cumplirá los mismos requisitos que un distribuidor

34 **Empresa segura**
La mediación de seguros en tiempos del coronavirus



36 **Riesgos de empresa**
Los seguros Ciber en la crisis Covid-19

**Francisco Lara,**
director general de Pelayo

# Autos se enfrenta a una CONTRACCIÓN de la demanda

El seguro de Automóvil juega con la ventaja de ser obligatorio. Pero Francisco Lara, director general de Pelayo, explica que "no está inmunizado a la situación económica que padecemos. Junto a la cobertura obligatoria hay un conjunto de coberturas y servicios adicionales que se verán afectados por la contracción de la demanda". Además, durante el periodo de alarma la producción de nuevo negocio se ha reducido de forma significativa a consecuencia de la bajada de actividad. En este entorno, no se descarta que se genere una presión a la baja en los precios, pero Lara confía en que "se mantendrá el rigor necesario para que se conserve la suficiencia técnica". En cualquier caso, el sector asegurador ha cambiado mucho en los últimos años y las inversiones que se vienen haciendo en tecnología y en talento especializado le deja en buena posición para anticipar las soluciones que van a demandar los cambios que se produzcan.

**Autos estaba en un proceso de desaceleración desde 2016 y las previsiones que había para este año no eran muy halagüeñas. Me imagino que ahora todo está en el aire por culpa de una pandemia...**

La pandemia ha provocado una convulsión muy importante en el contexto económico, de manera que las previsiones que se manejan para 2020 son muy negativas. Puede existir cierta recuperación en 2021, pero con gran incertidumbre, y no va a permitir recuperar toda la actividad pérdida en este año. Todo ello, con un impacto importante en las tasas de empleo y, por supuesto, situaciones especialmente complicadas para pymes y autónomos.

Es obvio que este entorno va a suponer una contracción significativa en las posibilidades de negocio de seguros personales, para empresas y comercios. Y el seguro de Automóviles no va a ser una excepción. Es fácil prever que la situación de crisis reduzca el mercado potencial de vehículos a asegurar y se acompañe de una presión a la baja en las primas medias.

**Para este año estaba prevista una caída de las matriculaciones que se ha pronunciado con el confinamiento. ¿El hecho de que sea obligatorio este seguro permitirá que no sufra demasiado descalabro?**

La caída en la venta de vehículos durante este periodo ha sido muy importante, como por otro lado se podría esperar. Lo relevante es el comportamiento de estas matriculaciones cuando salgamos del confinamiento y recuperemos paulatinamente la actividad. Me gustaría trasladar un mensaje de optimismo, pero es difícil pronosticar un gran ascenso en nuevas matriculaciones. La situación económica a la que nos vamos a enfrentar es excepcional y me temo que familias y empresas van a reducir al mínimo la inversión en bienes de consumo duradero que les suponga un importante gasto. La incertidumbre es muy alta y los agentes económicos van a actuar en consecuencia.

Es cierto que el seguro de Automóvil es obligatorio, pero no está inmunizado a la situación económica. Junto a la cobertura obligatoria hay un conjunto de coberturas y servicios adicionales que se verán afectados por la contracción de la demanda.

**Los "bandazos" en el precio solo generan desconcierto a clientes y mediadores, pudiendo llegar a banalizar la estimación técnico-actuarial del precio**

**Al principio del estado de alarma se difundió por las redes sociales que el seguro de Autos no cubría los desplazamientos que se produjeran mientras durara el confinamiento si no era por una causa justificada. Algo que se desmintió inmediatamente por el sector. ¿Qué mensaje trasladaría a los corredores de seguros y a los clientes para tranquilizarles?**

Durante el estado de alarma ha habido una enorme desinformación sobre diferentes cuestiones que han generado noticias falsas. En un primer momento, generó inquietud entre nuestros clientes, pero al día de hoy creo que ha desaparecido la preocupación con este asunto.

En ningún momento se ha dejado de cubrir todas y cada una de las coberturas del seguro de Automóviles. Tanto aquellas que están más directamente relacionadas con los riesgos que se producen cuando el vehículo circula, como el resto de coberturas y servicios; robo, incen-

dio, rotura de lunas, daños que pueda sufrir el vehículo aun estando estacionado y, por supuesto, la asistencia en viaje. Entre la mediación profesional nunca ha habido duda al respecto y en Pelayo hemos dejado de recibir consultas de los clientes en este sentido. La comunicación y atención de los siniestros es absolutamente normal, como no podía ser de otra manera.

**¿Se puede temer que, una vez superado el estado de alarma, las compañías inicien una política agresiva de bajada de precios para atraer clientes?**

Lo que ya sabemos es que durante el periodo de alarma la producción de nuevo negocio se ha reducido de forma significativa a consecuencia de la bajada tan importante de actividad. La recuperación de la actividad va a ser paulatina y en un entorno de contracción económica. Las previsiones que manejábamos los diferentes actores del sector se verán reducidas de forma apreciable. En este entorno, no es descartable en absoluto que se genere una presión a la baja en los precios, pero confío en que se mantendrá el rigor necesario para que se conserve la suficiencia técnica de los precios.

En Pelayo mantenemos siempre una estrategia estable en los precios y tratamos de evitar movimientos bruscos que tengamos que revertir a futuro por cuestión técnica. Estos "bandazos" solo generan desconcierto a clientes y mediadores, pudiendo llegar a banalizar la estimación técnico-actuarial del precio.

**¿Cree que esta situación va a potenciar la concentración del negocio de Autos en pocas aseguradoras, ya de por sí bastante concentrado? ¿Qué significará para el ramo y para los corredores que distribuyen este seguro una mayor concentración?**

El seguro de Autos ya se encuentra muy concentrado. Pero es igualmente cierto que esta concentración convive con compañías de menor tamaño que, a su vez gozan de buenos niveles de solvencia, especialistas que hacen muy bien las cosas y explotan con eficacia nichos de mercado territoriales o de otro tipo.

**Se precisa una evolución del marco regulatorio**

Ya antes incluso de que surgiera esta crisis, era muy importante disponer de los recursos necesarios para poder afrontar inversiones en digitalización, formación y talento que permitan seguir innovando y compitiendo en un mercado muy maduro y exigente. Es seguro que estas necesidades se aceleren con la crisis y no es descartable que las compañías se planteen diferentes alternativas de cooperación corporativa que permitan construir estrategias ganadoras. Es una de las cuestiones interesantes que esta situación puede generar.

No obstante, pese a la concentración, sigue existiendo una diversidad de oferta muy amplia en el mercado y, por tanto, no veo que deba haber ninguna preocupación ni por parte de corredores ni de consumidores.

**¿Cómo va a influir en el ramo el descenso insólito de la siniestralidad por la disminución drástica de desplazamientos?**

Esta crisis es excepcional en

sus causas y también en sus consecuencias. En Pelayo estamos intentando interpretar adecuadamente lo que está ocurriendo y lo que puede suceder en el futuro, pero el nivel de incertidumbre al que nos enfrentamos es tremendamente elevado.

Por un lado, es correcto que en el periodo más estricto del confinamiento se produjo una reducción de la frecuencia de siniestralidad en el seguro de Automóviles, si bien se ha ido incrementando en las últimas semanas a medida que se va recuperando actividad. Por otro lado, en la vuelta a la nueva realidad, a medida que vayamos cubriendo fases de desconfinamiento, se puede producir un incremento en la siniestralidad de Automóviles. Por parte de las autoridades, se ha recomendado, con lógica, que se intensifique el uso del vehículo privado para evitar en la medida de lo posible las aglomeraciones del trasporte público.

Es una gran incógnita, considerando la totalidad de la cobertura anual de los seguros, cuál va a ser el efecto agregado sobre la siniestralidad de las consecuencias de la situación que estamos viviendo. En Pelayo, realizaremos un análisis individual con cada cliente y trasladaremos al precio de renovación de cada póliza el comportamiento de siniestralidad que se haya producido. Lo que, por otro lado, hacemos habitualmente, personalizar el precio de cada cliente en función de la frecuencia de siniestros.

**En Pelayo personalizamos el precio de cada cliente en función de la frecuencia de siniestros**

**Hay quienes señalan que una póliza de Autos es más que precio y no todas son iguales. ¿Está de acuerdo con esta afirmación?**

No solo estoy de acuerdo, es lo que defendemos en Pelayo y constituye la base de nuestro posicionamiento en el mercado y del servicio al que nos comprometemos con nuestros clientes.

La calidad en el servicio que prestamos cuando se hace necesaria una asistencia en viaje, la reparación de un vehículo e incluso si se produce la desgracia de tener que atender daños a las personas, es absolutamente fundamental. Por eso, en Pelayo desarrollamos nuestros compromisos de calidad con nuestros clientes que se traducen en cuestiones tangibles y medibles. Y si no cumplimos, al cliente le sale gratis el recibo de la siguiente anualidad. Fácil de interpretar y fácil de aplicar.

Por supuesto, tenemos la obligación de tener un precio ajustado y esto también forma parte de la calidad, pero por supuesto que no todas las pólizas y no todos los niveles de servicio son iguales.

**Se hablaba de la posibilidad de tener una nueva Directiva del seguro de Automóviles ¿Cree que es realmente necesaria?**

El automóvil, la movilidad en general, están en continua trasformación, fruto de los cambios tecnológicos, los avances en seguridad, conectividad y medio ambiente. El propio seguro del Automóvil se está adaptando continuamente a la evolución del mercado, innovando en producto, operativas y servicios. En este sentido, la regulación debe resolver los cambios reales del mercado, aunque también evitando un exceso de regulación que pudiera complicar la evolución y el avance que el propio mercado demanda. Buscando ese equilibrio, es evidente que se precisa una evolución del

marco regulatorio.

**¿Está preparado el sector para enfrentarse a un nuevo entorno multimodal de movilidad, y con vehículos más conectados?**

En los próximos años se esperan cambios importantes en los automóviles y en general en las soluciones de movilidad. Vehículos conectados que van a suministrar una cantidad ingente de información, evolución paulatina en los niveles de autonomía, soluciones diferentes de combustible, etc.

## TRABAJAR CON PELAYO GENERA TRANQUILIDAD A LOS CORREDORES

**Dentro de la estrategia de distribución multicanal de Pelayo, su director general, Francisco Lara, afirma que "siempre hemos pretendido un equilibrio entre los diferentes canales. Así, los corredores representan la mitad de nuestro negocio. Con ello, puede suponerse la importancia que tiene para nosotros". Esto es así porque se trata de una aseguradora especialista en seguros de Autos y las corredurías lo saben perfectamente. "Son conscientes de que si confían los seguros de sus clientes a Pelayo, van a disponer de una póliza completa en coberturas y servicios, no van a tener problemas de servicio, que les pueda afectar a la relación con sus clientes y además van a poder tener una oferta competitiva en precio, que no va a sufrir altibajos importantes en la renovación de las carteras que genere inconvenientes con su base de clientela". A cambio, Pelayo espera de los corredores que trabajan o quieren trabajar con esta mutua: Estabilidad, compromiso y relaciones de negocio a largo plazo. "A partir de ahí, esperamos que diversifiquen su negocio con nosotros, y a las pólizas de Autos y de Hogar, se incorporen otros productos como Comercio, Comunidades, Vida riesgo, etc.", indica Francisco Lara.**

La cuestión clave, como en muchas ocasiones, es evaluar correctamente los plazos temporales en los que estos avances pueden suponer un porcentaje lo suficientemente significativo en el mercado como para que suponga una realidad de negocio en el seguro de Autos. Y a las posibles dudas que podamos tener en nuestras previsiones, hay que añadir la capa adicional de incertidumbre que la crisis actual ha venido a arrojar sobre cualquier previsión.

En cualquier caso, el sector asegurador ha cambiado mucho en los últimos años y las inversiones que se vienen haciendo en tecnología y en talento especializado nos deja en buena posición para anticipar las soluciones que nos va a demandar los cambios que se produzcan en el sector de automóviles.

**¿Cómo pueden influir las insurtech en el ramo de Autos?**

La aplicación de la tecnología va a introducir cambios más o menos disruptivos en toda la cadena de valor de la "fábrica" y de la distribución. Es seguro que van a aparecer iniciativas entre las "insurtech" con capacidad para transformar nuestro

mercado, nuestra oferta, o la forma de interactuar con nuestros clientes. No se puede poner puertas al campo, por eso la estrategia de Pelayo pasa por buscar soluciones que permita incorporar a nuestros procesos los avances que se den en estas entidades o identificar modelos de complementariedad. Pero esto es muy teórico, no hay un modelo, pero sí hay que ser muy flexibles en las vías de colaboración.

**¿Pelayo tiene previsto escalar algún puesto en el ranking?**

Nuestro objetivo es seguir diversificando nuestro negocio, mejorando y ampliando la oferta de productos y también de servicios que damos a nuestros clientes, que además son mutualistas. De esta forma consolidaremos un negocio rentable que nos permita generar los márgenes necesarios para poder invertir adecuadamente en talento y en tecnología, haciendo frente a los cambios futuros del mercado. Con ello, ampliaremos nuestro base de clientes y el número de productos que confían tener con nosotros. El ranking será una consecuencia, pero no un objetivo en sí mismo.

**Aparecerán iniciativas entre las insurtech con capacidad para transformar nuestro mercado, nuestra oferta o la forma de interactuar con nuestros clientes**

**¿Qué está haciendo Pelayo para fidelizar al cliente?**

Intentamos hacer "todo" para fidelizar a nuestros clientes, pero yo diría que hay tres pilares fundamentales; nuestra obsesión por la calidad de servicio percibida por los clientes que nos lleva a intentar mejorar continuamente operativas y procesos, una oferta muy segmentada en precio y la diversificación de nuestro negocio.

**Según un estudio de Gain Dynamics la tasa de fugas en los seguros de Auto continúa su tendencia a la baja, habiendo pasado del 17% en 2017 al 14% en 2018 y al 12,1% en el primer cuatrimestre de 2019. ¿A qué cree que se debe?**

En los últimos años el servicio prestado por todas las compañías del sector en España ha mejorado mucho y pienso que ha motivado que la rotación de las carteras se haya reducido.

**Este mismo estudio dice que los asegurados que cambian de aseguradora lo hacen en un 25% movidos por la sugerencia del corredor. ¿Se puede decir que el corredor está adquiriendo más relevancia en este ramo?**

Este asunto es muy interesante. En el mercado asegurador español llevamos bastantes años augurando que corredores y agentes podrían perder posición rápidamente en favor de otras figuras de distribución. La realidad no ha sido así, ya que han mantenido su posición en el mercado. Al igual que otros, han tenido que adaptarse a los cambios y lo cierto es que lo han hecho con un buen resultado, combinando la cercanía y el conocimiento que tienen de sus clientes con el uso de las ventajas que obtienen de las nuevas herramientas.

En mi opinión, los corredores mantienen su relevancia en el mercado y en concreto en el ramo de Automóviles.

*Carmen Peña*

Miguel Iglesias, director comercial de
Gallego Iglesias Correduría de Seguros

# La especialización permite **ENFRENTARSE** mejor a las amenazas de Autos

Miguel Iglesias, director comercial de Gallego Iglesias Correduría de Seguros, afirma que "estamos navegamos en un mar revuelto, con riesgo de zozobrar. Basta con nombrar la digitalización, la segmentación, seguros por días, seguros que se encienden y se apagan a petición del cliente, plataformas colectivas para la utilización de vehículos de forma comunitaria... Y todo ello muy ligado a los retos, que implican la capacidad de adaptación a este nuevo escenario". Estas variables impactarán en el ramo de Autos, y "siendo coherentes hemos de pensar que implicarán una reducción de negocio que no es posible cuantificar, y que genera incertidumbre, a la que nos hemos de adaptar". Pero está convencido de que su especialización le permitirá enfrentarse mejor a las amenazas del ramo.

Antes de que la pandemia del coronavirus entrara en España, Autos estaba en un proceso de desaceleración, pasando de crecer un 5,1% en 2016 a un 1,5% en 2019 y las previsiones que había para 2020 no eran muy halagüeñas. Ahora existe una cierta incertidumbre en el ramo que, según Miguel Iglesias, director comercial de Gallego Iglesias Correduría de Seguros, "desde el punto de vista de los corredores se está viviendo con preocupación, puesto que a día de hoy calcular el impacto de la crisis se antoja muy complejo. El parón en la economía, así como la limitación de la movilidad son variables que afectan y van a impactar de forma muy importante en el negocio. Por eso, sin duda, revisaremos todas las variables a la baja".

No obstante, parece que Iglesias se muestra un poco optimista por el hecho de que el seguro de Autos es obligatorio. Eso provocará que los decrecimientos se amortigüen un poco. El temor está en que, una vez superado el estado de alarma, las compañías inicien una política agresiva de bajada de precios para atraer clientes. Miguel Iglesias indica que "la bajada de precios se podría dar, pero de forma limitada, puesto que pone en riesgo el resultado técnico del ramo". Se tiene que compatibilizar con la rentabilidad. Además, no hay que olvidar que "las compañías, desde

**Se siguen introduciendo variables basadas en la digitalización, que suponen una segmentación del cliente, aún más ajustada**

2008, vienen realizando una política generalizada de bajada de precios, basada en un primer momento en la reducción de costes y ajuste de coberturas y posteriormente en ajustes en los sistemas de cálculo de precios introduciendo variables *big data y* haciendo las tarifas cada vez más competitivas. A día de hoy se siguen introduciendo variables basadas en la digitalización que suponen una segmentación aún más ajustada. Eso implica que cada compañía llegue a su segmento de negocio con el precio más ajustado".

Como aspecto positivo, Iglesia apunta que "la segmentación en las políticas de tarificación aquilata aún más las tarifas en lo relativo a los precios finales, así como la definición de segmentos de clientes con mayor valor, que se verán favorecidos, tanto en precio como en coberturas. La influencia para los corredores es muy importante puesto que aquellos que no sean capaces de adaptarse a la digitalización de los procesos implementando sistemas que generen valor añadido, será muy difícil que se mantengan en el mercado".

No hay que olvidar, apunta el director comercial de Gallego Iglesias, que "el ramo de Autos tiene una concentración enorme, las 10 primeras compañías ostentan el 86% del negocio. La propia estructura del mismo impulsa a la creación de sinergias internas que implican la mayor concentración. La incorporación de nuevas variables a los sistemas de *pricing* y el aumento de recursos digitales, tanto para la emisión como gestión y la tramitación de siniestros, hace que, a mayor concentración, mayor eficiencia. Los corredores nos encontramos con implicaciones similares, empujados a la digitalización de los procesos, así como a la especialización para encontrar ventajas competitivas".

**AUTOS, LA BASE DEL NEGOCIO ASEGURADOR**

Así se enfrenta a la situación una correduría de tercera generación que desde siempre ha considerado el ramo de Autos "la base de su negocio" en su ámbito territorial. Eso les llevó a la especialización como "una consecuencia de nuestro modelo de negocio en el que la mayor parte de nuestros clientes son particulares. La especialización se ha convertido en una necesidad". No obstante, en los últimos tiempos, "hemos reducido nuestro ratio de Autos,

dado que pensamos en buscar el equilibrio de ramos en el negocio global. Ahora estamos por debajo del 60% sobre el volumen de primas".

Su especialización les permitirá enfrentarse mejor a las amenazas del ramo. Para Miguel Iglesias "estamos navegamos en un mar revuelto, con riesgo de zozobrar. Basta con nombrar la digitalización, la segmentación, seguros por días, seguros que se encienden y se apagan a petición del cliente, plataformas colectivas para la utilización de vehículos de forma comunitaria… Y todo ello muy ligado a los retos, que implican la capacidad de adaptación a este nuevo escenario".

Sin embargo, está convencido de que el corredor sigue siendo esencial. Para ello, hace referencia "a la preselección de coberturas que hacemos para nuestros clientes. Esto significa que cualquier póliza emitida desde las correduría, se testan tanto en garantías, servicios, así como en precio. Además, aportamos asesoramiento y atención personalizada prestada por nuestro personal experto".

Para Miguel Iglesias, "el asesoramiento es la piedra angular de nuestro negocio. Entendemos el contrato de seguro como un contrato muy complejo, de difícil interpretación incluso para los técnicos, por lo que desde un punto objetivo no puedo entender la contratación de un seguro sin que un corredor profesional medie velando de esta forma por los intereses de nuestros clientes".

**La incorporación de nuevas variables a los sistemas de pricing y el aumento de recursos digitales hace que, a mayor concentración, mayor eficiencia**

**DIGITALIZACIÓN A MARCHA FORZADA**

Entre los problemas a los que se hace frente en el ramo de Autos, Iglesias apunta "la caída de la prima media generalizada desde hace tiempo, con el aumento de coberturas, así como la prestación de servicios. Antes de ayer un problema era afrontar la digitalización, que a día de hoy estamos trabajando a marcha forzada. Asimismo, nos encontramos con competidores cada vez más diversos y agresivos. Y ahora, las consecuencias de la pandemia. En fin, tenemos ante nosotros un futuro retador".

Mención aparte merece la tendencia cada vez mayor del uso de los coches compartidos. El director comercial de Gallego Iglesias Correduría de Seguros, piensa que "es una de las incógnitas que emergen en el mercado, así como la reducción de la movilidad que se ha planteado como consecuencia de la pandemia y que sin duda plantea un nuevo marco económico. Estas variables impactarán en el ramo, y siendo coherentes hemos de pensar que implicarán una reducción de negocio que no es posible cuantificar, y que genera incertidumbre, a la que nos hemos de adaptar".

No obstante, desde Gallego Iglesias se plantean la fidelización del cliente "desde el primer contacto con él, desde el momento de la recogida de datos para acotar el riesgo, pasando por el asesoramiento en la contratación que significa la atención personalizada y dedicando tiempo a este asesoramiento, con la mejor atención en caso de siniestros mediante un equipo especializado en la tramitación en constante contacto tanto con compañías como con nuestros clientes. Esta relación hace que nuestros clientes, quieran mantener contacto con la correduría".

Carmen Peña

PlusUltra Seguros

**Seguridad que se comparte**

# Protege a tu empresa de los riesgos cibernéticos

## Ciberriesgo Plus

El seguro Ciberriesgo Plus está pensado para dar solución rápida y eficaz a los problemas derivados de cualquier ataque informático, tanto los asociados con la empresa como los que afectan a terceros.

www.plusultra.es

El teletrabajo autoimpuesto por las medidas de confinamiento implantadas para frenar el Covid-19 ha provocado entre los empresarios un aumento de la concienciación por protegerse de los ciberataques, que ha derivado en un mayor número de solicitudes de cotización de los seguros Ciber. Un interés que los expertos confían que se mantendrá en los próximos años y, junto con el incremento de la siniestralidad, permitirá evolucionar el producto y adaptarse a las necesidades empresariales.

# Se despierta la **CONCIENCIACIÓN** de los empresarios de ciberproteger sus negocios con el confinamiento

Apenas un 7,9% de la población española trabajaron desde casa en 2019. Sin embargo, la irrupción de la crisis del coronavirus, con las medidas del estado de alerta que han obligado al confinamiento y a la prevalencia del teletrabajo en la mayoría de compañías, ha incrementado este porcentaje hasta el 36% de la población activa, según una encuesta de Statista.

Un crecimiento que ha tenido repercusiones en el interés por el seguro de Ciberriesgos, porque son mayores las vulnerabilidades en entornos no seguros fuera de la empresa. "Son días de muchas solicitudes", reconoce Alan Abreu, responsable técnico Cyber de Hiscox España, quien ha notado sobre todo el interés de compañías con cierto volumen de facturación y a las que ya se había cotizado en el pasado.

Con todo, Juan Gayá, gerente de riesgos y seguros del Grupo El Corte Inglés y vicesecretario y coordinador de la Comisión de Ciber de Agers, pone de relieve que estas pólizas no tienen una contratación inmediata porque requieren de una información previa y un análisis en detalle del riesgo. "El mercado ha evolucionado muchísimo en los últimos años. Ahora hay contrataciones en función del tamaño y la actividad, pero tiene que tener unos mínimos, sin los cuales no es posible asegurar", confirma.

En cualquier caso, Alfredo Zorzo, Business Development Director y Risk & Insurance Director de One eSecurity y miembro del Consejo Consultivo y de la Comisión de Ciber de Agers, ratifica que "el hecho de que se esté teletrabajando de manera masiva ha despertado esa necesidad" porque ahora se ha ampliado la superficie de ciberataque en todas las empresas que teletrabajan, potenciando la sensibilidad y la sensación de vulnerabilidad por no tenerlo todo controlado, "lo que hace necesario una herramienta que permita transferir ese riesgo".

Para Alejandro Mocholí, gerente de la correduría Ferrándiz Mocholí, el confinamiento ha dado lugar a que los empresarios se hayan dado cuenta de los riesgos que implica la incorporación de equipos privados y tecnología no controlada por las mercantiles. "Como corredor he notado, no tanto la contratación, sino el miedo en el mercado por la disposición y uso de esos elementos descontrolados están en casa", señala.

Alan Abreu.

Juan Gayá.

Alfredo Zorzo.

Alejandro Mocholí.

## COBERTURAS Y EXCLUSIONES

En cualquier caso, como enumera Juan Gayá, en base a la experiencia que tienen desde Agers, que en la actualidad está analizando una docena de pólizas Ciber, los principales riesgos que atienden son las reclamaciones que puedan venir de terceros, en especial las derivadas de una violación de datos personales y los daños propios, consecuencia de daños a datos y programas, robo informático de fondos, pérdida de beneficios por la paralización del sistema y la ciberextorsión.

Con todo, echa en falta coberturas relacionadas con los ataques en los que se ha utilizado la ingeniería social, en los que los delincuentes se beneficien del engaño al asegurado; la participación dolosa de cualquier empleado de la organización; el daño material como consecuencia de un ciberataque; o robos que no sean de fondos (como puede ser el robo de mercancía manipulando el cambio de su destino). "Las primeras cosas que se nos viene a la cabeza están cubiertas, pero dependiendo del negocio podemos encontrarnos con riesgos no cubiertos o con riesgos excluidos", afirma,

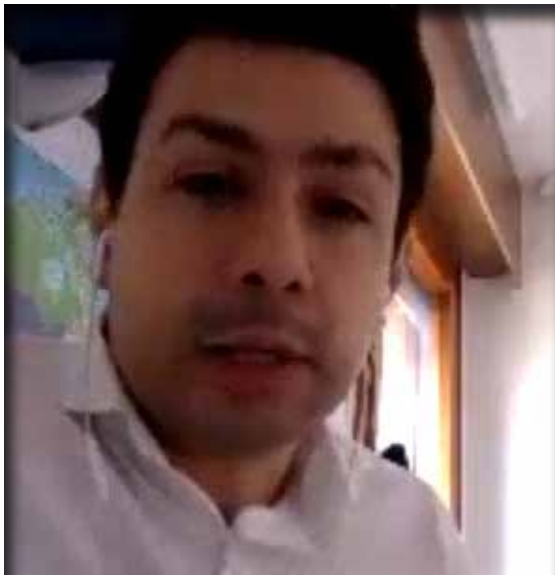
aunque hay pólizas específicas, como las de *crime*, que sí lo contemplan.

Además del fraude interno, a Alfredo Zorzo le genera cierta inquietud el tema de la *war exclusion*, cuando el origen de un ataque pueda venir referenciado hacia un gobierno o estado, pero que puede derivar a otras empresas: "Es un tema muy delicado y ha puesto de manifiesto la necesidad de interpretar correctamente este tipo de hechos". Abreu asegura que "la idea es que la póliza de Ciber puede recoger todo ese riesgo".

Aun así, Zorzo reconoce que es una gran ventaja que estos seguros añadan una serie de servicios adicionales, que se incorporan en los condicionados, como los de *forensic*, legal y de gestión de crisis, que al final no son no habituales en una empresa, "pero que para la resolución de un incidente es fundamental".

Alejandro Mocholí sí aprecia que las pólizas están un poco "cojas" en la parte de daños materiales que puedan producirse en la mercantil: daño a la propia identidad de la marca, patentes, patrimonial, modalidades de robo o sustracción como el smishing, phising y carding … "Hoy por hoy no se están cubriendo y para las pymes es una preocupación, junto con el resto de situaciones", aclara.

Sin embargo, el responsable técnico Cyber de Hiscox España sí cree que muchas de esas carencias relacionadas con la suplantación de identidad, ingeniería social, todo el tema de crime… ya se cubren, aunque no de manera estándar, por algunas aseguradoras. "Entendemos que hay una necesidad de ir ampliando los productos y los servicios", asegura, aunque reconoce que a medida que aumenta la digitalización, y con la digitalización forzada que estamos ahora, en las empresas pueden salir casuísticas infinitas que no se pueden cubrir.



**"No cubrir el riesgo interno en una póliza Ciber no tiene sentido, porque el asegurado normalmente pone medidas al ataque externo y en el interno es donde vemos más carencias".**
**Alan Abreu**

## PROTEGER EL RIESGO INTERNO

"La preocupación sobre el daño patrimonial puro está latente, por lo que de poco me sirve que me garanticen un ámbito de cobertura de RC o una infidelidad de empleados cuando el daño patrimonial puro no se ha cubierto", se lamenta Mocholí, para quien cada vez van a existir más necesidades que habrá que limitarlas y ver con qué cuantías.

Para Gayá resulta muy relevante que queden excluidos los fraudes con la participación involuntaria del empleado, los daños con la colaboración involuntaria de cualquier empleado, entendiendo que solo deberían quedar excluida la colaboración voluntaria del directivo. "En muchas ocasiones son los trabajadores insatisfechos los que colaboran para que se produzca un daño a la organización", sugiere.

"Tengo la sensación de que las aseguradoras especialistas tenemos margen de mejora en cuanto a ese riesgo para que aparezca más claro dentro de la póliza", propone Alan Abreu, quien matiza que, no obstante, está cubierto por muchas compañías, aunque sí es verdad que la cobertura está incluida como una salvedad den-

tro de una exclusión. "En nuestro caso, las dos terceras partes del siniestro vienen del riesgo interno, por lo que no cubrir eso no tendría sentido, porque el asegurado normalmente pone medidas al ataque externo y en el interno es donde vemos más carencias", subraya.

Para el gerente de riesgos y seguros del Grupo El Corte Inglés es complejo entender en detalle lo que las pólizas cubren y lo que no. "El asegurado/broker tiene que dedicarle mucho tiempo a estudiarse la póliza para que no se crea que tiene cubiertos aspectos que en realidad no los tiene", espeta, y resalta el tema de los proveedores de servicios tecnológicos externalizados, que en muchas ocasiones unas coberturas los incluyen y otras no.

"Ahí resulta muy importante la labor del corredor de seguros, a los que en las formaciones intentamos explicarles en profundidad el producto", explica Alan Abreu.

**"Si las compañías especialistas comparten su información se podrán identificar mejor los riesgos tecnológicos y que las empresas establezcan mecanismos de prevención".**
**Alfredo Zorzo**

## AMBIGÜEDAD DE LAS COBERTURAS

Aun así, como ratifica el gerente de la correduría Ferrándiz Mocholí, los corredores están muy acostumbrados a "trabajar con textos muy ambiguos, inexactitudes sobre coberturas y posibles malas interpretaciones en contra de los intereses de los clientes". En este caso reconoce que se producen muchas dudas sobre los sistemas propios que tiene la empresa o vinculaciones de elementos de terceros a los sistemas de la entidad. Con todo, confirma la buena relación con las aseguradoras y la predisposición de estas para aclarar cualquier duda.

Juan Gayá aprecia que una de las características de la póliza Ciber es que falta experiencia para matizarlas mejor. "Lo mejor es que quede claro desde el principio el ámbito de la cobertura y no se le generen unas expectativas incorrectas al asegurado que le pueda hacer pensar que hay cosas que están cubiertas cuando no es así o que la compañía descubra que hay algo que no ha valorado y de lo que tiene que hacerse cargo", aprecia, a la vez que indica que según pase el tiempo se irán solucionando estas ambigüedades.

"Sobre todo, a medida que surjan más siniestros", reconoce Abreu, quien espera que la nueva versión del condicionado de Hiscox refleje esa experiencia sobre las interpretaciones de cláusulas. "Tenemos flexibilidad de adaptar el producto a la necesidad que exista", sostiene.

Coincide Alejandro Mocholí en que el devenir del seguro lo va a marcar la siniestralidad y más con el constante crecimiento que se está produciendo en los últimos años. De hecho, en su correduría ya ha notado un incremento de las solicitudes de cotización en un 22,48% en lo que llevamos de año, tendencia que se cree que se mantendrá en los próximos ejercicios.

En este sentido, el representante de One eSecurity aprecia que ya se ha pasado una primera etapa y ya hay una estadística para adecuar sus precios y límites. "Tanto el comprador como el vendedor le prestan más atención", evalúa.

Para Gayá, la clave que aún falta concienciación sobre la importancia

que tiene este tipo de seguros para proteger los negocios: "Igual que nadie se cuestiona el tener un seguro de RC y Daños, hoy en día hay que tener un seguro Ciber, porque todos los negocios dependen en gran medida de los sistemas de información y un incidente puede provocar la desaparición del negocio", opina.

**ADECUADA GESTIÓN DE RIESGOS**

Respecto a la contratación de la póliza en sí, Alejandro Mocholí no cree que sea excesivamente complejo hacerlo, pero sí requiere unos requisitos previos por parte del asegurado: "Hay que hacer un análisis de la situación de la mercantil, las posibles vulnerabilidades y todos los sistemas adheridos a la empresa", lo cual es más difícil para las pymes, pues muchas desconocen los sistemas informáticos de que disponen. Además, recomienda a sus clientes que cuenten con un forense informático para hacerles el mantenimiento de esos sistemas e informar de los cambios y evoluciones a las aseguradoras, "porque si no puede haber un vacío jurídico por esa posible contingencia no cubierta por la compañía".

Por todo ello, para el representante del Grupo El Corte Inglés sí resulta bastante más complejo que contratar otro tipo de pólizas, como RC o Daños, ya que requiere rellenar un cuestionario bastante extenso y complejo. No contar con una serie de medidas de protección, probablemente, provoque que la aseguradora no acepte el riesgo.

"Las empresas no deben pensar que las aseguradoras estamos para sustituir a un consultor de tecnología", comenta el responsable técnico Cyber de Hiscox España.

Para Alfredo Zorzo es fundamental el propio análisis no tanto con cuestionarios sino con entrevistas personales con el suscriptor o responsable de IT para ver las vulnerabilidades que se puedan tener y dónde plantear mejoras.

**"Igual que pocos empresarios se cuestionan tener un seguro de RC y Daños, tampoco debería cuestionarse tener un seguro Ciber, porque un incidente cibernético puede provocar la desaparición de la empresa".**
**Juan Gayá**

"Nosotros hemos mejorado el proceso de suscripción, con nuevos cuestionarios, porque creemos que debemos hacer nuevas preguntas", atestigua el responsable técnico Cyber de Hiscox España.

**NORMALIZAR LAS DEFINICIONES**

A pesar de las complejidades propias de este tipo de productos, los asistentes a la mesa redonda de Pymeseguros no son partidarios de normalizar el condicionado, "pues cada empresa quiere aportar un valor diferencial", declara Juan Gayá, quien sí ve razonable normalizar las definiciones para hacer más factible la comprensión de la póliza. Bastaría con que las aseguradoras hicieran matizaciones sobre la definición estándar.

Coincide el gerente de la correduría Ferrándiz Mocholí en que homogeneizar la definición de los términos ayudaría a poner criterio técnico y "jugar todos con las mismas reglas", porque si no esa indefinición puede generar muchas dudas de cara a la cobertura.

"Estoy de acuerdo en no normalizar, porque perderíamos la calidad que cada aseguradora pueda

ofrecer y el atractivo comercial", ratifica Abreu, quien insiste en seguir mejorando la claridad del texto.

El representante de One eSecurity incluye un matiz al proponer que determinados sectores pudieran tener unos tipos de condicionados más parecidos, pues "el riesgo siempre va a ser un poco más parejo y puede facilitar esa productividad final".

En cualquier caso, y a pesar del impacto que supone un ataque cibernético en la supervivencia de las compañías, no son partidarios de que este tipo de seguro sea obligatorio. "El poder establecer un pool que coordine un poco esa suscripción obligatoria en este tipo de riesgos no es tan sencillo, porque tendría que ser internacional, dado que el riesgo ciber no tiene fronteras", intuye Alfredo Zorzo.

Para Juan Gayá no tiene que ser tanto obligar a tener un seguro Ciber (considera que es más importante uno de RC y tampoco es obligatorio), como que dentro de las empresas exista una buena gestión de riesgos que las lleve a contratar una póliza Ciber.

**"Hay que hacer un estudio previo sobre las necesidades en la gerencia del riesgo para transferirlo de la forma más adecuada".**
**Alejandro Mocholí**

**TRANSFERIR EL RIESGO**

"Son siniestros cuyo impacto patrimonial puede ser elevado, pero no más allá que una RC", ratifica el gerente de la correduría Ferrándiz Mocholí, quien más que por la obligatoriedad aboga por una mayor concienciación del riesgo y una mejor gerencia del mismo.

No obstante, como aprecia, "es muy difícil que una aseguradora evolucione al mismo ritmo que la tecnología", pues cada vez hay más objetos y personas interconectados, por lo que el reto está en "controlar el riesgo y transferirlo con los medios conocidos e intentar proteger esas evoluciones".

Con todo, Abreu deja claro que no hay condicionado que limite en función de la tecnología. "No es una cuestión de si la póliza se adapta o no a la tecnología, sino si las aseguradoras son conscientes de qué cobertura ofrecen", aprecia, toda vez que la vida cada vez se está digitalizando más y los delincuentes también.

Alfredo Zorzo coincide en que es complicado seguir el ritmo a las tecnologías, pero cree que las aseguradoras, "especialmente las especialistas", están acertando en ofrecer las coberturas necesarias para un comprador de este tipo de riesgos. Además, considera que el papel que van a desempeñar las compañías de Ciber va a ser vital para poder estandarizar este tipo de riesgos: "Cuando incrementen sus estadísticas de siniestros, de tipologías de riesgos, dispondrán de una mayor información que, si la comparten, servirá para identificar mejor este riesgo, lo que ayudará a que esa evolución tecnológica esté mejor reconocida y las propias empresas podrán disponer de mecanismos para protegerse de los riesgos tecnológicos".

*Aitana Prieto / Carmen Peña*

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

# Nuevo **ESCENARIO** comercial para los corredores

**El confinamiento forzado, al que se ha visto obligado gran parte de la población, ha hecho que los corredores de seguros hayan tenido que adaptarse a una nueva forma de trabajar y de relacionarse con sus clientes. Especialistas de la mediación explican cómo se están adaptando a este nuevo escenario comercial. Es un buen momento para que cada corredor revise su proyecto empresarial.**

El 14 de marzo, el Gobierno decretó el estado de alarma que llevó a la inmensa mayoría de ciudadanos a refugiarse en sus casas. Aunque desde un principio la mediación de seguros fue considerada una actividad esencial que se podía seguir realizando desde las oficinas, por razones sanitarias y empresariales muchos corredores optaron por el teletrabajo.

"Al tratarse de una situación sobrevenida, hay muchas corredurías que no tienen las herramientas técnicas para poder aplicar este sistema, por lo que se han visto obligadas a continuar su actividad desde el centro de trabajo, pero aplicando medidas de protección y evitando aglomeraciones en los centros", reconoce Jorge Benítez, presidente de **Aemes**. Además, algunas empresas han tenido que acudir a sistemas de turnos de trabajo, a dar vacaciones por grupos de trabajadores o a establecer una distribución irregular de la jornada durante este periodo.

Elena Jiménez de Andrade, presidenta del **Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros,** alaba que "la actitud del colectivo de la mediación ha sido ejemplar, reaccionando de forma rápida e impulsando el teletrabajo de forma masiva".

## ADAPTACIÓN TECNOLÓGICA

En cualquier caso, se trata de todo un reto para el sector: "La mediación siempre ha llevado aparejado el contacto físico con el cliente, y esta situación nos ha obligado a adaptarnos", puntualiza Martín Navaz, presidente de **Adecose**. "Además, hemos demostra-

do que existe una alta tecnificación en el mundo asegurador y que disponemos de la última tecnología", añade.

"De cara a la actividad con los clientes lo que se ha hecho es promover diferentes canales para que puedan contactar con su corredor sin necesidad de desplazarse: líneas telefónicas reforzadas, whatsapp, apps y zonas privadas para clientes en las webs", enumera Elena Jiménez de Andrade.

Ahí ha sido de especial ayuda las alianzas que muchas corredurías tienen con insurtech para mejorar la gestión del trabajo y disponer de "herramientas que les faciliten la llegada al cliente final con las oficinas cerradas", como constata Ángel Blesa, director general de **Codeoscopic**, para que puedan seguir así con los trámites de cotización y emisión. Aprecia que los servicios que más se han visto afectados han sido los que tienen que ver con el cambio de interlocución y la llegada al cliente, que se ha hecho en teletrabajo y precisa de plataformas y medios SaaS o en la nube: "En un momento así, estas funcionalidades permiten mantener la actividad".

No obstante, solo el lunes 16 de marzo, primer día laborable tras decretarse el estado de alarma, el departamento de atención al usuario de **Ebroker** duplicó la demanda de peticiones de ayuda a la configuración de los entornos de teletrabajo. "De repente las circunstancias nos han llevado a la compra online, a la videoconferencia, al uso intensivo de la tecnología y al cambio en el comportamiento social, de los hábitos de consumo y de las relaciones personales y profesionales", valora Higinio Iglesias, CEO de la tecnológica y consejero delegado de **E2K**, sobre esta "transformación digital a la fuerza".

**La magnitud y durabilidad de la crisis marcará el impacto real de la misma sobre las corredurías, que no se conocerá hasta finales de año**

Aun así, desde Aemes han querido destacar que la situación también ha revelado "la existencia de brechas digitales y de lo necesario que sigue siendo la formación y la digitalización" en el sector, indica Jorge Benítez.

"Esta situación marcará un antes y un después. Hemos aprendido a trabajar desde la tecnología con el cliente y ellos también lo demandarán", reitera Jiménez de Andrade, que reconoce que el ADN de los mediadores es el trato personal con el cliente y ahora hay "un nuevo equilibrio tecnológico-humano".

## OBSTÁCULOS A SUPERAR

El inconveniente que está apreciando Adolfo Campos, director de **Inade** y **Fundación Inade,** es que para teletrabajar la gran mayoría de trabajadores de las corredurías están utilizando sus equipos personales, lo que "puede ocasionar problemas de inseguridad que faciliten el trabajo de los hackers, poniendo en riesgo a la empresa". A ello hay que añadir las alteraciones tecnológicas derivadas de colapsos en las comunicaciones o fatal de señal de la red. "Algunos distribuidores no disponen de los medios adecuados para realizar correctamente el teletrabajo y, por ello, la productividad ha descendido muchos puntos", subraya.

En la misma línea incide el presidente de Aemes, para quien las "limitaciones impuestas por el estado de alarma han supuesto un importante impacto en las áreas de actividad de las empresas", y que ha tenido un reflejo en la caída de la actividad y en el excedente de mano de obra.

Para el Consejo General la principal traba es la incertidumbre sobre cuánto durará la crisis y en qué estado se podrá volver a la normalidad: "Solo, podemos ayudar en asesorar de la mejor manera posible, y adaptar la respuesta, a las circunstancias tan cambiantes e inestables que estamos viviendo", atestigua.

Otro de los grandes problemas a los que se han tenido que enfrentar los corredores ha estado relacionado con las líneas de financiación puestas en marcha por el Gobierno a través del Instituto Oficial de Crédito (ICO), que si bien han supuesto un respiro para muchos profesionales, han dado auténticos "quebraderos de cabeza" a la mediación, como señala Martín Navaz. En este sentido, la asociación denuncia en primer lugar cómo muchos clientes les hicieron llegar quejas porque las entidades bancarias les obligaban a suscribir un contrato de seguro para darles el crédito: "Debido a estas prácticas iniciales, muchas de nuestras correduría asociadas estaban viendo cómo se alteraba su cartera de clientes, su bien más preciado en estos momentos", afirma. Afortunadamente, la presión del sector de la mediación impulsó a la Administración a estar vigilante ante esta mala praxis.

A ello hubo que sumar que a muchos corredores les denegaban los préstamos ICO por el mero hecho de pertenecer al ramo asegurador, que al considerarse como esencial, podía haber seguido operando de manera presencial.

**El teletrabajo ha obligado a los corredores a trabajar desde la tecnología para relacionarse con los clientes, que demandarán este tipo de servicios**

Nuevamente las organizaciones de la mediación, con la ayuda de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), abordaron la problemática con el Gobierno para solventarla y actualmente se congratulan del buen desarrollo de estas líneas de financiación, abiertas a todos los corredores.

## RELACIÓN CON LAS ASEGURADORAS

Desde un punto de vista más operativo, las correduría han tenido otro gran aliado: las aseguradoras. Navaz agradece su labor de cara a solventar los problemas de los clientes, como el fraccionamiento de pagos al vencimiento de la póliza: "Es más, algunas entidades ya han indicado que están dispuestas a devolver la parte proporcional de las primas que por reducción de la actividad comercial y del riesgo por el cierre temporal de negocios podrán renegociarse", incide. "Ahora mismo, en los temas en los cuales hay una preocupación trasversal, el sector asegurador se debe mantener unido para trabajar conjuntamente. Esperamos que esta situación nos sirva para el futuro y aprendamos que, si el sector permanece unido, ganamos todos", concluye.

Desde Inade se muestran más críticos, y denuncian que muchas de estas acciones no han sido negociadas previamente con los corredores, y pueden afectarles directamente rebajando sus ingresos, pues las comisiones suelen ser porcentuales a la prima que paga el cliente. Igual ocurre en el fraccionamiento de los pagos, pues puede suponer un desplazamiento en el ingreso del profesional, por lo que las aseguradoras deberían ayudarles a ser sostenibles en su volumen de negocio. En este sentido, le hubiera gustado que se hubiera mirado más al futuro creando comisiones de crisis con los corredores como representantes de los tomadores.

## IMPACTO DE LA CRISIS

No obstante, "el coste de una crisis de este tamaño para muchos corredores, sobre todo para los más pequeños, es tremendo", corrobora Ángel Blesa. El impacto directo en la actividad mediadora se ha reflejado en la comercialización de productos que ha sido la gran perjudicada. Según constata la tecnológica en base a la monitorización de su multitarificador Avant2, en un principio se produjo una caída de alrededor del 50% en la producción del canal, que con el paso de las semanas ha experimentado una leve recuperación sostenida. Similar situación constata Higinio Iglesias desde Ebroker, que pone de relevancia cómo, en las primeras semanas de confinamiento, la actividad se desplomó un 46%, tendencia que se ha recobrado en parte con el paso de las semanas, pero que ha seguido a la baja.

Jorge Benítez, presidente de Aemes, confirma que se está produciendo una reducción considerable en las nuevas contrataciones y en las renovaciones de pólizas: "La actividad de los corredores depende en gran medida de profesionales autónomos que se están viendo impedidos para desarrollar sus funciones".

Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros, incide en que todos aquellos servicios que suponen un contacto más cercano y humano son los que más se han visto afectados, como la inspección de riesgos (en pymes) y los trámites relacionados con siniestros, aunque ya hay muchas compañías que están incorporando la teleperitación.

De hecho, en la actualidad, según datos de Inade, los distribuidores de seguros han descendido más del 90% su actividad de nuevas operaciones y las comunicaciones de siniestros han caído más del 50%. "Por el contrario, han aumentado los servicios de atención al cliente, encaminados a resolver dudas y consultas relacionadas con posibles siniestros, renovación de contratos o condiciones de los mismos, ya que, teniendo en cuenta la falta de actividad comercial o industrial y la no circulación de vehículos, las condiciones de los contratos y de las primas de renovación pueden variar", ha señalado Campos.

**Los distribuidores de seguros han descendido más del 90% su actividad de nuevas operaciones y las comunicaciones de siniestros han caído más del 50%**

"Veremos un mayor impacto con el vencimiento de pólizas cuando las empresas hagan valoración de la situación y, si tienen menos o nula actividad, es obvio que requerirán menos coberturas aseguradoras", añade Martín Navaz, presidente de Adecose.

## RAMOS MÁS PERJUDICADOS

Es evidente que, como señala Martín Navaz, esta crisis va a dejar unos grandes afectados: pymes y autónomos. "El cierre de todo tipo de comercios, locales, restaurantes, etc. supone una pérdida económica muy importante, lo que implica que todos los seguros asociados a este tipo de negocio se vean afectados", destaca, a la vez que valora también la incidencia en Crédito y Caución, debido a la alta siniestralidad, y Asistencia en viaje, por la escasa movilidad geográfica.

Aunque en un principio los relacionados con la actividad empresarial están siendo los más perjudicados, por la paralización global, a la larga las consecuencias incidirán de

## AFRONTAR LA CRISIS DE LA MEJOR MANERA

**"Este confinamiento ha generado sobre todo miedo e incertidumbre en un grado tan grande que es difícil de contener y gestionar", confiesa Itziar Oyarzabal, coach ejecutiva y directora y socia fundadora de la consultora Luritzi, quien, no obstante, aprecia que, por su profesión, los corredores tienen "músculo emocional" para sobrevivir en un mundo profesional cambiante.**
**Para desarrollar su trabajo en plena crisis, propone una serie de pautas:**
**• Analizar y definir estrategias. Hacer una reflexión que facilite la definición de las debilidades que provoca esta situación al negocio y analizar las oportunidades.**
**• Aplicar la metodología "enfoque centrado en la solución". Para definir cuáles son las oportunidades en una situación de adversidad que cierra posibilidades, hay que imaginarse el lugar a donde nos gustaría llegar y hacer el recorrido a la inversa, desde la solución o escenario profesional deseado hasta la actualidad.**
**• Ser proactivo en la gestión del tiempo. Inicialmente hay que decidir cómo se van a distribuir las 24 horas del día y con qué acciones, actividades o tareas se va a dar contenido a las franjas horarias que se han definido.**
**• Apoyarse en "la tribu". A pesar de la distancia física, es importante la conexión social; hay que cuidarla haciendo llamadas telefónicas y conexiones a través de plataformas de videollamadas que faciliten el contacto.**
**• Crear equipo. Incluir en la gestión del tiempo una actividad periódica de conexión virtual el equipo de trabajo, para escuchar a cada miembro tanto a nivel personal como profesional, como está y cómo pueden apoyarle el resto de miembros del equipo a transitar esta situación.**
**"La tercera Ley de Newton nos dice que, si un cuerpo A ejerce una acción sobre otro cuerpo B, éste realiza sobre A otra acción igual y de sentido contrario. Por lo que creo que volveremos a la normalidad con la misma intensidad con que estamos viviendo este momento, sin embargo, acompañados de emociones expansivas, como ilusión, pasión, energía positiva, compasión, amor, alegría, esperanza...", sostiene Oyarzabal. Y con un aprendizaje más en la cartera: "Habremos desarrollado la resiliencia, pudiendo recuperarnos frente a la dificultad y con nuevos recursos. Seremos capaces en el futuro de hacer uso de lo más negativo o doloroso para crear algo valioso", confía.**

manera generalizada: "Si una empresa cierra, no solo se anulará las pólizas de Pyme, RC, Accidentes de convenio..., también sus empleados a nivel particular retocarán a la baja o prescindirán de sus seguros de Auto, Hogar, Salud, Vida, Ahorro", considera Elena Jiménez de Andrade.

El director de Inade pone el foco en los ramos por los que se transfieren riesgos personales: pólizas de asistencia sanitaria, subsidios de baja laboral, Decesos, Vida, en particular, Vida riesgo, que también provocarán pérdidas pecuniarias derivadas de la suspensión de actividades y de la Asistencia en viajes. "Además, debemos de estar expectantes de cómo pueden evolucionar las reclamaciones por Responsabilidad Civil, tanto a la Administración Pública como a las iniciativas privadas", alerta.

En el lado positivo, Jiménez de Andrade aprecia que los seguros de Ciberriesgo tienen una oportunidad de crecer ante la implantación del teletrabajo y la dependencia cada vez mayor en los sistemas de las correduría y de las aseguradoras.

Están de acuerdo en Aemes en que este ramo puede experimentar cierto crecimiento, al igual que Decesos ("que es el que está soportando una mayor tensión") y Vida riesgo, mientras que los ramos peor parados son los relacionados con actividades especialmente perjudicadas, como viajes, hostelería o espectáculos y eventos. "En un escenario a medio plazo, sin duda se verán afectados todos los vinculados con la fuerte desaceleración económica que se espera, además de que la disminución de los tipos de interés entendemos que influirá muy especialmente en las operaciones de seguros de Vida y rentas vitalicias", asegura Benítez.

**Se está produciendo una reducción considerable en las nuevas contrataciones y las renovaciones de pólizas requerirán nuevas negociaciones**

## PREPARADOS PARA LA RECUPERACIÓN

En lo que coinciden las organizaciones de la mediación es en que en el mundo de la distribución de seguros los efectos de las crisis se desplazan en el tiempo, por lo que no será hasta finales de año cuando se compruebe el impacto real, que es cuando se firmarán las nuevas pólizas anuales y se renegociará la renovación de los seguros anuales con sus clientes. "En nuestro sector existe un pequeño 'efecto acordeón', en el sentido de que ahora están pasando cosas que a nuestras carteras les irá afectando en los próximos meses", asegura Navaz. "En cualquier caso, cuando salgamos del confinamiento, los corredores estaremos preparados para estar al 100% y recuperar así el tiempo perdido", asevera.

"Pero eso no quita, que hayamos empezando a sentirlo, y estemos convencidos que según se vaya alargando esta situación, lo sufriremos mucho más", confiesa la presidenta del Consejo General, que cree que la intensidad y el daño es directamente proporcional al tiempo que se alargue este estado de alerta y confinamiento.

"En la anterior crisis nuestro sector pudo capear el clima adverso y demostró ser un sector seguro y que creaba empleo de calidad. Confiamos en poder reaccionar de la misma manera", añade Jorge Benítez, presidente de Aemes, a pesar de que es consciente de que dependerá del impacto global sobre la economía del país.

Adolfo Campos, director de Inade, aprecia que es un excelente momento para que cada corredor revise su proyecto empresarial, "puede que en algunos casos su mejor opción sea fusionarse". "Por otra parte, aquellos que sean más dinámicos en la comunicación con sus clientes y que ajusten sus estructuras a la nueva realidad, creo que tienen papeletas para salir reforzados de esta crisis", propone.

Hay quienes han aprovechado este período para reciclarse. En esta línea, se ha notado un incremento en el interés por la formación, que se ha podido seguir manteniendo gracias a la intensificación de sesiones online, asegura el CEO de Ebroker.

*Aitana Prieto*

## Seminario Ley Distribución Seguros

# El colaborador externo **CUMPLIRÁ** los mismos requisitos que un distribuidor

La figura del colaborador externo, las cuentas separadas y el aumento de requisitos de información al cliente son los aspectos de la nueva ley de distribución de seguros que más afectan a los corredores. Así pues, se indica que el colaborador externo depende siempre del mediador con el que trabaja. Además, participan directamente en las actividades de distribución y el registro interno lo debe llevar el mediador del que dependa. Si vende mal este colaborador, la responsabilidad administrativa es del corredor. Raúl Casado, subdirector general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la DGSFP, afirma que "el colaborador externo no es un distribuidor desde el punto de vista regulatorio, aunque tiene que cumplir los mismos requisitos".

Raúl Casado, subdirector general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), explicó las principales novedades de la Ley de Distribución de Seguros aprobada en febrero de este año en el Real Decreto 3/2020, en una jornada de formación organizada por Inese. Parece ser, según comentó Casado, que "la ley de distribución seguirá formando parte del bloque que se publicó en el Real Decreto y que no tendrá un texto separado propio".

Por lo tanto, desde el artículo 127 hasta el 211 queda establecida la regulación del distribuidor de seguros: las aseguradoras (con la venta directa), los agentes (vendedores dependientes), los corredores (vendedores independientes), los agregadores o comparadores web, los mediadores de seguros complementarios, la bancaseguros (considerados como agentes dependientes) y los colaboradores externos (auxiliar externo que ayuda a distribuir al corredor o al agente). Casado advirtió de que "todos los que utilicen personas o herramientas para la distribución también está sujeta a esta normativa".

En cuanto a la figura del comparador, Raúl Casado aclara que "el comparador no es un mediador, sino una herramienta que utiliza un corredor de seguros puesto que compara varios seguros diferentes".

Los comparadores tienen que tener políticas escritas que incluirán al menos: los criterios utilizados para la selección y comparación de los productos de la aseguradora; las aseguradoras sobre las que se ofrecen productos y la relación contractual con el mediador; si la relación con la aseguradora es o no remuneradas y la naturaleza de la remuneración, entre otras cosas.

No se consideran distribuidores los comparadores gestionados por autoridades públicas o servicios de consumidores que se limiten a comparar, pero no a vender.

Con la ley se pretende que todos ellos estén sujetos a la misma normativa en cuanto a información y formación. Entre sus objetivos está: el *Level playing field*; mejorar la regulación del mercado minorista; y reforzar la protección al consumidor (en especial en seguros de inversión).

**El corredor que haya vendido la cartera tendrá que mantener la información de todos sus clientes 6 años y el que la compra también.**

## LA MAYORÍA DE LOS MEDIADORES DE SEGUROS COMPLEMENTARIOS SERÁN AGENTES

El subdirector general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la DGSFP explicó detenidamente la figura del mediador de seguros complementario. Al tratarse de un mediador de seguros, Casado indica que "tiene que ser un agente o un corredor (la mayoría de ellos serán agentes)". Se caracteriza en que tiene una actividad principal profesional distinta a la de distribución (por ejemplo, las agencias de viajes o los concesionarios de autos); los seguros que venden son complementarios de un bien o de un servicio (cancelación de viajes); no pueden vender seguros de Vida o RC salvo que esa cobertura sea complementaria del bien o servicio suministrado en su actividad profesional principal (por ej. el seguro de RC de Autos); y no incluye empresas de servicios de inversión ni entidades de crédito porque se regula por la ley hipotecaria y no se considera mediador de seguros complementario. Por otro lado, la prima anual no excede de 600 euros con la prorrata anual o de 200 euros en el caso de seguro complementario de servicio cuya duración no supera los 3 meses.

El distribuidor que utiliza a mediadores de seguros complementarios debe cumplir con unos mínimos que establece la ley: informar de su identidad y dirección, así como los procedimientos de reclamación; establecer normas sobre conductas de negocio, *cross-selling* y analizar en todo caso las demandas y necesidades del cliente; entrega al cliente el IPID (nota informativa previa).

Los colaboradores externos son los que ayudan al mediador a vender. Su labor no solo consiste en presentar o capta clientes o tramitar papeles.

## ÁMBITO OBJETIVO DE LA DISTRIBUCIÓN

Casado llamó la atención sobre la Disposición transitoria cuarta que habla de los contratos de seguros preexistentes: "No será de aplicación la ley de distribución a los contratos de seguro suscritos con anterioridad a su entrada en vigor [la cartera], salvo aquellos contratos que, habiendo sido suscritos con anterioridad a la entrada en vigor de este, hayan sido objeto de novación extintiva, desde el momento en que esta se produzca". El objetivo es proteger la cartera.

En la Disposición transitoria quinta se dice que "los contratos de mediación y distribución de seguros celebrados con anterioridad a la entrada en vigor de este real decreto-ley permanecerán en vigor en todos sus términos, antigüedad y condiciones, sin perjuicio de las necesarias adaptaciones que correspondan a las nuevas obligaciones de información y normas de conducta que resulten aplicables".

Las incompatibilidades entre agente y corredor se limitan a las figuras puesto que no se puede trabajar de manera simultánea como corredor y como agente.

Por otra parte, Raúl Casado se mostró extrañado que "un mediador restrinja su actividad al ámbito autonómico teniendo web en la que el cliente pueda entrar desde otras zonas".

## LAS CUENTAS SEPARADAS SON PROPIEDAD DEL CORREDOR

Desde la DGSFP se afirma que "el mediador de seguros se considerará depositario de las cantidades recibidas de sus clientes en concepto de pago de las primas, así como de las cantidades entregadas por las aseguradoras en concepto de indemnizaciones o reembolso de las primas destinadas a sus clientes.

**Raúl Casado se muestra extrañado de que "un mediador restrinja su actividad al ámbito autonómico teniendo web en la que el cliente pueda entrar desde otras zonas"**

El mediador de seguros deberá acreditar que los fondos pertenecientes a los clientes son transferidos a través de cuentas de clientes complementarios separadas del resto de recursos económicos del mediador en las que únicamente se gestiones recursos económicos de aquellos". Raúl Casado aclaró que "son cuentas de entidad financiera, no son cuentas contables". Además, se trata de una cuenta bancaria para todos los clientes.

El plazo para abrir estas cuentas finalizó el 5 de mayo porque en opinión de Casado, no tenía sentido que se retrasara debido a la situación de alarma, puesto que se puede abrir una cuenta por internet.

Ante una pregunta de la directora de esta revista, sobre la incongruencia de que en caso de quiebra del corredor se pueda utilizar este dinero para cubrir sus deudas. Casado dijo que es así, "las cuentas separadas son propiedad del corredor y en principio no se va a cambiar la redacción. Tal vez más adelante".

## COLABORADOR EXTERNO SIEMPRE DEPENDE DEL MEDIADOR

El colaborador externo depende siempre del mediador con el que trabaja. Además, participan directamente

# OBLIGACIONES DE INFORMACIÓN VIDA-INVERSIÓN

en las actividades de distribución; el registro interno lo debe llevar el mediador con el que trabaje; si vende mal este colaborador, la responsabilidad administrativa es del corredor; necesita los mismos requisitos que un mediador; entre las incompatibilidades figura que un agente no puede ser un colaborador externo de un corredor. Raúl Casado dijo que "el colaborador externo no es un distribuidor desde el punto de vista regulatorio, aunque tiene que cumplir los mismos requisitos".

A los corredores de seguros se les pide requisitos de honorabilidad (incluidos administradores), formación (incluida continua), programa de actividades, capacidad financiera (con cuentas separadas); seguro de RC, información sobre vínculos; y no incompatibilidades.

Casado recordó que "se han elevado el volumen de negocio mínimo, pero creemos que no habrá ningún problema para alcanzarlo, porque es bajo".

Sobre los mecanismos de resolución de conflictos, explicó el subdirector de la DGSFP que "todos tienen que atender las quejas y reclamaciones de los clientes, pero solo los corredores, las compañías y mediadores de seguros de otro país a través de sucursal tendrán que tener departamento de atención al cliente, que puede ser externo".

## SE POTENCIA LA FORMACIÓN CONTÍNUA

Se establece que el ámbito subjetivo de la formación es para los distribuidores de seguros: aseguradoras, mediadores de seguros y mediadores de seguros complementarios. Así como para el personal relevante que actúa por cuenta de distribuidores, personal responsable y colaborador externo o colaborador del mediador.

A día de hoy, sigue estando en vigor la regulación anterior hasta que se apruebe la nueva normativa que regule la formación.

**Las cuentas separadas son propiedad del corredor y en principio no se va a cambiar la redacción**

Según el subdirector de la DGSFP, "las horas de formación van a depender de si se hace una labor de asesoramiento o una labor de venta informada". En cualquier caso, los mediadores y aseguradoras deberán responder de que sus colaboradores estén formados y la formación tiene que ser continua".

Aunque se reducen las horas de formación de 500 a 300 horas, se potencia la formación continua. Todos los años se tendrán que recibir como mínimo 25 o 30 horas de formación continua. Y se tiene que acreditar que está formado su personal.

## OBLIGACIONES GENERALES DE INFORMACIÓN

Las obligaciones de información dependerán del tipo de producto: en No Vida (test de demandas y necesidades e IPID con formato único); en Vida Riesgo irá con nota informativa previa con los requisitos que tiene que cumplir, pero no hay un documento estándar; en Vida ahorro tiene el documento Prips, inspirado en normativa Mifid II.

Los mediadores exentos tienen que cubrir un mínimo de requisitos de información y entre ellos será la entrega de IPID. En el caso del seguro de Decesos, Aclaró que

como es "un seguro de No Vida, requiere IPID".

Asimismo, comentó que si "entre las obligaciones de información previa hay algunos aspectos que necesita realizar las compañías y esa información está en el IPID, no lo tiene que mandar dos veces. Con el IPID es suficiente".

Entre los posibles supuestos de conflictos de interés, Raúl Casado dijo que "las comisiones se siguen permitiendo". Pero hay que evitar los conflictos de interés con el cliente como obtener ganancia o evitar pérdidas a costa de vender al cliente un producto que no sea el mejor para él. Otro conflicto de interés, señala el subdirector de la DGSFP, es la venta cruzada de entidades bancarias cuando quieren vender un seguro con otro producto bancario cuando no es el mejor para el cliente.

Asimismo, recordó que en el artículo 180 se establece que la comisión está permitida, excepto cuando un asesor independiente distribuye el producto unit linked. En este caso se prohíbe el cobro de comisiones.

En el punto 5 de ese mismo artículo se indica que Mifid obliga en los seguros de Vida inversión el test de conveniencia, el test de idoneidad y venta en ejecución de productos no complejos según Mifid.

En el caso del test de conveniencia, los Estados miembros se asegurarán de que las empresas, cuando distribuyan seguros de inversión sin asesoramiento, pidan al cliente que facilite información sobre sus conocimientos y experiencia en el ámbito de inversión correspondiente al producto o servicio ofrecido o solicitado, de modo que la empresa pueda evaluar si el producto de inversión previsto es conveniente para él.

## CURSOS: ORGANIZADORES.

| NIVEL | ORGANIZADOR | CARACTERÍSTICAS |
|---|---|---|
| Nivel 1 | • Distribuidor (personal relevante o terceros)<br>• Universidad<br>• Empresas certificadoras | • Necesidad de autorización (salvo aseguradoras para personal relevante)<br>• Publicación lista<br>• DEBERÁN ENVIAR memoria anual: relación de personas, exámenes y grado cumplimiento programa, etc. |
| Nivel 2 | • Distribuidor<br>• Universidad<br>• Empresas certificadoras | • Deber de comunicación<br>• En el caso de distribuidor TENDRÁN A DISPOSICIÓN memoria anual: relación de personas, exámenes y acreditación cumplimiento, etc.<br>• En el caso de universidad o empresa certificadora TENDRÁN A DISPOSICIÓN memoria anual: relación de personas, exámenes y acreditación cumplimiento, etc. Además deberán informar de sus datos identificativos y del tipo de curso que pretenden organizar. |
| Nivel 3 | • Distribuidor<br>• Universidad<br>• Empresas certificadoras | • Deber de comunicación<br>• En el caso de distribuidor TENDRÁN A DISPOSICIÓN memoria anual: relación de personas, exámenes y acreditación cumplimiento, etc.<br>• En el caso de universidad o empresa certificadora TENDRÁN A DISPOSICIÓN memoria anual: relación de personas, exámenes y acreditación cumplimiento, etc. Además deberán informar de sus datos identificativos y del tipo de curso que pretenden organizar. |

**La información, por defecto, se debe facilitar en papel, aunque se puede entregar en otro soporte y a través de la web**

En el test de idoneidad, el distribuidor obtendrá información sobre los conocimientos y experiencia del cliente en el ámbito de inversión correspondiente al tipo concreto de producto o servicio, su situación financiera, incluida su capacidad para soportar pérdidas, y sus objetivos de inversión incluida su tolerancia al riesgo, con el fin de que el distribuidor pueda recomendarle el producto que sea idóneo para él y que mejor se ajuste a su nivel de tolerancia al riesgo y su capacidad para soportar pérdidas.

Se solicitará del cliente: ingresos y datos patrimoniales; sus conocimientos (estudios y profesión); su experiencia (frecuencia y volumen de operaciones) en materia financiera; las transacciones anteriormente realizadas; las inversiones financieras; las obligaciones financieras existentes; el nivel de tolerancia al riesgo; sus expectativas de liquidez, etc.

La información al cliente, por defecto, se debe facilitar en papel, aunque se puede entregar en otro soporte y a través de la web. Pero si el cliente lo pide, se tendrá que entregar en papel.

La conservación de la documentación será de 6 años

## "VENTAS CRUZADAS"

- **En todo caso** deberán especificarse las exigencias y necesidades del cliente (**VENTA INFORMADA**).
- **No aplica a seguros multirriesgo.**
- Antes de la contratación, el **distribuidor informará** al usuario de manera expresa y comprensible:
  a) Que se está realizando una práctica de venta combinada o vinculada.
  b) De la parte del coste total que corresponde a cada uno de los productos o servicios, en la medida en que este coste esté disponible para el usuario de seguros.
  c) De los efectos que la no contratación individual o la cancelación anticipada del seguro o de cualquiera de los productos vinculados produciría sobre el coste conjunto del seguro y el resto de los productos o servicios vinculados.
  d) De las diferencias entre la oferta conjunta y la oferta de los productos por separado.

- Cuando la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones tenga constancia de la realización de **prácticas que perjudiquen** a los usuarios de seguros privados podrá, mediante resolución, **establecer medidas**, incluida la prohibición, en relación con la venta de productos de seguro junto con servicios o productos auxiliares distintos de los seguros como parte de un paquete o acuerdo.

una vez que finalice la relación con el cliente. Casado aclaró que "el corredor que haya vendido la cartera, tendrá que mantenerla 6 años y el que la compra también".

### ¿CUÁNDO SE PERMITE LA VENTA VINCULADA?

Raúl Casado planteó varios casos de venta de seguros para aclarar cuándo está permitida la venta vinculada y cuándo no.

En el primero, el seguro es el producto principal y se vincula a un producto o servicio accesorio (por ejemplo, la contratación de seguro que incorpora la suscripción anual a una revista). En este caso, se permite la venta vinculada.

En el segundo, sería un bien o servicio de carácter financiero que recae bajo el ámbito de aplicación de la Directiva Mifid, Directiva Hipotecaria y la Directiva sobre cuentas de pago (producto principal) + un seguro, como producto accesorio. No se permite la venta vinculada a menos que tenga obligación de pago de la hipoteca. Por ejemplo, en el caso de un seguro ligado a préstamo hipotecario (seguro amortización de préstamo); de un seguro ligado a la apertura de una cuenta corriente (seguro de Hogar o de Viaje); o un seguro ligado a la contratación de servicio de gestión de cartera de inversiones.

En el tercer caso, sería un bien o servicio que no recae bajo el ámbito de Mifid, ni de la Directiva Hipotecaria, ni de la Directiva de servicios de pago. Ahí no se permite la venta vinculada.

**El producto de Decesos, al ser un seguro de No Vida, requiere IPID**

Antes de la contratación, el distribuidor informará al usuario de manera expresa y comprensible: a) Que se está realizando una práctica de venta combinada o vinculada. b) De la parte del coste total que corresponde a cada uno de los productos o servicios, en la medida en que este coste esté disponible para el usuario de seguros. c) De los efectos que la no contratación individual o la cancelación anticipada del seguro o de cualquiera de los productos vinculados produciría sobre el coste conjunto del seguro y el resto de los productos o servicios vinculados. d) De las diferencias entre la oferta conjunta y la oferta de los productos por separado.

### SIN NOVEDAD EN LA GOBERNANZA DE PRODUCTOS

En cuanto a la gobernanza de productos no supone nada nuevo. Se aplica a los creadores del producto (aseguradoras y mediadores) y el producto deberá estar previamente testado e ir enfocado al cliente. Pero esto no se aplica a grandes riesgos.

Los procesos escritos de aprobación de productos tienen que esta auditados y actualizados.

Cuando la cobertura y la prima la determina el broker, este es el diseñador. Pero en ese caso hay un *coberfacture,* porque la aseguradora siempre tiene que ser diseñador.

Para leer más pulse aquí

# La mediación de seguros en tiempos del **CORONAVIRUS**

**La mediación de seguros forma parte de un sector "esencial" para la marcha de un país. Así lo demuestra el hecho de que el estado de alarma permitiera a la mediación profesional tener abiertas las puertas de sus oficinas físicas durante los días de más férreo confinamiento. Toda la mediación profesional ha sabido estar a la altura de esta crisis y ha mantenidos unos estándares de asesoramiento y atención elevadísimos. Cuando esto pase, que pasará, las personas guardarán en su memoria a aquellos que estuvieron cerca en las horas más duras.**

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

Ni en nuestros peores sueños hubiéramos imaginado nunca un test de estrés como el que estamos viviendo. Las grandes empresas están inmersas en proyecciones de la crisis para analizar la viabilidad de los negocios en escenarios complicados. Incluso el propio regulador financiero, nacional y europeo, está estableciendo reválidas para estudiar la capacidad de las entidades financieras de dar respuesta a los compromisos asumidos con los clientes ante situaciones adversas. Ahora bien, lo que nadie podía suponer es que llegaría un día en que la práctica totalidad de la actividad económica y empresarial del planeta se iba a frenar en seco simultáneamente y de manera voluntaria.

Una ola de incertidumbre recorre todo el mundo. La Humanidad entera se enfrenta a un enemigo común. Además, los efectos del impacto siguen avanzando porque los daños todavía se están produciendo. Y, además, hasta que el shock no cese, no se va a poder hacer una estimación y cuantificación definitiva y global de las pérdidas y del tiempo que tardaremos en recuperarlas.

Sin embargo, entre tanta incertidumbre podemos atisbar algunas certezas. Y la primera con la que me quedaría es con la constatación de que formamos parte de un sector "esencial" para la marcha de un país; como así lo demuestra el hecho de que el estado de alarma permitiera a la mediación profesional tener abiertas las puertas de sus oficinas físicas durante los días de más férreo confinamiento. Y sin pecar de modestia,

me atrevería a asegurar que hemos estado a la altura de las circunstancias.

## INSUFLAR CERTEZA Y CONFIANZA

El papel de la mediación se está revelando fundamental. A toda la sociedad, a todos los clientes, les asaltan las mismas dudas; ya sea en sus seguros de Salud, Vida Riesgo, Auto o Empresas. Y todas las miradas se han puesto en los mediadores de seguros.

Yo creo que, lejos de amedrentarse en esto difíciles momentos, lo que se debería hacer es aprovechar las circunstancias (y me consta que así se está haciendo) para demostrar a los clientes de la mediación, a vuestros clientes, de vuestra importante capacidad de asesoramiento, necesario más que nunca para aconsejarles lo que más les conviene. En definitiva, insuflar certezas y confianza, que son los dos valores más preciados en estos difíciles momentos.

**La crisis que estamos viviendo será el impulso definitivo para concluir el proceso de transformación y adaptación tecnológico**

Porque estoy convencido que, cuando esto pase, que pasará, las personas guardarán en su memoria a aquellos que estuvieron cerca en las horas más duras. Por eso tenemos que dar lo mejor de nosotros mismos. También creo que la crisis que estamos viviendo, cuando seamos capaces de verla en perspectiva, habrá sido el impulso definitivo para concluir el proceso de transformación y adaptación tecnológico en el que está inmersa la mediación profesional. Las propias circunstancias harán una selección natural entre aquellos que llevaban años trabajando en este sentido y aquellos otros que consideraban que esa guerra no iba con ellos. Todavía hay tiempo para acelerar y que toda la mediación profesional esté embarcada en el cambio. En AXA, todo aquel que pida ayuda, nos tendrá a su lado. Porque, como decía al inicio, toda la mediación profesional ha sabido estar a la altura de esta crisis y ha mantenidos unos estándares de asesoramiento y atención elevadísimos.

La mediación profesional, en tiempos del coronavirus, está pasando el examen con buena nota.

# Los seguros Ciber en la crisis **COVID-19**

**Sergio Carrascal, responsable de Líneas Financieras de** Berkley España

Hace tan solo tres años el 10% de las grandes y medianas empresas contrataban el seguro Ciber. Sin embargo, en estas últimas semanas, y teniendo en cuenta la situación de confinamiento en la que nos encontramos debido al Covid-19, el teletrabajo ha aumentado y con ello la posibilidad de sufrir un ciberataque en cualquier momento. Por eso, la contratación del seguro Ciber ha crecido hasta un 30%, y con perspectivas de seguir aumentando en las próximas semanas.

Es el momento de apostar por la tecnología en todos sus aspectos, pero aún más por la digitalización en las empresas. El mundo digital va avanzando a pasos agigantados y apenas tenemos tiempo para detenernos y analizar cómo funciona toda esa tecnología que nos inunda cada día y que va sustituyendo a las herramientas tradicionales que nos facilitan el trabajo sin ser completamente conscientes.

Todos estos avances tecnológicos son ventajas que vamos adquiriendo de cara al futuro y en beneficio de las empresas y clientes, pero que debemos controlar para mantener la seguridad de nuestros negocios, y sobre todo para poder ofrecer a nuestros clientes tranquilidad ante la utilización de estos nuevos procesos.

Esa es precisamente la función del seguro de ciber, cubrir las necesidades primarias de un mundo empresarial centrado en internet y en el desarrollo de tratamientos y procesos de datos, mantenimiento de sistemas y protección informática en general; para que, en caso de sufrir ataques cibernéticos, ya sean internos o externos, estar preparados para que influya lo mínimo posible en el negocio.

Podríamos decir que el recorrido del seguro de ciber es el de un ramo que está empezando a despegar ahora, pero lo está haciendo a un ritmo de muchísima aceleración. Hasta hace sólo un par de años eran sólo las grandes empresas las que contaban con este tipo de seguros entre sus pólizas corporativas.

Desgraciadamente, han tenido que aumentar notablemente los ataques cibernéticos para que los "ciberseguros" se hayan convertido en algo indispensable para todas las corporaciones y empresas, independientemente de su tamaño, tipo o ámbito de la actividad. La necesaria digitalización de las compañías ha provocado un claro incremento de la exposición de esta tipología de riesgos y la probabilidad de sufrir una crisis cibernética.

## CRECIMIENTO EXPONENCIAL DEL RIESGO

Ese crecimiento exponencial que se ha visto alterado en los últimos años, queda reflejado en unas cifras que indican que hace tan solo tres años el 10% de las grandes y medianas empresas contrataban este seguro. Sin embargo, en estas

últimas semanas, y teniendo en cuenta la situación de confinamiento en la que nos encontramos actualmente debido al Covid-19, el teletrabajo ha aumentado y con ello la posibilidad de sufrir un ciberataque en cualquier momento. Por este motivo, la contratación del seguro Ciber ha crecido hasta un 30%, y con perspectivas de seguir aumentando en las próximas semanas.

Los empresarios y gestores comienzan a ser conscientes de las ventajas que tiene para su empresa un producto tan completo como es el seguro Cibernético, y la profesionalidad con la que cuentan al estar cubierto por gestores expertos en seguridad informática.

**La necesaria digitalización de las compañías ha provocado un claro incremento de la exposición de riesgos y la probabilidad de sufrir una crisis cibernética**

Un claro ejemplo de servicio completo en el seguro Ciber lo tenemos en Berkley España donde ofrecemos coberturas esenciales para nuestros clientes como: gestor de incidentes, reclamaciones de terceros, procedimientos judiciales e investigaciones, multas administrativas, gastos de restauración, pérdida de beneficios por interrupción del negocio y ciber extorsión.

Además, hemos añadido algunas coberturas adicionales como: delitos cibernéticos, consultas e investigaciones internas, mejoras del sistema, obsequios comerciales, gastos de notificación…

Con respecto al producto de ciber seguridad que se lanzó en Berkley España a finales del pasado año hemos podido apreciar cómo el interés y el conocimiento sobre las funcionalidades de este producto se ha ido acrecentado notablemente.

Tras ver la evolución en los últimos años del seguro ciber y teniendo en cuenta el momento que estamos viviendo actualmente, podemos valorar sin ningún tipo de duda, que las perspectivas de futuro a corto/medio plazo van a suponer un aumento de la siniestralidad informática. Lo que supondrá, por ende, un crecimiento en la demanda del producto de Ciberriesgo y posteriormente un incremento de las primas.

# Unit Linked sostenible

**Generali ha lanzado 'Index Evolution', un nuevo producto Unit Linked que permite obtener una rentabilidad con un objetivo de protección de un mínimo del 85% de la inversión a vencimiento.**

Además, proporciona en cada anualidad el pago del 1% de la prima única pagada, neta de la prima de riesgo y de rescates parciales. También podrá obtener el pago a vencimiento del 100% sobre la rentabilidad neta obtenida durante el período de vigencia del producto de una cesta de tres fondos. Esta rentabilidad siempre dependerá de la evolución de los fondos que componen la cesta de inversión, por lo tanto, no está garantizada.

Asimismo, este producto destaca por su carácter sostenible, ya que está ligado a la evolución de una cesta de tres fondos categorizados dentro de criterios ESG (medioambientales, sociales y de gobierno corporativo), gestionados por Generali Investments y Sycomore A.M.

La compañía ha renovado también su Planificador Financiero, una aplicación digital que permite a sus mediadores diseñar el programa de ahorro e inversión que mejor se adapta a las características de cada cliente atendiendo a su edad, composición familiar, nivel de ingresos, patrimonio, cultura financiera y perfil inversor.

# Cobertura por días de hospitalización de sus plantillas

**El plan de seguro Covid-19 de Aon es una solución a medida, dirigida a empresas de más de 5.000 empleados con matriz española, y que incluye en el mismo a la totalidad de sus filiales en el extranjero. La póliza cubre a la empresa como tomadora de la póliza e incluye indemnizaciones por días de hospitalización causada por infección por Covid-19 de sus empleados, así como indemnización de recuperación al salir del hospital.**

Los importes de indemnización varían en función del país en el que se encuentre el empleado. La póliza tiene una duración temporal hasta 1 de abril de 2021. Se trata de una solución aseguradora que ayuden a las empresas a afrontar los nuevos retos y las situaciones imprevistas.

# Fondo de inversión solidario para comprar material sanitario

**Mapfre,** a través de su gestora de fondos Mapfre AM, ha lanzado un fondo de inversión garantizado a tres años que tiene como activo subyacente un bono emitido por la Comunidad de Madrid destinado exclusivamente a luchar contra el Covid-19.

El 'Mapfre Compromiso Sanitario', que ya se ha registrado en la CNMV, ofrecerá una rentabilidad del 3% en los tres años pagadera a vencimiento en 2023, muy por encima del rendimiento del bono, gracias a una aportación adicional de la propia gestora cercana al millón de euros.
El fondo no aplicará ningún tipo de comisión, ni de gestión, depositaría o comercialización. En este caso, BNP Paribas, que actúa de depositario, ha renunciado al cobro. BBVA, por su parte, es la entidad financiera que ha realizado la colocación del bono. El patrimonio se limitará a un máximo de 50 millones de euros y cada partícipe podrá aportar hasta 50.000 euros.

# Seguro para empresas en caso de hospitalización por Covid-19

**Generali** ha lanzado un seguro dirigido a las empresas que tienen colectivos de empleados asegurados con la entidad para ofrecer cobertura en caso de hospitalización por contagio de coronavirus entre su plantilla.

Este seguro contempla una indemnización diaria de 100 euros durante 10 días, a partir del séptimo día, en caso de ingreso hospitalario por la Covid-19, así como el pago de una indemnización de 3.000 euros por ingreso de al menos 24 horas en la Unidad de Cuidados Intensivos provocado por dicha enfermedad, que serán abonados al alta del asegurado. El producto está dirigido a empresas con más de 50 empleados que sean actualmente clientes de Generali.

# Los ERTE seguirán exonerados de cotización durante un tiempo tras levantarse estado de alarma

La ministra de Trabajo y Economía Social, Yolanda Díaz, ha asegurado que durante un tiempo, tras el levantamiento del estado de alarma, los expedientes de regulación temporal del empleo (ERTE) mantendrán exoneradas o reducidas las cuotas sociales y los trabajadores afectados cobrarán el desempleo.

La ministra ha explicado que, en una primera etapa, posterior a la vigencia del estado de alarma, todavía serán necesarias medidas de excepcionalidad, como los ERTE por fuerza mayor, "por lo que deberán mantenerse transitoriamente este mecanismo de apoyo".

La duración exacta de la prolongación de esta medida y su aplicación por sectores está siendo debatida en la mesa de diálogo social con patronal y sindicatos, según han explicado a EFE fuentes del Ministerio de Trabajo.

La ministra ha añadido que después los ERTE evolucionarán para dar respuesta a las nuevas necesidades de las empresas, que serán fundamentalmente por causa económica, técnica, organizativa o de producción, y que también evolucionarán los mecanismos de exención o reducción de cotizaciones a la seguridad social y la protección de desempleo durante el ERTE de acuerdo a estas nuevas situaciones.

Además, ha señalado que la figura del permiso retribuido recuperable podría volver a ser posible si es pactado entre empresa y trabajador en la primera fase de vuelta a la normalidad laboral, pero en situación de excepcionalidad.

Díaz ha explicado que de cara a la recuperación se han delimitado dos etapas: una de excepcionalidad atenuada y otra de normalidad atenuada.

El Consejo de Ministros aprobó a finales de marzo medidas en el ámbito laboral que restringen temporalmente los despidos por causas económicas, organizativas o de causa mayor en España. "No se podrá usar el Covid-19 para despedir", dijo la ministra Yolanda Díaz.

# El Gobierno prohíbe los despidos por causas económicas durante la crisis del coronavirus

Asimismo, Díaz advirtió de que "se revisarán de oficio todos y cada uno de los ERTE". Así, "en caso de fraude, las empresas deberán devolver todo el dinero, incluyendo las prestaciones por desempleo de sus trabajadores". Las empresas podrán aplicar ERTE sobre socios corporativistas.

Durante el tiempo en que se extienda esta crisis las empresas tendrán prohibido despedir por razones de fuerza mayor y causas económicas, organizativas, técnicas o de producción. Esta prohibición de extinguir contratos se aplicará también a los trabajadores temporales.

# El ICO y el Banco de Desarrollo del Consejo de Europa darán ayudas de 334 millones a pymes y autónomos

El Banco de Desarrollo del Consejo de Europa (CEB) y el Instituto de Crédito Oficial (ICO), firmaron el 24 de abril un acuerdo por el primero concede un préstamo de 300 millones de euros al ICO para financiar proyectos de pymes españolas. Se pondrán a disposición de estas y de los autónomos 334 millones de euros, dado que el ICO complementará con 34 millones de euros los fondos obtenidos del CEB.

El préstamo otorgado por CEB, que el ICO canalizará a través de sus "Líneas ICO de Mediación", tiene como objetivo apoyar los esfuerzos del Gobierno español para mitigar el impacto económico del Covid-19 en las empresas. Los fondos se destinarán a financiar las, necesidades de liquidez y proyectos de inversión a largo plazo, para mantener la actividad productiva y el empleo.

La creación y preservación de puestos de trabajo mediante la financiación a las pymes y micropymes constituye un eje prioritario. En España, las pymes, tienen un importante papel en el tejido productivo, ya que generan el 72% del empleo total. Este es el quinto acuerdo firmado entre las dos instituciones. Con los cuatro convenios anteriores, CEB y el ICO aportaron más de 2.300 millones de euros para financiar más de 60.000 operaciones de autónomos y pymes.

# Bruselas aprueba un paquete de ayudas para apoyar a la economía española

La Comisión Europea ha aprobado a finales de abril el segundo régimen marco para respaldar a la economía española durante este año.

En concreto, las ayudas estarán destinadas a la investigación y desarrollo relacionada con el coronavirus, a la inversión en infraestructuras de ensayo, a la inversión para la producción de productos relacionados con el coronavirus, aplazamientos en el pago de impuestos o cotizaciones a la Seguridad Social y subsistidos salarios para empleados a fin de evitar reducciones de plantilla.

También puede otorgarse apoyo en forma de garantías, bonificaciones de los tipos de interés, así como capital por un importe nominal de hasta 100.000 euros a una empresa activa en el sector agrícola primario, hasta 120.000 euros a una empresa activa en el sector de la pesca y la acuicultura y hasta 800.000 a una empresa activa en todos los demás sectores.

# Pymes y autónomos podrán prorrogar el pago del alquiler comercial hasta cuatro meses tras el estado de alarma

Las pymes y los autónomos que tengan un local comercial alquilado propiedad de empresas públicas o grandes tenedores de vivienda podrán dejar de pagarlo hasta cuatro meses después de la finalización del estado de alarma. Así lo establece el real decreto de medidas urgentes complementarias para apoyar la economía y el empleo que publicó el Boletín Oficial del Estado (BOE) el 22 de abril.

El real decreto contempla que los aplazamientos se puedan ir prorrogando mes a mes cuando finalice la situación excepcional, hasta un máximo de cuatro veces. Eso, siempre que el plazo inicial "fuera insuficiente en relación con el impacto provocado por la Covid-19", según el BOE.

Para devolver el dinero adeudado, pymes y autónomos tendrán un plazo de dos años desde que finalice el estado de alarma o la prórroga concedida en cada caso. El montante se repondrá con pagos fraccionados sin devengos ni intereses.

En el caso de que el arrendador no sea un gran tenedor o una empresa pública, podrán solicitar el aplazamiento "temporal y extraordinario" de la renta en el plazo de un mes, siempre que ambas partes no lo hubiesen acordado previamente de forma voluntaria. Arrendador y arrendatario podrán disponer de la fianza para el pago total o parcial de las mensualidades, pero esta debe ser repuesta en el plazo de un año y, en todos los casos, antes de la finalización del contrato..

# El Gobierno prorroga hasta julio el teletrabajo

El Consejo de Ministros aprobó el 21 de abril un Real Decreto-ley con más de 30 nuevas medidas económicas, entre las que destaca la prórroga durante dos meses del teletrabajo, así como el derecho de los trabajadores con deberes de cuidado a adaptar o reducir su jornada laboral.

El teletrabajo, ha demostrado ser una medida eficaz para dar continuidad a la actividad económica en una situación excepcional como la actual. Así lo ha manifestado Nadia Calviño, vicepresidenta económica.

La norma contempla además el acceso a las prestaciones por desempleo a los trabajadores cuyos contratos se extinguieron, estando en periodo de prueba, a partir del 9 de marzo, y a quienes voluntariamente, desde el 1 de marzo, extinguieron su contrato de trabajo por contar con otra oferta laboral en firme que finalmente decayó.

Asimismo, el Gobierno ha modificado la regulación de los ERTE por fuerza mayor para que puedan acceder aquellas empresas de sectores esenciales pero cuyos ingresos se han visto mermados.

# #CorredoreSegurosContraCOVID19

Adecose, Aemes, Aunna, Apromes, CIAC,
Cojebro, E2K, Espabrok, Fecor,
Willis Network y el Consejo General
de los Colegios de Mediadores de Seguros

# IMPLÍCATE

## CUALQUIER DONATIVO, POR MÍNIMO QUE SEA, ES MUY IMPORTANTE

**CC Cruz Roja (concepto CORREDORES)**
**ES88 0049 1892 6729 1037 9703**

# Generali empieza a trabajar en la reversión de las medidas implementadas por el estado de alarma

**Generali** ha constituido un grupo de trabajo, dentro del comité de crisis, que se encargará de diseñar la estrategia para revertir las medidas implementadas para proteger la salud de empleados, clientes y mediadores, a la vez que garantiza la actividad de la compañía durante el estado de alarma.

El proceso de regreso a la oficina será mucho más complejo de lo que fue la aplicación del trabajo en remoto. La prioridad será seguir evitando el contagio del Covid-19.

Para ello, se está trabajando en un plan con una serie de medidas que progresivamente, en cuatro fases, permitirán la vuelta a la actividad en las oficinas y sucursales. Las líneas de acción del grupo de trabajo son: medidas organizativas, aprovisionamiento, gestión de las fases y plan de comunicación.

Por otro lado, la aseguradora ha informado de su participación en la iniciativa promovida por Unespa de la constitución de un fondo de más de 37 millones de euros para el seguro colectivo gratuito que cubre al personal sanitario que trabaja para el Sistema Nacional de Salud en la lucha contra el Covid-19.

**Sanitas** dio a conocer las medidas puestas en marcha para frenar la propagación del Covid-19, tanto referente a sus servicios a sus clientes como su colaboración con las autoridades sanitarias, toda vez que el 90% de sus centros ha estado dedicado a los pacientes de esta pandemia.

# El 90% de los centros de Sanitas, dedicado a los enfermos de Covid-19

Sanitas no tiene planes para despedir empleados. Es más, este mes de marzo han contratado a 156 profesionales y no ha habido ningún despido desde la declaración de la pandemia. Todos los empleados no asistenciales de Sanitas continúan trabajando desde casa. Además, mantienen abiertas 41 clínicas dentales para atender urgencias y realizan triajes por videoconsulta.

Los hospitales de Sanitas están a disposición de los ciudadanos españoles, atendidos por más de 1.900 profesionales. Pero siguiendo las recomendaciones de las autoridades sanitarias, se han suspendido las consultas e intervenciones no urgentes. Con respecto a la gestión de sus hospitales, han aumentado en un 30% la disponibilidad de camas, con ocupaciones superiores al 90%. Asimismo, se crearon dos hospitales de campaña aledaños a los hospitales de La Moraleja y La Zarzuela. Se doblaron las camas de UCI, acondicionando para ello quirófanos o salas de reanimación; y reacondicionaron el nuevo edificio de consultas Ana de Austria, extensión del Hospital de La Moraleja. El 90% de los centros está dedicado a los pacientes con Covid-19. El 10% restante está reservado para poder seguir atendiendo a pacientes con otras patologías urgentes.

# Más de 100 aseguradoras crean un fondo de 37 millones de euros para proteger a los sanitarios que se enfrentan al Covid-19

Un centenar de aseguradoras ha aportado 37 millones de euros para constituir un fondo solidario para proteger al personal sanitario que lucha para contener el coronavirus en España. Con este dinero **Unespa** suscribirá un seguro de Vida colectivo que cubrirá el fallecimiento por causa directa del Covid-19 de quienes cuidan de la salud de todos los ciudadanos en la presente crisis sanitaria, así como un subsidio para los que resulten hospitalizados.

Contarán con esta protección los médicos, enfermeros, auxiliares de enfermería, celadores y personal de ambulancias que forman parte del Sistema Nacional de Salud y se encuentren involucrados directamente en la lucha contra el coronavirus. Estarán cubiertos tanto aquellos que trabajan en hospitales, clínicas y ambulatorios públicos, como los que lo hacen en centros del sector privado. Este seguro colectivo también protegerá a los médicos, enfermeros, auxiliares de enfermería y celadores de residencias de mayores; ya sean públicas o privadas.

De acuerdo con las estimaciones realizadas, el seguro de Vida y el subsidio por hospitalización dará cobertura a más de 700.000 personas en todo el país. De esta forma, la industria aseguradora constituye la mayor póliza colectiva de este tipo jamás suscrita en la historia de España.

El capital asegurado en caso de fallecimiento por causa directa del Covid-19 asciende a 30.000 euros por persona. El dinero lo recibirán los herederos legales del asegurado. El subsidio de hospitalización, entre tanto, conllevará el pago de 100 euros al día al sanitario enfermo siempre que su ingreso hospitalario supere los tres días y hasta un máximo de dos semanas. Es decir, los pagos oscilarán entre los 400 y los 1.400 euros por persona.

En caso de que la siniestralidad sea menor que el fondo constituido, el importe sobrante se destinará a apoyar a los afectados por el coronavirus.

La protección tendrá una vigencia de seis meses, a contar desde el inicio del estado de alarma. Es decir, desde el pasado 14 de marzo hasta el próximo 13 de septiembre de 2020, ambos días incluidos. La cobertura tiene, por lo tanto, carácter retroactivo.

Las más de 100 aseguradoras que se han comprometido a financiar esta póliza colectiva reúnen juntas una cuota de mercado del 78%. Esta iniciativa sectorial se suma a los proyectos que, con carácter individual, han puesto en marcha los distintos grupos aseguradores en las últimas semanas.

De todas ellas, unas cuantas han querido dar a conocer su participación en esta póliza: **Mapfre,** con 5,7 millones de euros; **Grupo Mutua,** con 4 millones de euros; **Segur Caixa Adeslas,** con 2,7 millones de euros; **Grupo Catalana Occidente,** con 2,27 millones de euros; y **AXA_España,** con 2 millones de euros.

# El Grupo Catalana Occidente amplía sus servicios gratuitos en el seguro de Ciberriesgos

**Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros y Seguros Bilbao han ampliado gratuitamente los servicios preventivos de su seguro de Ciberriesgos ante el crecimiento del teletrabajo**

Los que tienen contratado este producto podrán extender la ciberprotección a los domicilios y equipos de todos sus empleados que se encuentren teletrabajando. Entre los servicios incorporados se encuentran: La posibilidad de instalar en el hogar del empleado la aplicación antiransomware en todos los equipos que el cliente desee, siendo válida para cualquier versión de Windows durante un periodo de hasta un año; la detección y eliminación de malware, archivos temporales, cookies y servicios que ralenticen o pongan en peligro los datos o el funcionamiento de los ordenadores del cliente; la posibilidad de realizar un análisis de vulnerabilidades de la IP y de todos los elementos conectados (smart TV, tablets, smartphones, etc.) en cada uno de los hogares de los empleados que teletrabajen; en caso de encontrarse vulnerabilidades, se incluye un servicio de asistencia; ayuda para configurar de manera segura los equipos del hogar del empleado; y revisión del antivirus y configuración del Microsoft Windows Defender en caso de no tener el sistema de seguridad actualizado.

Por otro lado, se ha acordado suspender el reparto del dividendo complementario según aconseja la Autoridad Europea de Seguros y Planes de Jubilación (Eiopa), como la DGSFP.

# AXA España atiende más de 58.000 siniestros en el primer mes de la crisis

**A mediados de abril, tras un mes de estado de alarma con toda la plantilla trabajando en remoto, AXA España sigue manteniendo con normalidad la atención y servicios a clientes y distribuidores. La compañía ha atendido más de 58.000 siniestros en este periodo de tiempo, 13.000 de ellos considerados como urgentes.**

Durante estas cuatro semanas, y pese a las restricciones de circulación, AXA España ha realizado 24.000 asistencias en carretera, así como casi 1.000 informes del servicio de protección jurídica relativos a inquietudes y necesidades que genera el Estado de Alarma tanto a clientes particulares como a empresas.

En el conjunto de este periodo AXA ha atendido más de 79.000 llamadas, a las que ha prestado servicio con normalidad y especial atención a los más de 18.000 contactos de salud.

# Los mediadores consideran que el incremento de teletrabajo puede promover el seguro Ciber

**Correduidea ha celebrado unas jornadas online sobre ciberseguridad #JolCiber en las que se organizó una mesa redonda con mediadores de seguros, en la que se dijo que este producto tiene una oportunidad de oro para marcar la diferencia, ya que el aumento del teletrabajo ayuda a los clientes a percibir la ciberseguridad de otra manera. Además, si llega la obligatoriedad en algún momento, será el empujón definitivo (ver más información en la revista de junio).**

Los participantes de la mesa redonda forman parte del grupo de trabajo @MedVoluCiber especializado en Ciberseguros. José Diego Béjar (Bejares Consultores), Manuel Morales (Alcabala Brokers), Enrique García (GSF Bróker), José Vicente Grau (GSBroker) y Juan Monzón, con Alfonso Linares (Correduidea) como moderador.

En este momento que se ha incrementado el teletrabajo, Diego Béjar comentó que "los clientes están más receptivos, principalmente por el problema de los dispositivos personales y las redes caseras".

Sin embargo, se comentó que "el cliente potencial confunde la ciberseguridad con la informática en general", según Juan Monzón. En opinión de Manuel Morales "es una labor de los mediadores concienciar a las empresas sobre los riesgos que tienen". "Hay que realizar una labor pedagógica con el cliente", apostilló Enrique García. Mientras que Béjar señaló que "hacíamos una gerencia de riesgos que estaba coja hasta que incluimos el ciberseguro".

Juan Monzón indicó que "con el ciber pasa como con el D&O, las compañías especialistas anglosajonas llevan ventaja a las generalistas", confirmó Enrique García. Por su parte José Diego sugirió que "falta más flexibilidad en los productos. Sobre el mediador en concreto, José Vicente Grau dijo que "está acomodado con determinados productos y está todo por hacer".

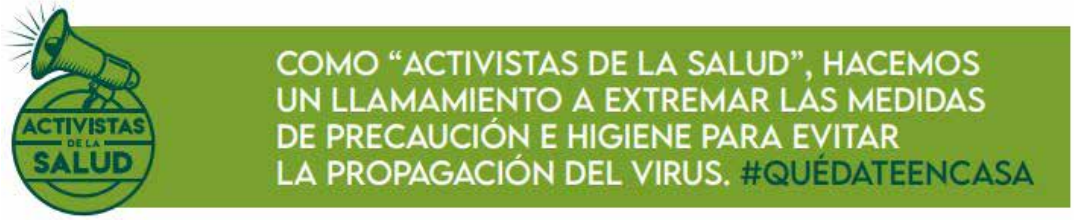
En definitiva, los mediadores creen que el producto tiene mucho recorrido, que ahora tienen una oportunidad de oro para marcar la diferencia. Además, si llega la obligatoriedad en algún momento, será el empujón definitivo.

Esta jornada se enmarcó en los encuentros online que ha desarrollado Correduidea para todos los mediadores y aseguradoras. Se trata de foros en los que se invita a profesionales en materias de todo tipo, relacionadas con el sector asegurador.

En otra ocasión, el invitado fue Víctor Delgado, director general de Aemme, Asociación Española Multisectorial de Microempresas, que detalló las drásticas medidas tras la aprobación del Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del Covid-19, tomadas por el gobierno y su aplicación en las empresas, analizando los impactos económicos.

En otra ocasión, se debatió sobre la trasposición de la Directiva de Distribución de Seguros y Reaseguros (IDD) con César García, doctor en Seguros.

# DKV refuerza su compromiso con sus clientes ante la crisis sanitaria




**Ante la situación de crisis social y sanitaria generada por el Covid-19, DKV ha reforzado el compromiso con sus clientes, tanto a nivel asistencial como económico. El objetivo es garantizar la prestación de servicios en las mejores condiciones posibles y ofrecer soluciones para afrontar la situación que viven familias, particulares, autónomos y empresas.**

La compañía reitera su disposición a mantener la cobertura de los casos de Covid-19 que puedan darse entre sus asegurados. En el terreno asistencial, para hacer frente a las dificultades en la atención presencial que se están produciendo, y para facilitar que la población se quede en su casa, ha reforzado los servicios de telemedicina, a través de la app 'Quiero cuidarme Más', y de atención telefónica para sus clientes, en las principales especialidades del cuadro médico (medicina general, medicina interna, cardiología, neumología, psiquiatría, pediatría y ginecología).

De manera complementaria al servicio de telemedicina para los clientes, y con el objetivo de descongestionar los hospitales y reducir así el riesgo de contagios, DKV, junto a la Sociedad Española de Medicina Interna (SEMI) y la Sociedad Española de Medicina de Familia y Comunitaria (semFYC), ha puesto a disposición de la ciudadanía un servicio de consultas médicas por chat que está siendo atendido por cerca de 800 médicos voluntarios, y que ha recibido ya miles de consultas.

Asimismo, la compañía ha impulsado un "Decálogo de venta responsable" entre sus canales comerciales y ha puesto en marcha la campaña "Ahora toca ayudar", dirigida especialmente a los clientes de edades avanzadas. Entre las principales medidas destaca la inclusión de la cobertura de tratamiento farmacológico extrahospitalario ante la infección por Covid-19; la adopción de soluciones a medida durante el estado de alarma en caso de dificultades ante el pago de la prima. También se dará a los clientes la posibilidad de pagar con tarjeta los recibos domiciliados devueltos en este período, sin recargos adicionales.

Además, se extenderá la atención psicológica y los servicios de salud digital, independientemente del producto o cobertura contratado.

Para los autónomos que tengan contratada la cobertura de Incapacidad Temporal, se han diseñado soluciones individualizadas en caso de cese de actividad obligatoria o voluntaria, adaptando la cobertura y la prima mientras dure el estado de alarma, con la posibilidad de extenderlo dos meses adicionales.

En cuanto a las empresas, se han diseñado tres líneas de soluciones: por un lado, facilidades de financiación con aplazamiento de pago de recibos en casos de especial afectación que se puedan justificar; por otro lado, en empresas que hayan aplicado un ERTE, la posibilidad de que los empleados puedan contratar directamente la misma cobertura que tenían si su empresa deja de pagar el seguro médico a la plantilla; y por último, poder acogerse a una adaptación provisional de su cobertura, manteniendo la medicina primaria, urgencias y soluciones de medicina digital y a distancia para los casos que así lo requieran.

Por otro lado, en el caso de los proveedores sanitarios, la compañía ha decidido estudiar soluciones personalizadas para

aquellos considerados preferentes. Además, se está acelerando el proceso de pagos a los proveedores.

Para facilitar el trabajo de los profesionales, se está desarrollando la implantación de la receta electrónica, que estará disponible en breve. Asimismo, se está favoreciendo la práctica de la telemedicina al conjunto de profesionales del cuadro médico.

Además, la compañía, en colaboración del Consejo General de la Psicología de España, la Plataforma del Voluntariado de España y la Sociedad Española de Geriatría y Gerontología, ha lanzado #NingúnSanitarioSolo, un servicio gratuito de atención psicológica dirigido a los profesionales sanitarios con el objetivo de atenuar el impacto psicológico derivado de la crisis.

Asimismo, DKV se ha sumado a la póliza colectiva de 37 millones para proteger a los sanitarios que se enfrentan a la Covid-19 impulsado por Unespa.

En lo que respecta a los empleados, el 98% de la plantilla está teletrabajando y reciben continuamente comunicación sobre la situación y consejos para trabajar desde casa. Además, se han matenido los puestos y condiciones de trabajo y se ha potenciado la formación online.

Desde el 1 de marzo hasta mediados de abril, DKV ha tratado a 701 pacientes infectados por Covid-19. Por otra parte, en este mismo período de tiempo, por desgracia han fallecido 284 clientes. De ellos, 248 corresponden al ramo de Decesos y 40 eran clientes de Salud.

# Meridiano Seguros invierte en un fondo de impacto social

**Meridiano Seguros** se ha posicionado como inversor en la primera ronda del fondo de Impacto Bolsa Social, apostando por sectores como la agricultura sostenible, la tecnología aplicada a la salud y la moda sostenible, de la mano de La Bolsa Social y AFI.

Se trata de un fondo de impacto social y su estrategia de inversión se centra en apoyar a empresas jóvenes e innovadoras que generen una rentabilidad económica, con un resultado positivo y medible en la sociedad y el medioambiente y que se encuentren en fases iniciales de crecimiento.

Su propósito es ayudar a crecer entre 20 y 25 empresas, con un período de maduración de entre 3 y 5 años, domiciliadas fundamentalmente en España y Portugal, y cuya misión esté ligada a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas (ODS), tales como bienestar, educación, producción y consumo responsables, gestión eficiente de recursos, cambio climático y medio ambiente, integración y desarrollo social.

Por otro lado, la aseguradora pone a disposición de las personas un equipo de psicólogos para ofrecer herramientas que hagan más fácil gestionar los diferentes estados anímicos que puedan surgir a lo largo de esta situación extraordinaria de confinamiento.

Los profesionales irán desgranando, a través de cápsulas audiovisuales, recomendaciones útiles para aprender a gestionar la ansiedad y el miedo, las emociones en las relaciones familiares estando todos en casa o los cambios drásticos en la rutina.

# Europ Assistance obtiene certificación en seguridad de la información

**Europ Assistance** ha superado con éxito la auditoría de Aenor, que acredita con el certificado ISO 27001 que la compañía garantiza que los datos de sus clientes son seguros, consistentes y accesibles.

Esta certificación es un paso más en el compromiso de Europ Assistance para garantizar la seguridad de la información en todos sus procesos. Dicha certificación, reconocida internacionalmente, implica que la organización está en buenas condiciones para afrontar las futuras amenazas a su seguridad.

Como reconocimiento y evidencia de conformidad de su Sistema de Gestión con la norma UNE-ISO/IEC 27001/2014, Aenor, valida la confidencialidad, la integridad y la disponibilidad de la información de la compañía, posicionándola como una compañía: Capaz de conocer, gestionar y minimizar los riesgos inherentes a la seguridad de la información (pérdida de datos, robo, corrupción...); que garantiza la confidencialidad, integridad y disponibilidad de los datos que almacena; que cumple con la normativa y legislación en el marco de la seguridad de la información; y que genera confianza en los clientes y colaboradores asegurando la buena gestión de los datos que la confían.

La entidad, muestra su compromiso de enfoque hacia el cliente, uniendo esta nueva certificación a la Certificación de Calidad ISO 9001, que ha ido renovando año tras año desde 1998.

En otro orden de cosas, Europ Assistance España ha decidido implementar una serie de medidas de apoyo mientras dure el confinamiento, poniendo en marcha un servicio de asistencia psicológica gratuita que ayude tanto a sus trabajadores como a sus proveedores. El objetivo es que les dé tranquilidad, fuerza y confianza para poder lidiar con el confinamiento y las situaciones de crisis emocionales que pueda provocar.

# CGPA Europe Underwriting se alía con Wenalyze

**Wenalyze** y la agencia de suscripción **CGPA Europe Underwriting** han firmado un acuerdo de colaboración mediante el cual la startup española y la agencia de suscripción con sede en Valencia desarrollarán proyectos conjuntos.

CGPA Europe Underwriting apuesta de manera decidida por el desarrollo tecnológico en su estrategia de negocio, y más concretamente por el uso del big data para sondear nuevas oportunidades de negocio.

# Mapfre destina 24 millones para anticipar la facturación de sus proveedores

**Mapfre** destinará hasta 24 millones de euros a anticipar la facturación de los proveedores de la compañía que se vean obligados a detener o ralentizar su actividad por causa del Covid-19.

De esta manera, más de 7.000 reparadores, gruistas, taxistas y otros proveedores que dan servicio habitualmente a los clientes de la compañía podrán solicitar un anticipo de su facturación a Mapfre.

La compañía ofrece también un servicio gratuito de asesoramiento, para conocer todas las medidas aprobadas en el Real Decreto que declara el estado de alarma a las que pueden acogerse este colectivo y cómo hacerlo.

Por otro lado, **ATA** y Fundación Mapfre han llegado a un acuerdo de colaboración para unir esfuerzos y proporcionar información y asesoramiento gratuito a todos los autónomos damnificados por el Covid-19.

En otro orden de cosas, los centros médicos de Mapfre han continuado su actividad durante este periodo de confinamiento, atendiendo de forma presencial cerca de 2.300 urgencias y realizando 26.500 servicios de consulta telefónica.

Asimismo, Savia, la plataforma de servicios de salud digital de Mapfre, puso a disposición de los especialistas del cuadro médico de la compañía la posibilidad de ofrecer chat de orientación médica gratuita a clientes y no clientes de la compañía.

Esta iniciativa está recibiendo al día más de 2.000 consultas desde el 16 de marzo. A los más de 200 profesionales de la salud que forman parte del cuadro médico digital de la plataforma, se han unido ya más de 100 médicos voluntarios y las principales empresas tecnológicas para garantizar la atención y el acceso a consultas médicas online gratuitas a todos los ciudadanos.

Por otro lado, dentro del plan de fidelización Mapfre Te Cuidamos, presta el servicio de asesoramiento fiscal para la Declaración de la Renta 2020, gestionado por un equipo de expertos asesores fiscales y abogados especializados.

Asimismo, ha adaptado la oferta de beneficios del plan de fidelización, gratuito para sus clientes, a las nuevas necesidades de la sociedad en esta situación de confinamiento. De esta manera, en las últimas semanas ha proporcionado más de 100.000 bonos para cine en casa, 20.000 packs de fotos digitales y más de 10.000 ofertas especiales para socios y sus familias.

Por otro lado, ha incrementado su oferta de ocio online con cursos de formación, actividades familiares, etc., y ha mejorado los descuentos de empresas colaboradoras, que se han enfocado principalmente a productos y servicios en el domicilio.

Entre otras medidas, la aseguradora ha colaborado con RCI Bank and Services y con Nissan en la cesión a organizaciones sanitarias de 21 vehículos para atender emergencias médicas en la lucha con la Covid-19. Los vehículos van destinados a la Cruz Roja Española, a la Federación de Municipios de Madrid y al Sistema de Emergencias Médicas de la Generalitat de Cataluña.

# Inade analiza el impacto de la crisis del coronavirus

Inade, en colaboración con Fundación Inade, ha celebrado una videoconferencia del grupo de trabajo "Crisis Covid-19", formado por distintas sociedades de corredurías de seguros y dos asociaciones de corredurías. En esta ocasión, se unieron a la reunión Gianluca Piscopo, CEO de Berkley España y José Antonio Herce, economista para hablar del impacto de la crisis.

Con respecto a las acciones encaminadas a lograr la fidelización de los tomadores de seguros que están poniendo en marcha muchas compañías, Piscopo aclaró que su empresa no ha puesto en marcha ninguna medida de carácter generalista, sino que están estudiando caso a caso, "hemos reforzado el contacto con los corredores y nos hemos centrado en la RSC".

Sobre el impacto que la crisis del Covid-19 tendrá para los distribuidores de seguros, Piscopo afirmó que "la necesidad de adquirir seguros va a existir siempre. Entendemos que nuestros corredores tienen unas carteras de clientes muy fidelizadas y no creemos que les afecte mucho".

Con respecto al futuro escenario económico, José Antonio Herce prevé "una U, una C invertida, una L… Los hogares no van a poder gastar lo que no están recibiendo estos meses y además están ahorrando ante lo que en un futuro podría volver a pasar". Herce prevé una caída del 20% del PIB en el segundo trimestre y que el año 2020 se terminará con un 5% de caída. "Hacer previsión para 2021 es muy difícil, porque dependerá de lo que se alargue la segunda pata de la letra que representa la curva, la W no es descartable".

La contratación de seguros privados de Dependencia por parte de las familias españolas cuyo cabeza de familia esté entre 60 y 65 años de edad, tiene un impacto positivo en sus finanzas, una vez llegan a la jubilación, señala ICEA.

# Los seguros de dependencia impactan de manera positiva en las finanzas familiares

Considerando dos escenarios distintos (escenario A: la familia puede acumular más riqueza después de la jubilación; escenario B: la familia no puede acumular más riqueza después de la jubilación), se observa que la probabilidad de que la familia sufra de falta de liquidez tras la jubilación disminuye si se han contratado seguros de Dependencia (entre un 20 y un 22% dependiendo del escenario considerado).

También se ha analizado el importe de esa posible falta de liquidez, que disminuye entre un 35 y un 40% en el caso de las familias con este tipo de seguros.

# Reale amplía los servicios y coberturas de su seguro Ciber

**Reale Seguros** ha ampliado los servicios y coberturas de su producto de Ciberseguridad, ante la situación de confinamiento en la que nos encontramos y como consecuencia del aumento significativo de teletrabajo y la grave exposición que esto supone.

La aseguradora incluye en 'Reale Ciber Seguridad' una ampliación de sus servicios y coberturas, extendiendo éstos a los propios dispositivos personales usados para trabajar telemáticamente desde sus domicilios.

Concretamente, se realiza: la ampliación de los servicios a los teletrabajadores durante el periodo de confinamiento; instalación en el hogar del empleado de la aplicación AntiRansomware, en todos los equipos que el usuario desee; la aplicación para cualquier versión de Windows; el antiransomware queda instalado y funcionando hasta un año, pero no tendría acceso al mantenimiento; la posibilidad de lanzar un análisis de vulnerabilidades en cada uno de los hogares de los teletrabajadores de la IP y todos los elementos conectados (Smart TV, Tablets, Smartphones, etc.) sin limitación de una al día; servicio de asistencia al parcheo en caso de encontrarse vulnerabilidades; asistencia específica del *help desk* para ayudar a configurar de manera segura los equipos del hogar del empleado; revisión del antivirus y configuración del Microsoft Windows Defender en caso de no tener antivirus actualizado; detección y eliminación de malware, archivos temporales, cookies y servicios que ralenticen o pongan en peligro los datos o el funcionamiento de los ordenadores del asegurado

Para poder utilizar dichos servicios basta con que el asegurado facilite a aquellos de sus empleados que estén usando un dispositivo personal, su usuario y contraseña para que puedan registrar su dispositivo en la página **www.ciberseguridad.reale.es.**

Reale Seguros únicamente se hará cargo de los datos empresariales utilizados para la prestación de la actividad asegurada. Esta ampliación solo tendrá efecto durante un máximo de dos meses a contar desde la fecha de esta comunicación o hasta que dure el período de confinamiento.

Por otro lado, la aseguradora canalizará su apoyo a las pymes y autónomos afectados por el impacto socioeconómico por el Covid-19 a partir de dos programas impulsados a través de Iberaval y de la Junta de Castilla y León, que permitirán a pequeñas empresas y a los autónomos obtener financiación.

El primero de ellos, contempla bonificaciones por hasta 2.500 euros para los préstamos solicitados por empresas con necesidades de liquidez. De igual manera, bonificará préstamos para el anticipo de subvenciones de internacionalización del Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León (ICE).

Para hacer frente a ambas ayudas, Reale Seguros destinará, a lo largo de 2020, un total de 150.000 euros. Esta ayuda contribuirá a inyectar financiación por 6 millones de euros a través de Iberaval.

Asimismo, la aseguradora asumirá el 100% del coste del aplazamiento de las diferentes líneas y operaciones de financiación en vigor (de carencia) que han comenzado a solicitar las empresas socias de Elkargi. Esta medida, acordada entre ambas organizaciones, permitirá a gran parte de las más de 15.600 empresas socias de Elkargi, afrontar esta coyuntura con más garantías.

# Sham amplía las garantías de su seguro RC de los profesionales sanitarios

**Sham ha ampliado las garantías de los contratos de RC de sus mutualistas europeos desde el pasado 13 de marzo para hacer frente a la actual emergencia sanitaria.**

Los profesionales sanitarios son en estos momentos la pieza clave para combatir esta pandemia. Por ello, Sham amplía la cobertura de las pólizas de RCl suscritas por profesionales sanitarios, en vista de una situación que desplaza a muchos profesionales de su ámbito habitual de actuación, uniéndolos a otros compañeros, en estos momentos en un frente de trabajo común.

De esta forma, esta extensión en el aseguramiento de la RC profesional permitirá a los médicos, independientemente de cuál sea la especialidad declarada en la póliza de seguro, contar con cobertura frente a reclamaciones de terceros derivadas de actuaciones relacionadas con la atención de pacientes de Covid-19 durante este periodo de crisis sanitaria.

Por otro lado, la aseguradora ha comunicado que se ha unido al centenar de en-

tidades que ha aportado 37 millones de euros para constituir un fondo solidario, de protección para el personal sanitario que lucha para contener el avance del coronavirus en España.

# Lleida.net proveerá a Segurcaixa Adeslas de servicios y contratación certificada electrónica

**Lleida.net ha firmado un contrato con Segurcaixa Adeslas para proveerle de sus servicios de contratación y notificación electrónica, que serán utilizados por la aseguradora para la comunicación fehaciente con sus clientes y con los perjudicados en siniestros.**

Los contratos firmados digitalmente con las tecnologías creadas por la compañía pueden presentarse como prueba ante los tribunales y las administraciones públicas.

Por otro lado, la aseguradora desde el 1 de marzo ha atendido en su servicio de orientación médica y urgencias más de 155.400 consultas sobre el Covid-19. Los 27 centros médicos Adeslas, por su parte, permanecen abiertos al servicio de los pacientes, según las directrices de las consejerías de sanidad de cada Comunidad.

La compañía ha extendido sus mecanismos de videoconsulta y consulta telefónica para que los profesionales del cuadro médico de Adeslas puedan seguir atendiendo a sus pacientes en formato no presencial, cuando la atención sanitaria lo permita.

# DAS Seguros crea una web para resolver las principales consultas jurídicas sobre el coronavirus

**DAS Seguros ha lanzado una web de gratuita para la ciudadanía en general donde se recogen las principales consultas jurídicas actualizadas sobre el Covid-19.**

El site, categorizado por secciones, recoge temas de familia, vivienda, consumo, viajes y laboral; incluyendo en esta última sección todas las posibles consultas jurídicas que pueden surgir tanto a empleados como a empresarios. La web se irá actualizando diariamente por un equipo de profesionales internos.

Por otra parte, la aseguradora está informando a todos sus clientes que cuentan con una póliza de Impago de Alquiler Viviendas de las medidas sobre el último Real Decreto Ley aprobado por el Gobierno en relación a los alquileres, con el objetivo de encontrar la mejor solución para propietarios e inquilinos. En el RDL se establece la

suspensión, durante un plazo de hasta 6 meses, de los desahucios para personas vulnerables sin alternativa habitacional por impago de alquiler y unas ayudas para paliar las dificultades de los inquilinos afectados por la crisis del Covid-19.

DAS Seguros ofrece, sin coste alguno, ayuda y soporte en el análisis de la documentación para determinar si un inquilino puede ser considerado vulnerable.

Asimismo, DAS Seguros ha advertido de que los delincuentes han encontrado una ocasión óptima para lanzar ciberataques relacionados con los procesos de la declaración de la renta. Se hacen pasar por organismos oficiales o entidades financieras con el objetivo de conseguir datos privados sensibles o para secuestrar sistemas informáticos y pedir un rescate a cambio. Para lograrlo, algunas de las técnicas utilizadas son el envío de mensajes ofreciendo la descarga del Programa de Ayuda Declaración de la Renta (Padre) o comunicaciones que hacen referencia a un reembolso de impuestos debido a un error contable.

Por otra parte, la aseguradora está proporcionando soporte gratuito a personas mayores en caso de tener necesidades de asistencia y asesoramiento legal a través de la iniciativa "#NingúnMayorSolo".

Por último, señalar que a mediados de abril se llevó a cabo la conferencia 'El impacto del insurtech en el sector asegurador', impartida por Jordi Rivera, CEO de DAS Seguros, en el **Colegio de Actuarios de Cataluña (CAC).**

Rivera comentó que las nuevas tecnologías: IA, IoT, blockchain, machine learning, big data, etc., posibilitan cambios impensables tan solo hace pocos años.

Los modelos de distribución de seguros están cambiando. Las capacidades de las insurtech permiten acercar nuevos servicios al cliente, mayor personalización, mejoras en la experiencia-cliente e incrementos de la fidelización.

En opinión de Rivera, los mayores impactos de entrada se van a ver en la gestión de riesgos, en la distribución y en la eficiencia y automatización de los procesos.

Las aseguradoras deben adoptar una actitud proactiva y liderar el cambio, si no quieren verse superadas por nuevos competidores que aparecen dispuestos a jugar un papel en el sector asegurador.

# La DGSFP recomienda a las aseguradoras no repartir dividendos mientras dure la crisis del coronavirus

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) ha publicado una nota en la que recomienda a las aseguradoras y a sus grupos sujetos a supervisión que no realicen distribuciones de dividendos, asuman compromisos irrevocables de pago de los mismos o lleven a cabo operaciones que, como las recompras de acciones, puedan tener un efecto materialmente equivalente, mientras perduren las consecuencias directas de la crisis sanitaria derivada del coronavirus.

La recomendación se extiende tanto a las entidades sujetas al régimen general de solvencia como a las entidades de menor tamaño a las que se aplica el régimen especial de solvencia.

Esta recomendación está alineada con las emitidas por la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (Eiopa) el 17 de marzo y el 2 de abril, en las que se indica que las aseguradoras deben adoptar medidas para preservar su posición de capital en equilibrio con la protección de los asegurados, siguiendo políticas prudentes de dividendos y otras políticas de distribución, incluida la remuneración variable.

Estas medidas tienen como objetivo mantener la situación financiera, patrimonial y de solvencia, así como los niveles de capitalización de las entidades para garantizar la estabilidad del sector, la protección de los intereses de los asegurados y asegurar que realizan con eficacia su función de apoyo a la economía real.

Omnia MGA ofrece a su red de brokers facilidad de pago para los clientes que tenga problema para abonar las primas.

# Omnia da facilidades en el pago a sus clientes que tengan problemas para el abono de las primas

En Responsabilidad Medioambiental recuerdan que la orden TEC/1023/2019 estableció el 15 de octubre de 2021, como fecha a partir de la cual será exigible para las empresas clasificadas como orden de prioridad 3, la constitución de la garantía financiera obligatoria. Aquí nos encontramos en un mercado de más de 6.000 empresas afectadas.

Para Responsabilidad Civil, pone a disposición de toda su red el tarificador online, a través del cual podrá realizar su propio proyecto.

"Desde Omnia queremos facilitar esta coyuntura económica derivada de la pandemia mundial Covid-19 ofreciendo a su red de brokers facilidad de pago para aquellos clientes que tengan problemas para el abono de las primas", han comunicado.

# Hiscox amplía la protección de su póliza de ciberriesgos para atender las necesidades de teletrabajo de sus clientes

**Hiscox ha anunciado que la cobertura de Proveedor Externo Tecnológico incluida en su póliza 'Hiscox CyberClear', también cubrirá, de forma automática y gratuita, a aquellos asegurados cuyas pólizas no contaban con esta protección.**

El trabajo en remoto está aumentando la preocupación de las empresas sobre potenciales incidencias ciber. La compañía recuerda a sus clientes que, en caso de que se produzca un incidente de naturaleza ciber que paralice los sistemas del proveedor tecnológico de todos los asegurados y no puedan continuar desarrollando su actividad empresarial en remoto, Hiscox cubrirá las pérdidas por la paralización del sistema contratado para poder continuar la actividad.

La póliza 'Hiscox CyberClear' ofrece también respaldo para aquellos incidentes producidos desde dispositivos móviles personales utilizados para la actividad profesional, siempre que estos cumplan las mismas medidas de seguridad que los empresariales. Además, el robo o pérdida de información en la nube, tecnología muy utilizada en trabajo en remoto, también queda cubierto.

En la estrategia de formación e información sobre ciberseguridad para dar respuesta al estado de alarma, Hiscox ha lanzado Mi empresa #CyberReady, para ofrecer a profesionales y empresas, herramientas y contenidos informativos que les sirvan para aumentar su ciberpreparación ante el crecimiento de ataques.

Por otra parte, la aseguradora y **Deloitte** han organizado un webinar sobre ciberseguridad para trabajadores en remoto para concienciar y formar a todas aquellas empresas y profesionales que quieran ampliar sus conocimientos y preparación ante el nuevo entorno cibernético en el que desarrollan su actividad.

Asimismo, la aseguradora ha lanzado su microsite Mi empresa #CyberReady, con el objetivo de ofrecer a corredores y a sus clientes profesionales y empresas, herramientas y contenidos informativos que les sirvan para aumentar su ciberpreparación ante el crecimiento de ataques cibernéticos que intentan aprovecharse de esta excepcionalidad. Trabajadores en remoto y comercios electrónicos que permanecen abiertos, está siendo los principales objetivos empresariales de ciberataques estos días.

Entre los contenidos disponibles en la website destaca el libre acceso a la plataforma de formación online sobre ciberseguridad: Hiscox CyberClear Academy. Además, ofrece la calculadora de ciberriesgos. Una aplicación que conciencia del posible impacto económico de un ciberataque a partir del análisis del valor aproximado de los datos que gestionan las empresas.

Por último, señalar que Hiscox, ante la situación de excepción que están atravesando el tejido empresarial español, ha puesto en marcha un plan de flexibilización para sus asegurados que les permita seguir protegidos mientras posponen o fraccionan los pagos de las cuotas de sus pólizas.

Los asegurados que lo soliciten, tienen la posibilidad de posponer durante dos meses el pago de las pólizas, sin coste alguno. Además, se facilitará la posibilidad de fraccionar el pago de cuotas anuales, sin ningún recargo.

# Mutual Médica dará ayudas a sus médicos para cubrir pérdidas económicas y bajas laborales

**Mutual Médica destinará 2 millones de euros para ayudar a los médicos mutualistas durante la actual crisis provocada por el Covid-19.**

Este paquete de medidas económicas beneficiará en varios aspectos: Ayudas económicas para los médicos que están sufriendo pérdidas económicas o una reducción drástica e involuntaria de sus ingresos; la mutualidad asumirá la prestación por baja laboral para los mutualistas que tengan contratado el seguro de Incapacidad Laboral o seguro de Guardias y sufran la enfermedad durante este periodo; se entiende el periodo de cuarentena como una baja laboral por lo que se ayudará económicamente con una prestación; en el caso del seguro de Guardias Médicas se elimina el período de carencia de dos meses para acceder a la incapacidad laboral por la Covid-19; y los médicos que trabajen por cuenta propia y hayan optado por la alternativa al RETA (autónomos) podrán aplazar el pago de los recibos de abril, mayo y junio. Esta medida beneficiará a más de 30.000 médicos que tienen contratado la única alternativa existente al pago de la cuota de autónomos.

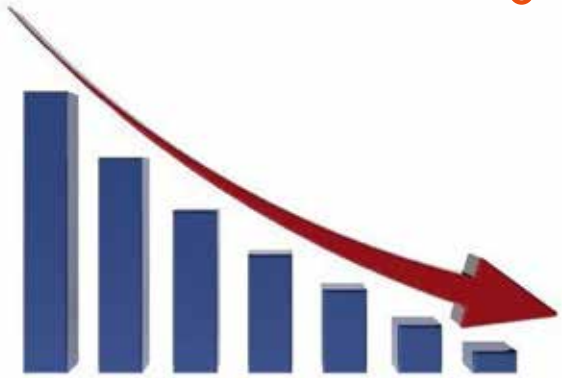
Por otro lado, la entidad ha tomado la decisión de apoyar a los médicos que trabajan por cuenta propia y que tengan contratado el seguro MEL (alternativa a autónomos) permitiendo retrasar el pago de los próximos 3 recibos, hasta el mes de julio.

# La ceremonia de entrega de los Premios Galicia Segura se retrasa hasta el 9 de octubre

**Desde su primera edición en 2003, los galardonados en los Premios Galicia Segura reciben su medalla el 14 de mayo, Día Mundial del Seguro. Dada la situación de Estado de Alarma en la que se encuentra nuestro país, Fundación Inade ha aplazado esta celebración hasta el 9 de octubre.**

Esta fecha ha sido elegida por la organización para conmemorar el 40 aniversario de la Ley de Contrato de Seguro, promulgada el 8 de octubre del 1980. El acto oficial de entrega de los Premios Galicia Segura será en la Universidad de Santiago de Compostela. Hay que recordar que en esta edición han sido galardonados con los Premios Galicia Segura: el Grupo PACC, con el Premio Galicia Segura 'a la Distribución de Seguros'; Mutua Madrileña, 'al Asegurador'; Cojebro, Asociación de Brokers de Seguros, 'al Progreso y el Desarrollo del Seguro'; Francisco Javier Tirado, 'a la Investigación'; y Vicente Cancio, Premio Galicia Segura 'a la Dirección'. También se otorgará por primera vez el Premio Galicia Segura 'a la Empresa Gallega' al Grupo Calvo.

# Cesce valora que la caída de ventas hará que las empresas requieran menos crédito



**Inade, en colaboración con Fundación Inade, celebró una videoconferencia del grupo de trabajo "Crisis Covid-19". En esta jornada, en la que participó Cesce, se dijo que las empresas necesitarán menos crédito ante la caída de las ventas.**

Manuel Fernando Antunes, director de Operaciones por Cuenta Propia de Cesce, dijo que su empresa juega un papel trascendental en la crisis del Covid-19 y, por lo tanto, la duración del Estado de Alarma les afecta significativamente. Un impacto económico que "afectará a la capacidad de venta de las empresas".

Antunes explicó que "Cesce tiene una exposición de riesgo muy alto en Comercios, Autos y Construcción. Habrá una reducción de exposición del riesgo por incremento de impagos, que obligará a reducir la capacidad de riesgo en deudores. Además, las empresas necesitarán menos crédito ante la caída de las ventas".

Sobre la resolución del BOE que establece que el Consorcio de Compensación de Seguros estaría obligado a un sistema de reaseguro para líneas de crédito, Antunes asegura que Cesce no ha valorado esta medida pero que dependerá de la dimensión de la siniestralidad. "Esta línea de reaseguro fija un porcentaje y un tramo de siniestralidad determinado a partir del cual el Estado podría entrar como reasegurador para minimizar las posibles pérdidas por los procesos de retención de las compañías, pero se trata de una línea reembolsable en el futuro, por lo que se entiende como un anticipo antes las posibles pérdidas".

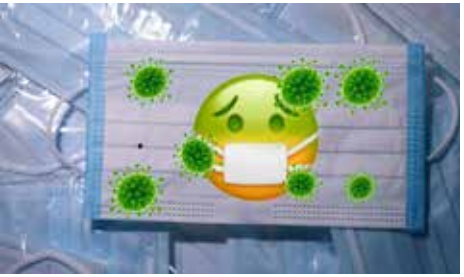
En otro orden de cosas, la aseguradora ha puesto en marcha, por cuenta del Estado y con carácter extraordinario, una línea de cobertura aseguradora de créditos de circulante de hasta 2.000 millones de euros, para ayudar a las empresas cuya actividad se haya visto afectada por los efectos del Covid-19. Esta línea de apoyo económico y financiero de Cesce se enmarca dentro del Plan de recursos económicos aprobado el pasado 17 de marzo por el Gobierno de España y publicado en el Real Decreto-ley 8/2020. La ayuda tendrá una vigencia de 6 meses, hasta septiembre de 2020.

Esta línea está diseñada para pymes y empresas no cotizadas internacionalizadas y se deberá solicitar a través de los bancos. Las coberturas irán destinadas a empresas cuya facturación internacional represente, al menos, un tercio (33%) de su cifra de negocio. Quedan excluidas las empresas que tengan deudas con la Administración Pública, las que estén sujetas a un procedimiento concursal o pre-concursal y las empresas en situación de crisis o morosidad a 31 de diciembre de 2019.

Por último, comentar que la aseguradora se ha sumado a la póliza solidaria que ha creado Unespa con más de 100 aseguradoras con 37 millones de euros para los sanitarios que están trabajando contra el Covid-19. Asimismo, se ha sumado al reto global #The200Challenge, que consiste en separar simbólicamente los caracteres de los logotipos corporativos para recordar la importancia de mantener la distancia social de seguridad.

# Santalucía aplica medidas para apoyar a sus clientes ante el Covid-19

**Santalucía** ha puesto en marcha un conjunto de medidas dirigidas a sus clientes afectados por esta crisis sanitaria del Covid-19 para ayudarles a paliar las consecuencias económicas provocadas por la pandemia.



La compañía ya ha activado un conjunto de acciones destinadas a prestar apoyo financiero a sus clientes, facilitando el aplazamiento o fraccionamiento del pago de sus recibos a empresas, comercios y oficinas, talleres e industrias y pymes.

Los clientes de seguros de Hogar, Asistencia y Decesos podrán solicitar el fraccionamiento en el pago de sus recibos para aliviar así la carga financiera y seguir contando con las coberturas contratadas.

Por otro lado, la aseguradora ha anunciado que asumirá el pago de la prima y el riesgo de un seguro de Vida colectivo creado específicamente para proteger a más de 2.500 empleados de Albia (servicios funerarios) y Ballesol (residencias geriátricas).

Con el fin de que ningún empleado pueda quedar desprotegido, se beneficiarán de este seguro aquellos trabajadores de las dos compañías que no estén cubiertos por la póliza colectiva que Unespa ha suscrito para asegurar al personal sanitario que se enfrenta al Covid-19, gracias a un fondo de 37 millones de euros, en el que también ha participado Santalucía. Esta póliza será asegurada en Santalucía Vida y Pensiones. Asimismo, la aseguradora se ha unido al reto global #The200Challenge, modificando temporalmente su logotipo y aumentando el espacio entre sus letras para recordar la importancia de aumentar el espacio entre las personas.

**Assistència Sanitària** ha decidido que loa autónomos y las personas afectadas por expedientes de regulación de empleo que hayan registrado caídas de ingresos como consecuencia de la Covid-19 pueden solicitar el aplazamiento sin coste de los recibos de su seguro de Salud correspondientes a los meses de mayo y/o junio.

# Assistència Sanitària flexibiliza el pago de las primas

La flexibilización del pago de los recibos se suma al refuerzo de todos los canales de comunicación y la puesta en marcha de un protocolo específico con servicio gratuito de atención telefónica para resolver dudas y orientar a las personas –aseguradas o no– que presentan síntomas de Covid-19 o conviven con otras personas afectadas.

Por otro lado, la compañía se compromete a mantener los puestos de trabajo sanitarios y personal administrativo, promueve el teletrabajo y amplía la plantilla médica y de enfermería.

Además, se adhiere al fondo solidario de 37 millones de euros para proteger a los sanitarios que se enfrentan a la Covid-19 (suscrito por Unespa), con cobertura por fallecimiento y subsidio por hospitalización.

# A finales de abril, Asisa había atendido casi 7.800 pacientes por Covid-19

El **Grupo Asisa** ha atendido a casi 7.800 pacientes por Covid-19 hasta el 20 de abril. De ellos, 6.000 pacientes han sido atendidos en los hospitales del Grupo HLA desde el 7 de marzo, cuando se registró el primer caso de esta enfermedad en el Hospital HLA Universitario Moncloa.

Más de 1.500 pacientes han requerido ingresar en un centro hospitalario HLA y el 11,2% de ellos (más de 170 pacientes) ha pasado o está ingresado en este momento en las unidades de cuidados intensivos (UCI). Casi 1.200 pacientes han recibido ya el alta hospitalaria.

Junto a la atención hospitalaria, Asisa ha desarrollado un sistema de seguimiento telefónico de los asegurados infectados por Covid-19 y que permanecen en aislamiento domiciliario.

Desde el inicio de la emergencia, el Grupo Asisa trabaja en colaboración con las autoridades sanitarias para atender a los afectados, contener la expansión de la enfermedad y garantizar la salud del resto de la población. La aseguradora ha garantizado en todo momento la atención por coronavirus a todos sus asegurados.

Junto a la atención presencial, Asisa ha reforzado sus canales de atención al cliente, tanto telefónicos como digitales (web, redes sociales, chat médico, doctor virtual, etc.), atendiendo a más de 90.000 consultas.

Igualmente, Asisa ha ampliado la cobertura de su chat médico, una aplicación para dispositivos móviles que permite acceder a un cuadro médico con diferentes especialistas en cualquier momento y desde cualquier lugar. Desde el inicio de la emergencia hasta abril, el chat médico ha atendido más de 11.200 consultas.

Para reforzar la atención a sus asegurados, Asisa ha puesto en marcha Asisa Live, un nuevo servicio de telemedicina que permite a los clientes del seguro de salud, sin ningún coste adicional, pedir cita para mantener consultas médicas a distancia desde sus dispositivos móviles u ordenador en una veintena de especialidades. Asisa Live atiende más de 2.500 consultas a la semana.

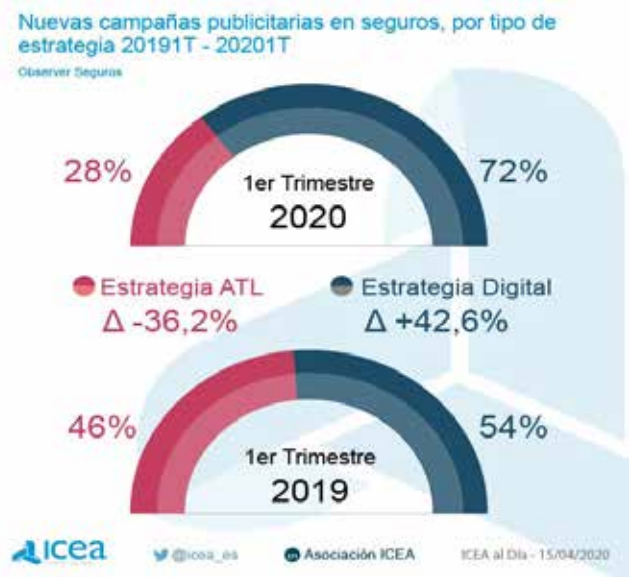
Por otra parte, el Grupo Asisa se ha sumado a la iniciativa global #the200challenge, que invita a las marcas e instituciones de todo el mundo a modificar temporalmente sus logos separando sus letras para recordar la distancia de 2 metros que deben mantener las personas en espacios públicos para evitar el contagio del coronavirus. Además, ha impulsado el teletrabajo para el 90% de su plantilla y ha tomado medidas para garantizar la distancia mínima en las oficinas y delegaciones que permanecen abiertas para atender casos urgentes con un horario reducido (9:00-13:00).

En otro orden de cosas, la aseguradora ha puesto en marcha la iniciativa **#AhoraMasQueNuncaTranquilidad.es,** una web que recoge información y recomendaciones para hacer frente al confinamiento obligado por la emergencia sanitaria. Bajo el lema 'Ahora más que nunca, tranquilidad', esta página pretende aportar contenidos fiables y de calidad que puedan ser útiles durante el confinamiento.

# Las campañas publicitarias online crecen un 42,6% en el primer trimestre

La actividad publicitaria del sector asegurador orienta sus esfuerzos hacia el canal online, que ha crecido un 42,6% durante el primer trimestre del año.

De hecho, 7 de cada 10 nuevas campañas han sido lanzadas en el entorno digital, mientras que se acusa un descenso en la estrategia ATL (medios tradicionales), en la que ha descendido el número de anunciantes en un 15%, según informa ICEA.




# Crecen un 74% las averías urgentes durante el confinamiento

Aunque el número de llamadas para informar sobre siniestros en el hogar ha descendido un 62% desde la entrada en vigor del estado de alarma, el pasado 14 de marzo, el porcentaje de reparaciones urgentes se ha incrementado un 74%, de acuerdo con los datos de Funciona, compañía de servicios de asistencia a domicilio, que ha dado a conocer Mutua de Propietarios.

El incremento del uso de la vivienda derivado del estado de confinamiento ha propiciado el aumento de determinados servicios de asistencia y reparación que se realizan a través de las pólizas de seguros de Hogar y que son calificados como averías urgentes.

| | 1Ene a 15Mar | 16Mar a 05Abr | |
|---|---|---|---|
| Profesión | % Sobre el total | % Sobre el total | % Variación |
| Calderas | 1,08% | 2,55% | 136,12% |
| Pocero camión | 0,48% | 0,92% | 89,97% |
| Gas | 0,24% | 0,46% | 87,91% |
| Técnico TV | 0,19% | 0,33% | 79,61% |
| Tecnico electrodom | 4,33% | 7,52% | 73,55% |
| Técnico Electrodom Esp | 4,42% | 5,31% | 19,95% |
| Electricista | 3,63% | 4,10% | 12,75% |
| Reparador de Tejados | 1,82% | 2,01% | 10,29% |
| Fontanero | 37,47% | 40,99% | 9,42% |

En concreto, los servicios de reparación de Calderas han crecido un 136%, seguidos de las redes de saneamiento o de evacuación (89%) y el gas (87%). Asimismo, alcanzan grandes incrementos la solicitud de servicios que prestan los técnicos especialistas en la reparación de electrodomésticos (73%) y televisores (79,61%).

Asimismo, y como medida preventiva, la aseguradora Mutua de Propietarios ha sustituido la visita presencial de un perito, por el sistema de videoperitación en todos los siniestros salvo en casos urgentes que por su naturaleza no fuera posible.

Por otro lado, la aseguradora ha comunicado que ha incluido una línea telefónica de asesoría jurídica especializada para atender cualquier duda relacionada con las nuevas medidas sobre el alquiler aprobadas por el Gobierno.

# Preventiva aclara a sus clientes las prestaciones de Decesos durante la crisis del coronavirus

El Grupo Preventiva ha aclarado, a través de un comunicado, que prácticamente han quedado suspendidos los velatorios en los tanatorios de toda España, para todos los fallecimientos, no sólo para los producidos por o con Covid-19.

El domingo día 22 de marzo se publicó en el BOE la Orden SND/272/2020, por la que se establecen medidas excepcionales de expedición de licencias de enterramiento y el destino final de los cadáveres ante la situación de crisis sanitaria. Por lo tanto, se elimina la espera de 24 horas para el trámite, anteriormente obligatoria.

Las gestiones administrativas, si bien se están realizando en la mayoría de los casos de forma telemática, van a un ritmo muy lento y toda aquella documentación que utiliza el correo ordinario está llegando con mucho retraso. Esta situación representará que los trámites de gestoría post-mortem se tendrán que completar pasado el periodo de excepcionalidad.

Sigue sin haber limitación para los traslados nacionales, que están permitidos. Mientras que los fallecimientos en el extranjero se siguen gestionando, pero las repatriaciones dependen de las medidas establecidas por las autoridades locales y la disponibilidad de medios de transporte, cuando la repatriación no es posible se toman las medidas oportunas a cada situación, siempre informando a las familias.

La lista de espera para cremaciones es muy alta en Madrid y se está ofreciendo a las familias la posibilidad de cremar fuera de la capital para agilizar el proceso. Cuando esto se produce, la entrega de cenizas a la familia se realiza en Madrid.

Por otro lado, la aseguradora ha lanzado un sitio web, https://expertosenvivir.com/, en el que ofrece consejos útiles para llevar lo mejor posibles las semanas de confinamiento y aislamiento social. En ella se ofrecen diferentes consejos que les ayuden a mejorar su calidad de vida estos días.

Por último, señalar que la dirección y todos sus compañeros de la aseguradora lamentan profundamente el fallecimiento a los 54 años de Federico Alonso Cantalapiedra, director del Canal Corredores de la compañía. Era ingeniero técnico de Industrias Agrícolas y Alimentarias y comenzó a trabajar en Preventiva Seguros en 2019 como director del Canal Corredores de la compañía, tras más de treinta años de experiencia en el sector asegurador.

# El Grupo Catalana Occidente dedica 20 millones a anticipos de la facturación de sus proveedores afectados por el Covid-19

El Grupo Catalana Occidente destinará hasta 20 millones de euros a anticipar la facturación de sus proveedores afectados por el Covid-19 en España para ayudarles en este momento complicado de liquidez.

En concreto, podrán beneficiarse de esta medida aquellos autónomos y pequeñas y medianas empresas que habitualmente colaboran con el Grupo prestando servicios a sus clientes como, por ejemplo, las reparaciones en el hogar; la peritación de siniestros; los servicios para automóviles en los talleres Autopresto o los médicos. En total, unos 22.300 profesionales podrán solicitar el anticipo de hasta un 25% de su facturación anual en 2019, a devolver en 12 meses, sin intereses y con un plazo de carencia hasta octubre.

Además, el Grupo ha promovido diversas iniciativas para aliviar la situación financiera de los clientes como la ampliación de fechas en el pago de los recibos para aquellos que lo necesiten. Asimismo, es posible liquidar los recibos mediante domiciliación bancaria o tarjeta, evitando de esta forma los desplazamientos de personas.

Mientras dure el estado de alarma, todos los clientes tienen a su disposición un servicio de orientación médica telefónica disponible las 24 horas.

# QBE refuerza su plantilla en España

QBE ha incorporado tres nuevos profesionales a su equipo: Sonia Plaza como Senior Legal & Compliance Officer; Hugo Zazo, como suscriptor de Daños Materiales; y Mirian García-Mora como Underwriting Assistant.

Plaza es licenciada en Derecho y Master en Entidades Aseguradoras y Financieras por la Universidad de Barcelona y cuenta con formación de postgrado en Compliance por Esade así como la certificación por Ascom. Antes de incorporarse a QBE ocupaba el puesto de Legal & Compliance Manager en SFAM Assurance.

Por su parte, Hugo Zazo es licenciado en Business and Management por la Cardiff Metropolitan University. Hasta enero de 2020, que se incorpora a QBE, era suscriptor técnico de Riesgos de Aviación y Property en Mapfre Global Risks.

Finalmente, García-Mora es licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Rey Juan Carlos. Durante los dos últimos años ha sido Asistente de Suscripción en el departamento de Construcción e Ingeniería en RSA Luxembourg S.A.

# MGS Seguros crea una plataforma de apoyo a la mediación en la asistencia de siniestros

**MGS Seguros ha puesto en marcha una nueva plataforma de comunicación, Infopres, que nace con un triple objetivo: adaptarse a las necesidades del cliente actual y futuro; proporcionar una información ágil y transparente sobre la gestión del siniestro; y servir como medio de apoyo a la mediación en la asistencia del siniestro.**

Utilizando esta herramienta, el asegurado podrá ver la evolución y el detalle de las acciones más relevantes de un siniestro, así como recibir comunicaciones de aquellos hitos que sean importantes. En una primera fase, serán visibles los siniestros relacionados con la línea de negocio de Automóviles.

El cliente, previo registro, accederá a sus siniestros a través de la web de MGS y de su App. Si dispone de correo electrónico y número de teléfono móvil recibirán notificaciones de los hitos más significativos de la tramitación del siniestro.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha renovado su seguro Ciber con 'MGS Ciberseguridad', un producto creado para proteger a pymes y despachos profesionales mediante un conjunto de soluciones aseguradoras destinadas a minimizar el impacto de los ciberriesgos en el ámbito empresarial. "Tras un año de excelente acogida comercial, el producto se renueva mediante el lanzamiento de una nueva versión para ofrecer un plus de protección a los clientes de la compañía", indican desde la entidad.

Así, la nueva versión del producto ofrece al cliente una protección integral frente a los principales riesgos cibernéticos a los que se enfrenta, sean causados por ataques externos o por negligencia de los empleados y que pueden reportarle pérdidas económicas, reclamaciones de terceros, sanciones o crisis reputacionales.

El producto incluye coberturas opcionales que permiten reducir el impacto económico en caso de un incidente de ciberseguridad llevado a cabo por un tercero.

Por otro lado, la aseguradora ha impulsado mejoras en su producto de Salud dando cobertura, de manera excepcional, a las visitas, pruebas diagnósticas e ingresos médicos que se precisan por el contagio de Covid-19.

Asimismo, MGS Seguros ha comunicado que de manera excepcional la cobertura de invalidez temporal por enfermedad incluida en los productos de seguros de Accidentes cubrirá las situaciones de invalidez ocasionadas por el nuevo coronavirus.

Esta nueva mejora se une a diferentes iniciativas orientadas a la flexibilización de las condiciones de pago de primas de los seguros contratados que ya ha tomado la aseguradora para paliar los efectos económicos que esta pandemia está causando entre sus clientes.

# Los mediadores siguen siendo los mayores distribuidores de Multirriesgos

Los mediadores distribuyeron el 68,55% de las primas y el 61,13% de las pólizas de Multirriesgos en 2019, según ICEA.

Dentro de los seguros No Vida, Multirriesgo ocupa una vez más el tercer lugar, en esta ocasión con una cuota del 20,5%, siendo agentes y corredores el principal canal de distribución, con algo más de las dos terceras partes del total emitido por estos seguros.

# Mutua destina 45 millones a apoyar a asegurados, autónomos y pymes proveedoras

Mutua Madrileña ha puesto en marcha medidas para apoyar a diversos colectivos afectados por la crisis generada por el Covid-19, como pueden ser sus propios mutualistas y sus proveedores más afectados por la inactividad. A todos ellos destinará ayudas por importe de 45 millones de euros.

Así, por un lado, Mutua Madrileña destinará hasta 25 millones de euros para ayudar a sus asegurados de Auto y moto más afectados por la crisis a pagar este año el importe de su seguro; concretamente a los que pierdan su puesto de trabajo y a los autónomos que se vean obligados a cesar en su actividad. Una vez acrediten que cumplen con las condiciones de acceso a la ayuda, Mutua dividirá en tres plazos el importe de sus primas y se hará cargo del tercero de ellos.

Este copago, de hecho, del seguro de Auto y moto de aquellos de sus mutualistas más afectados por la crisis se sumará al vehículo de sustitución gratuito que Mutua ha puesto a disposición de sus asegurados que realicen actividades esenciales vinculadas a servicios sanitarios o de las fuerzas policiales y de la Guardia Civil. Esta medida se extenderá durante el estado de alarma.

Mutua Madrileña también pone en marcha otra serie de iniciativas dirigidas al apoyo de su red de proveedores, durante mayo y junio destinará casi 20 millones de euros para ayudar a más de 1.700 de sus principales pymes proveedoras. La aseguradora materializará este apoyo anticipando a estas pymes hasta dos meses de la facturación que tuvieron con la entidad el año pasado. Tres meses después de haberles transferido los fondos, y durante un plazo de entre 18 y 24 meses, Mutua comenzará a descontarlos hasta su liquidación definitiva.

# Las reclamaciones a los corredores crecen un 124% en el último año

**Inade** ha divulgado el Informe SAC correspondiente al periodo 2015–2019, que recoge la evolución de funcionamiento de los Servicios de Atención al Cliente de los corredores de seguros en los últimos cinco años. Cabe destacar en primer lugar que desde el año 2016 se viene observando una tendencia incremental en el número de reclamaciones presentadas a los corredores de seguros por sus clientes. En concreto, en 2019, un 124% más respecto al año anterior.

Esta tendencia demuestra que los clientes quieren ser indemnizados por un siniestro, esté o no cubierto, o incluso estando bien gestionado por la correduría de seguros.

Analizando los datos por ramos, el que presenta mayor número de reclamaciones es el de Asistencia en Viajes, con el 56,62% de los expedientes tramitados. Le sigue el ramo del automóvil, que representó el 22,83%; y el siguiente ramo en importancia fue el de otros daños a los bienes, que representó el 5,02%. En cuanto a la fase de intervención del mediador que origina más reclamaciones es la gestión de siniestros (75,8%), seguida de la gestión de cobro (12,79%) y la gestión de la póliza (8,68%).

Siguiendo la tendencia de los últimos años, la mayoría de las reclamaciones (77,63%) ha sido resuelta con informe favorable al corredor. Esta circunstancia quizás venga motivada porque, al sufrir un siniestro, el cliente reclama indistintamente tanto al corredor como a la aseguradora, ya que su pretensión es percibir en todo caso la indemnización, a veces incluso sobre riesgos no transferidos.

En otro orden de cosas, el estudio del histórico de siniestralidad del programa de RC Profesional de Corredores gestionado por la agrupación, demuestra que a nivel nacional se ha producido un incremento importante de la siniestralidad, más acusada en los últimos cinco años, equiparable al desarrollo de la RC Profesional en el mercado asegurador español.

En cifras generales, el ramo más afectado en cuanto al número de reclamaciones es el de Autos, con un 36%; le sigue Multirriesgo (Hogar, Comunidades y Comercio) con un 20%; y por último los riesgos industriales (Pyme y Multirriesgo Industrial) con un 18%.

La causa más frecuente de las reclamaciones son los errores administrativos, derivados de la gestión administrativa del contrato, que suponen un 40% de las reclamaciones. La segunda son los errores técnicos del mediador (deficiente asesoramiento, elección de coberturas y capitales) con un 23% del total de siniestros. Sin embargo, de todas las reclamaciones, en torno a un 55% de las mismas se terminan sin consecuencias para el corredor.

# Agers reclama soluciones para reequilibrar las contraprestaciones de los contratos previos a la pandemia

**Agers** ha solicitado a **Unespa** y a la **Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones** (DGSFP) que se habiliten sistemas y procedimientos para solucionar de mutuo acuerdo cuantas contingencias surjan en la vida de los contratos previos a la crisis del coronavirus.

Entre otras cosas, sería la suspensión de exclusiones de cobertrua de epidemia y pandemia; la disminución del riesgo asegurado debido a la falta de actividad y sus efectos en la prima; suspensión y ampliación de plazo de los contratos púbicos de obra; prórrogas en los plazos de pago de la prima, posible condonación de los recargos por aplazamiento, etc. siempre que estén motivadas por el estado de alarma que vivimos.

Para alcanzar ese objetivo, Agers ofrece a Unespa y a la DGSFP su colaboración para la puesta en marcha de una comisión de crisis o de los medios que resulten necesarios.

No obstante, Agers sostiene que la situación generada por el Covid-19 y la declaración del estado de alarma supone una imprevisible alteración extraordinaria de carácter continuado de las circunstancias que se tuvieron en cuenta al momento de la suscripción de las pólizas de seguros, así como una desproporción de las prestaciones contractuales inicialmente pactadas que requiere su reequilibrio mediante la colaboración de las aseguradoras (interpretación de las pólizas aplicando el principio "Rebus Sic Stantibus" en virtud del cual es posible atemperar o modular las cláusulas pactadas en los contratos, dependiendo de las circunstancias extraordinarias sobrevenidas y sin culpa de las partes).

En otro orden de cosas, Agers está difundiendo píldoras de actualidad (Covid-19), para responder cuestiones sobre la gestión de riesgos y seguros, en un territorio inexplorado como está siendo esta pandemia. Todos estos vídeos se difundirán en abierto para todos y están disponibles en el enlace **https://agers.es/nuevas-pildoras-de-actualidad-Covid-19/**.

# Aura Seguros refuerza sus servicios de Decesos por la situación de confinamiento

**Aura Seguros** ha reforzado las funciones de su departamento de siniestros para ofrecer a sus clientes un servicio de orientación y acompañamiento personalizado.

Aura Seguros se compromete a que, tras el período de confinamiento, se pueda realizar una apropiada ceremonia de despedida a todos sus asegurados fallecidos.

# Preocupaciones sobre las bajas por enfermedad ante los contagios en el trabajo

**Inade,** en colaboración con **Fundación Inade,** ha celebrado una videoconferencia del grupo de trabajo "Crisis Covid-19", formado por distintas sociedades de corredurías y dos asociaciones de corredurías de seguros. En ella se abordó una de las preocupaciones derivadas del Covid-19: que muchos trabajadores pueden contagiarse en el trabajo o en itinere. En las últimas semanas han empezado a saltar las dudas sobre si las bajas que se produzcan motivadas por esta situación producirán reclamaciones.

José Antonio Muñoz, director de Muñoz Arribas Abogados, explicó que, en estos momentos hay "más incertidumbre que certeza, motivada por las modificaciones en la normativa respecto a la legislación laboral". En su opinión, "si un trabajador prueba que se contagió en el trabajo esta enfermedad se considerará accidente de trabajo" y "habrá que ver cómo afecta a las pólizas de seguros que se tengan contratadas".

Hasta la publicación del Real Decreto-ley 13/2020 de 7 de abril, el empresario tenía que probar haber puesto todas las medidas necesarias para que no se produjera el contagio. A partir de este Real Decreto, el trabajador también tendrá que probar que el contagio se produce en el ámbito del trabajo y esto estará sujeto a lo que interpreten los jueces. Esto motivará que, casi con toda probabilidad e igual que ha sucedido en otras ocasiones, sea el sector asegurador el que tenga que pagar, ya que, según Muñoz, "dudo que el juez exija la carga de la prueba al trabajador".

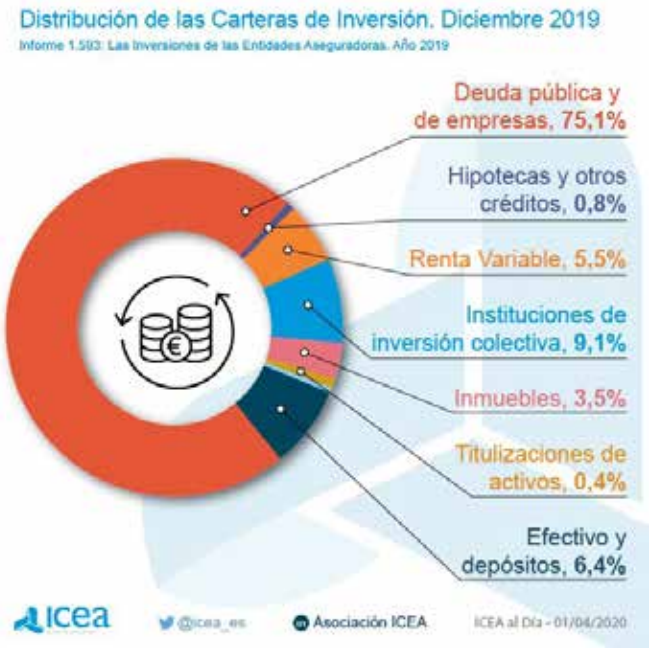
Comentó con los asistentes que en los juzgados comienza a haber autos relacionados con el Covid-19, como por ejemplo el Auto de la Audiencia Nacional, de la Sala de lo Social en la que se dicta que la Ley de Prevención de Riesgos Laborales no es aplicable en caso de emergencia, por ejemplo "no se podría obligar a un empresario a poner a disposición de sus trabajadores el EPI si no se pueden comprar".

Por su parte, Juan Manuel Negro, director general de la sucursal de España de Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS), explicó que el impacto del Covid-19 se tiene que valorar caso a caso.

# La deuda pública y de empresas equivale al 75,1% de la cartera de inversiones del seguro

**ICEA** ha informado que la deuda pública y de empresas supuso el 75,1% de la cartera de inversiones del seguro español a diciembre de 2019.

Otros componentes relevantes de la cartera son las Instituciones de inversión colectiva, con un 9,1%; el Efectivo y Depósitos, con el 6,4%; y la Renta variable, con un 5,6%. Si distinguimos entre Vida y No vida, se aprecian diferencias: aunque la Deuda sigue siendo la principal opción, su peso supone un 79,2% en Vida y un 39,5% en No Vida.




**Inade**, en colaboración con Fundación Inade, ha celebrado una videoconferencia del grupo de trabajo "Crisis Covid-19". En ella, Jordi Rivera, CEO de DAS España afirmó que "la gran ventaja de nuestro sector es que tenemos cartera, no vivimos del nuevo negocio que hacemos cada día. El sector está aguantando bien el impacto, aunque para los mediadores dependerá del tamaño de su cartera".

# La crisis del Covid-19 afectará menos al sector asegurador porque vive de la cartera

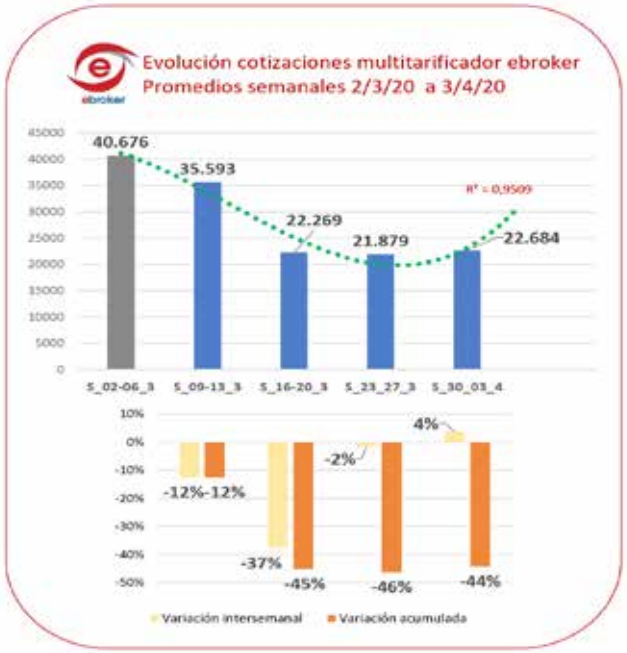
Jordi Rivera considera que "la consecuencia principal del Covid-19 para DAS será la ausencia de negocio por falta de actividad comercial, exceptuando las pólizas de renovación anual. El mes de marzo fue muy bueno porque veníamos de la actividad anterior, pero en abril el nuevo negocio ha caído un 70% y se ha disparado la siniestralidad".

Respecto a cómo afectará esta crisis a los distribuidores de seguros, Rivera lanzó un mensaje positivo: "La gran ventaja de nuestro sector es que tenemos cartera. El sector está aguantando bien el impacto, aunque para los mediadores dependerá del tamaño de su cartera. Nuestra posición es estar al lado de los mediadores, que son nuestro canal".

Rivera atisba una recuperación económica en V con un segundo palo más largo. Serán clave en la recuperación "las acciones de las grandes empresas para poner en marcha al país de forma más rápida. Tenemos mejores bases económicas que en 2007 y gente más preparada. Nos enocntramos en un shock temporal de demanda y actividad".

# Ebroker monitoriza la actividad de los corredores en época de teletrabajo

**En tanto en cuanto esta excepcional situación se prolongue, Ebroker realizará un seguimiento al pulso de la actividad de su comunidad de corredores monitorizando algunos aspectos y actividades derivadas del uso de la tecnología.**




El objetivo es determinar su intensidad de actividad a través de por ejemplo demanda de servicio de atención al cliente, interacciones con aseguradoras en el sistema de multitarificación, niveles de asistencia a webinars formativos, y otros parámetros cuya difusión aporte valor sectorial al seguimiento de la crisis.

En relación con la actividad comercial, y tomando como referencia la semana 2 al 6 de marzo, previa al inicio de la crisis, las cotizaciones de multitarificación han experimentado un retroceso progresivo hasta alcanzar el -46%.

No obstante, y como noticia positiva se aprecia una tendencia a la recuperación en los datos en la primera semana de abril con un crecimiento próximo al 5% respecto a la anterior que confiamos se consolide en semanas posteriores.

A modo de resumen, decir que en su gran mayoría la comunidad de corredores de seguros usuarios de Ebroker han completado con éxito el tránsito hacia el modelo de teletrabajo, detectándose un grado de actividad operativa empresarial de cierta normalidad, y una importante caída en el ámbito particular de la actividad comercial con una cierta tendencia a la estabilización y posible cambio de tendencia que será preciso monitorizar.

Por otro lado, los corredores de seguros usuarios disponen de una nueva funcionalidad de integración con Outlook de Office 365, la cual permite la gestión de correos electrónicos de manera integrada con Ebroker.

Los corredores tendrán la posibilidad de enviar y recibir correos de Outlook de forma totalmente integrada con la plataforma en un mismo entorno de trabajo, sin necesidad de abrir otras aplicaciones y permitiendo una gestión compartida de los correos.

Otra de las características más destacables es la asociación del correo a la operativa del corredor, mediante la cual puede asociar los correos a elementos de negocio como Clientes, Compañías, Pólizas, Recibos y Siniestros, entre otros, permitiendo una organización automática de los correos y una trazabilidad total de aquellos que envía y recibe el personal de la correduría.

Por último, señalar que Ebroker ha realizado un webinar sobre la Automatización de Tareas y Procesos en Ebroker, que permite volver más eficiente el día a día de las corredurías mediante la configuración de notificaciones y alarmas que realicen automáticamente tareas cotidianas.

# Agroseguro usa la teleperitación en el 20% de los siniestros por las últimas tormentas de pedrisco

La inestabilidad climática que se registró en abril ha contado con intensas precipitaciones acompañadas de pedrisco que han afectado al campo español. Agroseguro está realizando el 20% de las primeras visitas a las explotaciones dañadas por medio de la teleperitación.

Se han repetido las intensas lluvias y pedriscos de forma generalizada en Castilla-La Mancha (aunque más especialmente en la zona noroeste de la provincia de Albacete, en el este de la de Ciudad Real y en Toledo); en algunas provincias de Castilla y León (sobre todo Zamora y Salamanca); en la Comunidad Valenciana (fundamentalmente en Castellón), y también en algunos puntos de Zaragoza y Murcia.

Aunque es muy pronto para hacer valoraciones, entre los cultivos que pueden estar más afectados se encuentran la uva de vino, las hortalizas, los cereales y algunas frutas.

En Agroseguro se sigue trabajando por procedimientos telemáticos y conserva intacta su capacidad para la atención a los clientes. Así, el 20% de las primeras visitas a las explotaciones se están realizando mediante teleperitación, siempre que el daño sufrido y el cultivo así lo permitan. De cara a la planificación de las tasaciones, es importante que los agricultores remitan los partes de siniestro tan pronto como constaten los daños en sus parcelas.

La entidad aprovecha también para recordar que está abierto el periodo para contratar las modalidades de los seguros que cubren el pedrisco y que además todas las líneas permiten domiciliar tanto el pago de las primas de los seguros como el cobro de los siniestros.

Por otro lado, bajo el lema #Seguimos trabajando para ti, la aseguradora ha elaborado un vídeo corporativo para estar al lado de los agricultores y ganaderos, y agradecerles todo el esfuerzo que están realizando para abastecer de alimentos a la población en la situación de crisis sanitaria y en el estado de alarma en el que nos encontramos.

Por último, comentar que Agroseguro ha cumplido 40 años. Desde el 17 de abril de 1980, gestiona el pool de coaseguro que opera en España para facilitar a los productores la protección del seguro agropecuario.

# Codeoscopic ofrecerá un servicio de gestión de riesgos para el corredor

**Codeoscopic** e **Innova ibérica** han firmado un acuerdo de colaboración que permitirá profesionalizar, aún más, el sector asegurador y convertir a los mediadores de seguros en gerentes de riesgos de las empresas con las que colaboran a través del software GRC-Broker.

"Los mediadores encontrarán en este software el respaldo necesario para poder llevar a cabo una correcta gestión de riesgos, ofreciendo a sus clientes un análisis objetivo de los riesgos a los que están expuestos y las medidas de control necesarias para poder mitigarlos. Incluye además un programa de seguros en el que se incluirán como medidas de gestión las pólizas susceptibles de contratar y/o mejorar, lo que se traduce en una mejor capacidad de información del mediador a su cliente y de su percepción de la calidad del servicio recibido", indican desde Codeoscopic.

El software está enfocado para que el 100% del trabajo del corredor pueda realizarse online, permitiendo la caracterización de los riesgos a través de un informe de verificación, así como el propio análisis de riesgos a los que la empresa está expuesta.

Por otro lado, Avant2 ha diseñado una herramienta de monitorización de su actividad durante la crisis del Covid-19, con un acceso abierto en tiempo real que permite a cualquiera consultar la evolución y tendencias del canal mediado, desde principio de 2020 y hasta la fecha. Las cifras de cotización y emisión del multitarificador de Codeoscopic servirán como termómetro en vivo para medir el impacto que el estado de alarma y confinamiento tiene día a día en el sector, y en qué momento se inicia la recuperación. Ya se ha detectado una caída del 51% en número de riesgos cotizados y alrededor del 52% en emisión de pólizas. A la vista de estos datos, ha programado en su página web un dashboard bautizado como Avant2 Data, accesible para mediadores, aseguradoras y el público en general, que muestra la actividad diaria en el canal.

En el primer estudio, que incorpora los datos de rendimiento del multitarificador referidos a marzo, muestra cómo las correduría más grandes son las que más han acusado por ahora la caída en la actividad, al menos un 8% más que la experimentada por las correduría de menor tamaño.

El ramo más afectado es el de seguro de motocicleta, que llegó a descender en el momento más crítico un 72%; mientras, el seguro de Autos disminuyó un 57% ; y el de Hogar se ha defendido mejor hasta ahora, con una caída del 34%".

El informe también muestra cómo, una vez acusado el fuerte descenso inicial, la evolución en cuanto a emisiones ha sido levemente positiva en las semanas siguientes, con incrementos semanales de entre el 3 % y el 5%.

Asimismo, Avant2 Data ha incorporado una tabla con todos los datos de producción por provincias.

# Zurich Seguros amplía sus coberturas de ciberseguridad y cambio de actividad a las pymes

**Zurich Seguros ha decidido incluir el análisis gratuito de ciberseguridad para todos los dispositivos (tablets, móviles y ordenadores) de sus clienters y apoyar a empresas que cambian temporalmente su actividad para producir materiales EPI (Equipos de Protección Individual) mientras dure la crisis.**

El servicio de ciberseguridad cuenta con un test rápido de vulnerabilidades a través de un análisis remoto, el análisis de cuentas de correos electrónicos, y la asistencia técnica remota para solucionar las vulnerabilidades encontradas..

Otra de las medidas excepcionales puestas en marcha por la aseguradora es el apoyo a los clientes de empresas que cambien temporalmente su actividad para producir elementos de protección EPI, como mascarillas, batas, geles, y/o respiradores ante la crisis Covid- 19.

La nueva actividad de la empresa estará cubierta en lo que respecta a Daños Materiales, Pérdida de Beneficio y Responsabilidad Civil General; una cobertura que quedará incluida en los mismos términos que el seguro que ya tenía contratado el cliente y sin sobrecoste.

Por otro lado, la aseguradora ha lanzado un bono que se aplicará durante todo el ejercicio 2020 y que está destinado a los clientes particulares con seguros de Auto y a los clientes de Comercios y Pymes. La compañía en España ha destinado a esta ayuda 30 millones de euros.

El Bono Zurich consiste en una ayuda económica que el cliente recibirá al renovar sus pólizas. Se aplicará a los clientes que no hayan tenido un siniestro durante el estado de alarma; y se pondrá en marcha una vez finalizado éste.

# Liberty ofrece la desinfección gratuita a los vehículos de sus clientes

**Liberty, con el objetivo de seguir protegiendo a sus clientes ante lo inesperado y hacer que se sientan seguros, les ofrece la desinfección gratuita de su vehículo tras cada reparación en su red de talleres de confianza.**

Este servicio de desinfección por ozono también se realizará en los vehículos de cortesía. Todas las personas que acudan a la red de talleres de Liberty, independientemente de que sean clientes o no de la aseguradora, se beneficiarán de las máquinas de desinfección de ozono que Liberty proveerá de manera gratuita a más de 800 establecimientos.

# Allianz Seguros elabora un decálogo para evitar los ciberataques, en aumento durante la pandemia

Ante este creciente riesgo de ciberamenazas que se está produciendo con el confinamiento, Allianz ha elaborado, pensando especialmente en las pymes, un decálogo de buenas prácticas digitales.

Entre los motivos de este incremento destacan la mayor dependencia tecnológica derivada del confinamiento generalizado de la población, como del uso de equipos y redes particulares (más vulnerables que las profesionales), así como la búsqueda de información en fuentes poco fiables.

Las recomendaciones de Allianz para evitar estos riesgos son: Habilitar accesos remotos seguros (VPN, VDI o similares), así como doble factor de autenticación; Utilizar protocolos seguros (HTTPS); Actualizar los sistemas operativos (muchos ataques utilizan las vulnerabilidades de los sistemas); Revisar los programas y APPs instalados; Prestar atención a nuevas APPs, programas y sus permisos, recurriendo solo a fuentes fiables y desconfiar por defecto; Hacer copias de seguridad de la información crítica y actualizarlas regularmente; Instalar un antivirus y, si es posible, completarlo con softwares anti-secuestro; Revisar si se dispone de contraseñas y si son lo más robustas posibles; Establecer permisos para los usuarios bajo la premisa del "menor privilegio posible"; e implantar acciones de concienciación y formación en ciberseguridad a todos los niveles de la empresa. También es aconsejable externalizar parte del riesgo mediante la contratación de un ciberseguro.

Por otro lado, la aseguradora ha implementado nuevas medidas para sus proveedores, para ayudarles a paliar en la medida de lo posible las dificultades económicas que puedan tener durante el parón de la actividad en nuestro país. Así, los reparadores de Multirriesgo (fontaneros, electricistas, carpinteros, cerrajeros, albañiles, etc.) percibirán suplementos económicos por servicio de urgencia realizado, mientras dure el periodo de alarma.

Por otro lado, se ha modificado el proceso de liquidación de honorarios de su red de profesionales colaboradores tales como abogados, peritos, médicos valoradores, procuradores y rehabilitadores, entre otros, que pasará a tener una periodicidad semanal, durante este periodo excepcional de crisis del Covid-19, frente a la periodicidad mensual habitual.

# La oferta formativa online de Arag bate récords de inscripciones de corredores

**Arag** ha puesto a disposición de los mediadores todos sus cursos de 2020 a la vez, sin restricciones de tiempo, a través de su aula virtual, creada en 2010 mediante un acuerdo con Cecas. La convocatoria ha tenido muy buena acogida, puesto que durante el primer mes se ha batido el récord de matriculaciones, alcanzando las 1.600 inscripciones y superando así el número de alumnos apuntados en todo el año anterior.

Cristina Valls, responsable de Formación Comercial de Arag, indica que "el objetivo es dar soporte a la mediación y ofrecer herramientas que aporten los conocimientos y habilidades necesarios para ofrecer nuestros productos con seguridad a sus clientes. La meta es llegar a la mayoría de ellos ofreciéndoles una formación sencilla y efectiva, que se pueda hacer dónde y cuándo quieran y que, además, esté certificada".

La oferta consta de varias categorías, divididas en formación básica para el sector, formación de productos Arag, formación en habilidades (como venta cruzada o redes sociales) y diversas ponencias sobre temas legales, de digitalización o siniestros. "Este año, los cursos que más éxito han tenido han sido el de Arag Alquiler y el de Venta Cruzada", indica Valls.

Por otro lado **Hiscox** ha puesto a disposición de sus empresas y autónomos asegurados, sin coste alguno, el servicio de Asistencia Jurídica Telefónica de Arag.

# Previsora General mantiene su servicio con los mediadores durante la crisis del Covid-19

**Previsora General** mantiene activo el servicio a sus mediadores. Para ello, los canales habituales de atención permanecerán operativos.

A través de la zona privada de la web de Previsora General los mediadores pueden acceder a todas las herramientas, información y servicios relacionados con la gestión de las pólizas que intermedian a través de la mutualidad.

Además, mantiene el servicio de atención a través de mail, en la dirección de correo electrónico **consultas@previsora-general.com**, y teléfono, en el número 93 304 16 00 en horario de lunes a jueves de 8:00 a 18:00 h. y viernes de 8:00 a 15:00h.

# Mutualidad de la Abogacía se une a Alastria para fomentar la transformación digital a través de blockchain

**Mutualidad de la Abogacía** ha firmado un convenio de colaboración para su incorporación a la red de **Alastria**, la asociación que fomenta la economía digital a través del desarrollo de Blockchain/DLT.

Este convenio de colaboración permitirá a Mutualidad de la Abogacía promover y desarrollar iniciativas alrededor de las aplicaciones y la tecnología que aporta blockchain, además de intercambiar y difundir estudios e informes que ayuden a mejorar el conocimiento y beneficios que implica esta tecnología en la economía digital. Al mismo tiempo, el convenio también establece que Mutualidad de la Abogacía colaborará con Alastria en eventos, jornadas o congresos de actividades dirigidas al conocimiento de las tecnologías Blockchain/DLT.

Por otro lado, la entidad y su fundación han adoptado una serie de medidas para apoyar económicamente a los mutualistas más damnificados por esta crisis, los alternativos.

La primera acción consiste en destinar hasta 500.000 euros en ayudas a familiares directos de abogados que hayan fallecido por causa del Covid-19 y que hayan prestado servicios de turno de oficio desde el inicio del estado de alerta. Cada familiar directo podrá recibir una ayuda de hasta 40.000 euros.

La segunda medida es la concesión 1.000 ayudas extraordinarias por importe de 750 euros cada una. La adjudicación de estas ayudas tendrá en cuenta varios factores además de la situación económica de cada mutualista.

La tercera medida se trata de una dotación de 5 millones de euros para conceder Préstamos Ayuda Covid-19 a mutualistas alternativos. La entidad concederá préstamos de ayuda individuales de entre 2.000 y 3.000 euros a interés 0%.

En otro orden de cosas, la entidad ha presentado su Informe sobre la Situación Financiera y de Solvencia correspondiente al ejercicio 2019 donde se detalla el balance de resultados de la entidad.

"El volumen de ahorro gestionado de Mutualidad de la Abogacía ha registrado un incremento del 9,2% en 2019 hasta los 7.951 millones de euros frente a los 7.282 millones de euros alcanzados en 2018. En este sentido, las inversiones realizadas por la entidad en 2019 registraron una rentabilidad media del 4,20%.

De la misma manera, se aprecia un incremento de las aportaciones de los mutualistas en el ejercicio 2019 alcanzando un importe de 677 millones de euros, lo que representa un incremento del 4,63% con respecto al ejercicio anterior. De las primas aportadas en 2019, el 96,18% corresponden al ramo de Vida y el 3,82% corresponden a ramos de No Vida.

Con estas magnitudes, Mutualidad de la abogacía presenta un resultado del ejercicio después de impuestos que asciende a 28 millones de euros a cierre de 2019, que reforzarán el patrimonio propio no comprometido hasta los 377 millones de euros.

# International SOS lanza una web para resolver dudas jurídicas sobre la crisis del Covid-19

International SOS ha lanzado una web en abierto, www.soslegalcovid19.es, con asesoramiento jurídico específico sobre algunas de las medidas adoptadas para paliar los efectos del Covid-19.

Está especialmente diseñada para dos colectivos con dos apartados específicos, Pymes-Autónomos y Particulares, para que, en estos momentos de exceso de información y cambios legislativos, encuentren el asesoramiento jurídico necesario con los abogados de International SOS.

En la web se tiene acceso libre a información de valor actualizada sobre cuestiones laborales, fiscales, administrativas, e incluso podrán descargar los modelos de solicitudes escritas de diferentes gestiones.

En el caso de pymes y autónomos se incluye información sobre: Permiso retribuido recuperable; Expedientes de Regulación Temporal de Empleo; Principales medidas fiscales para afrontar la crisis del Covid-19 como suspensión de plazos, aplazamiento de pago de impuestos, etc.; Consejos para trabajar de forma remota y liderar equipos virtuales; y cómo conseguir la reducción o suspensión del pago de la renta del local de negocio por el cese de actividad durante el estado de alarma.

Y en el caso de particulares, sobre: Solicitud del subsidio extraordinario para empleadas de hogar; Modelo de escrito dirigido al arrendador para solicitar reducción en el alquiler; Modelo de escrito dirigido al arrendador para solicitar aplazamiento en el pago del alquiler; Moratoria hipotecaria por la crisis del Covid-19; El permiso retribuido recuperable por la crisis del Covid-19, desde el punto de vista del trabajador; y consejos para madres y padres separados que compartan la custodia de sus hijos menores.

Inverco y Unespa han mostrado su apoyo a la medida gubernamental que permite a los trabajadores afectados por la crisis del coronavirus disponer del ahorro acumulado en sus planes de previsión social complementaria.

# Unespa apoya que los afectados por el coronavirus puedan rescatar sus planes de ahorro

"Como entidades representantes de los proveedores de sistemas de previsión social complementaria, manifestamos nuestro apoyo a la medida aprobada por el Gobierno estableciendo un nuevo supuesto de liquidez de estos instrumentos", explican.

# Unespa pone en valor la sensibilidad de las entidades para no perjudicar a sus redes de distribución

**Inade**, en colaboración con **Fundación Inade**, ha celebrado una reunión del grupo de trabajo "Crisis Covid-19", en la que Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, puso en valor la sensibilidad que están teniendo las entidades para no perjudicar a sus redes de distribución.

González de Frutos comenzó su intervención asegurando que la primera preocupación que se planteó el sector fue proteger a sus trabajadores y dar continuidad al negocio, prioridad que quedó resuelta gracias al teletrabajo, que apenas está ocasionando incidencias.

También insistió en que los asegurados "pueden estar tranquilos, ya que la asistencia está garantizada". Puso como ejemplo la cobertura de emergencias en el hogar, afirmando que, si el siniestro comprometía la habitabilidad o la salubridad del domicilio, un profesional podría acudir a repararlo.

González de Frutos respondió a las preguntas de los asistentes, destacando entre sus comentarios que las medidas que están tomando las compañías son dispares porque una respuesta conjunta podría conculcar los principios de libre competencia del sector.

Sobre la relación entre compañías y corredores, la presidenta de Unespa señaló que las entidades son sensibles a no perjudicar a sus redes de distribución y no solo buscar el beneficio de los tomadores, pero "los costes de la crisis deben repartirse entre todos los operadores del sector".

Por último, González de Frutos piensa que sería bueno aprovechar el parón operativo del sector para reforzar los planes formativos de los distribuidores de seguros.

# Berkley España culmina la conectividad con EIAC

**Berkley España** ha materializado la conectividad EIAC con **SegurLIF**, para facilitar a sus clientes la gestión y tratamiento de pólizas y recibos de manera automática con la compañía, reduciendo las cargas administrativas de las correduría.

LIF Sistemas y Berkley España han impulsado la cooperación tecnológica y los acuerdos alcanzados en el contexto de conectividad entre ambas entidades.

# AXA XL establece nuevas medidas para garantizar el servicio a sus asegurados

El equipo completo de AXA XL ha establecido nuevas medidas durante el periodo de confinamiento para garantizar el servicio a los clientes. Estas iniciativas se unen a las ya establecidas, con todo el equipo teletrabajando y a su infraestructura técnica, permitiendo mantener los servicios de siniestros y suscripción, además de atender las comunicaciones y reuniones necesarias de forma remota.

"En caso de que alguno de nuestros tomadores se enfrente a dificultades a corto plazo para acometer el proceso de renovación de su póliza a consecuencia del Covid-19, AXA XL se pone a su disposición para evaluar, individualmente, soluciones a tu medida. Se ha adoptado un enfoque flexible para apoyar especialmente a aquellos clientes que tengan que afrontar desafíos difíciles en el corto plazo", explican desde la entidad.

Asimismo, se realizará videoperitación cuando el cliente lo desee y servicios de consultoría de riesgos en remoto, con el fin de continuar apoyando a sus asegurados en sus esfuerzos de prevención e ingeniería de riesgos.

En reclamaciones de siniestros de daños materiales, se emitirá orden de pago a los asegurados en 5 días hábiles desde la recepción de la documentación necesaria para formalizar el mismo, salvo casos de especial complejidad o importe. Además, se priorizarán los pagos a cuenta solicitados por los asegurados, procurando la mayor flexibilidad en su análisis.

# Coface soporta el escenario de estrés severo para las aseguradoras de Crédito

A finales de marzo de 2020, la agencia de calificación Moody's confirmó el rating de solidez financiera (Insurance Financial Strength-IFS) A2 de Coface. Debido a la situación actual, esta calificación va asociada a unas perspectivas negativas.

En el marco de su revisión del sector del seguro de Crédito, la agencia estima que la progresión de la epidemia de coronavirus y las medidas adoptadas por los gobiernos para ralentizar su propagación, representan un escenario de estrés severo para las aseguradoras de Crédito.

# Fiatc facilitará el aplazamiento de recibos a sus clientes

Desde el inicio del estado de alarma Fiatc ha adoptado acciones para resolver situaciones concretas de sus mutualistas, tanto en lo referente a coberturas como en la previsión de que éstos tuvieran dificultades para hacer frente al pago de las primas.

Entre las diversas medidas encaminadas a mitigar los efectos que la pandemia del coronavirus pueda tener en sus clientes, destacan: el posible aplazamiento de recibos, la inclusión de defunción por Covid-19 en el ramo de Decesos, así como su tratamiento en Salud, introducción de métodos de pago, descuentos sobre contratos vigentes y futuros y mejora de garantías.

# Pelayo aplica un plan de medidas para mejorar sus servicios durante la crisis del coronavirus

Pelayo ha desarrollado un paquete de medidas para estar más cerca de sus clientes, mejorando sus servicios y ayudándoles en la lucha sanitaria por el coronavirus.

Así, la compañía sigue ofreciendo a sus clientes el 100% de sus servicios, a través de medios telemáticos, ampliando los relacionados con los servicios de ayuda durante el tiempo que dure el periodo del estado de alarma, facilitándoles así la situación durante el confinamiento, con la asistencia de rehabilitación virtual en caso de accidente de tráfico, la asistencia informática telefónica o el servicio de consultoría de marketing digital para pymes.

Con el fin de permanecer siempre cerca de sus clientes, entre el paquete de medidas adoptadas destacan, entre otras, la eliminación de los recargos de fraccionamiento para pymes o comercios, la flexibilización de los medios de pago en recibos devueltos o la agilización de las indemnizaciones por siniestros, priorizando el pago de los mismos.

Asimismo, para evitar desplazamientos se han implantado medidas que facilitan la tramitación y resolución de siniestros, como es la videoperitación. Como apoyo a la red de proveedores, se ha acelerado el pago de las facturas de reparadores y se facilita su movilidad con autorizaciones que les permitan hacerlo con seguridad.

Por último, cabe destacar que Pelayo ofrece coberturas ante el Covid-19 a través de los seguros sanitarios que comercializa de Asisa, que ofrecen cobertura sanitaria y servicio de videollamada, así como a través de su ramo de Vida-Riesgo, en el que los clientes están cubiertos si es consecuencia del Covid-19.

# El Consejo General recuerda a los mediadores la obligatoriedad de establecer cuentas de clientes separadas desde el 6 de mayo

El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros ha recordado a todos los mediadores que desde el 6 de mayo de 2020 existe la obligación de establecer cuentas de clientes bancarias separadas, tal y como lo establece el RDL 3/2020 de 4 de febrero de distribución de seguros y reaseguros (que traspone al derecho español la Directiva de Distribución de Seguros y deroga la Ley de Mediación del 2006).

A pesar de que el artículo 136.4 de este RDL que regula este punto ha sido objeto de debate, el Consejo General informa que la intención del legislador es clara en este punto y destaca cuatro aspectos clave que los mediadores deben tener en cuenta para cumplir con esta novedad:

1. Los importes que reciba el mediador, vengan del propio cliente en concepto de primas o de la aseguradora en concepto de extorno de primas o indemnización de siniestros, se deben ingresar en una cuenta bancaria.
2. Esa cuenta debe ser distinta y separada de aquella en la que el mediador gestiona el resto de sus recursos económicos.
3. El mediador debe entregar a la aseguradora las cantidades recibidas del cliente en concepto de primas y al tomador las cantidades que reciba de la aseguradora en concepto de extornos y de indemnizaciones.
4. En el caso de que el tomador del seguro abone la prima al mediador en efectivo, este último debe ingresar el importe en la cuenta de clientes.

En otro orden de cosas, el Consejo General ha presentado una denuncia ante la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones contra la empresa de intermediación francesa SFAM y su distribuidora en España, Axeria IARD, por utilizar fraudulentamente el nombre del Consejo vinculándolo en sus pólizas como su servicio de atención al cliente para atender las quejas y reclamaciones que presenten los asegurados.

El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros informa de que no tiene ningún tipo de relación con la empresa SFAM (Société Française d'Assurances) comercializadora de seguros para móvil, multimedia y dispositivos conectados.

El Consejo General ha recibido multitud de quejas y reclamaciones de asegurados relacionadas con Axeria IARD y Société Française d'Assurances se ha visto vinculada en varias denuncias de clientes con anterioridad. En junio del año pasado, el Gobierno francés multó a la empresa con 10 millones de euros por prácticas engañosas en sus seguros.

El Consejo General ha requerido a SFAM formalmente para que elimine de las pólizas que comercializa cualquier referencia al Consejo, y SFAM ha hecho caso omiso. Dado que se siguen recibiendo recla-

maciones de asegurados, el Consejo General prepara las medidas legales oportunas ante los tribunales de justicia.

Por otro lado, el Consejo General ha informado que la actividad de mediación de seguros se considera indispensable según el Decreto-Ley 10/2020, de 29 de marzo. Por tanto, "los corredores y agentes de seguros que trabajen por cuenta propia podrán seguir trabajando desde sus centros de trabajo o desde casa si pueden teletrabajar; los empleados por cuenta ajena de agencias o correduría deben trabajar desde casa en la medida en que ello resulte técnica y razonablemente posible; y los empleados por cuenta ajena de correduría o agencias de seguro podrán trabajar desde sus centros de trabajo para prestar servicios que sean indispensables y siempre que no puedan prestarlos desde casa".

# Arrenta cree que las medidas adoptadas por el Gobierno sobre el alquiler son poco prácticas

**Desde Arrenta se consideran poco prácticas y excesivamente complicadas de aplicar las primeras medidas adoptadas por el Gobierno en materia de alquiler para superar la crisis del coronavirus, por lo que podrían convertirse en ineficaces a medio plazo.**

Además de falta de proporcionalidad en el caso de grandes tenedores. Es necesario que se concreten más y mejor para evitar casos de abuso o de incumplimiento masivo del pago de los alquileres, lo que tendría un efecto altamente negativo en la economía general. Desde la compañía se anima a conceder bonificaciones fiscales a los arrendadores que logren acuerdos con los inquilinos ya sea rebajando la renta o concediendo moratorias de pago.

En opinión de Arrenta, existe: "Complejidad de gestión de los microcréditos y peligro de ineficacia. Además, hay que controlar que se utilicen para el pago de rentas y no se destinen a otra cosa por la ausencia de desahucios. Si el gobierno incentivase con bonificaciones fiscales a los arrendadores habría muchos más acuerdos que evitaría tirar de fondos públicos o microcréditos".

Por otro lado, la suspensión de desahucios por seis meses impulsa el impago generalizado. También falta por definir correctamente el concepto de familia vulnerable. Arrenta recuerda las medidas deberían ser proporcionales ya que los ERTES implican, como regla general, que los afectados cobren el 70% de la base de regulación. Hay que buscar fórmulas de ayuda a pymes y autónomos para que los ERTE sean lo menos largo posible.

Asimismo, las medidas que afectan a los grandes tenedores deben de ajustarse y ser proporcionales. Respecto la quita de la deuda del 50% si no hay acuerdo entre las partes después de la moratoria de cuatro meses para los inquilinos en situaciones de vulnerabilidad de grandes tenedores (a partir de ocho inmuebles) y Fondos de Inversión, desde Arrenta se explica que carecen de proporcionalidad: "por ejemplo, en caso de que el inquilino cobre el 70% de la base reguladora en caso de ERTE o en los casos de condonaciones de renta anunciada por muchos tenedores con anterioridad a la medida".

# Ruiz Re coloca a Víctor Manuel Fernández al frente de su Territorial Noroeste

**Ruiz Re ha incorporado a Víctor Manuel Fernández como nuevo director territorial para el noreste de España, que incluye Cataluña, Aragón y Baleares, y operará desde la sede territorial en Barcelona.**

Licenciado en Derecho y titulado en Dirección General y Márketing por la EADA, actualmente está cursando un MBA (Master in Business Administration) en la escuela de negocios The Power MBA. A lo largo de su trayectoria profesional, ha dedicado 8 años al trabajo en consultoría y más de 15 al sector de los seguros.

Por otro lado, el pasado 1 de abril Ruiz Re cumplió 50 años de trayectoria en el sector. Ese mismo día de 1970 José Ruiz Re emitió su primera póliza de seguros y comenzó una larga trayectoria en la industria aseguradora. En la actualidad, cuenta con más de 50 oficinas distribuidas por todo el territorio nacional, una red de más de 100 colaboradores y más de 50.000 clientes.

**Con el fin de ayudar a las empresas españolas en un momento de especial incidencia de ataques cibernéticos, Aon está ofreciendo el acceso sin coste a su plataforma de evaluación e identificación de este tipo de riesgos durante el periodo de cuarentena frente al Covid-19.**

# Aon ofrece gratuitamente a las empresas su plataforma para evaluar riesgos cibernéticos

La utilización de esta plataforma permite: identificar riesgos y vulnerabilidades, compartir respuestas y resultados entre equipos, comparar el nivel de madurez con el resto del sector, contar con resultados en tiempo real, facilitar la transferencia del riesgo y la mejora del plan de inversión corporativo. En base al diagnóstico obtenido con estas variables, las organizaciones podrán valorar la realización adicional de un informe de recomendaciones o la puesta en marcha de acciones posteriores que les permitan mitigar y afrontar estos riesgos.

"Es importante que las empresas que no lo han hecho ya cuenten con un diagnóstico inicial que determine su situación real frente al riesgo cibernético y les permita valorar la conveniencia de adoptar o no medidas específicas que les ayuden a protegerse frente a estos riesgos y sus consecuencias", ha afirmado Pablo Montoliu, CIIO de Aon España.

En otro orden de cosas, Aon ha conseguido, de la mano de Ivnosys, que todos sus empleados y colaboradores operen con éxito, sin pérdida de productividad o eficiencia, al tener a su disposición los últimos avances digitales en aplicaciones, notificaciones y uso de certificados o firmas a distancia.

Uno de los aspectos más destacados de este acuerdo ha sido la puesta en marcha de los certificados digitales, documentos necesarios para operar online y realizar las gestiones necesarias con la Administración Pública.

# El 97% de los colegiados de Zaragoza y Teruel revelan una disminución de su actividad

El departamento de Innovación Tecnológica del Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza y Teruel ha realizado un informe para conocer el impacto del Covid-19 en la actividad de la mediación de seguros.

De las respuestas obtenidas de los colegiados de Zaragoza se pueden extraer las siguientes conclusiones: el 100% de los mediadores han seguido trabajando; el 50,8% todavía con alguna presencia física en su oficina, aunque el 88,1% ha recurrido a algún sistema de teletrabajo; un 55,9% de los mediadores estaban preparados para ello, mientras que el resto aún precisaban de algunas herramientas o no estaban preparados para ello. En cuanto al horario de atención al cliente ha variado en el 54,2% de los mediadores encuestados, reduciéndolo en su mayoría.

El 97% de los mediadores han notado una disminución de la contratación. Al respecto, el 37,3% declara haber recibido comunicaciones de clientes con intención de anular algún seguro. Respecto a las principales peticiones realizadas por los clientes: el 20% quiere conocer las coberturas de sus seguros en la situación actual, el 14% solicita la flexibilidad en el pago de las primas y un 12% pide que se ajusten los precios o condiciones de las primas.

La preocupación por mantener informados a sus clientes ha llevado al 62,7% a realizar algún tipo de comunicación, en su mayoría por correo electrónico, explicando que siguen prestando servicios. También han comunicado en un 39% consejos y recomendaciones para hacer frente a la crisis del Covid-19.

El informe completo se puede consultar en el área de tecnología de la página web del colegio.

El presidente del Colegio de Zaragoza, José Luis Mañero, ha querido destacar el apoyo que las aseguradoras han dado a los mediadores, en forma de soporte y asesoramiento, y ha resaltado el buen trabajo que está realizando el sector".

Por otor lado, el Colegio de Zaragoza ha presentado sus dos primeras guías rápidas de formación que se engloban dentro del proyecto Innovación, formación y tecnología del Colegio, que buscan aumentar la competitividad de sus colegiados y mejorar áreas estratégicas de sus negocios empleando herramientas digitales.

Estos primeros recursos infográficos abordan de forma esquemática cómo actualizar una base de datos y cómo aplicar el *up selling*. Además, incluyen consejos para acciones de marketing concretas encaminadas a mejorar estas competencias en cada correduría.

Por último, comentar que el Colegio de Zaragoza ha encabezado una iniciativa para proporcionar a sus colegiados información actualizada y rigurosa sobre la emergencia causada por el Covid-19. Se trata de boletines periódicos que aportan novedades, datos de interés, consejos acerca de esta crisis sanitaria e información oficial del Estado. Todo ello en relación con el sector del seguro. También han servido para resolver dudas acerca de situaciones concretas que puedan afectar a los clientes..

# Newcorred inicia una campaña para ayudar en la comercialización de seis productos

**Newcorred ha lanzado entre sus asociados una campaña para la comercialización y venta de seis productos aseguradores especialmente seleccionados por la propia organización.**

"El objetivo es no parar la actividad comercial, sirviendo de estímulo productivo en estos complicados momentos para, por un lado, mantener vivo el contacto con el cliente y, por otro, generar la nueva contratación de pólizas que permitan asegurarse ingresos para los que no disponen de una cartera de pólizas importantel", ha manifestado Jorge Campos, presidente de Newcorred.

Sus 245 miembros ya están comercializando "a distancia" un seguro de Asistencia Jurídica para ocupación ilegal de viviendas desocupadas; uno de Defensa Jurídica global para familias; uno de Multirriesgo para establecimientos farmacéuticos y parafarmacias; uno Ciberseguros; uno de Vida-Ticket por 7.200 euros de capital; y una póliza de Vida vinculada a hipotecas.

Por otro lado, la asociación, debido a la excepcional situación originada por el Covid-19, ha decidido devolver a sus miembros y afiliados la mitad de la cuota trimestral de pertenencia a la asociación.

Asimismo, Newcorred ha creado la campaña #YoSigoAtuLado y que ha puesto a disposición de sus miembros. La campaña consta de una serie de gráficas en las que se envía un mensaje de apoyo a sus clientes.

"En estos difíciles momentos, estar en contacto con ellos, llamarles y preguntarles cómo están y decirles que nosotros estamos pensando en ellos y que estamos ahí, es casi todo lo que podemos hacer y es muy importante", ha declarado Jorge Campos.

Todas estas acciones se enmarcan en el "Plan de Acción" especial Covid-19.

**Howden Iberia ha anunciado su apuesta por la especialización en el ramo de Crédito Estructurado y Riesgo Político, que dirigirá Sanda Blanco. De esta forma, se acerca a los clientes todas las opciones disponibles en los mercados internacionales en los que la correduría está presente.**

# Sanda Blanco, al frente de Crédito Estructurado y Riesgo Político de Howden

Toda la carrera profesional de Sanda Blanco ha estado vinculada a la financiación internacional de la empresa, desde sus comienzos en distintos departamentos de Exportación y Consultoría hasta su primera incursión en el mundo del Seguro como Analista de Riesgo de Crédito en 2007 en Cesce.

# Adecose ofrece a sus socios un programa de webinars durante el confinamiento

**Adecose ha puesto en marcha un programa de webinars para ofrecer contenido online a sus socios durante la cuarentena y convertirse en una alternativa a las actividades habituales de la asociación, como jornadas de formación, foros o almuerzos con las compañías.**

Martín Navaz, presidente de Adecose, destaca que desde la asociación "trabajarán en estos webinars para que los contenidos sean de interés para los socios y les permita llegar a más personas dentro de sus organizaciones".

Raúl Casado, subdirector general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la DGSFP, impartió la primera sesión el 30 de abril donde abordó el Real Decreto Ley 3/2020 de distribución de seguros que entró en vigor el 6 de febrero.

Estos webinars se realizarán una vez por semana, mientras continúe el teletrabajo. Esta iniciativa se incluye en un paquete de proyectos adicionales que Adecose ha preparado con motivo del Covid-19, en el que también se encuentra el proyecto de informes semanales Europa News para mantener a los socios informados de las novedades de las instituciones europeas e internacionales con respecto al coronavirus.

Por otro lado, la asociación ha puesto a disposición de sus socios el Estudio Sectorial de la Mediación 2020. En este segundo informe, se recoge la última información publicada por la DGSFP relativa al Informe Anual del Sector de 2018 y el Informe Estadístico-Anual de Mediación 2019, así como la nueva información de las comunidades autónomas que publican información.

Adicionalmente, el estudio se nutre de la información disponible en ICEA relativa a la importancia del sector asegurador, tanto a nivel global como respecto de los distintos ramos, con especial incidencia en la situación actual de la mediación, y en especial el canal corredor, y su evolución a lo largo de los últimos años.

En otro orden de cosas, la Junta Directiva de Adecose ha celebrado su reunión mensual, de forma telemática debido a la implementación del teletrabajo por la crisis del coronavirus. Durante la sesión se abordaron temas importantes para la asociación, como el impacto económico de la pandemia en el sector asegurador, y en especial en las corredurías de seguros.

En ese sentido, se informó sobre las conversaciones que la asociación mantiene regularmente con la DGFSP y Unespa a raíz del Covid-19 para compartir las cuestiones que más afectan al ámbito asegurador y transmitir sugerencias y propuestas normativas y operativas más oportunas para mejorar la situación de los corredores y de sus clientes.

Además, se tomó la decisión de convertirse en un canal de comunicación para recoger todas las reclamaciones de abusos e irregularidades y transmitirlas a la DGSFP.

También se reprogramó el calendario de actividades de 2020, en el que se ha decidido posponer la cena anual de Adecose. En cuanto al Programa de Desarrollo Directivo, que se lleva impartiendo desde enero, se aplazan las sesiones de abril y mayo a septiembre y octubre, aunque los alumnos recibirán formación online complementaria.

# ACSA propondrá a la patronal crear un fondo de ayudas a la mediación

La Asociación de Corredores de seguros de Andalucía (ACSA) propondrá a la patronal del sector la creación de un fondo económico para conceder ayudas a la mediación.

La Asociación de Corredores de Andalucía propone al sector la creación de un fondo mancomunado que permita ofrecer ayudas económicas en forma de créditos a largo plazo a la mediación afectada por la crisis de coronavirus.

Esta ayuda económica permitirá a la mediación implementar medidas extraordinarias en cuanto a su puesta al día en campos como la digitalización, el teletrabajo o la implantación de sistemas en sus departamentos de producción de carácter no presencial, ya que es la nueva producción la que está siendo más afectada por esta crisis.

El formato propuesto es similar a la actual estructura del Pool de Responsabilidad Civil, donde una serie de entidades respaldan de forma mancomunada las operaciones, que se hacen de forma individual mediante una entidad abridora, con ello mantendríamos a salvo el principio de independencia y autonomía de los corredores. Esta medida permitiría a la mediación una financiación que redujese la más que posible crisis empresarial y mantener unos niveles de producción y gestión que beneficiaría directamente a las propias aseguradoras y al sector en general.

'El futuro, mejor si lo abordamos juntos' es el título de este ciclo de cuatro charlas organizadas por Espanor en exclusiva para sus socios. Estos encuentros tienen como principal objetivo analizar los cambios que afectarán a la sociedad y, por tanto, al sector asegurador, tras el paso de la crisis sanitaria y económica originada por el Covid-19 y que tendrá consecuencias imposibles de predecir.

# Espanor organiza un ciclo de charlas profesionales para sus socios

Este ciclo de eventos se realiza de manera virtual y sirven como vehículo para que las aseguradoras y los socios de Espanor puedan intercambiar información y puntos de vista sobre la situación en la que se ve inmerso el sector.

Ignacio Mariscal, CEO de Reale, inauguró las #CharlasconESPANOR, hablando de 'Certezas, especulaciones y desafíos del sector'.

Al finalizar este ciclo de conferencias se recopilarán las conclusiones obtenidas en un documento fruto de este trabajo en común entre aseguradoras y correduría pertenecientes a Espanor.

# Apromes pone en marcha un servicio gratuito de Asesoría Técnica Especializada en Mediación

**Apromes** ha puesto en marcha un nuevo servicio gratuito de Asesoría Técnica Especializada en Mediación para sus asociados, con el objetivo de informar sobre todas aquellas cuestiones relacionadas con la nueva regulación de la distribución de seguros. Este asesoramiento específico nace fruto de la reciente entrada en vigor del RDL 3/2020 de 4 de febrero por el que, entre otras, se traspone la IDD.

De este modo, la asociación disipará todas aquellas dudas relacionadas con la materia. Inicialmente, y dadas las limitaciones que se derivan del actual estado de alarma, este nuevo servicio lo prestará a través de la dirección de correo electrónico **secretaria@apromes.com.** Con posterioridad a esta etapa, este servicio atenderá también vía telefónica y presencial durante el tiempo que sea preciso y hasta alcanzar la correcta implementación de la noma en la actividad diaria de negocio.

Apromes ha elaborado a modo de guía el siguiente decálogo:

1. La permanencia en vigor en todos sus términos (a excepción de las adaptaciones que deriven de las nuevas obligaciones de información y normas de conducta aplicables) de los contratos de mediación y distribución celebrados antes de la entrada en vigor del RDL.
2. La información derivada de política legal en las páginas web.
3. El deber de información al cliente, tanto general (previa sobre el mediador y el contrato ofrecido o asesorado, Artículo 173 de la IDD), como el documento de información previa sobre contratos de seguro distinto al seguro de Vida, así como la información específica, exhaustiva y más técnica, sobre productos de inversión basados en seguros.
4. La transparencia que ha de mantener el corredor con respecto a su retribución.
5. La obligación para los corredores de disponer de cuentas separadas para los fondos de los clientes.
6. La necesidad del corredor de mantener los libros registro determinados reglamentariamente, así como de remitir la información estadístico-contable al organismo de control.
7. La posibilidad de celebrar contratos mercantiles con colaboradores externos.
8. La obligación de ejecutar un programa de formación continua, tanto para el responsable de distribución, como para los empleados y colaboradores.
9. La obligatoriedad de notificar cualquier modificación de la información objeto de inscripción notificada a la DGSFP, en un plazo de 15 días.
10. El deber de secreto profesional del corredor, que debe ser conocedor del régimen de infracciones y sanciones que marca su pauta de conducta deontológica.

Por otro lado, los asociados de Apromes han asistido a una jornada online sobre ciberriesgos impartida por **Hiscox**. En ella se habló de los riesgos a los que se enfrentan las empresas en el mundo cibernético, así como las medidas de protección para minimizar el impacto ante los posibles siniestros.

# Aunna recuerda a los clientes de seguros sus derechos en tiempos de pandemia

**Aunna Asociación** ha hecho llegar a sus socios varios materiales gráficos, para que puedan explicar a sus clientes sus derechos y no se conformen con menos en tiempos del Covid-19.

Como ha explicado Carlos Gil, responsable de Comunicación y Marketing de Aunna Asociación, "la venta vinculada de seguros por parte de entidades bancarias es una actividad no permitida pero que ocurre. Por eso consideramos importante que el consumidor conozca sus derechos y sepa de su libertad a la hora de contratar un seguro".

Asimismo, Aunna Asociación ha querido sumarse al reto #The200Challenge y ha decidido modificar su logo durante el tiempo que dure el confinamiento para recordar, al separar las letras, la distancia de seguridad que debemos mantener para evitar el contagio.

Por otro lado, la asociación ha celebrado en abril la primera reunión de Delegados de Zona de 2020 de forma telemática. En ella se habló de los aspectos generales, económicos y normativos que van a afectar al sector en los próximos meses y las medidas que han puesto en marcha las compañías para ayudar.

Además, durante el encuentro se ha hablado sobre la situación actual del negocio, la iniciativa solidaria conjunta con las principales asociaciones de la mano de la Cruz Roja y la formación.

# Uniglobal acuerda un ERTE a causa del Covid-19

**Uniglobal** y los representantes de los trabajadores han firmado un acuerdo para solicitar un Expediente de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) por causas organizativas y productivas derivadas del Covid-19, que afectará a 134 profesionales de su centro en Madrid.

Aunque Uniglobal puso en marcha el plan de implantación de teletrabajo para sus profesionales, el cese paulatino de actividades comerciales de las principales aseguradoras del mercado, debido al Covid-19, ha hecho que la compañía se vea obligada a tomar esta medida.

El acuerdo suscrito por Uniglobal y el Comité de Empresa (UGT, CCOO y AIMSE), recoge que no se destruirá ningún empleo, sólo se suspenderá o reducirán horarios de forma temporal. Además, se complementará un 10% el subsidio de desempleo de los profesionales afectados por el ERTE durante el primer mes, que se convertirá en un 12% el segundo mes y en un 15% el tercer mes.

# Los mediadores navarros aprecian un descenso en la producción de nuevas pólizas

La crisis sanitaria por el Covid-19 está golpeando a todos los sectores y sus consecuencias se empiezan a notar en la mediación de seguros. Desde que el pasado 14 de marzo el Gobierno de España decretara el estado de alarma, la incertidumbre se ha extendido entre los colegiados de Navarra, tal y como revela el Colegio de Mediadores de Seguros de la comunidad foral.

Aunque las verdaderas secuelas se conocerán más adelante, hay síntomas que revelan que la situación será dura y compleja en la mediación de seguros a corto y medio plazo. Así lo perciben ya algunos colegiados navarros, como Carlos Alonso, de Alme Correduría de Seguros: "Hay una reducción de la producción de nuevas pólizas y a lo largo del año se producirán anulaciones de cartera por cierres de actividad".

Según el multitarificador Avant2, el número de pólizas contratadas han ido cayendo semana tras semana. En el caso concreto de Navarra se han desplomado casi un 40%. Del 2 al 8 de marzo -antes del estado de alarma- los equipos de Avant2 contabilizaron 171 pólizas emitidas; del 30 de marzo al 5 de abril, tan solo 105.

Juana Vizcaino, de CPL Servigest Aranguren SL, se muestra tajante: "A pesar de trabajar desde casa, seamos realistas: ¿qué producción nueva vamos a hacer si no salimos a la calle?". La colegiada Saioa Romano, de Romano Correduría de Seguros, ratifica las palabras de su compañera: "Hacer nuevos clientes me parece complicado, porque no se puede estar con nadie". Y reflexiona desde su papel de mediadora, donde el trato humano es un valor añadido de la profesión: "Los recibos impagados aumentan y hay que gestionarlos de forma más delicada, porque no sabes en qué situación se encuentra la persona".

Hay algunas voces, como la de Vizcaino, que piden, una vez más, "un mayor apoyo a nuestro sector" y que "la figura del mediador de seguros sea reconocida públicamente". "Somos imprescindibles. Esenciales, según el Decreto10/2020. Así que espero que nos traten como tales. Pero eso sí, que no incluyan a los bancos en nuestra labor. A ellos les han facilitado avales para que otorguen préstamos y cobren intereses. ¿A nosotros qué?", se pregunta Alonso.

Pese a que la borrasca tardará en marcharse, algunos de los colegiados intentan sacar una lectura positiva de la crisis del Covid-19. Es el caso de Rafa Martinicorena, de Gaecor Correduría de Seguros: "La digitalización de los procesos ha avanzado más en un mes que en el último año. Y todo esto nos fuerza como mediadores a seguir el impulso de la sociedad, por lo que en este aspecto creo que puede valorarse positivamente". Al igual que en otros sectores, Martinicorena piensa que es un buen momento para "acercarse al cliente" y "reforzar nuestra posición": "El ciudadano va a seguir valorando el asesoramiento y el consejo profesional".

Vicente Santesteban, de Nasabi C.S.S.L., cuenta que los clientes están llamando a su correduría y "agradecen nuestras explicaciones y nuestro servicio".

# El Colegio de La Coruña usará el aula virtual para reanudar las clases del Grupo A

El Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña ha decidido reanudar a través del aula virtual, las clases presenciales del Curso Superior de Seguros –Grupo A–, interrumpidas por la declaración del estado de alarma.

La formación en modalidad presencial se impartirá mediante sistema telemático donde el tutor-formador y alumnado interactúan en tiempo real, lo que permite llevar a cabo un proceso de intercambio de conocimientos a fin de posibilitar un aprendizaje de las personas que participan en el aula.

Las clases se desarrollarán todos los martes y viernes, en horario de tarde, hasta el mes de junio, a través de un sistema de videoconferencia y reuniones virtuales, de forma que los alumnos puedan prepararse de forma eficaz para afrontar los exámenes necesarios para la obtención del certificado.

Por otro lado, el Colegio de La Coruña ha celebrado su primera Junta virtual en medio de la pandemia, en la que participaron todos los miembros de la Junta de Gobierno y la coordinadora del Colegio. Se envió previamente el orden del día con aquellos puntos urgentes que no permitían demoras, y se hizo uso del voto telemático. Mientras dure el confinamiento, las Juntas mensuales se celebrarán por videoconferencia.

# La campaña de formación online gratuita de Cecas supera los 2.200 mediadores matriculados

La Escuela de Negocios de Seguros, Cecas, ha cerrado su campaña formativa gratuita 'Nunca caminarás solo' con la participación de más 2.200 alumnos matriculados.

A raíz de estos positivos resultados obtenidos, Cecas considera cumplido los objetivos. Por un lado, se ha conseguido facilitar a los Colegios provinciales estar aún más al lado de sus colegiados, ofreciéndoles servicios de calidad (en este caso, formativos), y adaptados a las circunstancias, cuando las opciones virtuales y a distancia son esenciales.

En segundo lugar, el proyecto ha permitido fomentar la formación de la Escuela de Negocios de Seguros y el uso de la nueva plataforma de Cecas, demostrando que la tecnología, que nos ofrece interesantes alternativas a los formatos más habituales, es una muy buena opción para formarse cuándo y cómo se desee.

Los cuatro cursos seleccionados para esta campaña se centran en fomentar la mejora de relaciones, el liderazgo positivo o la capacidad de influencia. Y aunque estas habilidades están pensadas para ser desarrolladas en el ámbito profesional, sirven, también, para mejorar en el personal.

# S4 crea un decálogo de recomendaciones para protegerse frente a los ciberataques

Ante el aumento del teletrabajo por la crisis del coronavirus, y para blindar los datos y la información que se maneja en las conexiones remotas y evitar ser víctima de los hackers o minimizar los efectos de sus ataques, el departamento de Ingeniería y Empresas de S4 ha elaborado un decálogo de recomendaciones.

1. La contratación de un seguro de Riesgos Cibernéticos, que cubra las posibles contingencias derivadas de los fallos en los dispositivos y de la vulneración de los datos en ellos contenidos. Entre otras, se pueden incluir coberturas como asistencia técnica, cobertura de pérdidas por interrupción, recuperación de datos, gestión de crisis, etc.
2. Usar herramientas tecnológicas corporativas para garantizar el acceso seguro desde casa: firewall, protección antivirus, acceso VPN o autenticación de 2 factores, entre otros.
3. Evitar descargas improvisadas que impliquen fallos de seguridad.
4. Conexión VPN (Red Privada Virtual) puede ayudar a proteger los datos que se envían y reciben mientras se teletrabaja.
5. Mantener el equipo y el software actualizado. Los avisos de actualización deben ejecutarse, preferiblemente de manera automática. Saltarse dichas actualizaciones puede derivar en fallos de seguridad, haciendo que los dispositivos se vuelvan más vulnerables.
6. Correos electrónicos de phishing. Los ciberdelincuentes están explotando el brote de coronavirus para enviar correos electrónicos falsos con enlaces peligrosos, suplantando incluso la identidad de miembros del equipo, simulando que se envían desde la propia compañía.
7. Precaución ante las aplicaciones de chat.
8. Mantener bajo control e inspeccionar continuamente los activos internos de IT.
9. Realizar una copia de seguridad de los datos.
10. Es recomendable que, de manera habitual, se recuerden las políticas y mejores prácticas de seguridad informática a distancia.

En otro orden de cosas, el Gurpo S4 ha desarrollado una línea propia como agente de inversión privado bajo el nombre del S4 Angel Investor. El objetivo: apoyar startups e ideas innovadoras en el sector asegurador. Con dicha iniciativa, S4 participará como socio en empresas con grandes perspectivas de desarrollo y crecimiento ya sea aportando tiempo, liquidez, conocimiento del sector y/o experiencia.

Por otro lado, la correduría ha impartido el webinar 'La gerencia de riesgos frente al Covid-19', de la mano de Asime, Asociación de Industriales Metalúrgicos de Galicia, centrando la atención en el Seguro de Responsabilidad Civil Patronal y las ventajas y bondades del Seguro de Responsabilidad Civil de Administradores y Directivos (D&O) tanto en esta crisis sanitaria como posteriormente.

Por último, señalar que el Grupo S4 ha adaptado su logo con el objetivo de concienciar a la sociedad de la necesidad de aplicar medidas preventivas que frenen la expansión del Covid-19. Ha incluido una mascarilla en su marca y estará vigente durante el estado de alarma.

# Aplazado el Congreso Mundial Mediadores hasta 2021

El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros ha acordado aplazar un año la celebración del Congreso Mundial previsto para el mes de junio en Valencia. La medida ha sido acordada por unanimidad por la Comisión Permanente de la institución, ante la situación sanitaria generada por el coronavirus.

Tras la expansión del Covid-19 a nivel mundial, se ha acordado aplazar un año la celebración del Congreso Mundial en Valencia. De igual manera, la WFII (Federación mundial de intermediarios de seguros) ha decidido aplazar, también un año, la celebración de su encuentro anual previsto en estos días, en Singapur. Así, por tanto, será el año que viene, en estas mismas fechas, cuando el Consejo General asuma la Presidencia de la WFII, en representación de Copaprose, manteniendo el cargo de presidente entrante durante todo este año.

Por consiguiente, se aplaza para el año que viene, igualmente, la celebración del XXVIII Congreso Panamericano de Copaprose que iba a tener lugar en el marco del Congreso Mundial, en Valencia.

El Consejo General informa que continuará con la organización y desarrollo del Congreso Mundial tal y como estaba planteado de inicio, manteniendo la celebración del mismo en el Palacio de Congresos de la ciudad de Valencia y fijando las nuevas fechas que serán los días 17 y 18 de junio de 2021.

Albroksa ha comunicado a todos los empleados de los servicios centrales de Cáceres que no realizará ningún ERTE en este periodo de confinamiento y que tiene garantizado todos los servicios prestados a su red de 85 delegaciones franquiciadas, mediante el teletrabajo.

# Albroksa garantiza sus procesos operativos a sus delegaciones franquiciadas

La correduría está enfocando su actividad hacia la retención de la cartera y a acelerar su transformación tecnológica mediante la implantación del gestor de oportunidades WillPlatine, en colaboración con su aliado Willis Networks.

No obstante, indican que la actividad comercial se está lógicamente resintiendo y en este sentido se ha bajado el objetivo de 10 millones de euros de nueva producción a 8,5 millones de euros en este ejercicio.

# Los mediadores, satisfechos con la prohibición expresa de la venta cruzada de seguros con las líneas ICO por el coronavirus

El Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros apoya la iniciativa del ICO de prohibir la venta cruzada de seguros para las nuevas líneas de crédito para autónomos, empresas y pymes destinadas a paliar las consecuencias del Covid-19.

Se recoge así el llamamiento realizado la pasada semana por los mediadores de seguros, denunciando que la banca estaba aprovechando la concesión de las líneas de crédito para vincular los préstamos a la contratación de otros productos financieros como los seguros, lo que constituye una "flagrante ilegalidad".

A primeros de abril arrancó el plazo para solicitar los préstamos a bajo interés avalados por el Gobierno. Todos los interesados deben saber que en la documentación que el ICO ha trasladado a las entidades financieras se recoge expresamente la prohibición de que se realice venta cruzada de seguros y que no están obligados a contratarlos.

El Consejo informa que, ahora más que nunca se estará en vigilante alerta por si se detecta alguna ilegalidad en este sentido. Para ello, recuerda que es preciso recopilar pruebas que acrediten estas presuntas malas praxis y buscar la protección de sus intereses en un agente o corredor de seguros colegiado, que será la persona que asesorará y orientará al asegurado.

Los mediadores vienen denunciando desde hace tiempo estas malas prácticas, frecuentes en la banca, y que vinculan préstamos, como los hipotecarios, a la contratación de un seguro de Hogar, de Vida, o a las aportaciones a planes de pensiones. Y hacen un llamamiento para que, de ahora en adelante, sus peticiones en este sentido sean tenidas en cuenta por las autoridades competentes.

"Resulta lamentable que en la situación que nos encontramos de alerta sanitaria por coronavirus, con empresas y familias pasando verdaderos apuros económicos, la banca mantenga una práctica ilegal y se valgan de esta situación para hacer negocio", informan desde el Consejo.

Entre las enmiendas que el Consejo General ha presentado recientemente al Real Decreto Ley por el que se transpone la nueva normativa de distribución de seguros (IDD), se encuentra recogida esta permanente reivindicación de los mediadores. En el escrito, presentado a los distintos grupos parlamentarios, se pide que la ley recoja el cumplimiento de la normativa vigente por parte de las entidades financieras.

# Multidispositivo, patinete y extensión de garantía, nuevas soluciones de Sum Broker

**Sum Broker** ha actualizado el sitio web de su producto estrella, **www.tuseguromovil.com**, al mismo tiempo que ha ampliado su oferta con el lanzamiento de tres nuevas soluciones aseguradoras: seguro multidispositivo, de patinete y de extensión de garantía.

Con Tu Seguro Multidispositivo se podrá asegurar en una misma póliza todos los dispositivos electrónicos junto con los electrodomésticos de una unidad familiar. Todo ello sin necesidad de identificar individualmente (uno a uno) cada dispositivo y con la protección frente a cualquier daño accidental, robo, hurto o avería.

Con Tu Seguro Patinete, Sum Broker cubre a todo riesgo los patinetes eléctricos porque protege a los conductores, al propio patinete y contempla la responsabilidad civil y los gastos jurídicos y sanitarios derivados de un accidente. Y protege a todos los miembros de la unidad familiar que puedan conducir el patinete asegurado.

Para completar la nueva oferta de productos, con Tu Extensión de Garantía se ofrece una nueva solución aseguradora que permite ampliar la garantía extendida de cualquier electrodoméstico hasta los 5 años.

# Grupo PACC no realizará ningún ERTE por el coronavirus

**Grupo PACC**, que cuenta con más de 100 empleados repartidos por todo el territorio nacional, ha anunciado que no hará ningún ERTE y que contará con toda su plantilla durante este periodo de alerta sanitaria provocado por el Covid-19.

Según destacan desde la empresa, continuar con la totalidad de la plantilla y mantener los puestos de trabajo en esta situación de alarma se toma a pesar de que, como todas las empresas, Grupo PACC se verá afectada por el parón empresarial.

El grupo decidió garantizar la seguridad de todos los empleados con la realización del teletrabajo, con el objetivo de seguir prestando el mejor servicio a todos sus clientes.

# Los mediadores podrán acceder a los créditos ICO por el Covid-19

El Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros y Adecose remitieron desde ambas organizaciones sus diferentes solicitudes al Instituto de Crédito Oficial (ICO) para que diera instrucciones a las entidades financieras y de crédito a fin de evitar la denegación sistemática de préstamos avalados por el Estado con motivo de la pandemia Covid-19.

El argumento esgrimido por las entidades crediticias para este rechazo, según han transmitido a ambas organizaciones de la mediación, ha sido que estos profesionales pertenecen al sector de seguros. Sin embargo, los negocios de los mediadores de seguros se han visto tan afectados por los efectos económicos del Covid-19 como cualquier otro colectivo de autónomos y pymes.

Paralelamente ambas organizaciones han informado a la DGSFP poniendo en su conocimiento esta situación para que los acompañara en su defensa ante el ICO por entender que se estaba discriminando a los mediadores de seguros, autónomos y pymes, con el legítimo derecho para acceder a estos préstamos línea ICO Covid19.

Fruto de estas actuaciones, el ICO lo ha reconsiderado y ha procedido a informar a las entidades financieras para que abran la línea de avales ICO Covid 19 a todos los agentes y corredores de seguros para que puedan beneficiarse de estas ayudas en igualdad de condiciones con el resto de autónomos y pymes.

El Consejo General y Adecose concuerdan en que no existía razón alguna que permitiera discriminar a los mediadores de seguros en la concesión de estos créditos y se felicitan por haber conseguido que los agentes y corredores que lo necesiten puedan optar a esta alternativa de financiación para la subsistencia de sus negocios.

Los presidentes de ambas organizaciones, Elena Jiménez de Andrade y Martín Navaz, respectivamente, "agradecen la sensibilidad demostrada tanto por la DGSFP como por el ICO en este asunto, lo cual ha permitido resolver esta situación en beneficio de todos los agentes y corredores de seguros".

Por su parte, el Consejo General ha elaborado la 'Guía para la contratación de un préstamo ICO Covid-19'. con información sobre los requisitos para obtenerlo y las obligaciones de los bancos y entidades financieras y de crédito respecto a las exigencias de contratación de seguros.

De esta manera, el Consejo General pone a disposición de los mediadores colegiados una herramienta informativa de utilidad para sus clientes. El texto, sencillo y muy práctico, incluye respuestas a 12 preguntas clave para ayudar a contratar los préstamos ICO.

# Euro-Center participa en una jornada sobre el transporte internacional de mercancías

La correduría Euro-Center ha participado en el webinar organizado por la Cámara de Comercio de Granada, que ha tratado el tema del coronavirus y el transporte internacional de mercancías.

Álvaro Fernández, director comercial de Mail Boxes en Málaga y Granada, tras un análisis detallado sobre la expansión del coronavirus a nivel mundial, habló del impacto de esta pandemia en el mundo del transporte en todas sus áreas.

También se trató el impacto negativo de esta crisis, que ha sufrido grandes pérdidas en el transporte de personas mientras en el de mercancías no. Resaltaron en este sentido la importancia que tiene el controlar muy bien la forma de contratar los envíos y el estudio de los *icoterms* por parte de las empresas marítimas, valorándose especialmente la importancia del sector seguros para una correcta aplicación.

Otro aspecto fundamental que se abordó en la jornada fue la pérdida de poder adquisitivo de este sector, pues hay una gran diferencia entre la oferta y la demanda, viéndose directamente afectadas las empresas del transporte que han bajado las cargas de retorno en un 50% de media y en mayor medida el sector autónomo, que tiene que hacer frente a mayor coste del transporte con menos beneficio. Aun así, el sector transporte, según las últimas cifras conocidas no ha bajado en cuanto a su porcentaje.

**#NiunMediadorSolo**

# Summa ofrece soporte a cerca de 200 corredores

Summa ha puesto en marcha la iniciativa #NiunMediadorSolo por la que pone toda su tecnología, servicios corporativos, procesos de gestión y administración de forma abierta y gratuita para que todos los corredores puedan seguir operando en remoto, sin ningún tipo de compromiso a largo plazo.

"Son momentos excepcionales donde la solidaridad y generosidad tienen que estar por encima del negocio. Todos debemos apoyar y dar soporte a aquellos negocios que por su estructura y dimensión pueden necesitar herramientas para mantener los clientes", ha señalado Óscar Rincón, director comercial de Summa.

Hasta el momento son ya casi 200 los corredores interesados en recibir este soporte que seguirá vigente mientras dure el confinamiento y la fase de desescalada.

# CIAC denuncia ante los partidos políticos las prácticas abusivas de la banca

**Miembros de la junta directiva de la Coordinadora Independiente de Asociaciones de Corredores y Corredurías de España (CIAC) han mantenido a primeros de abril reuniones telemáticas con representantes de diferentes partidos políticos para denunciar las prácticas abusivas de la banca.**

Tras el escándalo de la primera semana de abril, denunciado públicamente por CIAC, motivado por la obligación por parte de una oficina bancaria a la contratación de un seguro Vida como condicionante para la concesión de una de las líneas de garantía del ICO, la asociación ha dado un paso más en la defensa de los intereses de los consumidores.

La asociación celebra la repercusión que ha tenido esta denuncia en redes sociales, pero inciden en que no se puede basar la defensa del colectivo solo en las denuncias de los consumidores ya que 'es imposible que alguien que va a un banco a pedir dinero pueda denunciar a quien le va a dar dinero'. Por ello, durante estos días se han mantenido reuniones, telemáticas, con diferentes representantes de partidos políticos para hacer llegar el caso a los diputados y trasladarles que 'debe ser el supervisor de seguros quien impida que los bancos continúen con estas prácticas ilegales ahora y siempre sin que tengan que ser denunciados por los consumidores ya que ha quedado demostrado que esas prácticas son reales y generalizadas'.

"Esta situación no es nueva, desde el año 1992 está prohibido vincular seguros con otras operaciones. Desde ese año, ha habido distintas normas que lo declaran ilegal, en todas sus formas. El problema que se ha producido ahora es más grave porque afecta en un momento de una grave crisis, pero esto no quiere decir que no siga siendo ilegal, independientemente del crédito u operación bancaria", ha recordado Pablo Lariño, presidente de la coordinadora.

La asociación ha aplaudido los anuncios de la AEB, Banco de España y el propio ICO exigiendo a entidades financieras no vincular ventas de seguros a préstamos, pero recuerdan que 'aunque ahora se prohíba o se recomiende no hacerlo, nos gustaría que se hiciera lo mismo durante todo el año para defender a los consumidores y a los corredores de seguros que saldrán, todos, debilitados de esta crisis'.

Por eso mismo, CIAC se felicita por el aviso a las entidades bancarias de la ministra Nadia Calviño en el pleno del Congreso de los Diputados de que "el Gobierno y el Banco de España están muy vigilantes de que se cumplan las condiciones establecidas (en la concesión de los créditos ICO) y que no se condicione la aprobación de estos préstamos a la contratación de ningún otro servicio o producto".

# Cohebu establece medidas excepcionales para mantener su servicio con los clientes

**Cohebu Seguros** ha informado de la atención personal que sigue ofreciendo a aquellos clientes que lo necesiten y que se podrán dirigir a cualquiera de los teléfonos por whatsapp y e-mail que ofrece la correduría.

La entidad ha implementado además estos días un servicio legal totalmente gratuito para atender todas las consultas en cuestiones de asesoramiento familiar y laboral, así como para tratar temas de accidentes, herencias, derecho civil y penal, cuestiones que se atenderán directamente por correo electrónico escribiendo al email **asesoria@cohebu.com.**

En cuanto a las declaraciones de siniestro, los asegurados pueden realizar sus declaraciones de siniestros a través del área de Clientes de Cohebu en la página web **www.correduria.cohebu.com/clientes/login** o bien a través de la aplicación de app de Cohebu. Otras opciones de comunicación que ofrece la correduría son a través del móvil al whatsapp 615 587 404 como también en el email **siniestros@cohebu.com.**

Al objeto de seguir dando todos los servicios y atención en el caso de urgencias, la correduría cuenta además de una red de profesionales, reparadores y talleres que pueden realizar trabajos de carácter urgente. En este sentido, Cohebu cuenta incluso con video peritación con las principales aseguradoras.

Finalmente, la correduría traslada a los ciudadanos que, en su interés por estar más cerca de las personas, ha activado un plan de fidelización para mejorar la gestión de las nuevas contrataciones y renovaciones de póliza, facilitando el fraccionamiento en el pago de los recibos sin recargo, algo importante, la retención de subidas en las renovaciones y el pago por tarjeta para mayor comodidad de los clientes.

La formalización de contratos se realizará vía email certificado, así como la ampliación en el pago de los recibos y el envío de documentación digital de las pólizas.

# La Asociación Cántabra de Corredores y Euskalbrok organizan una jornada sobre la IDD

Miembros de la **Asociación Cántabra de Corredores de Seguros** y de Euskalbrok han participado en una jornada de formación por webinar organizada conjuntamente por ambas asociaciones y que fue impartida por Jorge Campos, director del portal de formación **Campus del Seguro.**

Durante dos horas, los asistentes pudieron conocer y profundizar en las principales novedades que trae la nueva normativa de Distribución de Seguros para los corredores y corredurías.

# Campus del Seguro aclara dudas sobre la situación actual de la formación en el sector

**Campus del Seguro** y el portal **leydedistribuciondeseguros.es** han elaborado un documento de preguntas frecuentes sobre la situación en la que se encuentra la formación de seguros tras la aprobación el pasado 4 de febrero del Real Decreto Ley 3/2020 de transposición de la IDD.

Tal y como está previsto en el Real Decreto Ley 3/2020 que se aprobó el pasado 4 de febrero y por el que se traspone al ordenamiento español la Directiva Europea de Distribución de Seguros -IDD, esta nueva normativa trae consigo una nueva formación que se tendrá que aprobar y publicar mediante una nueva Resolución de la Dirección General de Seguros.

Hasta que se apruebe y publique la nueva resolución de formación está perfectamente en vigor todavía el temario, contenidos y demás categorías de grupos del RD 764/2011, de manera que esta formación, es válida a todos los efectos, su contenido y temario e incluso el certificado o diploma que se pudiera expedir al efecto hasta que se apruebe y entre en vigor dicha nueva resolución de formación.

Es difícil prever la fecha en la que la Dirección General de Seguros apruebe la nueva Resolución sobre Formación y más aún, en estos difíciles momentos en los que nos encontramos. Posiblemente pasen todavía algunos meses hasta que tengamos esa normativa aprobada. En cualquier caso, se conoce ya el borrador de lo que puede ser y, con ello, las principales novedades en materia de formación.

El portal quierosercorredordeseguros.es tiene una sección especial que se llama "la nueva formación" donde puedes consultar todos los aspectos que ya se conocen sobre lo que, a expensas de que pudiera haber algún cambio en el texto que se apruebe finalmente, será la nueva formación para los distribuidores de seguros.

En otro orden de cosas, la plataforma de formación online Campus del Seguro lanzó, en abierto y de manera gratuita dentro de la campaña #yomequedoenncasa, un primer reto Segurgame con el nombre 'Compañías vs Mediadores', para medir sus conocimientos en un juego de 30 preguntas sobre diferentes aspectos del mundo del seguro.

# Cobertis lanza una nueva herramienta de comunicación para su red

**Cobertis ha lanzado una nueva herramienta de comunicación, el β Ask, protagonizada por destacadas personalidades del sector asegurador quienes a través de videoconferencias responden a preguntas de trabajadores, colaboradores y oficinas integrantes de la red de Cobertis Broker.**

Durante las conferencias online, que cuentan con una duración aproximada de 30 minutos, los invitados ofrecen su visión sobre diversos temas de actualidad y de interés del sector. Desde aspectos relacionados con el mercado, la estrategia de la compañía que representan, a los productos que ofrecen, entre otras muchas cuestiones.

La primera videoconferencia, en formato entrevista, tuvo lugar el 1 de abril y contó con la intervención de Ignacio Mariscal, CEO de Reale. A través de la moderación, de Anna de Quirós, directora de Cobertis, se pusieron sobre la mesa cuestiones de actualidad relacionadas con el Covid-19 y su impacto económico en las compañías: desde los ramos que se verán afectados, los posibles impagos por la crisis económica que se avecina tras superar la pandemia, cómo se verán afectados los negocios y los autónomos, etc. También, se hicieron previsiones sobre la evolución del mercado asegurador, a medio plazo, es decir, de aquí a 10 años. En este sentido, Mariscal apuntó que todo indica que se producirá una mayor concentración en el sector. Asimismo, ya se han realizado entrevistas virtuales con Martín Navaz, presidente de Adecose y con Marià Rigau, CEO de Arag.

# Coseba 1986 establece la firma digital

**Coseba 1986 sigue avanzando en el cumplimiento de su Plan Estratégico de Transformación Digital 2019-2021 con la implantación de la firma digital con el objetivo de mejorar la experiencia del cliente.**

"La firma digital sigue sumando valor para el cliente, es un proceso más puesto al servicio tanto del cliente final de la correduría como de la red de distribución lo que permite a Coseba agilizar los procesos e incrementar la velocidad de respuesta. Esta nueva opción se convierte en complemento de CosebAPP, la app gratuita para clientes", han afirmado desde la correduría.

Por otro lado, Coseba 1986 ha rediseñado el formato de su periódico digital 'La Póliza' (Boletín Informativo del Grupo Coseba) dándole un toque más profesional y actualizado. En esta edición ofrece información sobre los nuevos ramos incorporados en los últimos meses, así como instrucciones para que sus clientes puedan dar uso de las herramientas tecnológicas de propia fabricación puestas a su disposición.

# Aemes hace una encuesta para conocer cómo está afectando la crisis sanitaria a la mediación

**Aemes** ha puesto en marcha a finales de abril una iniciativa con el objetivo de conocer la situación en la que se encuentran las empresas del sector y el modo en que esta crisis sanitaria les está afectando, así como las medidas que están adoptando para paliarla.

Para ello han creado una encuesta bajo el lema #todos juntos, que consta de unas preguntas muy concretas y sencillas, y que dará información sobre las medidas que se están adoptando por las empresas y las que se esperan del Gobierno.

Desde la patronal creen que se trata de una herramienta muy útil para que podamos conocer el impacto real que esta crisis está suponiendo para el sector, por lo que agradecen la participación para obtener una muestra representativa que avale los resultados obtenidos.

Por otro lado, la patronal de la mediación ha remitido un comunicado para explicar el alcance en el sector de la distribución de seguros del Real Decreto-Ley 10/2020, de 29 de marzo, por el que se regula un permiso retribuido recuperable para las personas trabajadoras de los servicios no esenciales.

Lo que significa es que los trabajadores de las empresas afectadas por el Real Decreto-Ley quedan exoneradas de prestar sus servicios laborales durante el periodo de vigencia de la norma (del 30 de marzo al 9 de abril), pero que la empresa sí tendrá que seguir abonándoles la totalidad del salario por la totalidad de la jornada habitual y por todos los conceptos retributivos. En consecuencia, se mantienen vigentes todas las obligaciones de las empresas en cuanto a liquidación y cotización de cuotas y demás conceptos de recaudación. No se trata de unas vacaciones, ya que posteriormente los trabajadores tendrán que recuperar todos estos días no trabajados.

Desde Aemes se interpreta que nuestro sector puede continuar manteniendo su atención presencial al público en sus locales y centros de trabajo, para atender servicios que sean imprescindibles. Pero recomienda que se priorice el teletrabajo.

# Adecose, Cojebro y Espabrok facilitan modelos de carta para denunciar las malas prácticas en los préstamos ICO

Bajo el marco del acuerdo de colaboración para el desarrollo de objetivos comunes, Adecose, Cojebro y Espabrok han elaborado un modelo de carta para que las correduría asociadas informen sobre las prácticas respecto a la imposición en la contratación de los seguros en los préstamos ICO.

Esta carta supone un canal de comunicación en dos direcciones. Por una parte, informa a las pymes y autónomos de que, tal y como ha confirmado el propio ICO, no están obligados a contratar un seguro para acceder a préstamos avalados por el Estado para hacer frente al impacto del Covid-19.

Y, por otra parte, esta iniciativa también recogerá todas las reclamaciones de abusos e irregularidades para comunicarlas a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP). Con esta finalidad, las asociaciones han solicitado a sus correduría que aporten por escrito estos abusos para trasladar pruebas de estos hechos a las autoridades y organismos que corresponda.

# El Colegió de Lérida celebra su primera formación online

El Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida ha desarrollado su primera formación online, motivada por la irrupción de la pandemia del Covid-19.

Durante el mes de marzo y abril, el Colegio de Lérida tenía programadas cinco formaciones presenciales, pero se tuvieron que cancelar como medida preventiva ante el Covid-19 "pero no podíamos dejar de ofrecer este servicio de formación a nuestros colegiados", ha manifestado Javier Barberá, presidente de la institución. Por eso, optaron por implementar esas sesiones de manera online por primera vez en su historia.

La primera formación online del Colegio fue sobre 'El valor del daño y el valor indemnizable: criterios y alternativas a seguir en caso de disconformidad', a cargo de Eduardo Rebull, responsable de Siniestros de Flotas y Grandes Cuentas en Allianz.

"En un futuro cercano, no descartamos seguir ofreciendo formación online en nuestra oferta de cursos", ha destacado Barberá, quien ha añadido que "es la mejor forma de llegar a todos los colegiados de forma rápida, cómoda y directa".

# CorredoreSegurosContraCOVID-19 han recaudado 125.000 euros

#CorredoreSegurosContraCOVID-19, la iniciativa impulsada por **Adecose, Aemes, Aunna, Apromes,** CIAC, **Cojebro, E2K, Espabrok, Fecor, Willis Network y el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros** para mostrar su compromiso ante la situación de crisis social y sanitaria actual, han recaudado 125.000 euros y ha estrenado un distintivo especial para todos los corredores que decidan hacer llegar su solidaridad a través de esta iniciativa, que ya cuenta con 182 corredores.

"Los corredores de seguros llevamos en nuestro ADN el impulso de ayuda y estamos respondiendo bien a esta iniciativa. De hecho, ya hemos recaudado y donado directamente a Cruz Roja más de 125.000 euros. Pero tenemos que dar un impulso para llegar al importe previsto de 316.000 euros. Aunque la iniciativa nace de unas asociaciones, el proyecto es de todos y para todos. Por eso, pedimos a todos los corredores que lo hagan. QUE DONEN LO QUE PUEDAN, QUE ES MOMENTO DE DONAR porque somos conscientes de la gravedad económica en la que están muchas familias, niños y ancianos; este virus ha metido en la pobreza a los más vulnerables y por eso estamos obligados a ayudar a los que más sufren" animan los organizadores.

El objetivo de esta campaña, organizada en colaboración con Cruz Roja, es recaudar esos 316.000 euros para la entrega de bienes básicos a personas en situación de especial vulnerabilidad.

Los organizadores quieren expresar su profundo agradecimiento a los 182 corredores que a día de hoy han mostrado su lado más solidario en esta campaña y han impulsado la creación de un distintivo especial para ellos. Este sello será distribuido a través de las asociaciones entre todos los corredores que hayan colaborado. De esta forma, lo podrán añadir a su comunicación corporativa.

Se recuerda la cuenta especial de la Cruz Roja que se ha habilitado (IBAN ES88 0049 1892 6729 1037 9703) para el colectivo. Las aportaciones se realizarán por transferencia y deben incluir la palabra 'Corredores' en el concepto de la transferencia. Una vez realizada la donación pueden enviarse los datos fiscales a la atención de Jose Carlos García Yonte (**jcgaryon@cruzroja.es**), responsable de Alianzas con Empresas y Responsabilidad Social para la solicitud del certificado de donación correspondiente.

Los representantes de las entidades promotoras recuerdan que 'toda ayuda es crucial porque cada euro resulta fundamental en estos momentos' y animan a quienes todavía no se hayan sumado a que participen para conseguir así el objetivo marcado.

La campaña no tiene fecha de finalización. Hasta que se llegue al objetivo de recaudar 316.000 euros porque este es el importe del proyecto. Se comenzó cubriendo mucha necesidad que, en vez de disminuir, ha aumentado en esta cuarentena de confinamiento.

"Ya se han entregado durante un mes kit de alimentos a más de 4.000 personas en las zonas que había que cubrir al menos una comida al día y este es el mayor y más fuerte estímulo para animar a aquellos que les está llegando esta información". Se puede ver en este **vídeo mandado por la Cruz Roja.**

# Anagan dona material sanitario para luchar contra el coronavirus

La correduría **Anagan**, a través de su fundación, ha cerrado una primera compra de material sanitario que ha entregado al Grupo Hospitalario Quirón.

Esta donación va dirigida al personal sanitario, uno de los colectivos más vulnerables por su alta exposición frente al Covid-19 que está asolando a nuestro país.

Desde los hospitales de toda la nación se vienen reclamando equipos de protección individual, ante la gran cantidad de contagios y la escasez de estos. Por ello, Fundación Anagan ha colaborado con la adquisición de 20.000 batas impermeables, 40.000 manguitos y 500 pantallas de protección abatibles para que nuestros héroes, puedan estar protegidos contra el coronavirus mientras siguen salvando vidas.

Desde Fundación Anagan han hecho un llamamiento para que todo aquel que desee colaborar en la lucha contra esta pandemia, pueda hacerlo a través de su institución, para la compra de material sanitario.

El grupo empresarial sevillano **Morera & Vallejo** ha colaborado durante esta crisis sanitaria del Covid-19 a través de varias donaciones de plástico industrial para confeccionar EPIS (Equipos de Protección Individual) que le han solicitado tanto desde el Servicio Andaluz de Salud (SAS) a través de las Diputaciones provinciales, como desde distintas ONG y colectivos sociales.

# Grupo Morera & Vallejo dona plástico industrial para confeccionar EPIS

Así, Grupo Morera & Vallejo ha canalizado la donación de bobinas de film de polietileno que normalmente se usa en aplicaciones agrícolas (invernaderos, protección de suelos, etc.) para que sirva como material de confección de elementos de protección para el personal sanitario como sustitutivo de EPIS homologados.

Además, el grupo de empresas Morera & Vallejo ha colaborado con el sindicato de policías y guardias civiles (Jusapol), entidad que ha comenzado a desarrollar una actividad social de confección de batas sanitarias para hospitales y residencias de mayores, a la que entregará un total de cinco bobinas de 50 kilos de film de polietileno, que les servirá para fabricar unas 1.750 batas de protección.

El objetivo de esta donación por parte de Grupo Morera & Vallejo, que también está participando en la Plataforma andaluza para la recepción e identificación de tecnologías y soluciones innovadoras para la lucha contra el Covid-19, es colaborar con las distintas instituciones ofreciendo este material que en principio está destinado a usos agrícolas para que ONG y empresas en Andalucía puedan fabricar el material sanitario.

# El Grupo Blai habilita un servicio de cafetería en solidaridad con los conductores durante la crisis sanitaria

Con motivo de la crisis del coronavirus, la correduría Grupo Blai, socio de **Cojebro**, a través de su grupo de empresa Blai-Biatrans, ha habilitado una zona solidaria con los conductores que en estos días siguen prestando sus servicios de mercancías, sanidad, limpieza, taxi o mensajería.

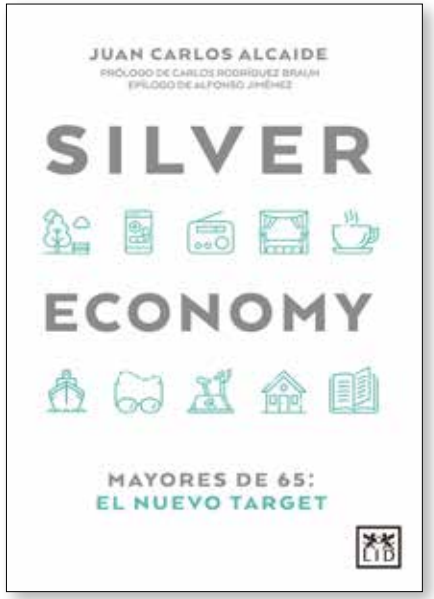
Así, ha establecido un servició de café, bocadillos y zumos (abierto las 24 horas), en el taller Biatrans situado en el Polígono industrial de Ponts (Lérida).

# La AJPS lanza una iniciativa solidaria de Médicos Sin Fronteras para luchar contra el coronavirus

La **Asociación de Jóvenes Profesionales del Seguro (AJPS)** se ha unido a Médicos Sin Fronteras para combatir el Covid-19. Para ello, ha iniciado la campaña de recogida de fondos #EsMomentoDeDonar, sumándose así a las diferentes iniciativas de numerosas organizaciones y asociaciones del sector asegurador que colaboran para combatir la crisis del coronavirus.

Con esta iniciativa, la AJPS se suma, a través de Médicos Sin Fronteras, al fondo de crisis global para luchar contra la pandemia del coronavirus, cuyo objetivo es llegar a 100 millones de euros. La recaudación será destinada a colaborar con intervenciones que la ONG ya está llevando a cabo en España y en el mundo. En España, Médicos Sin Fronteras se ha volcado en dar apoyo, ofreciendo y divulgando su experiencia y todo su conocimiento en gestión de epidemias, asesorando a las autoridades sanitarias, contribuyendo a descongestionar hospitales y centros de salud a través de unidades de hospitalización temporales y reforzando la protección de nuestros mayores, mediante el apoyo a los profesionales que se encuentran en primera línea de atención.

#EsMomentoDeDonar tiene como objetivo que los trabajadores del sector asegurador encuentren una forma de ayudar de manera particular en esta crisis sanitaria. La campaña pretende hacer reflexionar sobre que el dinero que se dedica, en una vida en condiciones normales, a actividades como salir a cenar, ir al cine, ver un partido de fútbol o viajar, hoy pueden contribuir a paliar las consecuencias del coronavirus.




# Silver Economy

## Mayores de 65: el nuevo target

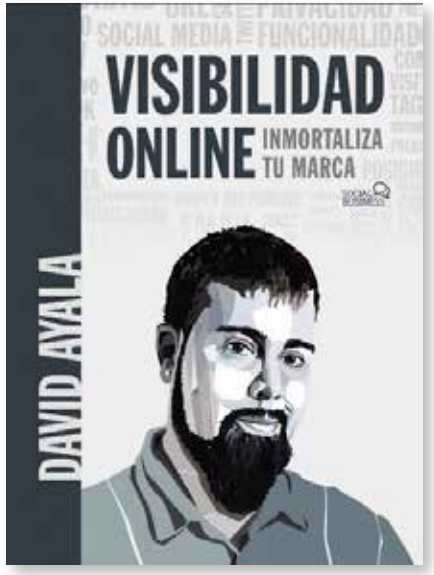
**Juan Carlos Alcaide**

**Editorial:** LID Editorial
**Precio:** 19,90 € libro impreso
11,99 € libro electrónico

Hemos logrado ganar años a la vejez, alargar nuestra vida con calidad ya es una conquista.

En este contexto surge la *silver economy* o economía plateada, un campo de oportunidades para el mundo empresarial derivado del envejecimiento de la población. Aparece un nuevo foco de negocio para los empresarios que se lancen a satisfacer las demandas de un mercado cada vez más nutrido.

Las compañías, desde sus departamentos de marketing, tendrán que destinar presupuestos para trabajar las necesidades de este perfil de cliente y estimular el emprendimiento para convertir el mundo sénior en una oportunidad de crecimiento económico sostenible y de futuro.




# Visibilidad online

## Inmortaliza tu marca

**David Ayala**

**Editorial:** Anaya Multimedia
**Precio:** 18,95 € libro impreso

No importa el tipo de web o red social que utilices, o si eres dueño de un comercio electrónico o de una tienda local, lo realmente valioso hoy en día es que te conozcan en internet. Ya no solo estar presente en la red, sino que puedan verte, que tú o tu marca seáis reconocibles en el universo virtual. Solo de este modo podrás atraer realmente al mayor número posible de personas.

Este libro te guiará paso a paso, de principio a fin, por todos aquellos factores que influyen de forma directa y/o indirecta en tu presencia en internet. Del mismo modo, aprenderás cómo elaborar un completo plan de visibilidad en función de tus necesidades concretas. Para alcanzar la visibilidad que deseas, no solo influye un único factor, sino un conjunto de acciones y conocimientos que podrás aprender en este libro.

# 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**

# 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