Premio San Francisco Javier
de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Número 94 Abril 2020

www.pymeseguros.com

Visión de experto

Jorge de la Fuente, director técnico de Servimediación Correduría de Seguros. El seguro de Salud, más cerca de los corredores

Punto de encuentro

La pandemia, excluida del seguro de cancelaciones de eventos, salvo si se produce por un mandato gubernamental

Más a fondo

Salud se prepara para un cambio disruptivo de su modelo de negocio

In situ

Uso de la tecnología y la automatización de procesos en las correduría

Pedro Orbe, director general comercial de DKV Seguros

La sanidad **PRIVADA** es parte del sistema nacional de salud

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

Pero sabes que siempre
puedes confiar en
nosotros.

SEGUIMOS
TRABAJANDO
PARA TI

MGS
Seguros

SENCILLAMENTE SEGUROS

El Covid19 marca un antes y un después en el seguro

El Covid19 nos está recordando lo importante que es la salud y lo solidario que puede ser nuestro país. En estos momentos difíciles la mayoría han dado un paso adelante para ayudar desinteresadamente. Entre ellos el sector asegurador, que ha querido apoyar a las pymes y autónomos que se están viendo seriamente perjudicados por la falta de ingresos con descuentos en las primas o moratorias en los pagos. A nivel sectorial, se ha decidido no excluir la pandemia en la cobertura de los seguros, que en el caso de Decesos hubiera añadido un grado más de inquietud a la situación que estamos viviendo. Asimismo, desde Unespla se ha comunicado que el sector iba a asumir los costes derivados de la atención a posibles pacientes asegurados infectados (ver **Al día seguros**).

Además nos ha traído un acto sin precedentes, la unión de diferentes asociaciones (Adecose, Apromes, Aunna, CIAC, Cojebro, E2K, Espabrok, Fecor, Willis Network y el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros) en la campaña #CorredoreSegurosContraCOVID-19. El objetivo es conseguir 316.000 euros para que la Cruz Roja entregue bienes básicos a nivel domiciliario u otros espacios de confinamiento, a personas en situación de especial vulnerabilidad (ver **Algo más que negocio**).

Como dice Pedro Orbe, de DKV Seguros, la crisis sanitaria "servirá para darnos cuenta que hay muchos puntos de encuentro en los que podemos colaborar, complementarnos y buscar una mayor efectividad y capacidades en la suma. La sanidad privada es parte del sistema nacional de salud. Desde el punto de vista reputacional, la sanidad privada saldrá reforzada; nuestra reacción a la crisis ha sido ejemplar. Y esto lo están percibiendo los clientes". El sector asegurador, entre otras cosas, está movilizando recursos y soluciones para ayudar a colectivos expuestos al riesgo de contagio por su actividad, como el seguro de Vida colectivo para los profesionales sanitarios, promovido por Unespa (ver **Hablando claro**).

Otro de los seguros que cambiarán será el de Cancelación de Eventos. Miles de congresos, conciertos, competiciones deportivas y demás acontecimientos han tenido que suspenderse o aplazarse. Muchos de ellos no estaban protegidos por la falta de concienciación aseguradora de los promotores y las exclusiones propias de las pólizas, que posiblemente ahora cambiarán (ver **Punto de encuentro**).

Dejo para el próximo número mi crítica más feroz para el comportamiento de algunas entidades bancarias que se han querido aprovechar de los autónomos intentando venderles un seguro de Vida a cambio de la concesión de un crédito ICO, respaldado en un 80% por el Gobierno.

Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com

Sumario

Staff

Directora
Carmen Peña
carmen@pymeseguros.com

Periodista
Aitana Prieto
aitana@pymeseguros.com

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

Diseño y maquetación
Estudio 9C

Fotógrafa
Irene Medina

Banco De Imágenes
Fotolia

06 Hablando claro
Pedro Orbe, director general comercial de DKV Seguros. La sanidad privada es parte del sistema nacional de salud

12 Visión de experto
Jorge de la Fuente, director técnico de Servimediación Correduría de Seguros. El seguro de Salud, más cerca de los corredores

PymeSeguros
Revista online para corredores y corredurías

Número 94 { Abril 2020 }
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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

03 **Editorial**
El Covid19 marca un antes y un después en el seguro

38 **Productos**
Los últimos seguros del mercado

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

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

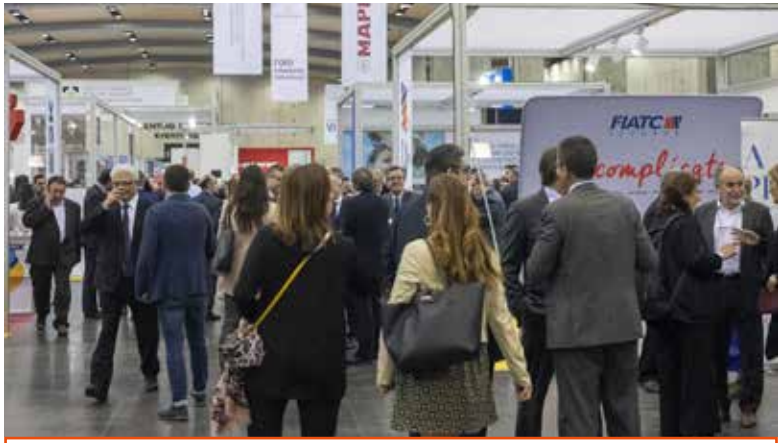
86 **Al día distribución**
Noticias de los corredores de seguros

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

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

16 **Punto de encuentro**
La pandemia, excluida del seguro de cancelaciones de eventos, salvo si se produce por un mandato gubernamental

24 **Más a fondo**
Salud se prepara para un cambio disruptivo de su modelo de negocio



32 **In situ**
Uso de la tecnología y la automatización de procesos en las correduría

36 **Riesgos de empresa**
Repercusión del Covid19 en el seguro de Defensa Jurídica

Pedro Orbe, director general comercial de DKV Seguros

La sanidad privada es **PARTE** del sistema nacional de salud

La crisis sanitaria en la que nos vemos envueltos "servirá para darnos cuenta, en general, que hay muchos puntos de encuentro en los que podemos colaborar, complementarnos y buscar una mayor efectividad y capacidades en la suma. La sanidad privada es parte del sistema nacional de salud, y como tal nos sentimos. Desde el punto de vista reputacional, la sanidad privada saldrá reforzada; nuestra reacción a la crisis ha sido ejemplar. Y esto lo están percibiendo los clientes" afirma Pedro Orbe, director general comercial de DKV Seguros. El sector asegurador, entre otras cosas, está movilizando recursos y soluciones para ayudar a colectivos expuestos al riesgo de contagio por su actividad, como el seguro de Vida colectivo para los profesionales sanitarios, promovido por Unespa, al que se ha sumado DKV Seguros.

¿Cómo se está viviendo la alerta sanitaria del Covid19 desde el sector privado?

Como es lógico, con preocupación por lo complicado del momento. Es una situación única y que requiere de mucha capacidad de adaptación a un entorno que cambia por momentos. Esto implica un reto permanente que motiva e ilusiona por igual.

¿Qué papel está jugando el sector asegurador en esta crisis sanitaria?

Creo que esencial. Todas las empresas aseguradoras y el sector en general hemos reaccionado aportando, en la medida de nuestras capacidades, soluciones adecuadas al momento que estamos viviendo.

Esto ha traído como consecuencia la creación de un sinfín de acciones orientadas a facilitar las cosas a los clientes del sector, poniendo como centro de las mismas

a aquellas que están en una situación de mayor vulnerabilidad.

En particular, en DKV nos hemos puesto manos a la obra para ayudar a reducir el riesgo de contagio y descongestionar las urgencias a través de la telemedicina con #MédicosfrentealCOVID, y #NingúnMayorSolo, para dar asistencia telefónica psicoemocional a los mayores.

Como sector, se están movilizando recursos y soluciones para ayudar a colectivos expuestos al riesgo de contagio por su actividad, como el seguro de Vida colectivo para los profesionales sanitarios, promovido por Unespa, al que nos hemos sumado.

Desde hace tiempo se viene hablando de la necesidad de que haya colaboración entre la sanidad pública y privada ¿Cómo valora esa colaboración en este momento de alerta sanitaria?

Creo que todo esto servirá para darnos cuenta que hay muchos puntos de encuentro en los que podemos colaborar, complementarnos y buscar una mayor efectividad y capacidades en la suma. La sanidad privada es parte del sistema nacional de salud, y como tal nos sentimos. Si somos constructivos y analizamos las lecciones aprendidas, seremos capaces de sacar lo mejor de ambos lados.

¿Qué porcentaje de los casos de Covid19 se están tratando en la sanidad privada? ¿Cómo se está gestionando?

No es un dato del que disponga en estos momentos, por lo que omitiré dar alguna estimación por pura prudencia. Pero sí puedo decir que las clínicas privadas están tratando clientes de Covid19 con normalidad en urgencias, hospitalización y cuidados intensivos.

De los casos de Covid19 que tenemos detectados de clientes de nuestra compañía, los cuales están o han estado hospitalizados (UCI o no), algo más del 80% de ellos se están tratando en centros privados de nuestro cuadro médico.

En DKV nos hemos puesto manos a la obra para ayudar a reducir el riesgo de contagio y descongestionar las urgencias a través de la telemedicina

¿Piensa que el seguro de Salud va a salir reforzado de esta crisis?

Desde el punto de vista reputacional, lo tengo totalmente claro; nuestra reacción a la crisis ha sido ejemplar. Y esto lo están percibiendo los clientes. En DKV estamos llamando a todos nuestros clientes para interesarnos por cómo están y en qué podemos ayudarles.

Otra cuestión es cómo evolucione el mercado después de esta crisis, la disponibilidad de los consumidores (posiblemente se fragmente el mercado entre clientes con disponibilidad y clientes con menor disponibilidad, para los que hay que reforzar modelos que combinen seguro y servicio como solución de futuro), así como el impacto de su percepción de los servicios "del día a día" (consultas, medios de diagnóstico extrahospitalarios) que sí se han visto algo mermados durante estos días por cierres temporales, refuerzos de servicios de urgencias y hospitalarios, etc.

En 2019 el ramo creció un 4,77%, por debajo de 2018 ¿A qué cree que fue debido?

Fundamentalmente a que en el

segmento de Administraciones Públicas, 2019 fue un año de renovación del contrato sin incremento de primas y con muy pocas entradas nuevas, lo que ha llevado a un decrecimiento final frente a un crecimiento consistente en 2018. Este impacto, en un segmento que implica casi el 19% de la facturación sectorial, ha sido la causa principal.

¿Qué comportamiento está teniendo el ramo en los primeros meses de este año y qué se espera que ocurra hasta finales de 2020?

La verdad es que el ejercicio había empezado de manera muy positiva, siguiendo e incluso superando a 2019. Pero, ya en marzo, hemos notado una importante ralentización en el mercado en su segunda quincena. Mucho me temo esto va a ser una constante durante los siguientes meses.

Por ello, y mirando a 2020 al completo, las buenas expectativas de arranque de ejercicio es muy probable que se tornen en una disminución del volumen de negocio a cierre del ejercicio. Pero la incertidumbre en estos momentos es demasiado alta como para aventurar un dato más preciso.

¿En qué medida la adaptación a la nueva legislación de distribución de seguros y del nuevo reglamento europeo de protección de datos afectarán a la creación de nuevos productos y a la forma de comunicarse con el asegurado?

A las compañías y a los distribuidores se nos exige mucha entrega de información y transparencia en la relación con el cliente. Tal vez en exceso, puesto que puede incluso implicar saturación y, por ello, pérdida de foco.

Por otro lado, exige un cambio importante en el modelo de relación. En todo lo relativo al cómo, cuándo y por qué nos relacionamos con los clientes, y cómo, los mismos, deben estar de acuerdo en que ese contacto se produzca en esas condiciones. Esto es un cambio muy importante y que está implicando un terrible esfuerzo de adaptación, máxime en actividades como la nuestra, relacionada con la salud de nuestros clientes, sobre la que interactúan terceros (profesionales que forma parte de nuestra cadena de servicio) sobre los que también tienes que garantizar su cumplimiento de estos aspectos.

Las clínicas privadas están tratando clientes de Covid19 con normalidad en urgencias, hospitalización y cuidados intensivos

Sigue habiendo necesidad de personalización de la póliza. ¿Está siendo así realmente? Los datos que traslada ICEA parecen confirmar que colectivos sigue creciendo más que particulares.

Sigo creyendo que es así, y que seguirá siendo así. Aunque los datos digan otra cosa, a estas alturas, sin estímulos fiscales de por medio (como tiene el segmento de colectivos) y con una clara expansión de la participación de las empresas en la compra (financiando o por planes de retribución flexibles), el segmento individual no ha dejado de crecer en primas, aún cuando todos sabemos que hay un importante transvase hacia colectivos de clientes de individual. Por ello, crece. Y la capacidad de diferenciarte, personalizar, buscar más soluciones a la medida de sus necesidades, etc., sigue siendo la clave de futuro. Porque, además, estos modelos terminarán por también ser parte de la oferta colectiva.

En las jornadas de perspectivas de ICEA se dijo que el seguro de Salud está en una magnifica posición para liderar el futuro del sector, pero debe ser capaz de afrontar cambios muy profundos y rápidos. ¿Cuáles son esos cambios?

Existe uno muy importante que consiste en darnos cuenta de que el seguro de Salud ha dejado de ser un producto de protección financiera, para convertirse en un cúmulo de soluciones para la salud (no sólo) y el bienestar de los clientes, que buscan tener alguien a su lado (24/7) de confianza total, que no sólo le cubra un riesgo, si no que le acompañe, le oriente, le cuide… Y todo eso hay que hacerlo de una forma muy eficaz, eliminando la todavía alta burocracia existente en el sector.

¿Qué otros retos tiene el sector de los seguros de Salud?

A lo que decía anteriormente, se puede añadir la evolución de la provisión asistencial (no sólo su creciente concentración, si no la propia reducción de profesionales, la evolución de la tecnología y su impacto en los costes, la delgada línea de qué tecnología es costo-eficiente y no, etc.), así como todos los nuevos modelos de negocio que se vislumbran, altamente colaborativos y en los que contar con los socios más adecuados se está convirtiendo en un ejercicio de supervivencia. Ya casi nadie puede estar sólo en estos momentos.

¿Cómo valoraría la situación actual en España del seguro de Salud para expatriados dentro del ramo?

La verdad es que es un segmento que debería crecer más de lo que ya, de por sí, lo está haciendo. Nuestras empresas salen cada vez más al mercado internacional con proyectos consolidados y de largo recorrido y, por lo tanto, la necesidad de disponer de una cobertura de salud para esta contingencia es altamente recomendable. Pero la realidad es que no ha tenido el boom que todos esperábamos en su momento, Insisto en que crece y es un segmento de desarrollo claro, pero por debajo de, nuestras expectativas.

En los nuevos modelos de negocio que se vislumbran, altamente colaborativos, contar con los socios más adecuados se está convirtiendo en un ejercicio de supervivencia

Tal vez el hecho de que los productos, por su especial normativa, se han construido con menor flexibilidad que otros, o que su coste es elevado de por sí (tipo de cobertura y garantías, además de los requisitos de cumplimiento normativo de los países de destino), junto con la incursión de compañías de Asistencia en Viaje que han ocupado una parte de este negocio, puedan ser las causas de su desarrollo por debajo de esas expectativas indicadas.

Salud siempre ha sido un ramo muy concentrado en pocas aseguradoras. ¿Cuál está siendo la estrategia de DKV para mantenerse o ganar cuota de mercado?

Nuestra estrategia es clara en este sentido: posicionarnos en un segmento de clientes que busquen en su aseguradora de Salud un referente en el cuidado de su salud y bienestar, un referente en calidad de servicio, un referente en acceder a una experiencia distinta. En resumen, donde aspectos tan claves como la alta calidad del cuadro médico (sin limitaciones al no disponer de centros asistenciales propios), la calidez y sencillez en la relación, el fácil e in-

SALUD REQUIERE DE UN ASESORAMIENTO EXPERTO

DKV siempre ha colaborado activamente con el canal mediado (corredores y agentes). De hecho, el 56% del negocio de cartera y cerca del 50% del nuevo negocio llega a través de los mediadores (de estos porcentajes la mitad corresponde a corredores y la otra mitad a agentes). "Consideramos que es fundamental su función en el asesoramiento, distribución y servicio postventa de los seguros que comercializamos. Sobre todo en seguros como el de Salud que, aunque mucha gente quiera verlo como *commodity*, cada entidad tiene una propuesta de valor distinta, adecuada a su estrategia. Y, esos matices, requieren de un asesoramiento experto en todo el ciclo de vida del cliente. Por eso, la mediación sigue siendo un canal fundamental para el desarrollo del seguro de salud en nuestro país", explica Pedro Orbe, director general comercial de DKV Seguros. La aportación de la aseguradora a los corredores que trabajan con ella está muy centrada en "poder darles soluciones consistentes, duraderas, responsables y adecuadas a las necesidades de sus clientes, con la clara vocación de facilitarles las herramientas necesarias para hacerles la vida lo más sencilla posible, dentro de la cada vez más compleja regulación (existente y por venir) que, de alguna forma, les complica mucho su organización. También nos gusta compartir nuestras capacidades y alinearlas con las suyas y su estrategia para llegar más lejos juntos. Somos una compañía que nos gusta caminar al lado de nuestros colaboradores durante mucho tiempo", afirma Pedro Orbe. A cambio, piden que "conozcan muy bien el detalle de nuestra propuesta de valor y que la valoren mirando al futuro, no al corto plazo", indica Orbe.

mediato acceso a los servicios (incluyendo nuestro completo y único ecosistema digital), la responsabilidad, transparencia y ética a la hora de abordar la relación, nuestros compromisos con clientes y con el resto de grupos de interés (con una clara mirada al largo plazo en las relaciones), etc., haga que nos perciban de una manera distinta y más atractivos que nuestra competencia. Además de, lógicamente, competir en la relación calidad-precio de nuestros productos y servicios.

Desde DKV se está potenciando la prevención y el *wellness*. ¿Esto está actuando como elemento palanca para captar más clientes?

En la nueva contratación, desde luego que son un elemento clave en nuestros argumentarios, propuesta de valor y diferenciación. Ahora bien, en un reciente análisis que hemos realizado a clientes del ramo (de DKV y no), el precio y la calidad percibida del cuadro médico siguen siendo las variables que más peso tienen a la hora de decidir su compra. Es una tendencia de largo plazo y que claramente afianza la relación con los clientes por ese plus de ac-

cesibilidad y cuidado de las personas que aportan.

DKV ha presentado su nuevo espacio de innovación DKV Innolab de salud digital. ¿qué aporta al ramo de Salud?

Situado dentro de Barcelona Health Hub, es un centro creado para generar conocimiento práctico, investigando y analizando tendencias emergentes, haciendo partícipes a todos los usuarios, profesionales, asociaciones y empresas de áreas diversas con el objetivo de crear soluciones con los socios adecuados. El ámbito de experiencia del DKV Innolab de salud digital es la salud positiva inteligente que busca contribuir a la sostenibilidad del sistema sanitario. Se trata del primer espacio del mundo dedicado exclusivamente a desarrollar la salud positiva inteligente.

DKV ha lanzado un nuevo seguro digital de Salud para jóvenes. ¿Qué particularidades tiene?

Básicamente es un seguro totalmente digital en su contratación y servicio pre y postventa. Esta implica que los servicios asistenciales también están provistos por medios digitales (chat, videoconsulta, etc.). Se basa en la sencillez e inmediatez en todos los aspectos de relación con el cliente; no hay selección de riesgo en su entrada, por poner un ejemplo muy claro.

Estamos teniendo resultados muy positivos en su arranque aunque en estos momentos, como es lógico, la nueva contratación se ha estancado. Pero esperamos poder relanzarla en cuanto veamos el mercado en una posición más receptiva.

En DKV Seguros estamos llamando a todos nuestros clientes para interesarnos por cómo están y en qué podemos ayudarles

¿Qué otras novedades tiene DKV Seguros para este año en Salud?

Hemos lanzado, aparte del producto digital, un producto para el segmento de autónomos adaptando coberturas y servicios (tales como la alta disponibilidad horaria de algunas especialidades, o la consulta digital de las más frecuentes; o servicios complementarios no sólo de salud para los profesionales autónomos) que está teniendo una importante expansión entre el segmento.

Por otro lado, estamos preparando el lanzamiento de un concepto muy innovador de seguro para empresas del que, aún es pronto para contar cómo va a ser, pero podrá llegar a sectores y segmentos de empleados que hoy por hoy no acceden al seguro de salud tradicional. También muy enfocado en soluciones simples, muy accesibles e inmediatas. Después de esta crisis creemos que la percepción del seguro de Salud privado va a cambiar de manera importante, y este producto/solución, aunque ya estaba en diseño previo a todo esto, lo vemos como una buena opción para el desarrollo del segmento.

Por último, hemos incluido sin sobrecoste para el segmento de empresas y pymes la inclusión en el cuadro médico de la Clínica Universitaria (en Pamplona y Madrid), tal y como ya teníamos en nuestros seguros individuales.

Carmen Peña

Jorge de la Fuente, director técnico de Servimediación Correduría de Seguros

El seguro de Salud, más **CERCA** de los corredores

El Covid19 nos está recordando lo importante que es la salud. De hecho, el seguro de Salud tiene una fidelidad muy alta por parte de los clientes, si, como explica Jorge Fuente, director técnico de Servimediación, "se presta un buen servicio a la hora de la contratación, informando al cliente y dando las mejores opciones dentro del mercado, si se le acompaña resolviendo sus dudas y los posibles problemas que puedan aparecer tanto con intervenciones como con autorizaciones". Para los corredores que no estén muy duchos en la comercialización de estas pólizas, esta correduría ha creado un tarificador comparador que aúna toda su experiencia en este ramo. A través de ella, se encarga de resolver las dudas que pueda tener a la hora de la contratación y de todos los trámites de la póliza.

El ramo de Salud está pasando por unos momentos críticos. Jorge de la Fuente, director técnico de Servimediación Correduría de Seguros, cree que "el sector asegurador está jugando un papel importante en esta crisis sanitaria. Las aseguradoras están trabajando junto con la administración para poder afrontar la situación en la que estamos con el Covid19, atendiendo a los posibles casos y descongestionando los hospitales dentro de lo posible. Desde el resto de ramos también se están tomando medidas para poder proteger tanto a los asegurados como a los trabajadores de las compañías personal administrativo, peritos, reparadores, comerciales, etc…poco a poco nos hemos concienciado que de esta crisis tenemos que salir todos juntos".

Va a cambiar totalmente la forma de comunicarse con el cliente y de informar al posible asegurado

Sin embargo, en los momentos difíciles es bueno buscar los puntos positivos y De la Fuente piensa que "a pesar de contar con la mejor sanidad pública del mundo, el seguro de Salud va a salir reforzado como un complemento perfecto a la Seguridad Social. La masificación de los hospitales públicos en esta crisis, ha dado la importancia que se merece a la sanidad privada, desaho-

gando y prestando un gran servicio a los ciudadanos. También hemos comprobado que los profesionales médicos privados son igual de eficientes y bien preparados que los profesionales médicos del servicio público. Una sanidad privada fuerte hace que la sanidad pública sea mejor".

De hecho, el seguro de Salud sigue siendo un ramo estratégico dentro del mercado asegurador con crecimientos anuales. Un incremento que este año está en el aire debido a la situación por la que atravesamos. El director técnico de Servimediación comenta que "no va a ser un buen año, aunque siempre hay oportunidades en épocas de crisis e históricamente el sector asegurador es un mercado que se suele resentir menos que otros".

Jorge de la Fuente es un gran conocedor de este tipo de seguros porque su primera toma de contacto con el sector asegurador fue en una compañía mono ramo de Salud como agente exclusivo. Explica que "siempre me ha llamado mucho la atención el mundo sanitario y estar en esta compañía fue una gran oportunidad para mi carrera profesional.

Después decidí montar la correduría porque me llamaba la atención el resto de ramos también".

EL SEGURO DE SALUD ES NUESTRO BUQUE INSIGNIA

En Servimediación llevan vendiendo seguros de Salud desde el año 2006 y está viendo cómo "cada vez damos más importancia al canal digital, tanto redes sociales como buscadores. El seguro de Salud es nuestro buque insignia, cada año nos gusta más y ponemos nuestra experiencia al servicio de otros corredores".

Precisamente por eso, a principio de año, esta correduría dio a conocer SaludNet. "Es un tarificador comparador que aúna toda nuestra experiencia en el seguro de Salud para todos aquellos corredores que no han trabajado mucho este tipo de pólizas. Todos los corredores que cuenten con SaludNet podrán ofrecer más de diez compañías y, en algunos casos, con condiciones especiales. Además nosotros nos encargamos de resolver todas las dudas que pueda tener a la hora de la contratación y de todos los trámites de la póliza. Por lo tanto, le resulta muy interesante al mediador tanto en la gestión como económicamente. La verdad es que la respuesta de los corredores es muy buena y está teniendo una gran aceptación", afirma De la Fuente.

No en vano, señala que "el seguro de Salud es un producto con una fidelidad muy alta por parte de los clientes, si se presta un buen servicio a la hora de la contratación, informando al cliente y dando las mejores opciones dentro del mercado, si se acompaña al cliente durante toda la vida de la póliza resolviendo las dudas que surjan y resolviendo los posibles problemas que puedan aparecer tanto con intervenciones como con autorizaciones y si estamos atentos en las renovaciones para luchar por sus intereses, tendremos un cliente para toda la vida. A pesar de la volatilidad de los asegurados en otros ramos, el cliente del seguro de Salud valora mucho la atención de los corredores".

Todos los corredores que cuenten con SaludNet podrán ofrecer más de diez compañías y, en algunos, casos con condiciones especiales

"La figura del corredor es totalmente esencial en la distribución de seguros –continúa el director técnico de Servimediación-, desde su visión independiente es el mejor para poder asesorar a los clientes entre todas las compañías que ofrecen los seguros de Salud. Por ejemplo el cliente de internet es un cliente que necesita la información muy rápida, no tenemos todo el tiempo del mundo para poder explicar este tipo de cuestiones, pero los corredores debemos adaptarnos a las nuevas tecnologías y a los nuevos mercados para poder asesorar a nuestros clientes. Los corredores estamos en constante formación para poder explicar todas y cada una de las cuestiones que afectan a los seguros y más concretamente a los seguros de Salud. En Servimediación contamos con herramientas formativas para estar siempre actualizados".

Desde esta correduría se quiere fomentar los seguros colectivos cerrados como la retribución flexible para empresas. "Queremos asesorar a las empresas para que todas ellas

puedan ofrecer a sus trabajadores este modelo que fideliza al empleado y aporta valor a la compañía". Se muestra en contra de los colectivos abiertos porque "ha sido una práctica habitual en el sector y ha hecho mucho daño al sector, bajando primas y convirtiendo a particulares en falsos colectivos".

La pyme lo que más valora en este tipo de seguros, a día de hoy, es la rapidez, el hecho de que el tiempo de espera para que un trabajador se haga una prueba o una consulta sea el menor posible. Además, muchas empresas valoran la relación calidad precio, es decir que haya el mayor número de coberturas con un precio justo. Por eso, De la Fuente dice que "es muy importante que la correduría pueda estudiar y valorar las necesidades del cliente para dar la mejor solución para cada pyme. No es lo mismo una empresa de 10 trabajadores que una de 50 en la que todos son menores de 40 años".

Por otro lado, Jorge de la Fuente piensa que "la medicina preventiva y los medios tecnológicos de monitorización y cuantificación de salud deberán ser una apuesta de futuro por parte de las compañías de seguros y tendrán que trabajar en ello para poder dar una buena alternativa a los clientes".

Una sanidad privada fuerte hace que la sanidad pública sea mejor

MÁS CLARIDAD EN LA RELACIÓN CON EL CLIENTE

Según la ley de distribución de seguros detrás de todo buscador o multitarificador tiene que haber un corredor de seguros. El director técnico de Servimediación explica que es "algo que los corredores y las asociaciones de corredores hemos pedido y por fin se ha hecho realidad. Esta medida nos iguala a todos los que formamos parte de la distribución de seguros ante la ley y todos los requisitos que nos piden. También espero que se profesionalice y mejore el servicio a los clientes aunque el cliente de internet es muy distinto a los tradicionales de las corredurías de seguro".

En su opinión, la nueva legislación de distribución de seguros y el nuevo reglamento europeo de protección de datos, "va a cambiar totalmente la forma de comunicarse con el cliente y de informar al posible asegurado. Los clientes y sus datos van a estar mucho más protegidos y va a haber muchísima más claridad en las relaciones con ellos. Todo está enfocado al cliente y a prestar un mejor servicio, dar más y mejor información y cuidar al cliente o posible asegurado".

A parte de esto, el mayor problema con el que se está encontrando el corredor que trabaja este ramo es el lenguaje que tienen los seguros de Salud, los términos médicos, las cláusulas especiales que solo tienen los seguros de Salud como plazos de carencia, indisputabilidad, preexistencias, exclusiones, colectivos… Todo esto hace que los corredores no quieran trabajar el seguro de Salud. Eso se ve agravado este año por un reto más "superar la crisis económica que parece que nos va a afectar", teme Jorge de la Fuente.

Carmen Peña

La **PANDEMIA**, excluida del seguro de cancelaciones de eventos, salvo si se produce por un mandato gubernamental

El Mobile World Congress, que se iba a celebrar en Barcelona entre el 24 y el 26 de febrero, fue uno de los primeros grandes eventos a nivel mundial que tuvo que anularse a consecuencia de la propagación del coronavirus. Desde entonces, miles de congresos, conciertos, competiciones deportivas y demás acontecimientos han tenido que suspenderse o aplazarse. Muchos de ellos no estaban protegidos por la falta de concienciación aseguradora de los promotores y las exclusiones propias de las pólizas de cancelación de eventos.

Como reconoce José Luis Muñoz, consejero delegado de la agencia de suscripción **Ayax**, la cobertura de anulación de eventos a causa de pandemias está específicamente excluida en los seguros estándar, aunque se puede incluir en el condicionado. Pero lo cierto, como puntualiza, es que en el mundo de los congresos no hay una demanda importante para asegurarlos, "básicamente porque la gran mayoría se hacen en interior y no hay grandes incidencias".

"En 2003, cuando yo me saqué el título de corredor de seguros, lo que siempre nos recalcaban es que las pandemias estaban excluidas", ratifica Víctor López, responsable de Siniestros de la correduría **López y Segurado**, socio de **Cojebro**. "A partir de ahora en cualquier condicionado aparecerá, pero antes era una cosa que no estaba en la mente de nadie", asegura.

Efectivamente, Manuel Fernández, director técnico de **Euro-Center Correduría de Seguros**, sostiene que los aseguradores no valoran este tipo de coberturas. De ahí que abogue por la labor concienciadora de la mediación, tanto sobre los asegurados, para que sepan de este tipo de riesgos y su gran impacto monetario, como sobre las aseguradoras, para que den cobertura a esos riesgos.

Y es que, aunque, como admite José Luis Muñoz, "no es un ramo con una elevada frecuencia, sí tiene mucha intensidad". De ahí que pueda haber años muy buenos y otros terribles como el que vamos a tener, "que va a introducir elementos que harán que muchas cosas cambien a nivel de primas, porque hemos estado acostumbrados a que los eventos de interior no hayan tenido siniestralidad y siempre hayan compensado a los de exterior".

"La frecuencia es reducida, pero cuando hay un siniestro suele ser de una intensidad alta", coincide Manuel Fernández, para quien el problema en muchas ocasiones suele venir por la documentación que hay que aportar a la compañía: "Cuando son eventos pequeños a veces los organizadores no tienen bien documentado todo y hay problemas para presentar las pruebas que se piden", relata. Efectivamente, Víctor López corrobora que la siniestralidad es baja y solo en eventos de exteriores, lo cual también se debe, en su opinión, a que los corredores segmentan mucho y ante la duda o poca fiabilidad del promotor o la entidad que organiza el evento, no se acepta el riesgo.

José Luis Muñoz

Víctor López

Manuel Fernández

ALARMA SOCIAL

En cualquier caso, para Muñoz en la actual situación de expansión del coronavirus hay que diferenciar dos momentos: cuando se cancela el Mobile porque muchas empresas dicen que no van a ir ante un posible contagio, pero en el que todavía no hay reconocida una pandemia mundial; y posteriormente, cuando ya es oficial y muchos eventos han tenido que ser cancelados por una cuestión impuesta por el Gobierno, de alarma social, "y esa situación sí está contemplada en póliza, cuando se cierra un lugar donde se iba a celebrar un evento a consecuencia de una decisión de la autoridad", por lo que si los organizadores lo hubieran asegurado, hubieran estado cubiertos.

En cualquier caso, como atestigua, la crisis del coronavirus va a tener un gran impacto en determinados ramos como es el de contingencias, toda vez que se han cancelado muchos eventos en países como EE.UU., Reino Unido o Alemania que tenían pólizas y tendrán que indem-

nizar. "Cuando salgamos de esto espero que la población demande este seguro", confía.

El problema que ve Fernández es que solo cuando empiezan a ocurrir este tipo de incidentes la gente se da cuenta del problema y comienza a contratar. Y pone el ejemplo de Agroseguro, cuando en la zona del Sur de España hay años buenos a nivel climatológico la gente intenta no contratar la cobertura por sequía, hasta que viene un año en que otra vez escasea el agua.

CAMBIOS POR LA PANDEMIA

Con todo, el consejero delegado de Ayax cree que la irrupción de la pandemia del coronavirus no va a afectar especialmente al seguro de cancelación de eventos, en el sentido de que se trata de una póliza todo riesgo, por lo que lo que no está excluido está cubierto. Aunque cree que algunas exclusiones típicas pasen a estar cubiertas de manera automática, no considera que este sea el caso de las pandemias por el impacto económico y de solvencia que tiene para el asegurador.

Para el director técnico de Euro-Center Correduría de Seguros lo que va a cambiar claramente es la percepción del riesgo: "Todos pensamos que hay cosas que no nos van a ocurrir o cuando aseguramos una pyme, valoramos riesgos de robo, incendios, RC, etc., pero no de este tipo", subraya.

Sin embargo, José Luis Muñoz, consejero delegado de la agencia de suscripción Ayax, se muestra bastante escéptico con la mentalidad española ante el seguro: "En España se organizan unos 5.000 congresos al año y participan más de un millón de personas y solo se aseguran los grandes, pero porque hay importantes empresas detrás que hacen su gerencia de riesgos. La gran mayoría de congresos pequeños no se suelen asegurar, porque nunca ocurre un siniestro", valora, ya que en nuestro país se tiene la percepción de que hay que pagar por algo si te dan algo a cambio, "cuando el seguro no es una transacción mercantil".

"Lo fundamental es proteger el interés económico del asegurado y es ahí cuando nosotros, como corredores, podemos poner en alza nuestro trabajo".
Víctor López

"La labor pedagógica del corredor es muy importante", coincide el responsable de Siniestros de la correduría López y Segurado, para quien la pandemia del coronavirus va a provocar cambios sobre todo en las exclusiones y en la mentalidad de los asegurados, "toda vez que además nuestro sector está en continua evolución".

CLIMATOLOGÍA O INCOMPARECENCIA

No obstante, como aprecia José Luis Muñoz, en España es muy conocida la póliza de cancelación de eventos, tipo conciertos, y sí se suele contratar en determinadas épocas del año, pero el principal motivo es por climatología o que el cantante no aparezca. "Si vamos a eventos de interior, como en el Mobile, estamos a años luz de la demanda de contratación de pólizas", aduce, toda vez que la gente puede ver posible que llueva o que el artista se ponga malo y sí pagan porque puede haber un siniestro.

Corrobora Víctor López, respon-

¿Y si el inquilino no paga?

Lo nuestro es defender lo tuyo

ARAG

Alquiler Viviendas

Para más información:
Consulta a tu mediador
93 485 89 05 - 91 599 82 87 | www.ARAG.es

sable de Siniestros de la correduría López y Segurado, que la climatología, la falta de suministro eléctrico o la incomparecencia de los ponentes son los principales riesgos por los que se contrata este tipo de pólizas: "Es quizás de las pólizas generales más cortas a nivel de condicionados", admite.

"Hace apenas seis meses no era importante el tema de las pandemias y ahora es lo más relevante", indica Manuel Fernández, director técnico de Euro-Center. Y eso es así, afirma, porque nos acordamos cuando el siniestro está cercano, pero cuando es alejado lo vemos innecesario.

Aparte de congresos, conciertos y fiestas populares, que son los eventos que más se aseguran, Muñoz cita la cobertura de fuegos artificiales o encendido de luces navideñas como aspectos más curiosos que ha cubierto Ayax, aparte de seguros de bodas, que fuera de España sí se demandan, pero aquí no tienen acogida.

Manuel Fernandez recuerda que Sierra Nevada ha sido la única sede que ha tenido dos campeonatos del mundo de esquí dos años consecutivos, porque en 1995 hubo que cancelarlo por falta de nieve y se celebró en 1996. "Fue un riesgo curioso y un siniestro importante en aquella época, pues por primera vez se suspendía la final de la copa del mundo de esquí", rememora.

Para Víctor López lo más anecdótico está en las pólizas de contingencias ligadas al tema de las cofradías y hermandades. En concreto, cuando en 2010, último año santo Jacobeo, se decidió llevar a Santiago de Compostela a la patrona de la ciudad la Virgen de la Concha desde Zamora. "Ese evento fue un cúmulo de pólizas a parte de la de contingencias: la RC que pedía el Ayuntamiento de Santiago de Compostela, la póliza de Accidentes para los participantes en el desfile procesional y actos litúrgicos, la de viajeros (pues los peregrinos se trasladaron en autobús), y la de Transporte de la Virgen: su ajuar, andas y demás enseres procesionales de la cofradía… Además de tratar con distintas administraciones", destaca.

"Desde la industria también deberíamos promover la concienciación en asegurar no solo al promotor, sino también a los participantes".
José Luis Muñoz

EL PAPEL DEL CORREDOR

Y eso que, como menciona el consejero delegado de Ayax, esta póliza es un todo riesgo, pues se incluye cancelación, abandono, aplazamiento, interrupción, acortamiento o reubicación del evento por una causa no excluida en póliza, "que incluye las pandemias", como recuerda.

"A consecuencia de un evento cubierto en póliza, como puede ser temas atmosféricos, se viene a cubrir el desembolso de los gastos en que ha incurrido el organizador y también la pérdida de beneficios", cita. Adicionalmente, se pueden introducir otro tipo de coberturas, como un incumplimiento en el desalojo del local por parte del organizador, incomparecencia de una persona relevante del evento, RC Patronal y Daños para los equipamientos.

"El problema es que la mayoría de asegurados no aprecian esos matices de cobertura y tienen la percepción de que todas las pólizas son iguales y que dependen del proyecto, que a veces son limitados o con no mucha información", comprende

Fernández. "En el mercado español aún pocos clientes perciben al corredor como lo que realmente es, alguien que selecciona y analiza una póliza y la negocia con la compañía en nombre del asegurado, y nos ven como agentes que en definitiva presentamos diferentes ofertas y el cliente tiene que analizarlas. Al final quien analiza la póliza y las coberturas es el asegurado que generalmente no tiene formación adecuada en este tipo de riesgos", sostiene.

En esta póliza, como aduce Lopez, "lo fundamental es proteger el interés económico del asegurado y es ahí cuando nosotros, como corredores, podemos poner en alza nuestro trabajo", pero a los clientes solo les preocupan los fenómenos atmosféricos o la incomparecencia de alguna persona importante.

"La frecuencia en los seguros de cancelación de eventos es reducida, pero cuando hay un siniestro suele ser de una intensidad alta".
Manuel Fernández

SEGURO CON LAS ENTRADAS

En cualquier caso, José Luis Muñoz, consejero delegado de la agencia de suscripción Ayax, cree que se puede ampliar el target del seguro, ya que en España se depende mucho de la póliza del organizador del evento a la hora de indemnizar a los participantes, pero en países como EE.UU. los propios participantes también se hacen una póliza para cubrirse ante estos, para no tener que estar en manos exclusivamente de un tercero. "Desde la industria también deberíamos promover la concienciación no solo en el promotor, sino también en los participantes", sugiere.

En este sentido, pone el ejemplo de los grandes distribuidores de entradas a eventos, como los conciertos, que dan la opción de contratar un seguro para que en el caso de que no pueda asistir la persona pueda reclamar su dinero. "Yo creo que se debería avanzar más en ofrecerles esta cobertura a los asistentes a los congresos, igual que ocurre con los eventos a menor escala, en los que por circunstancias personales a lo mejor no puede acudir", señala.

"Este tipo de seguro de cancelación debería ser para circunstancias personales por causas de fuerza mayor", apunta el responsable de Siniestros de la correduría López y Segurado que lo considera "necesario" para cubrirse porque si el evento se suspende a veces se solapa con las propias políticas de cancelación.

Además, como señala el director técnico de Euro-Center Correduría de Seguros, en algunos grandes consumos puede ser muy interesante, ya que, si uno va a desembolsar mucho dinero en acudir a un evento, tener un seguro de cancelación que incrementaría un poco el gasto, no supone gran cosa. "Al final tenemos que ser conscientes de que el riesgo existe en cualquier actividad y si lo contratamos a través del asesoramiento profesional de un corredor, mejor".

Todos los expertos coinciden en que una práctica positiva a la hora de indemnizar por un siniestro puede ser el reemplazo, por ejemplo, ante la cancelación de un concierto aportar entradas para el mismo grupo en otra ubicación. "Igual que las compañías de Hogar en lugar de indemnizar están tendiendo a reparar, ¿por qué no

hacerlo así en este tipo de siniestros?", comprende Manuel Fernández.

"Yo lo veo como algo novedoso", refiere José Luis Muñoz, para quien "que den la opción a elegir al cliente está bien, es interesante como reclamo", pero no puede sustituir la opción de recibir indemnización, pues a veces al cliente no le compensa la restitución.

Víctor López, responsable de Siniestros de la correduría López y Segurado, lo ve como una novedad quizá más ligada al turismo cultural: "Estamos ante una nueva situación e igual que las compañías hacen convenios con las empresas de reparación o las de asistencia en viaje o defensa jurídica pueden hacer acuerdos con las agencias de viaje", propone.

EL CONSORCIO NO ES LA SOLUCIÓN

Sobre la petición de la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA) al Gobierno de que el Consorcio de Compensación de Seguros actúe como indemnizador de los costes provocados por la cancelación de congresos y eventos por la crisis del coronavirus, Víctor López cree que habría que conocer las pólizas una por una y si incluye "pandemia" se podrá indemnizar, pero si no, está delimitado en los condicionados.

El Consorcio se creó básicamente para cubrir tres cosas, enumera Muñoz: terrorismo, actos derivados de las actuaciones de las fuerzas armadas en tiempo de paz y fenómenos de la naturaleza. "Somos uno de los únicos países del mundo que tenemos 'una compañía pública' al servicio del ciudadano con un sistema de cobro de primas para todas las pólizas en determinados ramos y estamos acostumbrados a que como tenemos ese fondo, pues que lo pague el fondo", considera, cuando a su entender lo que hay que hacer es pedir a quienes organizan los eventos que hagan las pólizas.

En esta línea, recordó como en 2012 quebró Spanair y afectó a cientos de miles de personas. "Entonces nosotros tuvimos una avalancha de peticiones para cubrir las quiebras de aerolíneas, por parte de asociaciones, agencias de viaje… que reclamaban que el Gobierno tenía que encargarse de estas cosas", evoca. "Pero al final vamos siempre a lo mismo: que lo cubra un tercero, pero yo creo que lo que tenemos que hacer es pagar una prima por ello", opina.

Hace apenas seis meses no era importante el tema de las pandemias y ahora es lo más relevante

El tema de las pandemias genera además un problema, según Fernández, y es que "sería mucho dinero de indemnización directa y sería complicado por el coste que conlleva para las aseguradoras o para el Consorcio", por lo que sería "factible, pero difícil de llevar a la práctica".

Por desgracia, el director técnico de Euro-Center considera que con el coronavirus pasará como con las aerolíneas, que en su momento se le dio mucho bombo, pero con el paso del tiempo la gente se ha olvidado de ello: "Ya no existe esa conciencia así que no se contrata".

"Como ha pasado lamentablemente con el tema de los atentados", apostilla López, "que hubo unos años muy tristes de 2001 al 2009 y luego parece que se nos olvidó". "De todas formas, para haber póliza que pueda cubrir el Consorcio de Compensación de Seguros, debe haber póliza del riesgo asegurado", añade.

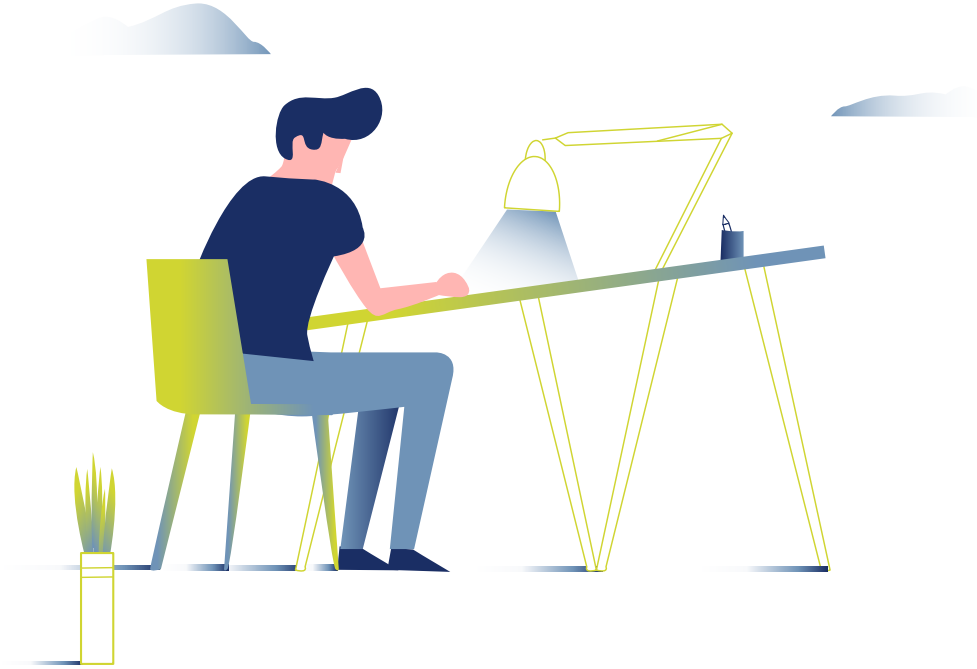
Aitana Prieto /Carmen Peña

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

CINCUENTA 1969 - 2019 años en seguros de enfermedad

Ser autónomo cuesta. Encontrar el mejor seguro no tanto

Seguros para autónomos y profesionales



El seguro que necesitas está en Previsión Mallorquina

Descubre todos nuestros seguros,
tanto para autónomos como para el público en general

- Seguro de baja laboral
- Seguro de hospitalización
- Seguro de enfermedades graves
- Seguro de hospitalización por accidente
- Seguro de hospitalización plus IT
- Seguro de reembolso de gastos médicos
- Seguro de decesos
- Seguro de guardias médicas

Todos unidos
¡Saldremos de esta!
#JuntosSaldremosDeEsta
#YoMeQuedoEnCasa

Expertos en seguros de autónomos. Expertos en ti desde 1969

Somos la aseguradora líder especializada en profesionales y autónomos. No es algo en lo que nos hayamos convertido de la noche a la mañana. Llevamos 50 años viviendo de cerca el día a día del autónomo, por eso conocemos lo que necesita. Esto es lo que nos hace diferentes.

contáctanos

previsión mallorquina seguros

900 103 057 · www.previsionmallorquina.com

#SegurosAutónomos #PrevisiónMallorquina #ExpertosEnTi

Salud se prepara para un cambio **DISRUPTIVO** de su modelo de negocio

Los seguros de Dependencia, la integración vertical de las aseguradoras y las alianzas con las big techs serán las principales oportunidades del ramo de Salud durante la próxima década. Así lo pone en evidencia el informe 'Health & life insurance. Del seguro de Enfermedad al seguro de Salud y Bienestar', elaborado por ICEA y Altran España, que destaca que las compañías deberán a corto plazo diseñar productos más sencillos que se acerquen al asegurado, impulsar la conciencia del ciudadano conectado, redefinir su canal de distribución y el papel del intermediario y reformular la suscripción para adaptarse al nuevo panorama.

El estudio ha hecho un repaso por la situación actual del mercado asegurador nacional y pone en evidencia que el buen ritmo del negocio, la incorporación de tecnologías, el aumento de la esperanza de vida y la conciencia por el bienestar serán determinantes en el negocio en los próximos años. Según datos del CIS, la salud es una de las principales preocupaciones de la población española. Por otra parte, la alta longevidad, que ha aumentado el número de enfermedades crónicas, ha favorecido la aparición de nuevos productos de Salud por parte de las aseguradoras, así como una mayor colaboración con el sector público.

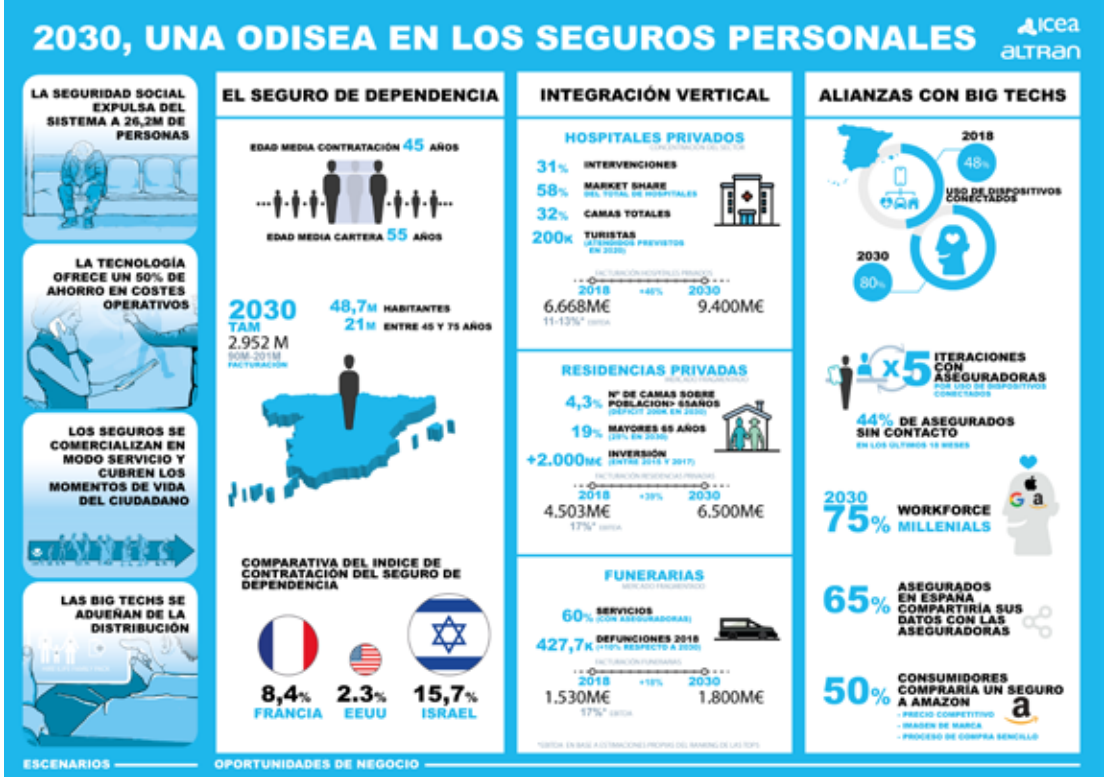
Todo eso, en el ramo de Salud está derivando en una transición de un modelo de negocio reactivo hacia un

modelo de negocio proactivo y se está incrementando la competición en el ramo con nuevos *players* y precios más atractivos.

CAMBIO DE PATRONES DE CONSUMO

Ya existen una serie de macrotendencias que se desarrollarán en los próximos años en distintos ámbitos:

- En la tecnología se va hacia el blockchain para la creación de historial clínico único por paciente; inteligencia artificial para la segmentación de patologías y la detección de tumores con imágenes; dispositivos móviles para monitorizar el estado físico de una persona (*wearables*) y realizar implantes; intercambio de información por API; realidad virtual y aumentada para dar soporte a actividades médicas; y cascos neuronales para exploración de la actividad neuronal.
- En la regulación se tiende a la desvinculación del seguro de Vida en los productos hipotecarios; se evalúa la potencial colaboración entre la sanidad pública y la privada; se valora la propiedad y privacidad del dato en el paciente…
- Existe una proliferación de economías colaborativas en mercados desarrollados; y potencial crecimiento del número de pólizas de Salud en el mercado español de acuerdo a la comparativa europea (5% vs 9% sobre PIB).
- En cuanto a la sociedad, se está dando un envejecimiento poblacional; hay una alta disposición a obtener seguros de competidores no tradicionales; se valora todo lo *healthy* (comida saludable, deporte regular…); hay una alta aceptación de dispositivos móviles (*wearable*, *smartwatch*, smartphones…).
- Culturalmente hay una preferencia por los servicios; consumo y experiencia digital; transparencia de precios; simplicidad e inmediatez.



En 2030 en el seguro de Dependencia en España habrá un mercado potencial de 2.952 millones de euros

DISRUPCIÓN TECNOLÓGICA

Los avances tecnológicos también están teniendo un impacto positivo en este segmento. Cada vez más empresas de diferentes industrias invierten más dinero en este nicho. Conociendo más al cliente, las aseguradoras son capaces de ofrecer productos personalizados, llevando a cabo diagnósticos preventivos o, incluso, ofreciendo rentabilidades a cambio de datos. Eso permite:

- En marketing, pólizas customizables de pago por uso o micropólizas y pólizas temporales. Así como alianzas con hospitales y tecnológicas.
- En distribución y ventas se produce una evolución de canales P2P, emisión digital, des-intermediarización y simplificación de pólizas.
- En tarificación y suscripción se tiende al *Usage based*

insurance (UBI), *pricing* y cobertura dinámica y modelado del riesgo contextual.

- En la gestión de siniestros se está detectando el fraude con la notificación en tiempo real mediante wearables. Por otro lado, se puede producir el abono de siniestros automáticos con el blockchain.
- En cuanto a la gestión de capital y reaseguro, se puede hacer una mejor predicción de reservas, la automatización de contratos de reaseguro y cobertura con capital externo.

No obstante, como pone en evidencia el informe, las nuevas tecnologías y las insurtechs han provocado un cambio de paradigma en la industria, forzando a las aseguradoras tradicionales a repensar sus modelos de negocio. Hasta 2015 existía un estilo asegurador tradicional, con políticas y coberturas rígidas y un modelo de negocio lineal. En el nuevo panorama digital en el que estamos inmersos y que se prolongará hasta 2025, primará la experiencia digital y el modelo basado en datos comerciales. En el futuro, que se desarrollará a partir de 2025, habrá un predominio de la política de comportamiento y el modelo basado en los datos de los asegurados.

De esta forma se pasará de un modelo lineal de interacción con el asegurado, en el que se cuantificaba el riesgo para determinar el precio y la cobertura, con servicios limitados y opciones de atención médica tradicionales, cuyo enfoque fue costoso para ambas partes (negocios y asegurados); a un modelo circular, en el que las variables se irán condicionando (cuantificación del riesgo, dinamización del precio, retroalimentación del comportamiento e influencia del riesgo), de modo que la aseguradora se convierte en un asesor del riesgo y se percibe como un socio de valor para el cliente.

Hospitales privados no benéficos, residencias de la tercera edad y funerarias son los sectores adyacentes con mayor potencial para realizar una integración vertical por parte de las aseguradoras

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

De cara a ese nuevo panorama, los encargados de realizar el informe quisieron descubrir las oportunidades y las amenazas en el ramo de Salud. Para ello, organizaron mesas de debate con expertos de las empresas más importantes en Salud y Vida, en las que se detectaron múltiples oportunidades de negocio: cesión de datos del paciente, base de datos sectorial; alianzas con big techs, customer experience, imagen de marca; dispositivos de monitorización y alarma; autoservicio, marketplace; asistencia en remoto, telemedicina, vigilancia de la salud; seguros de Dependencia; asistentes tecnológicos; nuevos productos, nuevas coberturas, oferta dinámica; nuevos targets: jóvenes y 3ª edad; asesores financieros; expediente médico electrónico; insurtechs para la tercera edad; integración vertical; y relación público-privada. De todos ellos, el estudio ha puesto de relevancia tres:

Seguros de Dependencia. Se estima que para 2030 en España habrá un mercado potencial de 2.952 millones de euros, con cerca de 100.000 pólizas (nivel de contratación del 0,2%). Las previsiones del INE indican que, la población esperada en España para ese año será de 48,7 millones, de los que 21 millones tendrán entre 45-75 años. Precisamente, la edad media de contratación de este seguro es de 45 años y la edad media de la cartera son 55 años. Las big techs (sobre todo Amazon y Google) serán la opción preferida de contratación de este producto en 2030.

Víctor Pizarro, Head of Strategy and Transformation de Servicios Financieros en Altran

ASISA **VOCACIÓN PYMES**

Cuidamos de lo más importante de tu empresa, las personas

En Asisa sabemos que **cuidar de ti es cuidar de los tuyos.** Por eso, si eres pyme o autónomo, ponemos a tú disposición **los seguros que mejor se adaptarán a ti y a tu empresa.**

ASISA **SALUD PYMES / SALUD PYMES PLUS**

Todas las coberturas de Asisa para los empleados y los familiares del empresario. Tarifa única hasta los 64 años. Con la posibilidad de contratarlo con o sin copagos.

Desde
38,90 €
persona/mes*

Desde
45,90 €
persona/mes*

ASISA **INTEGRAL PYMES**

Seguro de reembolso que **te permite disfrutar de la sanidad privada,** con un reintegro de gastos de hasta el 90% y un límite anual de 180.000€.

Desde
61,35 €
persona/mes*

ASISA **DENTAL PYMES**

Asistencia integral individual a un gran precio. Menores de 8 años incluidos en la póliza de sus padres son gratuitos.

Desde
7,90 €
persona/mes**

*Primas válidas para 2020 y para hombre o mujer de hasta 64 años. Las primas tendrán un incremento del 5% en Barcelona, Gerona y Baleares.
** Prima válida para 2020. Gratuito para hijos de asegurados hasta el 31 de diciembre del año en que cumplen 8 años.

Empresa Colaboradora:

R 200 AÑOS

Asisa **Contrata**
900 10 10 21

asisa

POSIBLES ESCENARIOS FUTUROS

Para realizar el informe, se ha realizado un *scenario planning* (una técnica ampliamente usada en el mundo empresarial) para proporcionar distintos escenarios plausibles que anticipen las posibles oportunidades de negocio emergentes y que se han denominado como títulos de películas (Too Big to Fail, Minority Report, The Butterfly Effect y Armageddon):

1. *Too Big to Fail.* En 'Demasiado grande para caer' se analiza la Seguridad Social (SS) que podría colapsar ante la imposibilidad de hacer frente al gasto público. Los ingresos en las arcas públicas, así como las ayudas europeas, se ven reducidas, mientras que la población, cada vez más longeva, hace que el gasto en servicios médicos se dispare. Un escenario podría ser que la Seguridad Social opte por establecer un servicio universal para aquéllas rentas más desfavorables, atendiendo exclusivamente de forma gratuita al tercer sector, a los menores y a aquéllas rentas por debajo de los 12.000 euros anuales. También podría existir el incremento de copagos sanitarios y exclusiones de servicios recogidos ahora dentro del catálogo de la sanidad pública. En este caso se tendría que modificar la fiscalidad para desgravar a las personas que salen del sistema público y optan por un seguro privado.

2. *Minority Report.* Proliferación de la tecnología: computacionales (*quantum computing*), inteligencia artificial, modelos predictivos basados en analítica avanzada, comunicaciones 5G+, *extended reality*, *distributed ledger technology* (blockchain), los implantes tecnológicos están ampliamente introducidos en la sociedad. Se va hacia la monetización del dato en aras del beneficio del ciudadano (acceso historial médico). Esto puede ocasionar la aparición y establecimiento de nuevas variables de cuantificación de riesgos. Basándose en los estilos de vida y los hábitos saludables se podrá personalizar el producto y anticiparse al riesgo.

3. *The Butterfly Effect.* El ciudadano está cambiando sus hábitos de consumo porque prefieren el servicio versus la propiedad; casas en alquiler, autos mediante car sharing, nuevos servicios de movilidad, renting de dispositivos tecnológicos... Eso provocará un 'Efecto mariposa' en los seguros pues se producirá una fuerte migración de pólizas que se venden al consumido hacia los seguros a las empresas.

4. *Armageddon.* Entran en escena nuevos actores: grandes tecnológicas, que se hacen fuertes gracias a su relación y conocimiento del usuario; las insurtechs aprovechan la desfragmentación de la cadena de valor; aparecen empresas de otros sectores que ofrecen servicios adyacentes (hospitales privados, empresas de servicios, OEM). Las aseguradoras pierden los canales de distribución y su posicionamiento en el mercado se deteriora debido a que quedan como meros vehículos de riesgo.

España, destacó durante la presentación del informe que en la evolución de este producto influirá directamente "la salud de la Seguridad Social". Además, explicó que "si la regulación permitiera la comercialización entre ramos, sería viable una combinación de los productos de Vida (Ahorro y Riesgo) y Dependencia para obtener un producto con mayor cobertura y beneficio".

Para el escenario "Too Big To Fail" (ver el cuadro de la siguiente página) se prevén 19,9 millones de personas (>45) con un índice de contratación del 11,8% y 402,4 millones de euros. Para el resto de escenarios, se estiman 8,9 millones de personas, un índice del 6% y 90,6 millones de euros.

Los avances tecnológicos en "Minority Report" (ver el cuadro de la siguiente página) reducen los costes al 50%, facilitando a los asegurados información clave sobre el producto de Dependencia: cuantías personalizadas, momento idóneo de contratación, coberturas…

La dependencia se incluye como uno de los momentos clave en la vida de una persona. En "Butterfly Effect" (ver el cuadro), se combinan productos de Vida (Riesgo y Ahorro) y Dependencia para dar mayor cobertura y beneficio.

Integración vertical. Hospitales privados no benéficos, residencias de la tercera edad y funerarias son los sectores adyacentes con mayor potencial para realizar una integración vertical por parte de las aseguradoras. Los corredores deben valorar la posibilidad de también comercializar este tipo de servicios adyacentes al sector asegurador.

El sector hospitalario privado cerró su facturación en España en 2018 en los 6.667 millones de euros; de ellos, el 63% tenía conciertos con aseguradoras de Salud. Se espera

El 48% de los asegurados españoles utiliza al menos un dispositivo conectado para monitorizar sus automóviles, hogares y/o salud, y alrededor del 80% esperan usar uno en el futuro

que para 2030 esa cifra se incremente un 46%, hasta los 9.400 millones.

La facturación del sector residencial fue de 4.503 millones en 2018 y se prevé que en 2030 alcance los 6.500 millones (+39%). En el caso de las funerarias, ingresaron los 1.530 millones y las previsiones son de que el volumen en 2030 se aproxime a los 1.800 millones (+18%).

Las *big techs* y aseguradoras (con sus negocios adyacentes) mantendrán un pulso para dos segmentos: los mayores de 45 años, que prefieren contratar con una aseguradora; y los "jóvenes" (~40%), que optan por las grandes tecnológicas.

Para "Too Big To Fail", las aseguradoras adquieren hospitales privados, y atacan un TAM de 26,2 millones de personas (fuera de la cobertura sanitaria), buscando nuevas fórmulas de diferenciación y competición en coste.

Las estrategias seguidas por las aseguradoras focalizadas en el cliente en "Butterfly Effect" hacen que los negocios anexos incrementen el valor percibido por los asegurados, proporcionando una experiencia de cliente eficiente.

En "Minority Report" la inteligencia artificial (AI), la monetización del dato y la conectividad se posicionan como *drivers* esenciales; y el ciudadano conectado es una realidad.

Alianzas con big techs. El 48% de los asegurados españoles utiliza al menos un dispositivo conectado para monitorizar sus automóviles, hogares y/o salud, y alrededor del 80% esperan usar uno en el futuro. Además de esta tendencia alcista, está constatado que el dispositivo conectado impacta directamente en la relación cliente-aseguradora, aumentándose hasta en cinco veces

las interacciones con las aseguradoras, lo que está relacionado con una mejor experiencia de cliente.

Se trata, de uno de los nichos donde existe gran potencial de crecimiento, ya que el 44% de los asegurados no ha tenido ninguna interacción con la aseguradora en los últimos 18 meses. Existe, por lo tanto, una clara correlación entre conectividad y fidelización.

En "Too Big To Fail" la venta de los seguros sigue siendo multicanal, y se introducen las *big techs* como comercializadoras, las cuales coparán más del 75% de la contratación sobre un TAM de 26,2 millones de usuarios.

El uso de dispositivos conectados alcanzará el 72% (global). Por cada dispositivo, el número de interaciones con las aseguradoras asciende a 19 (x5 veces para aquellos sin conectividad), cuestión que, en "Minority Report", produce la mejor experiencia al asegurado.

Los asegurados demandan que sus aseguradoras velen por una vida más segura y saludable, y en "Butterfly Effect", las *big techs* aportan la inversión en tecnología (diferencial) necesaria para que esto suceda.

Existe una clara correlación entre conectividad y fidelización, y en "Armageddon", las aseguradoras no tienen otra opción que aliarse con las *big techs* aún a riesgo de perder el control de la relación con el cliente.

Además, el directivo de Altran quiso resaltar que los millennials, que en 2030 representarán aproximadamente el 75% de la fuerza laboral global, confían más en Amazon, Google y Apple que en las aseguradoras en general, y el 50% de los consumidores (+10% con respecto a 2018) estaría dispuestos a contratar un seguro con Amazon antes que con una compañía tradicional, "por sus precios competitivos, su reputación y su facilidad en el proceso de compra".

El Blockchain permite el abono de sinietros de forma automática

Asimismo, es destacado que hasta un 65% de los encuestados, estaría dispuesto a compartir sus datos personales, financieros y de su hogar con sus aseguradoras.

HOJA DE RUTA

Ante este panorama se han identificado cuatro puntos de acción que las aseguradoras deberían abordar en el corto plazo para adaptarse a las necesidades del mercado:

1. Diseñar productos más sencillos, simples, intuitivos y personalizables. Las compañías deben reformular su aproximación al asegurado, "con productos más sencillos, que entienda el consumidor", como el pago por uso, el papel de las insurtechs, los microseguros, la activación y desactivación de coberturas y todo el mundo tech (comunicación, monitorización, autogestión…).
2. Generar e impulsar la conciencia del "ciudadano conectado". Mediante la gestión de la demanda, la segmentación, la conectividad y *tech as enabler* ("tecnología como facilitadora").
3. Redefinir el canal de distribución y el modelo de operación de los agentes. El corredor debe ser capaz de hacer analíticas y prospección de datos digitales y usar procesamientos inteligentes y backoffice; CRM y orquestación de canales; *tech as enabler* (inteligencia artificial, analítica, *recomm*); consiguiendo ser mediadores más productivos.
4. Reformular la suscripción: modelos predictivos, monitorización y precios dinámicos. Personalizarla para lograr una mejor experiencia y mayor fidelización, llevando a cabo la suscripción automatizada, análisis predictivo y registros electrónicos de salud.

Aitana Prieto

PlusUltra Seguros

Seguridad que se comparte

Protege a tu empresa de los riesgos cibernéticos

Ciberriesgo Plus

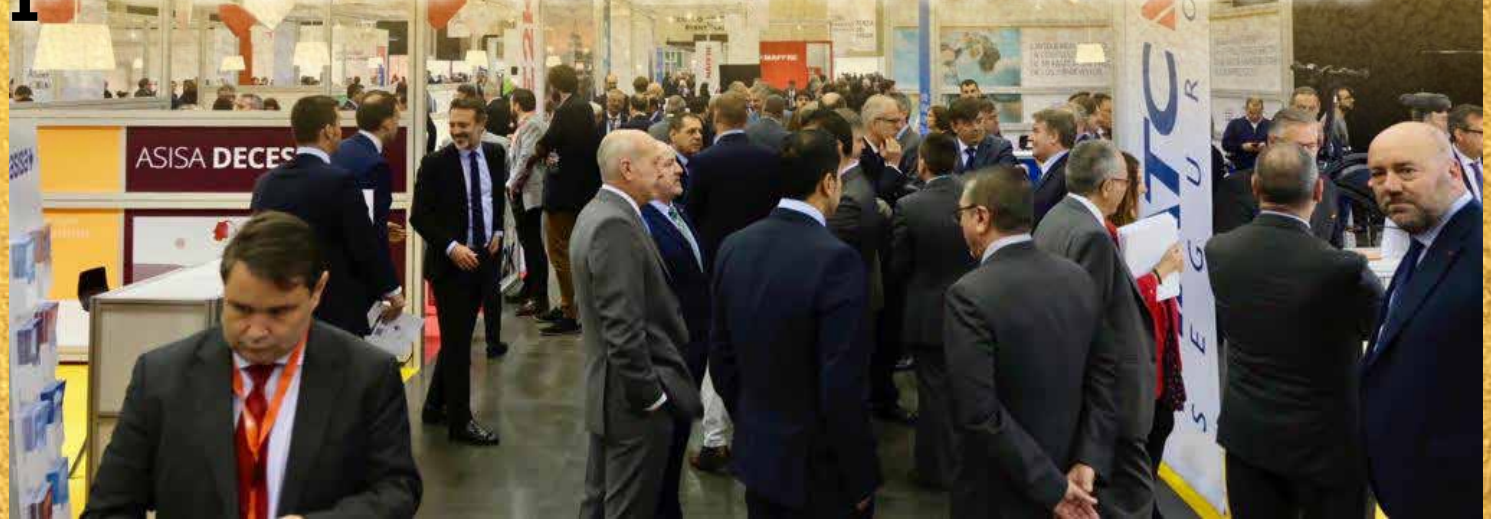
El seguro Ciberriesgo Plus está pensado para dar solución rápida y eficaz a los problemas derivados de cualquier ataque informático, tanto los asociados con la empresa como los que afectan a terceros.

www.plusultra.es

La décimo tercera edición de Forinvest 2020 se centró en la valoración del efecto que tiene la sostenibilidad medioambiental y el Brexit en la economía y las finanzas. Nos enfrentamos a unos cambios meteorológicos que afectan, sobre todo, a construcciones y cultivos en zonas de riesgo en las que el seguro puede tomar la decisión de no asegurar. Además, en el congreso se dio protagonismo al valor del uso de la tecnología y la automatización de procesos en las corredurías de seguros.

Forinvest 2020

Uso de la tecnología y la **AUTOMATIZACIÓN** de procesos en las corredurías



Sobre la salida del Reino Unido de la Unión Europea, Eduardo Barrachina, presidente de la Cámara de Comercio de España en Reino Unido, comentó que "el Brexit no ha hecho más que comenzar. Sólo las empresas pueden diseñar sus planes de contingencia, y sólo ellas decidirán qué planes adoptar. El horizonte es brumoso, pero puede mejorar".

Barrachina recordó que la salida del Reino Unido de la Unión Europea no es una negociación comercial normal, sino política. "El Brexit se tiene que negociar. Luego legislar y ejecutar. Será un proceso largo y complicado", afirmó. En su opinión, es casi imposible llegar al 31 de diciembre con un acuerdo comercial completo. El presidente de la Cámara en Reino Unido

hizo un llamamiento a las empresas y administraciones. Puso la Cámara de Comercio a disposición de las empresas porque es "el socio más fiable para el Reino Unido".

Por su parte, José Luis Muñoz Bonet, director de Climate KIC Spain, la Comunidad Europea de Innovación y Conocimiento que trabaja para acelerar la transición hacia una economía libre de emisiones de carbono y que identifica y apoya la innovación capaz de mitigar el calentamiento global y combatir el cambio climático, fue el encargado de abordar el otro tema protagonista de Forinvest 2020. Muñoz advirtió sobre la necesidad de "una nueva estrategia que impulse la innovación, capaz de cocrear, identificar retos y conseguir implantar resultados de forma sistémica".

EFECTO DEL CAMBIO CLIMÁTICO EN LOS SEGUROS

Precisamente Aprocose, que aprovechó este congreso para celebrar su décimo aniversario, abordó el efecto del cambio climático en los seguros con la participación del divulgador Manuel Toharia, que explicó conceptos como el tiempo, el clima y la meteorología, advirtiendo que es necesario acotar el término cambio climático. Además, subrayó que nos enfrentamos a un "calentamiento promedio" y a unos cambios meteorológicos que afectan, sobre todo, a construcciones y cultivos "que no deberían haberse hecho" por estar en zonas de riesgo. En su opinión el seguro debe tener en cuenta estos riesgos para calcular sus primas y, llegado el caso, tomar la decisión de "no asegurar".

Martín Julián Rojo, presidente de Aprocose, condujo el acto y presentó al nuevo director general de Economía Sostenible, José Vicente Soler, que destacó la

La Cámara de Comercio de España en Reino Unido se pone al servicio de las empresas porque es el socio más fiable para trabajar en ese país tras el brexit

predisposición del sector asegurador valenciano a colaborar con la administración, tras las primeras reuniones que ha mantenido con los diferentes colegios y asociaciones. Soler mostró su deseo de trabajar conjuntamente con todo el sector en ámbitos como la aplicación de la nueva Ley de Distribución.

El acto del décimo aniversario de Aprocose continuó con la concesión de los premios a la excelencia y de los reconocimientos de la asociación, que este año recayeron en María Rodrigo, primera responsable de comunicación de Aprocose, y en el asociado Alejandro Mocholí, presentado por Rojo como "un visionario del sector asegurador".

El premio Aprocose a la Excelencia Profesional fue para César del Val, suscriptor especialista de Construcciones en AXA. En su discurso reivindicó la función social del sector asegurador, subrayando estar convencido que "nuestra labor, la mía y la del corredor, más allá de estar en un contexto empresarial, es uno de los ejes principales para la sociedad de futuro. Más abierta, más solidaria y más colaborativa".

Zurich fue reconocida con el premio a la Excelencia

Empresarial, un galardón que recogió su director territorial, Vicente Segrelles.

El premio a la Excelencia al Compromiso Social, dotado con una aportación de 3.000 euros, fue para AFA Castelló, la Asociación de Familiares y Enfermos de Alzheimer de la provincia de Castellón.

GOOGLE, EL NUEVO SUERO DE LA VERDAD

José García Montalvo, catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Pompeu Fabra, habló en Forinvest del *Big Data*, economía y empresas. Entre otras cosas, explicó las diferencias entre conceptos como *Machine Learning*, Big Data e Inteligencia Artificial, así como la relación que existe entre *data science* y finanzas. En su opinión, Google es el nuevo suero de la verdad. "Las búsquedas pueden hacer más predicciones de futuro que muchos otros indicadores", ha advertido. No obstante, tranquilizó al público asegurando que, aunque las nuevas máquinas basadas en redes neuronales (como puede ser AlphaGo) aprenden de ellas mismas a través de su propia experiencia, "los humanos seguiremos siendo complementarios".

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) también dio protagonismo al valor del uso de la tecnología y la automatización de procesos en las corredurías de seguros. El presidente de ACS-CV, Álvaro Olmos, explicó que el objetivo de la jornada se centraba "en la evolución y la adaptación tecnológica de las corredurías y los corredores independientes".

Ángel Blesa, Ingeniero Técnico en Informática de Sistemas de Formación, y Román Mestre, fundador de Melmacia, desarrollaron la ponencia 'Los corredores ante la transformación digital: una mirada práctica'. Mestre explicó que las insurtech "son nuevas empresas que intentan transformar el mercado asegurador tal y como lo conocemos hoy en día" y que no deben confundirse con "la adaptación de las compañías tradicionales del seguro al nuevo entorno tecnológico". Para dar a conocer la dimensión del mundo de las Insurtech, Mestre usó varios ejemplos de plataformas como Root o Hippo y cómo estas "dan un valor añadido a los clientes" a la hora de contratar sus seguros.

Las búsquedas en internet pueden hacer más predicciones de futuro que muchos otros indicadores

Actualmente existen dos caminos a los que puede dirigirse el sector de los seguros, poniendo como ejemplo el de "Spotify, mucho más rompedor; o el de Disney, más tradicional pero que ha sabido adaptarse a los cambios". Para saber hacia qué camino se dirige el sector del seguro, Ángel Blesa hizo un repaso de los distintos datos de los diferentes ramos de seguro en los últimos años, y señaló que "nosotros intentamos hacer un software que sea muy escalable tanto para una correduría pequeña como para una que tenga 1.500 trabajadores". Por eso, el siguiente paso de Avant2, y teniendo en cuenta todos los datos, "va a ser ofrecer una visión integral masiva al comercial apoyándose en la tecnología para vender más".

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

Susana Brasero Barahona, Abogada y Supervisora de Defensa Jurídica en **SOS Seguros y Reaseguros S.A.**

REPERCUSIÓN del Covid19 en el seguro de Defensa Jurídica

El estado de alarma decretado por el Gobierno está influyendo de forma importante en el servicio que ofrece el seguro de Defensa Jurídica. Por eso, para aquellas situaciones nuevas que tengan lugar durante este periodo, se recomienda, tanto a los asegurados como a los corredores, que comuniquen a la aseguradora cualquier nueva incidencia, conservando las pruebas o evidencias que den soporte a futuras reclamaciones civiles.

La situación del estado de alarma declarada en nuestro país está afectando a toda nuestra vida y por lo tanto al sistema judicial que forma parte de ella. Los abogados, los corredores y las aseguradoras de Defensa Jurídica debemos permanecer atentos a una serie de medidas que aplican en el ámbito jurídico y que pueden afectar a nuestros clientes.

La Disposición adicional segunda del Real Decreto 463/2020 establece la suspensión de plazos procesales para todos los órdenes jurisdiccionales en todo el territorio español. No obstante hay que puntualizar que se garantizan algunas actuaciones de carácter urgente: aquellas que, de no practicarse, pudieran causar un daño irreparable. Se deja a salvo los procedimientos de Protección de Derechos fundamentales, conflictos colectivos para la tutela de los derechos fundamentales (EREs y ERTEs), autorización para internamientos no voluntarios y medidas de protección del menor.

La Disposición adicional tercera hace alusión a la suspensión de plazos administrativos. Esto significa que los plazos quedan interrumpidos y se aplica a todo el sector público. No obstante, se podrán acordar medidas para evitar perjuicios graves. Pero se especiffica que la interrupción de los plazos no será de aplicación a los procedimientos administrativos en los ámbitos de afiliación, liquidación y cotización a la Seguridad Social, ni en el IRPF.

EL SECTOR ASEGURADOR ES UN SERVICIO ESENCIAL

Todo esto está teniendo repercusiones sociales en la forma de prestar servicios, que, aun habiendo sido declarados como esenciales para el caso del sector Asegurador, afecta a nuestro modo de trabajar.

En los procedimientos civiles (probablemente los más numerosos en las compañías, y en concreto reclamación de daños) se necesita, en la mayoría de los casos, la intervención de un profesional que elabore un informe que pueda sustentar la pretensión que reclama nuestro cliente-asegurado. Debido a la situación actual del estado de alama, las visitas de estos profesionales están siendo pospuestas, salvo que se pueda realizar una video-peritación que cuente con la garantía de blockchain. En cuanto a la celebración de vistas en este ámbito han quedado todas pospuestas y los plazos interrumpidos.

En los procedimientos penales, solo se celebran vistas de procedimientos urgentes así como todas las excepciones expuestas. Para la asistencia al detenido, el Consejo General de la Abogacía Española ha solicitado que se realicen por medios telefónicos o videoconferencia y de no ser posible, se debe facilitar a los letrados los medios de protección individual necesarios.

En la jurisdicción laboral, la suspensión afecta a todos los procedimientos, incluidos los actos de conciliación en los que ya había citación. Solo de forma excepcional y en el caso que las dos partes de mutuo acuerdo lo soliciten, se podrá volver a citar para celebrar conciliación. Para estos casos, estudiaremos al detalle en cada uno de ellos la posibilidad de solicitar nueva citación. Mención especial merecen los conflictos derivados de ERTES y ERES, para los que estamos prestando todo el asesoramiento jurídico que requieren los asegurados para acudir a estos procedimientos con garantías.

Los abogados, los corredores y las aseguradoras de Defensa Jurídica debemos permanecer atentos a una serie de medidas adoptadas tras el Covid19, que aplican en el ámbito jurídico y que pueden afectar a nuestros clientes

Los procedimientos contencioso-administrativos han quedado también suspendidos.

Esto en cuanto a os casos ya iniciados. Para aquellas situaciones nuevas que tengan lugar durante este periodo, recomendamos, tanto a nuestros clientes-asegurados como a los corredores con lo que colaboramos, que nos comuniquen cualquier nueva incidencia, conservando las pruebas o evidencias que den soporte a futuras reclamaciones civiles. En temas penales las denuncias en comisaría, las solicitudes de las órdenes de protección y la obligatoriedad del juez a que tenga que resolver en 72 horas siguen funcionando y los Juzgados de Guardia continúan dando servicios. En asuntos laborales sobre todo en el tema de despidos durante este periodo, se dispone de 20 días hábiles una vez reanudada la actividad en los Juzgados. En todo caso se recomienda asesoramiento inmediato de un abogado de confianza.

INTERNATIONAL SOS

En International SOS, continuamos trabajando para asegurar el servicio esencial a nuestros clientes.

Póliza personalizable para vehículos autónomos

AXA XL ha lanzado un nuevo seguro diseñado para cubrir los riesgos asociados a los vehículos autónomos. Disponible a nivel internacional, esta póliza ofrece una cobertura básica de responsabilidad civil, daños materiales y robo del vehículo.

Además, se puede ampliar la cobertura para cubrir las necesidades de cada cliente:

- Opciones de la cobertura modular: Responsabilidad por Daños Materiales a la Propiedad bajo el Cuidado, la Custodia o el Control del Asegurado, Responsabilidad por Daños a Equipos de Ensayo, Responsabilidad por Daños y Lesiones producidos por Ciberataques, Interrupción de Ensayos con Vehículos Autónomos, Gastos por Restauración de Datos.
- Ampliaciones disponibles: Cobertura de Responsabilidad Civil Obligatoria de Vehículos de Motor, Cobertura Ampliada de Riesgos Cibernéticos, Servicio de Respuesta/Gestión de Crisis, Cobertura Ampliada de Pérdidas de Facturación.

Seguro de Impago de Alquiler de Vivienda, mejorado

DAS Seguros ha innovado su seguro de 'Impago de Alquiler de Viviendas', con tres nuevas garantías y la opción de comercializar el producto con la garantía de Compensación por Impago de Alquiler con o sin franquicia.

Así, 'DAS Impago de Alquiler Viviendas', aparte de contar con garantías como la indemnización por impago de suministros, la compensación por impago de rentas a causa de incendio u otros o la indemnización por daños al continente por actos vandálicos. También se les suman otras tres garantías sin coste adicional como son: indemnización por daños al contenido por actos vandálicos; limpieza de la vivienda en caso de desahucio; y gestión de cambio de suministros.

Como última novedad, para la garantía de "Compensación por impago de Alquiler" que se puede comercializar con las opciones de 6, 9, 12, y 18 meses; cuenta a partir de ahora con la posibilidad de contratarse: con franquicia, asumiendo el cliente el primer mes del impago (modalidad Premium); y sin franquicia, asegurándose así el cliente la compensación de la renta desde el primer mes (modalidad Premium Plus).

Nuevo seguro de responsabilidad medioambiental

Debido al interés que el seguro de Responsabilidad Medioambiental está despertando en los últimos años y con el fin de adaptarlo a las necesidades del mercado y en concreto a los mediadores y clientes, Markel ha desarrollado otra línea de negocio: Markel Medioambiental.

Markel Medioambiental permite a los operadores económicos obtener el grado de solvencia necesaria para satisfacer las demandas de la administración competente y que les permita hacer frente a su responsabilidad medioambiental.

Cuatro planes: Educa, Contigo, Valor y Accidentes

Active Seguros comienza 2020 agrupando productos para llegar a diferentes públicos objetivos. Estos nuevos planes, se dividen en cuatro, cada uno de ellos indicado para un colectivo diferente.

- El 'Plan Educa', va dirigido a familias con miembros en edad de escolarización.
- El 'Plan Contigo', va dirigido a familias con personas con necesidades especiales o de edad avanzada.
- El 'Plan Valor', está pensado para personas que quieran cubrir parte de las necesidades de su familia si ellas faltan.
- El 'Plan Accidentes', tienen un público más amplio, pudiendo cubrir las necesidades de cualquiera.

Las Cámaras de Comercio refuerzan sus servicios de apoyo a las empresas ante la crisis del coronavirus

La Cámara de Comercio de España y la red de Cámaras de Comercio territorial han reforzado sus canales de información y atención a las empresas, especialmente pymes y micropymes, ante la grave situación creada por la pandemia del coronavirus.

La prioridad es limitar en todo lo posible los efectos de la crisis sobre las empresas y asegurar su viabilidad futura para garantizar al máximo los puestos de trabajo.

Los esfuerzos de la red de Cámaras de Comercio se están centrando especialmente en el refuerzo de los canales de información a las pymes, a través de la puesta en marcha de líneas telefónicas o telemáticas.

La red cameral mantiene los servicios necesarios para que las empresas puedan continuar con su actividad exportadora. Asimismo, están reforzando la oferta online de los cursos de formación para las empresas.

Con el fin de reunir todos los servicios y actividades que las 85 Cámaras de Comercio ofrecen a las pymes ante el coronavirus, la Cámara de España ha habilitado un espacio especial en su web donde las empresas pueden informarse.

La primera Oficina de Financiación Pública ya es oficial. La Confederación Española de Jóvenes Empresarios (Ceaje) ha decidido unificar todos sus canales de financiación para ofrecer una ventanilla digital de financiación pública, privada y bancaria. Se trata de una oficina que ofrece financiación a empresas, pero de manera abierta, esto es, sin un límite sobre el tipo de crédito que se puede ofrecer al joven empresario.

Nace la primera Oficina de Financiación Pública para ayudar a los jóvenes emprendedores

La financiación pública llegará a través de Enisa y Aval Madrid, entre otros; mientras que la financiación privada procederá de una red de más de 35.000 inversores, entre la que se encuentran empresas de financiación alternativa como SociosInversores.com, empresa de Equity Crowdfunding, y Emprestamo.com, crowdfactoring o adelanto de facturas.

Esta acción está dirigida especialmente a las empresas asociadas en Ceaje con el objetivo de solventar los problemas de financiación durante los primeros años de vida de la empresa y durante su fase de crecimiento.

Hacienda amplía hasta el 20 de mayo los procedimientos tributarios

Hacienda ha decidido flexibilizar los plazos de los procedimientos tributarios ya iniciados: los trámites abiertos, cuyo plazo se extenderá hasta el 30 de abril, y los que se vayan a abrir, que se amplían hasta el 20 de mayo. El pago de impuestos se mantiene y sólo se amplía el plazo para pymes y autónomos.

El Real Decreto-ley que aprobó a mediados de marzo el Consejo de Ministros amplía los plazos de los procedimientos tributarios por la crisis del coronavirus con el fin de que los contribuyentes puedan atender requerimientos y formular alegaciones. La flexibilización afecta a los procedimientos ya iniciados, distinguiendo dentro de ellos los trámites abiertos, cuyo plazo se extenderá hasta el 30 de abril, y los que se vayan a abrir, donde el periodo de respuesta del contribuyente se extenderá hasta el 20 de mayo, aunque se respetará el plazo que otorgue la norma general en el supuesto de que sea mayor. No obstante, si el contribuyente decide no hacer uso de esa ampliación de plazo y contesta antes, el trámite se considerará cumplido en ese momento.

Además, se amplía los plazos para el pago de deudas tributarias en período voluntario derivadas de una liquidación de la Administración y de deudas en período ejecutivo, y también los pagos derivados de acuerdos de aplazamiento y fraccionamiento.

Hacienda no se pronuncia de momento sobre la posibilidad de que la ampliación de plazos afecte a la Campaña de la Renta de 2019, que en principio se extiende entre el 1 de abril y el 30 de junio, con un aparatado presencial desde el 13 de mayo.

Hacienda justifica que no se aplacen de entrada las autoliquidaciones en el hecho de que el pasado 12 de marzo, el Consejo de Ministros ya aprobó una medida excepcional para que las pymes y autónomos pudieran aplazar el pago de impuestos hasta seis meses, con tres sin intereses. Esta medida ha sido considerada insuficiente por empresas y fiscalistas dado el importante volumen de compañías a las que no afecta.

Pymes y autónomos pueden aplazar hasta 30.000 euros en el pago de impuestos hasta el 30 de mayo durante seis meses, con un periodo de carencia de tres meses. Una pyme que tenga que ingresar el IVA el 20 de abril, si solicita aplazamiento no pagará nada hasta el 20 de julio y hasta el 20 de enero tendrá un fraccionamiento con intereses de demora.

El aislamiento o contagio por coronavirus es accidente laboral en autónomos

El aislamiento o contagio derivado del coronavirus será considerado accidente laboral para el autónomo, tras la publicación del Real Decreto-ley 6/2020 de 10 de marzo, que incluye medidas urgentes en el ámbito económico y para la protección de la salud pública.

Según informa el texto oficial, tanto el aislamiento como el contagio serán considerados como accidente de trabajo, también en el caso de los trabajadores por cuenta propia. Esto tiene especial relevancia en el cobro de las prestaciones derivadas de dicha baja. En el caso de ser considerado enfermedad común, el autónomo sólo cobraría a partir del cuarto día, y tan sólo un 60% de la base reguladora para la que esté cotizando. Sin embargo, con la nueva medida, el autónomo que se vea afectado por esta circunstancia pasa a cobrar el 75% de la base reguladora, y lo hará desde el día siguiente a la baja, tal y como marcan las directrices de la Seguridad Social, en el caso de las bajas derivadas de enfermedad o accidente laboral.

España ampliará la protección frente a la violencia y el acoso en el trabajo

España pretende ser el segundo país en el mundo que ratifique el Convenio 190 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) contra la violencia y el acoso en el trabajo, tras Uruguay. La ministra Yolanda Díaz anunció a primeros de marzo ante el director general de la OIT, Guy Ryder, que su Ministerio inicia el proceso de ratificación, que debe pasar por más carteras del Gobierno y, en último lugar, por el Congreso de los Diputados.

Tras la ratificación en el Congreso, España deberá aprobar "algunos cambios en la legislación laboral", explican fuentes oficiales, para adaptar el marco normativo nacional a esta perspectiva del acoso que recoge el convenio internacional.

Díaz ha destacado la importancia de que España se convierta en el segundo país que suscriba el convenio 190, porque estas normativas requieren que dos Estados miembros de la OIT las ratifiquen para su entrada en vigor.

Yolanda Díaz ha afirmado que en la actualidad el acoso en la legislación laboral está entendido desde una lógica vertical, de abuso de poder de superiores sobre sus trabajadores dependientes, pero este convenio amplía el concepto de acoso a relaciones horizontales y transversales. Además, se deberá proteger a las víctimas en otros espacios relacionados con el mundo laboral.

El Gobierno avalará el 80% de los créditos a pymes y autónomos afectados por el coronavirus

El Consejo de Ministros ha aprobado el primer tramo de la línea de avales de 100.000 millones para empresas en problemas, provocados por el coronavirus. Con este primer paquete por valor de 20.000 millones, garantizará hasta el 80% de los préstamos que soliciten las empresas y autónomos a los bancos para afrontar el pago de salarios, circulante, facturas, necesidades de liquidez, incluyendo las derivadas de vencimientos de préstamos o impuestos, según ha explicado la portavoz del Gobierno y ministra de Hacienda, María Jesús Montero.

En este primer tramo, el Ejecutivo avalará operaciones por un importe de hasta 20.000 millones y, al menos, la mitad tiene que destinarse para pymes (con menos de 250 trabajadores) y autónomos.

La segunda parte de esta línea de avales se destina a empresas medianas y grandes y se subdivide en dos partes. Cuando se trate de nuevos créditos, la garantía será de hasta el 70%, y cuando se renueven préstamos que vayan a vencer en los próximos meses, la cobertura pública alcanzará el 60% del importe.

El Ejecutivo ha dejado claro a la banca que no puede cancelar créditos anteriores al coronavirus que estén en una situación delicada y concederlos de nuevo con el paraguas de los avales. Por eso, la norma aclara que los solicitantes no pueden haber entrado en morosidad a 31 de diciembre de 2019 ni en procedimiento concursal a 17 de marzo de 2020.

El Gobierno cobrará a los bancos por usar el aval entre el 0,20% y el 1,20%, dependiendo del tipo de empresa, el importe y el plazo del préstamo; es decir, cuanto más largo sea el plazo del préstamo, más alto será el coste del aval. En principio no se han asignado cuotas a cada entidad, por lo que podrán usar las garantías a demanda hasta que se acaben, momento en el que el Gobierno ampliará su importe, según fuentes del Ministerio de Asuntos Económicos.

Sin embargo, como ha explicado Montero, "el Gobierno no ha determinado ningún tipo de criterio sobre los tipos de interés". El tipo de interés que los bancos cobrarán a sus clientes, será una decisión que dependerá de la política comercial de cada entidad.

Nace 'Cuando Volvamos', una iniciativa para ayudar a pequeños negocios durante la cuarentena

'Cuando Volvamos' es una iniciativa sin ánimo de lucro cuyo objetivo es ayudar a las pymes y a los negocios de barrio a sobrellevar la situación que el país está viviendo en estos momentos. "Ha surgido de manera espontánea entre los compañeros y es el mejor ejemplo de lo que toca ahora, que no es otra cosa que colaborar y cooperar entre todos, porque es la única manera de salir adelante", explican los expertos en innovación de Igeneris e impulsores de la iniciativa.

Educación, hostelería, belleza, salud… Todos los sectores tienen cabida en la plataforma 'Cuando Volvamos', que pone a disposición de los usuarios planes que podrán adquirir por adelantado beneficiándose de un descuento. De esta manera, los comercios pueden seguir ingresando y manteniendo liquidez que les ayude a mantener el negocio y su plantilla. La compra se canjeará cuando se vuelva a la normalidad.

Tras su primera semana de actividad, 'Cuando Volvamos' contaba con más de 60 planes publicados de más de 80 negocios y ya se han registrado sus primeras compras. La web, además, ha recibido ya más de 12.000 visitas y las solicitudes para adherirse no paran de aumentar. La acogida entre los clientes ha sido realmente positiva y, aunque por ahora esta iniciativa solo se encuentra operativa en Madrid, el objetivo es seguir creciendo, ya que se han recibido numerosas solicitudes que invitan a ampliar el alcance de la plataforma tanto a nivel nacional como internacional.

Los despedidos por ERTE en Madrid podrán inscribirse como demandantes de empleo vía online

Desde el 20 de marzo, los despedidos por ERTE (Expediente de Regulación Temporal de Empleo) en la Comunidad de Madrid podrán inscribirse como demandantes de empleo mediante un formulario online.

"Si se rellena el formulario, supone de facto darse de alta como demandante de empleo y empezar ya con la tramitación para recibir la prestación por desempleo", ha explicado en una entrevista en TVE el vicepresidente de la Comunidad de Madrid, Ignacio Aguado. El formulario online está disponible en la página web de la Comunidad.

fundación tengo hogar
Reimpulsando vidas

AYUDAMOS A FAMILIAS en riesgo de exclusión social a recuperar su autonomía

síguenos en redes sociales para enterarte de nuestras novedades

www.fundaciontengohogar.org

@tengohogar

¡Tú también puedes colaborar!

DAS adapta su seguro contra impagos para que los propietarios puedan ofrecer moratorias de rentas de abril y mayo

DAS Seguros ha adaptado su seguro contra Impagos para que los propietarios, que así lo deseen, puedan realizar una moratoria en el cobro de alquiler de sus inquilinos durante los dos próximos meses. El objetivo es dar una salida a las familias más vulnerables y que se han visto más afectadas por la crisis generada por la epidemia de Covid-19.

Para ello, la compañía ha adaptado su seguro contra el Impago de alquileres para que los propietarios que lo deseen puedan ofrecer a sus inquilinos la posibilidad de acogerse a una moratoria en el arrendamiento; sin que dicha moratoria impacte en la cobertura del seguro.

En este sentido, podrán beneficiarse de la moratoria las familias que estén en situación de vulnerabilidad, como las que estén en situación de desempleo por los numerosos ERE y ERTE que se han presentado durante los últimos días. La solución propone prorratear los alquileres demorados de los meses de abril y mayo durante los siguientes meses a partir de junio. Se pretende evitar así que se active el procedimiento ante impagos que contempla su seguro de alquiler.

Así, serán los propietarios que tienen contratado el seguro contra impago quienes podrán activar voluntariamente esta opción de aplazamiento del cobro de la renta inmobiliaria de forma sencilla y a través del área Clientes que ofrece DAS Seguros en su página web.

Por otro lado, tras la presentación el año pasado de la nueva versión del programa Partners 2019, la aseguradora ha puesto en marcha su segunda edición. La finalidad del programa es reconocer la labor desempeñada durante el pasado año de aquellos mediadores que mejor representan los valores de DAS en el mercado afianzando su colaboración con la entidad.

Ser Partner DAS en alguno de sus tres niveles, Excellence, Premium o Advance, ofrece al mediador servicios exclusivos, así como un concreto plan de beneficios. La incorporación al programa se da a conocer a los mediadores seleccionados, mediante la entrega por parte del equipo comercial de la entidad, de un Welcome Pack creativo donde se detallan los servicios y ventajas exclusivas que podrán disfrutar en las áreas más significativas de la compañía.

"Queremos potenciar el crecimiento de nuestra compañía en el canal de medicación, con aquellos corredores que visualizan el valor añadido que aportan nuestros productos de Defensa Jurídica e Impago de Alquiler y comparten el objetivo común de alcanzar un *win win*", ha comentado Adolfo Masagué, director comercial de DAS Seguros.

Precisamente en su objetivo de ayudar a los corredores, Das Seguros organizó una jornada sobre la aplicación del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), en la Semana del Seguro de Inese. En ella se profundizo de manera práctica en la forma de promocionar los servicios de corredor cumpliendo con el RGPD.

En el acto se planteó las líneas generales necesarias para cumplir con el RGPD al efectuar acciones comerciales. Subrayando que los incumplimientos en materia de publicidad están entre

las diez primeras causas de reclamaciones ante la AEPD.

Se destacó que, para hacer acciones publicitarias, "es necesario que exista una base de legitimación para hacerla, el acceso a la política de privacidad, la posibilidad de poder manifestar en cualquier momento que no se desea seguir recibiendo publicidad y en particular en cada uno de los mensajes publicitarios que se remitan".

En la posterior mesa redonda se habló de la dificultad de implementar el RGPD para los mediadores y el alto riesgo al que se incurre si no se hacen bien las cosas respecto al RGPD, poniendo en valor "los seguros que incluyan la defensa y el importe de las posibles sanciones por incumplimiento de la normativa de protección de datos".

En otro orden de cosas, la aseguradora ha ampliado el departamento de Negocio Corporativo con la incorporación de Karin García como directora de Negocio del canal Partners en Madrid. Esta nueva incorporación es fruto del objetivo de la compañía por centralizar sus esfuerzos en el cliente corporativo, tanto en su captación como en la capacidad de la compañía de ofrecerle un mejor y más atractivo servicio.

Por otro lado, teniendo en cuenta que el comercio online se ha disparado (ha crecido un 154% según la consultora Kantar World Planet) entre los consumidores españoles a raíz del confinamiento provocado por el Covid19, en DAS Seguros se ha querido dar a conocer los derechos del consumidor de comercio online.

Así se recuerda que nuestros derechos como consumidores se regulan en la Ley de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico y en la Ley general de defensa de los consumidores y usuarios. En primer lugar, desde la aseguradora se recomienda conocer bien los datos del producto o servicio que se va a comprar. Asegurarse que en la web donde se realice la compra aparezcan todos los datos del producto: precio, características, garantías, etc. Así como identificar el vendedor y conocer si la empresa o persona que vende el producto es de fiar.

Por otro lado, se recuerda que no pueden imponer un recargo en función de la forma de pago y están obligadas a detallar cuáles son los gastos de envío antes del cobro.

A la hora de ofrecer los datos en la tienda online, desde DAS Seguros recomiendan comprobar que la web donde se compra cumpla con las obligaciones que establece la Ley de Protección de Datos de Carácter Personal.

Por último, se recuerda que se dispone de 14 días para devolver lo que has comprado sin necesidad de justificación. En ese caso, tendrán que reintegrar el dinero que pagaste. Hay casos en los que la devolución en 14 días sin justificación no es posible, por ejemplo, cuando compras comida o una camiseta personalizada, pero en estos casos sí podrás reclamar por desperfectos.

Por último, señalar que con motivo del estado de alarma,el Grupo DAS (DAS Seguros y DAS Lex) ha activado el teletrabajo para todos los empleados de la compañía para salvaguardar la salud de estos, evitar la propagación y al mismo tiempo, garantizar el cumplimiento de los compromisos con sus clientes.

Mapfre apoyará a pymes y autónomos con descuentos en sus primas

Mapfre ha decidido apoyar a sus clientes autónomos y pymes de España, descontando de las primas la parte correspondiente a los días en los que esté en vigor el estado de alarma, cuyas medidas excepcionales para luchar contra la propagación del Covid-19 le impiden a este colectivo desarrollar su actividad.

La medida se aplicará a todas las actividades, incluyendo aquellas que han permanecido abiertas.

El importe se descontará en el primer recibo que tenga que abonar el cliente tras la conclusión del Estado de Alarma, sin que éste tenga que realizar ningún trámite o solicitud. La medida incluye todos los seguros que autónomos y pymes tengan contratados con la compañía para protección de su actividad empresarial.

Asimismo, Mapfre ofrecerá a autónomos y pymes, así como a la totalidad de sus clientes particulares, la posibilidad de fraccionar los pagos de la mayoría de sus seguros particulares y de ámbito profesional, en una cuota mensual durante el periodo de un año, sin intereses ni recargos de ningún tipo.

Por otro lado, la compañía ampliará el periodo de pago de los recibos de los seguros que tengan contratados pymes y autónomos, hasta poder llegar a 60 días.

Finalmente, la aseguradora ofrece a este colectivo información acerca de las ayudas públicas aprobadas por el Gobierno para paliar los efectos del Covid-19. Para ello pueden acceder a la página Te Cuidamos Empresa **www.mapfretecuidamos-empresa.com,** donde podrán encontrar el resto de ayudas públicas vigentes.

Por otro lado, la aseguradora ha actualizado sus objetivos públicos para el período 2019-2021, como consecuencia del entorno económico, político y social existente, los cambios en los modelos de negocio en todos los sectores y, en particular, en la industria aseguradora y la volatilidad de las economías mundiales.

En concreto, el Grupo prevé que su nivel de ingresos al finalizar 2021 esté situado entre 28.000 y 30.000 millones de euros y un retorno sobre el capital (ROE) en un rango del 8 y el 9% promedio en el trienio que acaba en 2021. Asimismo, el Grupo ha actualizado el objetivo de ratio combinado promedio en el trienio, que se situará entre el 96 y el 97%.

En 2020, Mapfre seguirá impulsando el crecimiento del negocio digital, que el año pasado generó unos ingresos de 1.330 millones de euros (+17%), permitió realizar más de 5 millones de cotizaciones y vender casi 700.000 pólizas íntegramente online.

Por otra parte, Mapfre continúa ofreciendo asistencia a sus clientes. De hecho, en tan solo cuatro días desde que se decretó el estado de alarma en España, ha prestado cerca de 11.000 servicios. De ellos 5.000 eran urgencias en el hogar y cerca de 5.800 han sido para atender incidentes relacionados con el uso del automóvil.

Asimismo, destaca las más de 600 videoperitaciones que se han realizado como medio más eficaz y seguro para prestar el servicio a los clientes y proteger su salud.

Por su parte, las asistencias en carretera se han reducido paulatinamente. Del total de asistencias (cerca de 5.800), más del 90% han sido para resolver averías en el vehículo y las restantes como consecuencia de algún accidente. Además, se han prestado más de 900 servicios de taxi para facilitar el retorno a sus domicilios.

La aseguradora ha reforzado los canales no presenciales de atención al cliente, a través del área de Cliente Internet Mapfre,

sus distintas APP y el teléfono de atención habitual en España.

Entre otras cosas, Savia, la plataforma de servicios de salud digital de la aseguradora, pone a disposición de los ciudadanos un servicio gratuito para consultas frente a la aparición de posibles síntomas asociados al Covid-19, y para otros temas de salud.

Además, Savia ha lanzado el servicio de videoconsulta inmediata a través de su app. De este modo, el paciente que quiera solicitar una videollamada, podrá hacerlo sin esperas ni necesidad de pedir una cita previa, hablando directamente con un médico ubicado en un hospital.

En este momento consideran desde la entidad que las consultas online, vía chat o videoconsulta, pueden resultar de gran ayuda a las personas que presenten alguna patología o quieran resolver alguna duda médica relacionada con el coronavirus u otros asuntos de salud, sin necesidad de desplazarse. En la última semana, la plataforma ha registrado un incremento del 240% en el volumen de consultas sobre coronavirus.

Asimismo, Mapfre continúa desplegando su plan de contingencia de negocio con el doble objetivo de proteger la salud de empleados, colaboradores y clientes, y el de mantener el servicio con la máxima calidad posible. La compañía ha elevado por encima del 90% el número de empleados en España que están trabajando en remoto para reducir el riesgo de contagio y poder garantizar el servicio. Respecto a las oficinas de la red, permanecen abiertas las mínimas imprescindibles para la atención al público y extremando las condiciones de seguridad.

En otro orden de cosas, Mapfre ha decidido colaborar con la **AED (Asociación Española de Directivos).** La aseguradora pasa a formar parte del programa de socios corporativos de la asociación, conformado por una cincuentena de compañías líderes de todos los sectores, que tiene por objetivo desarrollar experiencias útiles para que los directivos españoles puedan implementar mejores prácticas en sus organizaciones.

Por otro lado, **ICEA** ha publicado los rankings definitivos del año 2019, en los que se muestran los grupos y entidades líderes en cada ramo en volumen de primas y Mapfre ha sido la entidad más destacada, al liderar cinco de los ramos: Multirriesgo, Autos, Transporte, Responsabilidad Civil y Otros Daños a los Bienes.

Por otra parte, en el ramo de Vida, Mapfre ha recibido el dictamen positivo de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) y la aprobación del Ministro de Economía y Competitividad para calcular el capital de solvencia regulatorio respecto a los riesgos de longevidad empleando el modelo interno parcial desarrollado por la entidad. Esta aprobación es un reconocimiento a la mejora en la gestión del riesgo de longevidad que se está realizando a lo largo de los últimos años por los equipos Actuarial y de Gestión de Riesgos de Mapfre Vida y de Mapfre S.A.

Asimismo, la entidad ha anunciado la actualización de su producto de Hogar en **Avant2**, en el que incorpora algunas novedades para configurar "un seguro modulable a las necesidades del cliente", informa la compañía.

Por último, señalar que los primeros 2.000 clientes que hayan contratado una póliza del seguro de Mascotas con Mapfre, han obtenido un '*tiny finder*', un mini localizador incorporado, que permitirá conocer en todo momento dónde se encuentra el animal.

El dispositivo permite localizar a la mascota a través de una app gratuita que el propietario puede instalarse en su tablet o smartphone.

La tasa de fraude al seguro se duplica en diez años

La tasa de fraude al seguro en España se ha duplicado en la última década, pasando del 0,85% en 2010, al 1,94% de 2019. Esta es una de las principales conclusiones del VII Mapa AXA del Fraude en España, que ha analizado más de 64.400 siniestros sospechosos.

"Pese al importante crecimiento experimentado en la tasa de fraude en todo el país, cabe destacar que la gran mayoría de los clientes hace un uso adecuado del seguro. Sin embargo, ese pequeño porcentaje supone un gran perjuicio para el sector. Solo AXA evitó el año pasado pagos indemnizatorios fraudulentos por valor de 65,7 millones de euros, lejos de los 30 millones detectados en 2007", asegura Arturo López-Linares, director de Siniestros de AXA.

La automatización robótica de los procesos está haciendo que aumente el volumen de las investigaciones realizadas sobre los casos sospechosos. De hecho, el número de siniestros investigados ha pasado de 50.900 en 2016, a 64.400.

La automatización de los procesos se ha visto complementada por la inteligencia artificial aplicada a la gestión de siniestros. Nuevas técnicas, como el análisis de textos o la visión artificial, permiten identificar anomalías y disipar sospechas en la validación, por ejemplo, de documentos (DNI o facturas) o matrículas.

Esa nueva capacidad ha permito que en la actualidad más de 2 de cada 10 casos de fraude se detecten por la vía digital. Hace 10 años no se detectaban por estos medios el 5%.

El seguro de Auto continúa siendo el que concentra el mayor porcentaje de fraude al seguro, con más de la mitad de los casos. En 2012 siete de cada 10 siniestros fraudulentos se producían en este ramo, pero el porcentaje ha ido reduciéndose como consecuencia de la reforma del Baremo y de nuevas técnicas de detección. El porcentaje de fraudes al seguro a través del coche ha caído 10 puntos porcentuales: del 61% de 2013, al 51% del año pasado. Por su parte, en el área de Multirriesgos (Hogar, Comercio y Oficinas, y Comunidades) se observa una caída de 3 puntos porcentuales respecto al año anterior, hasta el 37%, motivado principalmente por la disminución de los casos de fraude en Hogar, que se ha reducido más de un 3%. Finalmente, Diversos (RC, Transporte, Industrias, Salud, Accidentes y Vida), ha aumentado su porcentaje ligeramente respecto al año pasado en torno al 12%.

El fraude ocasional u oportunista representa la mayoría de los casos de fraude, con el 54% de los siniestros fraudulentos; un porcentaje que el año anterior había sido del 50%. El fraude premeditado supone el 43% de los casos de fraude evitados durante 2019, frente al 47% del año anterior. El número de tramas detectadas por AXA ha ido aumentando considerablemente en los últimos años, pasando de las 183 que se identificaron en 2015 a las 735 del año pasado. En 2019 el crecimiento respecto al año anterior fue de casi el 15%. También cabe señalar el fuerte crecimiento del importe defraudado por estas bandas organizadas. En cinco años se ha triplicado, y ha pasado del poco más del millón de euros que suponían en 2015, a las más de tres millones que trataron de defraudar el año pasado a la aseguradora. En todo caso, y pese a suponer un montante considerable, el peso de las tramas dentro de todo el universo de fraude al seguro es relativamente pequeño, pues en 2019 no llegó a suponer el 5% de los más de 65 millones que se intentó defraudar a AXA.

Atendiendo al análisis del fraude por su naturaleza; es decir; si afecta solo a daños materiales o si persigue obtener indemnizaciones fingiendo daños corporales, concluimos que los primeros

son los más numerosos, y representan el 82%. Por el contrario, los siniestros que fingen daños corporales suponen el 18% restante.

Esto se debe a que antes de la reforma del Baremo de 2016 era relativamente sencillo obtener un informe médico aduciendo dolor cervical en los siniestros de Auto. Por otro, con la reforma del Código Penal Ley Orgánica 1/2015 de 30 de marzo se despenalizaron las faltas en los accidentes de tráfico con lesiones leves, con lo que los perjudicados ya no disponían de la valoración gratuita por el médico forense y la posterior celebración de los juicios de faltas en vía penal.

Estos cambios legislativos han hecho que el total del importe del fraude detectado aduciendo daños corporales haya caído significativamente. En 2012, a través de los daños corporales se trataron de defraudar a AXA más de 40 millones de euros. El año pasado no llegaron a 30 millones. El importe medio defraudado excusándose en los daños corporales antes de las reformas era de más de 17.000 euros. El año pasado esta cantidad no llegaba a 9.000 euros.

El VII Mapa AXA del Fraude en España ha extrapolado y ponderado los datos de la aseguradora por su cuota de mercado geográfica y de este análisis se puede inferir que la tasa de fraude nacional continúa creciendo hasta situarse en 2019 en el 1,94%. Las comunidades autónomas donde esta tasa es mayor son Cantabria (3,8%), Andalucía (2,9%) y Murcia (2,7%).

Si se analiza el comportamiento por género, el 74% del fraude en Auto lo cometen los hombres. Sin embargo, en el ramo de Hogar los casos de fraude cometidos por hombres y mujeres están más equilibrados, aunque ellos siguen estando por encima de ellas. En media en España, el 57% de los casos detectados en los seguros de Hogar son cometidos por varones. Por el contrario, cuatro de cada diez los cometen las mujeres.

Por último, señalar que los temporales y las DANA que están

teniendo lugar de forma más intensa en los últimos años se están utilizando cada vez más como móvil para tratar de cometer un fraude al seguro. Esto ha hecho que la garantía de Extensivos, que es la que cubre este tipo de siniestros, sea la segunda más utilizada de su ramo con fines delictivos. En 2019 estos casos representaban el 15% del total, por encima de los daños eléctricos y de los daños por agua.

Por otro lado, las nuevas formas de movilidad están llevando aparejada nuevas necesidades de aseguramiento y, por consiguiente, nuevas formas de fraude. Es el caso, por ejemplo, de los patinetes eléctricos.

Aunque todavía son pocos los casos que se han identificado a nivel mundial llaman la atención por su novedad los intentos de defraudar al seguro a través de la suplantación de la identidad con la tecnología que permite recrear la fisonomía facial e incluso la voz de un individuo a través de deepfakes. Los sistemas de reconocimiento facial se han encontrado este año con el desafío de un nuevo desarrollo tecnológico que está al alcance de cualquier persona y que permite de manera más o menos sencilla la suplantación de la identidad.

Hiscox sensibiliza a las pymes sobre la necesidad de protegerse frente a los ciberriesgos

"El papel de las aseguradoras en el ecosistema de la ciberseguridad es clave. Tenemos la capacidad de proteger y aumentar la sensibilización de la pyme, porque ya somos especialistas en sus riesgos con otros seguros", ha afirmado Alan Abreu, responsable de riesgos Cyber de Hiscox, durante su intervención en el III Foro de Ciberseguridad de El Economista.

En su intervención, Alan Abreu ha explicado que "las compañías deben ser conscientes de que, en la nube, en función de qué servicios se contraten se asumen unos riesgos que hay que controlar. Debemos facilitar el trabajo a las pymes. El primer paso es su sensibilización hacia esta realidad, y después deben ponerse en manos de especialistas".

El responsable de inaugurar el foro ha sido Arturo Espejo, General de Brigada Jefe de la Jefatura de Servicios Técnicos de la Guardia Civil. En su ponencia ha destacado que "el ciberespacio es una amenaza sin pasaporte. Existen lugares donde pueden acceder a nuestra información y a los códigos necesarios para atacarnos. En 2019 se han contabilizado más de 100.000 incidentes a pymes y particulares en España".

En la mesa de debate posterior los representantes de Deloitte, Microsoft, Eleven Paths (Telefónica), y Globalia, junto con Hiscox, han coincidido en que la ciberseguridad debe ser abordada desde el diseño, situándola en el centro de las operaciones y procesos de la compañía desde su propio origen.

Sobre la migración a la computación en la nube los expertos han destacado que el cloud no es seguro ni inseguro por definición, y que son las empresas las que deben analizar si esta solución es la más adecuada, si realmente les sirve para sus objetivos, si es más ágil o no que los procesos actuales, o si económicamente es la mejor opción.

Durante las diferentes intervenciones se ha alertado de que el número de incidentes crece de manera exponencial. De ahí la necesidad de sensibilizar y concienciar al tejido empresarial español, por ejemplo, haciéndoles ver que se piensa erróneamente que los ataques suelen ser muy sofisticados, cuando la mayoría no lo son y pueden evitarse estando preparado, incluso a veces con una simple actualización del software como en el caso de Wannacry.

En otro orden de cosas, ante las recomendaciones por parte de los organismos públicos sobre el Covid-19, Hiscox España ha aplicado su plan de continuidad de ne-

gocio y el equipo al completo trabaja en conexión remota. Además, el plan incluye guías y protocolos para la atención con total normalidad a corredores y sus clientes ante el escenario actual y futuro.

Hiscox ha confirmado que sus colaboradores podrán seguir utilizando la forma de contacto habitual con cualquier persona del equipo a través del e-mail, teléfono fijo y teléfono móvil y centralita 915 15 99 00.

Por último señalar que Hiscox cumplen quince años en España con oficina propia, y para celebrarlo, la compañía ha anunciado alguno de los principales hitos que van a tener lugar a lo largo del año, en un programa de acciones conmemorativas dirigido tanto a sus colaboradores como a los profesionales que forman parte de la compañía.

Por un lado, esta efeméride será protagonista de los dos encuentros que la compañía desarrollará hacia la última parte del año con sus colaboradores en las ciudades de Madrid y Barcelona. Además, ha anunciado que afronta este aniversario con especial ilusión y es que a lo largo de 2020 traslada sus oficinas a un espacio mayor que le permitirá mantener el ritmo de crecimiento de negocio y equipo que ha experimentado durante los últimos ejercicios.

Asisa desarrollará un software basado en inteligencia artificial de la mano de Grupo AIA

Grupo AIA y Asisa han firmado un acuerdo para desarrollar software basado en inteligencia artificial, lo que permitirá a la aseguradora mejorar sus procesos de gestión de forma ágil y efectiva, con el objetivo de satisfacer las necesidades de sus clientes y asegurados.

El objetivo es desarrollar soluciones de software innovadoras basadas en la transferencia de las ciencias básicas (física y matemáticas) junto con las ciencias de datos, a fin de dar respuesta a sus necesidades de negocio. Grupo AIA proporcionará inteligencia a los procesos de negocio de Asisa utilizando las últimas metodologías provenientes de la analítica avanzada de datos como *machine learning*.

Asisa enmarca esta nueva colaboración en su proceso de transformación tecnológica que afecta a todas las áreas, tanto asistenciales como de gestión, y que tiene como prioridades ser más eficientes y agilizar todos los procesos y mejorar la atención de las demandas de los clientes. El objetivo final del proceso es garantizar que los clientes puedan tener una relación plenamente digital con la compañía, desde la contratación hasta la gestión de los servicios contratados.

En esta primera colaboración, Grupo AIA se propone solventar el reto relacionado con la gestión eficiente de los actos médicos. Para ello, desplegará una herramienta basada en modelos de *machine learning*, que ayudarán a los gestores a tramitar de manera ágil, las acciones médicas. Asisa podrá así, tomar decisiones más acertadas para el beneficio del cliente. La aportación de Grupo AIA, basada en el estado del arte de la inteligencia artificial, servirá a la aseguradora para la mejora en los procesos de gestión y control en esta área de negocio.

AXA imparte una jornada sobre retribución flexible en empresas

AXA celebró en la XXVII Semana del Seguro, organizada por Inese, una jornada en la que Pablo Surdo, socio director de Dextra Consultores, analizó la retribución flexible como herramienta de diferenciación para el corredor.

Surdo advirtió de la necesidad de que la mediación se acerque a las empresas "desde una óptica diferente a como lo ha venido haciendo hasta ahora". En su opinión, el entorno de las empresas ha cambiado: las diferencias entre las jóvenes generaciones y las más maduras dentro de las organizaciones se han multiplicado exponencialmente. Existe una mayor multiculturalidad, y unos modelos de negocio muy diferentes a los tradicionales. "Los mediadores tiene que entender estas nuevas formas de trabajo y de relacionarse entre las empresas y los empleados. "Y es en ese contexto en el que la mediación tiene que hacer ver a las empresas el abanico de posibilidades que la retribución flexible aporta para atraer y retener el talento", ha dicho Surdo.

Durante la jornada de AXA se han abordado las numerosas ventajas de la retribución flexible para empresas y trabajadores. Por un lado están las económicas, que permiten un ahorro fiscal muy significativo para estos últimos cuando su salario contempla, además de una cuantía económica, una cesta de productos y servicios de libre elección. Esta herramienta, además, fideliza, motiva y retiene a los empleados dentro de las organizaciones.

En palabras de Florent de la Fuente, director comercial de Empresas de AXA, "los programas de beneficios sociales incrementan un 33% la productividad de los trabajadores, reduce un 51% el absentismo laboral e incrementan un 300% la innovación. El directivo de AXA también ha señalado que estas medidas motivan a más del 60% de los empleados a permanecer en la empresa.

Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución y Ventas de AXA, señaló que "somos una industria única y tenemos un océano de oportunidades". A lo que añadió que "estamos protegidos de los nuevos actores porque somos un sector impenetrable". En opinión de Sáez de Jáuregui, "lo que la mediación debería decir a las empresas es: con la retribución flexible queremos mejorar vuestra fiscalidad y la de vuestros empleados".

El director de Distribución y Ventas de AXA se lamentó de que el peso del sector asegurador en el PIB haya pasado en dos años del 5,4% al 5,2%, pero confía en su fortaleza y determinación no solo para recuperar esos dos puntos perdidos, sino para aproximarse al 8,4% que tiene Italia.

En otro orden de cosas, debido a la declaración del Estado de Alerta, la aseguradora ha decidido activar una nueva fase del protocolo de prevención del Covid-19. La compañía, que cuenta en España con 2.600 personas, ha pedido a su plantilla que trabajen desde casa, con carácter temporal, con el objetivo de garantizar su

seguridad y el servicio a clientes y distribuidores. Desde mediados de febrero, AXA ha ido manteniendo activo un protocolo de crisis con medidas temporales y extraordinarias que contemplaban, entre otras, la prohibición de viajes a las zonas afectadas, restricción de desplazamientos, cancelación de eventos masivos y participación en foros. Además, en las últimas semanas, se han adoptado acciones extraordinarias de prevención e higiene en los centros de trabajo, reforzado la sensibilización de los empleados.

Por otra parte, AXA Españaha ampliado a todos los clientes, particulares y colectivos, de las marcas AXA y Direct, el dispositivo específico de información y orientación sobre el Covid-19 que mantenía activo desde febrero para los clientes de Salud. A través del teléfono 91 078 21 97 cualquier cliente de la aseguradora que necesite información u orientación sobre el coronavirus tendrá acceso a un panel de profesionales sanitarios que le atenderán. El teléfono de atención médica 24 horas es gratuito y estará abierto mientras exista demanda. La plataforma médica de la compañía, atendida por profesionales sanitarios, le indicará los pasos a seguir acorde a los protocolos vigentes para cada situación.

Por último, señalar que el plan de pensiones 'Mundiplan Audaz Global' ha recibido el premio de gran noche de los Fondos de Inversión 2020 organizado por **Expansión** y **Allfunds**. Un plan que acumulaba una revalorización del 26% anual a cierre de 2019. Mundiplan Audaz Global acumuló un volumen de ventas de 64 millones de euros con un crecimiento de casi del 60% con un patrimonio de 220,7 millones de euros.

Ebroker ofrece a los corredores una oferta plural en el mercado de los multitarificadores

Ebroker ha dado a conocer que su objetivo estratégico para este ejercicio es "garantizar a los corredores de seguros una oferta plural en el mercado de los multitarificadores".

Su CEO, Higinio Iglesias, ha sido categórico al afirmar que "sentimos que tenemos en este preciso momento una importante responsabilidad y la vamos a asumir y aceptar". Además, ha matizado que "por este motivo hemos realizado un gran esfuerzo para evolucionar de una manera disruptiva nuestra herramienta de multitarificación con importantes y relevantes novedades desde una perspectiva innovadora.

Ebroker ha detallado algunas de las novedades: la mejora en la experiencia de usuario, nuevo formato de presencia en el mercado, últimas tecnologías en desarrollo de software, así como integración con procesos de analítica de datos bajo técnicas de Big Data y bases de datos de conocimiento…

Todo ello, representa para Ebroker un importante reto que asegura alcanzar mediante una definición de alianzas estratégicas con líderes sectoriales en el ámbito tecnológico: las ingenierías de software, Alpinia Technologies y S&M Services junto al equipo de Quadram, especialistas en User Experience (UX).

Zurich Seguros lanza diez compromisos con sus clientes para aliviar la situación económica derivada del coronavirus

Ante la crisis sanitaria y económica que el impacto del Covid-19 está causando en España, Zurich Seguros ha anunciado un plan de contingencia de aplicación inmediata que se resume en diez compromisos con sus clientes. El objetivo es garantizar la prestación de servicios sin riesgo para sus empleados y colaboradores y aliviar las cargas económicas que recaen sobre particulares, pymes y autónomos.

LOS 10 COMPROMISOS ZURICH

1. AMPLIACIÓN DEL PLAZO DE PAGO A 90 DÍAS

2. FRACCIONAMIENTO SIN RECARGOS

3. PROTEGEMOS A TODOS NUESTROS CLIENTES DE VIDA RIESGO

4. PAGO CON TARJETA

5. SERVICIO

6. VIDEOPERITACIÓN

7. AYUDA INFORMÁTICA

8. CASOS URGENTES

9. INDEMNIZACIÓN

10. CANALES DE CONTACTO

Los compromisos de Zurich Seguros se han comunicado a los agentes y corredores que trabajan con la compañía, así como a sus principales socios distribuidores de seguros. Entre las principales medidas destacan aquellas destinadas a mitigar la situación económica de los asegurados como la ampliación del plazo de pago a 90 días, periodo durante el cual no se procederá a la anulación de las pólizas ni se reclamará el cobro.

Además, se va a ofrecer la posibilidad del fraccionamiento sin recargo para comercios y pymes hasta en 12 meses, y se incluye la cobertura de Covid-19 para los clientes que tengan contratado un seguro de Vida riesgo con Zurich en caso de que el siniestro sea consecuencia del Covid-19. Esta decisión de la compañía implica que no se aplicará la exclusión por epidemia a los asegurados que se vean afectados por esta enfermedad.

Los diez compromisos incluyen otras medidas como la implementación de pagos con tarjeta de los recibos domiciliados devueltos y pendientes; algo que se podrá realizar a través de zurich.es o en el área de cliente MiZurich. También se ha habilitado el mantenimiento de la operativa de todos los servicios para clientes y mediadores con herramientas telemáticas o la vídeoperitación de los siniestros.

En el caso del servicio de vídeo peritación, disponible en Zurich desde hace dos años, se verá reforzado para evitar desplazamientos a talleres y visitas de los peritos a domicilios particulares o empresas. Gracias a esta operativa, se podrán revisar y reclamar los daños a vehículos, comercios o domicilios de forma online y recibir el pago de la indemnización de forma prácticamente inmediata.

Otra de las apuestas en estos momentos, es la asistencia informática remota. La compañía ha ampliado el servicio a todos los clientes de Zurich con independencia de la póliza que tengan contratada.

Destacar finalmente que se ha habilitado una respuesta específica para casos de emergencia y situaciones excepcionales, como que el cliente se haya quedado

sin suministro de agua o electricidad, o que tenga daños en vitrocerámica o nevera; daños que se elevan a la categoría de emergencia para paliar situaciones delicadas mientras dure el estado de alarma.

En otro orden de cosas, gracias a la aplicación de tecnología narrowband del Internet of Things, la aseguradora ofrece un servicio preventivo para comercios ante daños por agua o eléctricos y aplica la interconexión digital entre la póliza de un comercio y la detección del siniestro.

El funcionamiento se basa en un dispositivo autónomo conectado 24/7, que se ubica en las instalaciones del cliente, y que transmite datos continuamente sobre los bienes asegurados. Esto permite no solo alertar inmediatamente cuando se produce un siniestro, sino incluso detectar las primeras señales del mismo y actuar preventivamente para evitarlo.

Segur Caixa Adeslas ganó un 10,5% más en 2019

Segur Caixa Adeslas ha cerrado 2019 con un beneficio neto consolidado de 386,6 millones de euros, un 10,5% más que el año anterior. Los ingresos por primas han aumentado el 4,2%, por encima del mercado No Vida, que creció un 3,4%, y han alcanzado los 3.863 millones de euros.

Adeslas, la marca de Salud de la compañía, ha reforzado su liderazgo y aumentado su cuota de mercado hasta el 30,1%. Los ingresos por primas han alcanzado los 2.688 millones de euros, con un crecimiento del 6,5%, 1,7 puntos porcentuales por encima de la media de su sector.

De forma agregada, los ramos distintos al de Salud han alcanzado 1.175 millones de euros en primas, que suponen el 30% de los ingresos del último ejercicio.

La fortaleza comercial de la compañía se ha traducido en un aumento del 2% en el número de pólizas/asegurados hasta alcanzar los 10,2 millones, impulsados por la buena evolución de Salud, Auto y Multirriesgo.

El número de clínicas dentales Adeslas, por su parte, alcanza ya las 194, tras la apertura de cinco nuevos centros durante el último año.

Las primas de Multirriesgo han ascendido a 524 millones de euros, con un aumento del 6,7%. En Hogar ha ingresado un 11,3% más, hasta 429 millones de euros en primas, reforzando su segunda posición en el mercado, donde alcanzó una cuota del 9,5%.

Las primas de Auto se han situado en 237 millones de euros, incrementado sus ingresos un 9,8%.

En Accidentes, donde SegurCaixa Adeslas es líder del mercado con una cuota del 12,4%, la cifra de ingresos por primas se ha situado en 142 millones de euros.

La compañía ha obtenido unos ingresos por primas de seguro de Decesos de 124 millones de euros, que fijan su posición en el quinto puesto del ranking del sector con una cuota del 5,1% del mercado.

Grupo Catalana Occidente crece un 9,9%

El **Grupo Catalana Occidente** ha cerrado 2019 con un resultado consolidado de 424,5 millones de euros, lo que supone un aumento del 9,9% respecto al año anterior. Este incremento viene motivado por la mejora del resultado técnico y el positivo comportamiento de la facturación que ha alcanzado los 4.547,7 millones de euros, un 4,7% más que en 2018.

El resultado recurrente del negocio tradicional (Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao y NorteHispana Seguros) mejora un 8,4% hasta los 212,1 millones de euros. Por su parte, el volumen total de primas facturadas se sitúa en los 2.612,4 millones de euros, un 2,8% más, destacando la facturación de Multirriesgos. El negocio de Vida evoluciona de forma positiva con un crecimiento de la facturación del 5,3%. Antares ha obtenido un resultado recurrente en el ejercicio 2019 de 11,9 millones de euros, que se incorporan al Grupo a partir de febrero.

Respecto al seguro de Crédito (Atradius Crédito y Caución, y Atradius Re) su resultado recurrente ha aumentado un 18,6% hasta los 238,2 millones, gracias a la mejora de la siniestralidad neta del reaseguro de 1,4 p.p. y a la disminución de 2 p.p. del ratio de cesión que se sitúa en el 38%. Asimismo, el volumen de negocio del seguro de Crédito alcanza los 1.935,3 millones de euros, un 7,3% más que en 2018.

En otro orden de cosas, el Grupo Catalana Occidente se ha incorporado al **Mobility Institute**, plataforma de investigación y estudios creada por el RACC y Deloitte, para analizar las nuevas tendencias y los nuevos modelos de movilidad con una perspectiva de fomento de la colaboración empresarial.

Por otro lado, la aseguradora ha iniciado una nueva fase de su protocolo de actuación frente al Covid-19 para proteger a sus empleados, clientes y colaboradores.En concreto, el Grupo ha implantado el teletrabajo entre todos los empleados en España de las compañías Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao, NorteHispana Seguros, y Atradius Crédito y Caución. Además, se han restringido los viajes de toda la plantilla y se han pospuestos las jornadas y demás eventos internos con asistentes procedentes de diversos puntos geográficos.

No obstante, gracias a los canales telemáticos habilitados por el Grupo, las sucursales propias seguirán desarrollando su actividad de prestación de soporte a la red de mediadores y clientes.

El Grupo aconseja a sus clientes, como medida de prevención, solicitar cita previa en el caso de necesitar personarse en una oficina. Asimismo, recomienda que sólo se acuda a las oficinas para las operaciones que no puedan realizarse por medios telemáticos. De la misma forma, el Grupo ha trasladado a sus mediadores una serie de recomendaciones con el objetivo de que puedan seguir prestando servicio con la máxima seguridad.

Por último, recuerda a sus clientes que pueden trasladar sus consultas a través los respectivos números de atención telefónica de las compañías del Grupo: en Seguros Catalana Occidente, contactar en el 932 220 212; en Plus Ultra Seguros, en el teléfono 917 838 383; en Seguros Bilbao, en el 946 421 241; en NorteHispana Seguros, en el 935 126 111; y en Atradius Crédito y Caución, en el 914 326 300.

La cartera de inversiones de Mutualidad de la Abogacía se mantiene estable a pesar del impacto del coronavirus

La cartera de inversiones de Mutualidad de la Abogacía se está manteniendo estable y solvente ante la volatilidad bursátil generada por el impacto del coronavirus.

La exposición de la cartera a renta variable representa solo el 6,4% del total de cartera a cierre de 2019, lo que protege a los mutualistas ante la elevada volatilidad bursátil.

Asimismo, en el segmento de renta fija, la cartera cuenta con una elevada diversificación al acumular 105 emisores distintos de deuda en renta fija de elevada calidad crediticia en los más de 6.000 millones de euros en bonos que gestiona la mutualidad.

Además, a cierre de 2019, la entidad dispone de un potente colchón financiero con más de 1.600 millones de euros de Fondos Propios que suponen una garantía adicional y definitiva de la solvencia de la mutualidad en su actividad habitual e incluso ante situaciones de estrés financiero. Esta aventajada situación se complementa con la elevada liquidez y tesorería que dispone la mutualidad para hacer frente a cualquier eventualidad o necesidad de fondos, pagos o inversiones que alcanza casi los 700 millones de euros.

En otro orden de cosas, la entidad cuenta desde el 24 de febrero con un Comité de Contingencia formado por 5 miembros del equipo directivo que está monitorizando permanentemente la situación y tomando las decisiones oportunas. Activando el teletrabajo en parte de su plantilla. Además, han suspendido todos sus actos públicos institucionales y los viajes y se han restringido al máximo las reuniones en sus instalaciones. Se recomienda a los mutualistas que utilicen la web **www.mutualidadabogacia.com,** la App, el teléfono 914352486 o el email **buzon@mutualidadabogacia.com.**

Por último, señalar que Mutualidad de la Abogacía ha obtenido, por primera vez, la certificación ISO 9001:2015 que concede la Asociación Española de Normalización y Certificación (Aenor) para su servicio de atención telefónica al mutualista.

El Grupo Caser ingresó un 9% más en 2019

Caser obtuvo unos ingresos de 1.994 millones de euros, un 9% más que en 2018. El Grupo alcanzó esta cifra gracias al buen comportamiento del negocio de seguros y a la cada vez mayor aportación de la facturación de sus participadas –tercera edad, provisión sanitaria o servicios y *facility management*–.

El beneficio antes de impuestos del Grupo Caser ascendió a 96,3 millones de euros, lo que supone un decrecimiento del 15%, debido a menores resultados extraordinarios que los obtenidos en 2018 como consecuencia de la cancelación del acuerdo de distribución en No Vida con BMN y las plusvalías por la venta de las acciones de Bankia. El beneficio neto fue de 72,1 millones de euros.

La aseguradora excede más de 400 millones de euros el mínimo de solvencia, y alcanza el 159% del ratio exigible sin la aplicación de medidas transitorias.

Los ingresos por primas de Caser aumentaron un 1%, hasta los 1.510 millones de euros. Los ramos de No Vida acumularon 1.024 millones de euros (+1%), mientras que Vida incrementó su facturación un 1% hasta los 486 millones de euros.

En cuanto a No Vida, que supone el 68% de las primas devengadas, cabe destacar por segundo año consecutivo el crecimiento de Particulares Personales, -un 8% más-, motivado por el buen comportamiento de Decesos, Protección de Pagos y Asistencia en Viaje. Multirriesgos fue el que más ingresos aportó dentro del capítulo de Seguros Generales (331 millones de euros).

Por su parte, los ingresos por primas de Vida alcanzaron los 486 millones de euros un 1% más que en 2018. La buena evolución se explica por el positivo desarrollo de los seguros de ahorro a pesar del contexto macroeconómico, marcado por los bajos tipos de interés.

A finales de enero se concretó la adquisición, por parte de Helvetia, de un porcentaje próximo al 70% de Caser, por lo que la aseguradora suiza será el accionista de referencia del Grupo una vez se hayan obtenido todas las autorizaciones pertinentes. Helvetia ha manifestado que prevé preservar, bajo un enfoque multimarca, la actividad de Caser separada de la de su filial española.

En otro orden de cosas, Caser Seguros ha celebrado el encuentro informativo 'Ahorro por consumo: nuevas fórmulas para nuevos tiempos' en el que se debatió sobre las actuales barreras que se encuentra el ahorrador español así como las innovaciones financieras y sus implicaciones sobre la previsión social complementaria.

Juan José Cotorruelo, director de Vida y Pensiones de Caser, afirma que "la innovación y las nuevas tecnologías juegan un papel fundamental y han contribuido de

manera decisiva al desarrollo de nuevas herramientas de ahorro y a la sofisticación de las existentes, haciendo que el usuario pueda ahorrar de manera más sencilla, rápida e intuitiva".

A la pregunta formulada durante el debate sobre ¿Qué podemos hacer para fomentar el ahorro en dinero?, Paula Mercado, directora de Análisis de VDOS considera que "es muy necesario tener alternativas para captar el interés de los jóvenes y fomentar el hábito del ahorro, independientemente del poder adquisitivo que se tenga, no solo por parte de las instituciones educativas, también en la educación recibida en el núcleo del hogar".

Un aspecto importante es fomentar el ahorro y el consumo responsable; para ello la industria debe facilitar a los particulares productos sencillos y comprensibles que venzan las tradicionales reticencias que tiene el cliente español a la hora de ahorrar a través de productos financieros.

Bajo esta premisa, Caser Seguros ha desarrollado su proyecto Cling Cling para convertir parte del gasto en ahorro. Esta hucha digital, dirigida a personas de entre 30 y 50 años utiliza fórmulas variadas que van desde el redondeo de los pagos o el ahorro por medio de retos o juegos hasta acuerdos de colaboración con grandes firmas o aportaciones periódicas.

Generali se une a Nationwide para ofrecer soluciones aseguradoras para multinacionales

Nationwide Mutual Insurance Company (Nationwide), una de las mayores compañías de seguros y servicios financieros de los Estados Unidos, y **Generali**, a través de su unidad Generali Global Corporate & Commercial (GC&C), se han embarcado en una joint venture, N2G Worldwide Insurance Services LLC (N2G), para ofrecer soluciones multinacionales para clientes corporativos internacionales.

N2G promoverá, distribuirá y gestionará en exclusiva soluciones de seguros para corporaciones multinacionales en nombre de ambas organizaciones. Los negocios de N2G se captarán a través de agentes, corredores y grandes prescriptores.

Combinando los recursos de Nationwide y Generali, N2G estará bien posicionada para responder a las necesidades de las corporaciones multinacionales con operaciones en los EEUU, así como de los clientes con sede en los EEUU y necesidades complejas de seguros a nivel internacional. Nationwide asumirá la exposición de riesgo en EEUU y Generali (directamente o a través de sus socios) asumirá la exposición fuera de Estados Unidos.

El sector asegurador asumirá los costes de atención sanitaria de los infectados por el coronavirus

Unespa ha emitido un comunicado en el que declara la "firme e inequívoca colaboración" del sector asegurador con las medidas para controlar la propagación del coronavirus en España establecidas por las autoridades sanitarias al asumir los costes derivados de la atención a posibles pacientes infectados.

El seguro da cobertura sanitaria en España a 10,3 millones de personas. De esta cantidad, 8,4 millones de asegurados contratan su protección con carácter complementario a la asistencia sanitaria pública. Los restantes 1,8 millones de asegurados provienen de las mutualidades de funcionarios de la Administración Central del Estado.

La llegada del coronavirus a España es un tema de salud pública nacional. Por esta razón, los centros asistenciales tienen la obligación de informar a las autoridades sanitarias de los posibles casos que detecten y, a partir de ahí, seguir las directrices que marquen en cada momento los poderes públicos.

El seguro de Asistencia en Viaje, entre tanto, sufragará las atenciones médicas que reciban aquellas personas aseguradas que resulten infectadas por el coronavirus durante un viaje dentro de los límites fijados por el contrato, como los gastos de desplazamiento, alojamiento y manutención de, al menos, un acompañante. Los seguros de viaje que incluyen la cobertura de libre desistimiento permiten, asimismo, la cancelación de un viaje por cualquier causa a quienes los hubieran contratado.

Por otro lado, la industria del seguro mantiene su servicio a los asegurados ante la situación excepcional que ha generado en España el Covid-19. Desde el sector se informa que las principales líneas de aseguramiento afectadas por esta enfermedad están prestando servicio.

La asistencia sanitaria está garantizada para todos los clientes. Las aseguradoras de Salud facilitan el acceso a la atención médica a quienes muestran síntomas de una posible infección en los centros adscritos a sus cuadros asistenciales. Por su parte, los centros sanitarios privados están atendiendo a los enfermos y obedeciendo en todo momento los protocolos que marcan las autoridades sanitarias en el tratamiento de posibles infectados.

Las aseguradoras de Vida se encuentran, igualmente, satisfaciendo de forma puntual las indemnizaciones correspondientes por los casos de fallecidos asegurados por coronavirus y entregando las sumas aseguradas a los beneficiarios designados.

La industria del seguro también desea trasladar a la opinión pública que los servicios relacionados con el resto de seguros (Automóvil, Hogar, Decesos, etc.) continúan prestándose con absoluta normalidad. Las entidades han puesto en marcha planes de contingencia para garantizar la atención a los clientes en todas las líneas de negocio.

En este sentido, Unespaha lanzado un comunicado en el que afirma que las aseguradoras han desplegado protocolos de actuación para mantener la atención a los asegurados tras la declaración del Estado de Alarma dictado por el Gobierno. Para compatibilizar la protección de los trabajadores junto con la atención a los asegurados, las entidades han extendido el trabajo a distancia. En virtud de dichos protocolos, la mayor parte de los más de 50.000 empleados del sector se encuentra actualmente teletrabajando desde sus domicilios.

La industria del seguro española cuenta con un nivel de solvencia elevado que le permite hacer frente a la situación desatada por la pandemia del Covid-19. En concreto, el sector excede en 2,4 veces los requisitos que establece la normativa.

Por otra parte, desde Unespa se reitera que la declaración del estado de alarma no modifica las protecciones que ofrece el seguro del Automóvil, tanto en su modalidad de seguro a terceros como en el resto de garantías. Esta declaración institucional se realiza a raíz de la aparición de algunas informaciones incorrectas en medios de comunicación y redes sociales en las que se cuestionaba la continuidad de la protección.

Marta Hernández se integra en AXA Partners Iberia como directora comercial de Servicios y Asistencia España

AXA Partners Iberia ha nombrado a Marta Hernández nueva directora comercial de Servicios y Asistencia España para las líneas de negocio de Hogar, motor y Salud.

Hernández, que hasta ahora ocupaba el puesto de Head of Marketing & External Communication, se incorporó a la compañía en el año 1996 y, desde entonces, ha desarrollado su carrera profesional desempeñando distintos cargos siempre vinculados con las áreas de marketing y ventas.

Marta Hernández, cursó un Master of Business Administration (MBA) por la Universitat Ramon Llull y cuenta con un postgrado en Marketing Estratégico y Operativo en Entornos Competitivos de la Universitat Politècnica de Catalunya y un postgrado en Ciencias Empresariales Marketing y Relaciones Públicas en ESERP Business School.

El cargo de Head of Marketing & External Communication lo asume Ariadna López, quien durante los dos últimos años ha ejercido el rol Executive Assistant. Además mantiene sus anteriores responsabilidades en Sales Effectiveness & Economic Steering.

MGS promueve un acto sobre mindfulness

La **Fundación MGS** organizó a primeros de marzo una jornada formativa sobre 'Mindfulness: atención plena en tiempos de distracciones' a cargo de Eva Boix, facilitadora, docente y trainer en habilidades comunicativas.

El acto se inició con la explicación de los fundamentos mindfulness y a lo largo de la conferencia, Boix profundizó en la forma de tomar decisiones diarias a nivel personal, la comunicación no verbal y, a través de dos ejercicios interactivos, la atención plena individual, la escucha activa y la expresión visual.

El Grupo Mutua aumentó su beneficio neto un 8,3% en 2019

Los ingresos por primas del **Grupo Mutua** alcanzaron en 2019 los 5.454,8 millones de euros, un 3,5% más que el año anterior, mientras que el beneficio después de impuestos ascendió a 289,1 millones, 8,3% más. Por su parte, el número de pólizas totales del grupo superó los 8,7 millones, un 3,7% más que en 2018.

En el conjunto de No Vida, los ingresos por primas del grupo aumentaron un 4,4%, hasta los 5.268,3 millones de euros. Por segundo año consecutivo, está la primera en el ranking nacional de seguros No Vida. Además mantiene la primera posición en Salud, la segunda en Autos y la primera en el ramo de Accidentes.

Por ramos, el de Autos alcanzó unos ingresos por primas de 1.563,5 millones de euros, con un avance del 5,3% e incrementó su cuota de mercado hasta el 13,8% y redujo el ratio combinado al 93,6%.

En el ramo de Salud, el Grupo Mutua reforzó su liderazgo en 2019 a través de Adeslas, que registró un volumen de primas de 2.688,5 millones de euros, un 6,5% más.

El comportamiento del Grupo Mutua en el ramo de Multirriesgo-Hogar también fue muy positivo, ya que los ingresos ascendieron hasta los 603,2 millones de euros, un 8% más que en 2018. Además, el número de asegurados se incrementó un 5%, por lo que la cartera de clientes del grupo en este ramo superó los dos millones.

Por su parte, los ingresos del ramo de Vida se situaron en 186 millones, un 16,8%

menos que el año anterior. La búsqueda de mayores rentabilidades debido a los bajos tipos de interés provocó el traspaso de seguros de ahorro a otros productos de inversión del Grupo Mutua comercializados por 'Mutuactivos', como fondos de inversión o carteras gestionadas.

MPM Software lanza un asesor comercial para seguros de Salud

MPM Software ha presentado al mercado su nuevo asesor comercial de seguros sanitarios 'Salud-e', una solución desarrollada para poner a disposición del corredor toda la información que necesita para poder ofrecer el mejor seguro de Salud a sus clientes y hacer comparativas de sus características de forma rápida y sencilla.

'Salud-e' incorpora la información detallada a nivel de coberturas, copagos y cuadros médicos de 12 de las principales compañías de Salud, pudiendo resolver cualquier pregunta que puedan efectuar los clientes sin necesidad de analizar largos condicionados o manuales de producto. La nueva solución aporta como principal ventaja el no tener que alimentar y mantener la información de primas, coberturas, modalidades y cuadros médicos de los productos genéricos disponibles en 'Salud-e'.

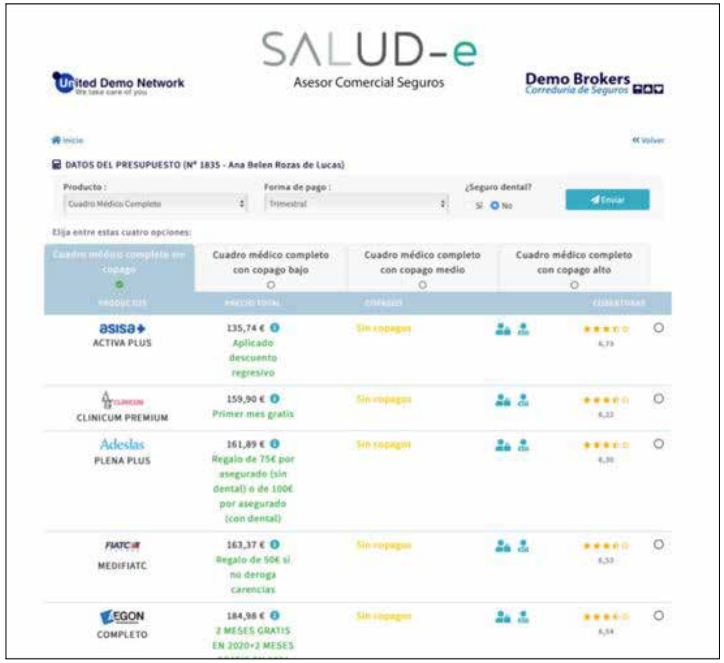
Presenta los resultados de una manera organizada e intuitiva mediante paneles de comparación de productos agrupados por modalidades, donde se muestra información acerca de la comparativa de coberturas, condiciones, primas totales, primas por asegurado, ofertas temporales, copagos, límites de reembolso, así como enlaces a los diferentes cuadros médicos de los productos como a las extranets de las compañías para la emisión de las pólizas.

Además, el nuevo asesor, facilita el análisis objetivo de los productos por parte del corredor aportando una puntuación para cada producto en base a sus características, coberturas y precios, así como el envío de toda la documentación (comparativa, PDF de compañías…) al cliente vía correo electrónico.

Por otro lado, MPM Software ha estado presente en la Semana del Seguro organizada por Inese, donde realizó una presentación de algunas de las últimas novedades incorporadas en segElevia. La jornada se inició con la presentación de la integración de Signaturit con segElevia y se realizó una demostración de cómo se agiliza el proceso de seguimiento y firma de contratos con los clientes de una correduría, así como de cualquier otro documento que requiera una firma digital.

El segundo bloque, estuvo dedicado a los chatbots y se presentó 'Elevia Bot', el primer chatbot de la mediación que proporciona asistencia comercial y soporte postventa.

La jornada continuó con la presentación de un algoritmo integrado en 'segElevia' que a través de inteligencia artificial es capaz de identificar la propensión de la caída de la cartera de pólizas.



Finalmente, con la participación de Emilio Iturmendi, director de SMC de Microsoft, se anunció el acuerdo estratégico entre MPM y Microsoft, por el cual se inician varios proyectos de colaboración para incorporar en 'segElevia' diferentes innovaciones como la integración de 'Azure' como plataforma en la nube..

Los mediadores, obligados a obtener de las compañías el proceso de aprobación de los productos

Fundación Inade ha celebrado varias jornadas técnicas sobre la transposición de la IDD, dentro de su campaña divulgativa sobre su transposición. Adolfo Campos recordó a todos los asistentes que "aquellos mediadores que ofrezcan seguros diseñados por las aseguradoras están obligados a solicitarles su proceso de aprobación y adaptación antes de su comercialización".

El director de la Fundación, Adolfo Campos, y la responsable de Protección de Datos de Inade, Paula María González, explicaron cómo afecta el cambio legislativo. En este sentido, Campos recordó que "aquellos mediadores que ofrezcan seguros diseñados por las aseguradoras están obligados a solicitarles su proceso de aprobación y adaptación antes de su comercialización", así como a "comprender sus características y el mercado destinatario". Igualmente informó que "si un mediador de seguros diseña un producto para su venta a clientes, deberá ser él quien mantenga, gestione y revise el proceso de cada uno de los productos".

Tal y como explicó el director de Fundación Inade, de acuerdo con la nueva normativa de distribución de seguros en el proceso deberá especificarse el mercado al que se destina el producto y garantizar la evaluación de los riesgos y la estrategia de distribución. Además, deberá adoptar medidas para garantizar que el producto se distribuye en el mercado destinatario definido. Por último, Campos recordó que este requisito en materia de gobernanza de productos "no se aplicará a los seguros definidos como grandes riesgos".

Igualmente Campos informó de que "a partir de ahora la Comisión de Hacienda es la competente en esta materia", un hecho novedoso ya que hasta la fecha la legislación ase-

Las inversiones del sector alcanzaron los 319.750 millones en 2019

El volumen estimado del total de las inversiones del sector asegurador español en el cuarto trimestre del año 2019 se situó en los 319.750 millones de euros, según **ICEA**.

El 55% de dicho volumen representa la inversión de la cartera de Vida, el 12,7% la correspondiente a No Vida, el 28,5% a la cartera general y los fondos propios suponen el 3,8% restante.

Agroseguro abona 18,5 millones por los siniestros de uva de mesa en 2019

La adversa climatología del ejercicio 2019 ha elevado las indemnizaciones del seguro de uva de mesa a 18,46 millones de euros por los daños ocasionados en más de 5.000 hectáreas aseguradas, según informa Agroseguro.

Las intensas precipitaciones caídas durante los episodios de gota fría registrados el pasado año han provocado daños por el riesgo de lluvia persistente en la producción de uva de mesa.

Por provincias, Murcia y Alicante, principales zonas productoras de uva de mesa, son las que acumulan mayor volumen de indemnización, con 11,66 y 4,58 millones de euros, respectivamente. Entre las dos suman casi el 88% del total para este cultivo.

Por otro lado, durante el mes de febrero se han registrado en las islas Canarias dos episodios de viento que han provocado daños en el cultivo de plátano. Además se han visto afectados otros productos como el aguacate, la papaya, la papa y algunas ornamentales. En total, se estima una indemnización de más de 7 millones de euros.

El episodio ocurrido entre los días 22 y 26 de febrero es el que ha provocado daños más elevados debido a que la intensidad del evento ha sido mayor que la del ocurrido entre los días 3 y 6 del mismo mes. Los daños en el cultivo de plátano se producen por la caída de plantas y la defoliación intensa a la que se ven sometidas las plataneras. El seguro también indemniza por los daños en calidad del racimo y de la planta hija, así como por los daños sufridos en invernaderos, muros cortaviento y sistemas de riego. Hasta el mes de marzo ya se habían recibido siniestros correspondientes a casi 4.700 hectáreas.

En otro orden de cosas, ante la crisis sanitaria desatada por la rápida expansión del Covid-19 y la activación por parte del Gobierno de España del estado de alarma, Agroseguroha adoptado las medidas necesarias para garantizar una total normalidad en su actividad. Desde el pasado 16 de marzo, los trabajadores están teletrabajando y se mantienen los canales de contacto habituales, desde la atención telefónica hasta el acceso a la página web.

Tanto la gestión de la contratación como la tramitación de los siniestros y el pago de las indemnizaciones continúan al mismo ritmo. En este punto, desde la entidad quieren destacar que "los profesionales libres que realizan peritaciones por encargo de Agroseguro están prestando sus servicios con normalidad, tal y como también lo están haciendo las empresas que prestan el servicio de retirada y destrucción de cadáveres de animales". Además, los asegurados que necesiten enviar una declaración de siniestro en los seguros agrícolas o en los de accidentes y enfermedad de ganado pueden seguir haciéndolo, ya que se están atendiendo con normalidad a través de los canales habituales (tomador, mediador o entidad).

Coface lanza su nuevo plan estratégico hasta 2023

Coface ha presentado *Build to Lead*, su nuevo plan estratégico hasta 2023, que extenderá y profundizará la transformación cultural y comercial iniciada con *Fit to Win*.

En particular, el nuevo plan aspira a continuar con el fortalecimiento de la gestión del riesgo y con la disciplina en la suscripción; mejorar la eficiencia comercial y operacional, con el foco en la mejora del servicio al cliente; e invertir en las iniciativas de crecimiento seleccionadas en el seguro de Crédito, así como en las *specialties*, que conformarán un pilar básico del futuro crecimiento.

Además, se espera que las dos adquisiciones (PKZ y GIEK Kredit) de Coface expandirán sus redes y fortalecerán sus capacidades en dos regiones importantes para su estrategia de crecimiento a largo plazo.

El plan *Build to Lead* comprende dos tipos de iniciativas para impulsar la actividad comercial: la primera para el negocio estratégico del seguro de Crédito y la segunda para las actividades complementarias especializadas que pueden capitalizar sus capacidades y *know-how*.

Se capitalizará los recursos de la aseguradora en las actividades complementarias especializadas, relacionadas con el seguro de Crédito: Factoring; Single Risk y Seguro de Caución; e información y servicios.

Tras la implementación de *Build to Lead,* se espera alcanzar: un ratio combinado para el ciclo de ~80%, una mejora de 3 puntos; un Roate de 9,5% para el ciclo, Coface ha elegido deliberadamente mantener su perfil de riesgo y la selección de activos; y una tasa de distribución de dividendos de al menos 80%, es decir, un aumento de 20 puntos respecto al anterior plan *Fit to Win*, con un ratio de solvencia en un nuevo rango objetivo (155% - 175%).

Agers pone en marcha su proyecto de formación online

Agers ha presentado Formación Online, un proyecto que nace de la necesidad de impulsar el conocimiento sobre gerencia de Riesgos y Seguros. Para ello se crea una web, www.agersformacion.es, que ofrece un abanico de píldoras formativas exclusivas para asociados.

Las píldoras formativas se emiten en vídeo, con una duración aproximada de tres minutos, en las que un experto en materia de Riesgos y Seguros habla sobre un tema de interés, esta web ofrece también cursos online para aquellos que quieren ampliar sus conocimientos, sin restricciones de horarios ni lugar.

En la web estarán disponibles los diferentes libros, manuales y guías con los que cuenta la asociación para que el usuario pueda adquirirlos en formato digital o físico. También cuenta con acceso al Moodle, plataforma pensada para los alumnos de Agers, a través de la cual podrán gestionar sus cursos de una manera autónoma y sin restricciones.

Allianz incorpora nuevos fondos de inversión en su unit linked 'Fondo Vida Plus'

Allianz ha reforzado su producto unit linked 'Allianz Fondo Vida Plus', con la incorporación de nuevos fondos de inversión en su oferta para los clientes. En concreto, se trata de seis fondos de 'Allianz Global Investors' y de cinco fondos de inversión impulsados por la aseguradora y gestionados a través de Inversis Gestión.

Los nuevos fondos de Allianz Global Investors que los clientes podrán encontrar en el producto 'Allianz Fondo Vida' son: 'Allianz Japan Equity', 'Allianz Best Styles Emerging Markets Equity' y 'Allianz Best Styles Europe Equity' (fondos de renta variable, cuya inversión se centra en Japón, países emergentes y Europa, respectivamente); 'Allianz Euroland Equity Growth' (que invierte en acciones de crecimiento de la zona Euro); 'Allianz European Equity Dividend' (centrado en acciones europeas con alta rentabilidad por dividendo) y 'Allianz US Short Duration High Income' (fondo de renta fija High Yield americana de baja duración, denominado en euros).

Además la compañía ha creado, junto a Inversis Gestión, cinco nuevos fondos para el mercado español, que serán inscritos próximamente en el registro de la CNMV. Estos productos abarcan diferentes estrategias de inversión:

- El fondo 'Allianz Bolsa Española', de renta variable euro, toma como referencia el Ibex 35, con un 75% de la cartera en renta variable española, si bien no descarta entrar en otros mercados de la OCDE. El resto de la cartera se invertirá en renta fija, pública y privada, de la zona Euro.
- 'Allianz Cartera Moderada', 'Cartera Dinámica' y 'Cartera Decidida' son fondos de fondos enfocados en la renta variable internacional, con una exposición a renta variable que varía desde el 50-100% de la cartera 'Dinámica', el 30-50% de la 'Decidida' o el 15-30% de la 'Moderada', principalmente de mercados y emisores de la OCDE.
- El fondo 'Allianz Conservador Dinámico', fondo de baja volatilidad, menor del 2%, que invertirá fundamentalmente en renta fija y estrategias dinámicas de gestión alternativa (incluyendo eventualmente estrategias en renta variable).

El producto 'Allianz Fondo Vida Plus' es el producto unit linked líder del mercado español en el canal mediado. En 2019 alcanzó su récord de emisión de primas con cerca de 300 millones de euros.

Se trata de un seguro de Vida ligado a fondos de inversión que pone a disposición del cliente la oportunidad de escoger entre una amplia gama de fondos, que les permiten invertir de forma diversificada según su perfil de inversión y objetivos individuales, con el objeto de obtener la mayor expectativa de rentabilidad.

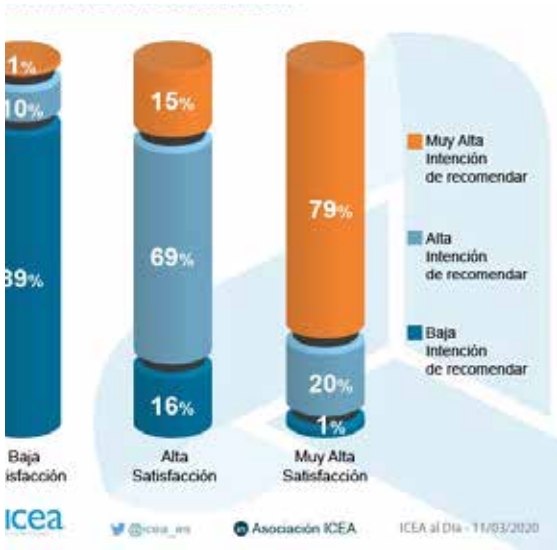
El CCS, reconocido por el Observatorio de las Catástrofes de la Fundación Aon

El Consorcio de Compensación de Seguros (CCS) ha sido galardonado con la Distinción 2019 del Observatorio de las Catástrofes de la Fundación Aon España por su eficaz gestión de los siniestros y por liberar una gran cantidad de recursos para la indemnización de los daños producidos por los desastres naturales ocurridos en España el año pasado.

En 2019, el CCS recibió 104.000 solicitudes de tramitación de expedientes, por un importe total de indemnización de 764 millones de euros. La catástrofe más costosa fue la DANA de septiembre, que fue especialmente grave en Alicante y Murcia.

"El Consorcio cuenta con una ejemplar trayectoria y siempre ha destacado por su respuesta ágil y su eficaz gestión de los siniestros, motivos por los que ha obtenido un merecido prestigio. Por ello, en el Observatorio de Catástrofes hemos querido reconocer su labor, que desarrolla en situaciones de infortunio colectivo y de alarma social", declaró Pedro Tomey, presidente del Observatorio de las Catástrofes y director General de la Fundación Aon España.

Se trata de una distinción que reconoce los valores profesionales y humanos y las actuaciones relevantes de organizaciones, instituciones, empresas o particulares para prevenir y paliar los riesgos catastróficos; y se entrega el año después de la ocurrencia de la catástrofe.



La satisfacción del corredor con el servicio prestado, clave para su recomendación

Según el último Estudio de Mercado a Corredores y Corredurías realizado por ICEA en 2019 a más de 700 corredores, se observa que a medida que crece la satisfacción del corredor con el servicio prestado por parte de la aseguradora, crece la intención de recomendación de este.

Así, un 79% de los corredores que declaran estar muy satisfechos con el servicio prestado, recomendarían la entidad a otros profesionales para trabajar con ella. Entre los aspectos de servicio que más influyen en la prescripción, se sitúan la capacidad de negociación por parte de la compañía y la consideración de la importancia del corredor en la relación con el cliente.

Pelayo anuncia los retos de futuro de la mediación en la Cumbre de Mediadores

Francisco Lara, director general de Pelayo, ha destacado en su intervención en la Cumbre de Mediadores de Seguros los cinco retos a los que se enfrenta la mediación en el futuro próximo.

En primer lugar y ante los nuevos *players* potenciales se preguntó si somos conscientes de que pueden transformar el mercado. Para abordar este reto, Lara sugiere incorporarlos, en la medida de lo posible, a la cadena de valor.

Para el segundo reto, la digitalización, cree que hay que preguntarse si se dispone como mediador de los recursos necesarios para invertir en la transformación digital. Sugiere como solución, o bien cooperar estrechamente con la compañía o bien buscar solución en la integración con otros mediadores.

El director general de Pelayo considera la omnicanalidad como el tercer reto y se pregunta si realmente se piensa que va

a ser viable a futuro gestionar los clientes sin un servicio omnicanal. De igual forma cree que la solución pasa o bien por estrechar lazos con la compañía o integrarse/agruparse con otro mediador.

Asimismo, considera que hay que preguntarse si está el modelo operativo preparado para dar una respuesta eficiente a las exigencias regulatorias. "Esto va a exigir o bien una fuerte capacidad de inversión individual, o bien nuevamente buscar soluciones integradoras o agregativas con otros mediadores", afirma Lara.

Por ultimo consideró la diversificación de las carteras de los mediadores como un elemento cada vez más importante. ¿Tu ratio de productos por cliente te proporciona un negocio sólido a medio plazo? Para que esto sea así, sugirió que es clave el conocimiento del cliente y la generación de talento.

En otro orden de cosas, en la Asamblea General de Mutualistas de Pelayo Mutua de Seguros, en la que se aprobaron las cuentas y la gestión del ejercicio 2019, se ha nombrado a Konstantin Sajonia-Coburgo nuevo consejero no ejecutivo de Pelayo y se han reelegido por otro periodo estatutario de tres años al vocal consejero 2º, Alberto Rodríguez de Lama, y al presidente, José Boada.

Sajonia-Coburgo es licenciado en Ciencias Empresariales Europeas por Icade y MBA por la Universidad de Columbia en Nueva York. Ha desarrollado su carrera profesional principalmente en banca de inversión.

La Asamblea General ha aprobado aplicar el resultado neto obtenido (4.040.377,94 euros) de la siguiente forma: 3.254.787,14 euros a Reserva de Estabilización a Cuenta, 535.590,80 a Reservas Estatutarias y 250.000 euros a un Remanente que será destinado en el ejercicio 2020 a distintas acciones solidarias, instrumentadas a través de la Fundación Pelayo. Con esta dotación de Reservas Estatutarias los Fondos Propios de la entidad alcanzan la cifra de 340,7 millones, lo que sitúa el superávit del margen de solvencia en 2,8 veces el mínimo exigido.

Ante las medidas preventivas por el coronavirus, se ha realizado la asamblea por medios digitales, mediante el voto electrónico, y presenciales, aconsejando la limitación de la presencia personal en dicho ato.

El CAI analiza el seguro de Caución

El despacho de abogados Pérez-Llorca acogió la conferencia 'Análisis jurídico y asegurador del seguro de Caución', que contó con la intervención de diversos expertos del sector asegurador en España.

La sesión fue inaugurada por Justo Jiménez, miembro de la junta directiva del Club de Aseguradores Internacionales (CAI) y director general de Glarus Ibérica, quien además ejerció de moderador. Asistieron como ponentes Laura Ruiz, asociada sénior del área de Litigación y Arbitraje de Pérez-Llorca; Andrés Martínez, director legal de Dual Ibérica; y Antonio Wesolowski, socio de Wesolowski Abogados.

Tras una introducción de la figura del seguro de Caución, se destacó que se trata de un seguro a través del cual el asegurador se obliga a indemnizar al asegurado (acreedor) en aquellos casos en los que el tomador (deudor) incumpla sus obligaciones. Además, hizo alusión a las diferencias del seguro de Caución con otras figuras afines, como la fianza, para finalizar planteando el debate de si se trata de un aval a primer requerimiento.

Además se planteó el debate de si el seguro de caución se trata o no de un seguro de grandes riesgos.

En segundo lugar, se trató la cuestión de si el seguro de Caución permitía el aseguramiento de sanciones debido a que su regulación legal establece que esta tipología de seguro cubre el resarcimiento de las penalidades. Asimismo, se trató las diferentes garantías que puede cubrir el seguro de Caución, así como sus beneficios (coste inferior a los avales bancarios, más agilidad en el servicio y el hecho de que los seguros de Caución no comprometen recursos financieros del tomador).

Para finalizar se analizó la evolución del marco legislativo y jurisprudencial del seguro de Caución.

Con motivo de la emergencia sanitaria por el Covid-19, Fidelidade España ha adoptado medidas para evitar la propagación, salvaguardar la salud de sus colaboradores, mediadores, trabajadores y sus familias, al tiempo que garantizar sus compromisos con clientes y distribuidores.

Fidelidade España adopta medidas de prevención frente al Covid-19

Las medidas que se han adoptado con carácter inmediato son: suspender las visitas, viajes y reuniones presenciales programadas, que se celebrarán de manera telemática, siempre que sea posible; derivar parcialmente los procesos básicos de negocio y los canales de atención a través de teletrabajo; facilitar el teletrabajo al personal de Fidelidade España con hijos menores a su cargo; extremar las medidas de precaución entre el personal que continúe acudiendo a las oficinas, observando rigurosamente las directrices señaladas por las autoridades sanitarias.

Multiasistencia presenta sus iniciativas orientadas a mejorar la experiencia de cliente

Multiasistencia ha apostado en la última edición de la Semana del Seguro organizada por Inese, por un stand sostenible con el objetivo de transmitir la importancia que la sostenibilidad tiene en la estrategia de la compañía.

La entidad ha querido aprovechar esta cita anual de referencia para lanzar al sector un mensaje de concienciación sobre la importancia del cuidado del medio ambiente que, en su caso, impulsa a través de iniciativas como el fomento del reciclaje, la promoción de materiales de construcción y de reparación biodegradables o la apuesta por el uso de vehículos no contaminantes entre sus profesionales, además de la activación de distintas políticas y labores de concienciación entre sus empleados, red de reparadores, clientes y proveedores.

En esta edición, Multiasistencia quiso recordar a los asistentes sus iniciativas orientadas a mejorar la experiencia de cliente, perpetuando su máximo compromiso con la satisfacción de estos y ofreciéndoles un servicio excelente. Así, la compañía demostró cómo trabaja cada día para fomentar la tecnología más puntera, contando con los procesos más eficaces de reparación y atención con el objetivo de plantear soluciones más eficientes.

En otro orden de cosas, la entidad ha activado la segunda fase de su plan de contingencia, pactado con sus clientes, para poder garantizar la normalidad y continuidad en la prestación del servicio de gestión de siniestros Multirriesgo.

Entre las medidas implementadas está la opción de teletrabajo al colectivo de call center. Además, se ha garantizado el aislamiento entre las sedes corporativas en España para poder garantizar la seguridad de los empleados.

Igualmente, se ha puesto a disposición de todos sus clientes las soluciones tecnológicas ya disponibles y un aumento del despliegue del canal digital para todos los siniestros atendidos por Multiasistencia para fomentar la autogestión del asegurado.

Berkley adopta medidas de continuidad de negocio ante el impacto del coronavirus

Debido al Covid-19, Berkley España ha tomado medidas extraordinarias siguiendo las directrices aconsejadas por las autoridades y por su corporación, por lo que todos los empleados de la compañía trabajan de manera remota sin acudir físicamente a la oficina.

"Estas medidas tienen como principales objetivos velar por la seguridad de nuestro equipo y asegurar la continuidad del negocio y del servicio a nuestros clientes, ante cualquier tipo de escenario. De acuerdo a su plan para la conciliación familiar y la flexibilidad laboral, todos los empleados disponen de equipos portátiles y de un sistema de teletrabajo (trabajo en remoto) implantado hace más de dos años; por lo que estamos preparados para seguir dando el mismo servicio a todos nuestros corredores independientemente de los diferentes escenarios que puedan producirse", señalan desde la entidad.

"Por último, queremos recordar que Berkley España cuenta con BE-Net, una herramienta de gestión para el corredor con la que podrá cotizar, emitir, gestionar recibos, certificados, ver el estado de los siniestros… a disposición de todos los corredores que pidan acceso", han concluido.

Seguros Bilbao ofrece obsequios a quienes contraten su renovado seguro de Hogar

Seguros Bilbao ha puesto en marcha una campaña con la que busca premiar a los que contraten su seguro de Hogar antes del 31 de mayo.

El renovado seguro de Hogar de Seguros Bilbao incluye la reparación de los daños de agua que son producidos por un mal sellado de sanitarios, la cobertura de los daños estéticos en los muebles murales o la asistencia en calderas con un servicio anual gratuito.

Además, hay mejoras en la responsabilidad civil para los propietarios de perros no peligrosos y extiende la protección de las joyas ante posibles robos, estén o no dentro de una caja fuerte, al poder ampliar el importe de los capitales asegurados.

Paralelamente, cuenta con nuevas garantías para las comunidades y un asesoramiento personalizado para cumplimentar la Inspección Técnica de Edificios (ITE). Todas estas coberturas se suman a los servicios ya existentes: la asistencia telefónica 24 horas; compensación económica por la anulación de un viaje o el servicio de bricohogar.

Codeoscopic reducirá la cuota de sus servicios para ayudar a los corredores ante la crisis del coronavirus

Codeoscopic ha lanzado un plan de ayuda a corredores para hacer frente al Covid-19, con un paquete de propuestas de carácter extraordinario con las que busca facilitar a los corredores la continuidad de su negocio, en la situación de emergencia que está viviendo la mediación y la población en general. La propuesta de la tecnológica supone una disminución drástica en el importe de sus servicios durante los próximos tres meses, con el fin de incentivar el uso de herramientas digitales que ayuden a los corredores a trabajar en remoto, desde sus domicilios, y hacer frente a la paralización del mercado.

El catálogo de ayudas que incluye el Plan contempla reducciones en el precio de las cuotas de mantenimiento del multitarificador Avant2 Gold, que verán rebajado su precio un 30%; así como la bonificación del coste de setup y licencia a clientes nuevos durante el próximo trimestre, que se prevé de fuerte efecto de la crisis provocada por el coronavirus.

Además, se suman facilidades y condiciones favorables en todos los servicios que componen el ecosistema Avant2: los tarificadores HTML, instalables en cualquier entorno web; el aplicativo de firma digital para facilitar la gestión de documentación sin necesidad presencial, desde dispositivos móviles; el módulo IdentifyCar de consulta de versiones de autos y motos; y los servicios de TE-SIS InCloud, para la gestión de corredurías en la nube.

Codeoscopic mantendrá estas condiciones durante todo el segundo trimestre de 2020, hasta que finalice junio.

Por otro lado, informar que el director general de Codeoscopicrealizó un repaso sobre las amenazas y oportunidades que los cambios tecnológicos representan para la mediación de seguros en el ámbito de la Cumbre de Mediadores de Seguros.

"La tecnología está cada vez más presente en la mediación de seguros y exige una alta inversión. Una primera reflexión es si esto va a llevar a la desaparición de los mediadores o solo afectará a un grupo. Si será necesario agruparse o si se podrá continuar en solitario bajo modelos diferentes", ha declarado.

Su segunda reflexión fue sobre los clientes: "Cada vez se incorporan más como clientes potenciales los nativos digitales, que valoran más la experiencia, hacerlo en el móvil y que no quieren que les vendan".

El seguro paga 422 millones para arreglar los daños provocados por incendios

El seguro paga al año 422 millones de euros para arreglar o indemnizar los daños causados por incendios. Esta es una de las conclusiones del informe '¡Fuego! Los incendios asegurados en 2018-2019', elaborado por Estamos Seguros en colaboración con CeprevenyTecnifuego.

La mayor parte de los inmuebles protegidos por el seguro frente a incendio son viviendas (89%). El resto se reparte entre comercios (4,7%), comunidades de propietarios (3,3%), industrias (1,4%) y otro tipo de espacios… Sin embargo, el peso de los hogares se diluye notablemente cuando lo que se analiza es el reparto de las indemnizaciones. Las familias reciben el 47% del dinero, mientras que las industrias ingresan el 28% y los comercios otro 13%.

Esto ocurre a pesar de que siete de cada 10 incendios que se producen en España al año ocurren en domicilios. La disparidad se debe a la significativamente mayor gravedad de los daños que ocasionan las llamas en fábricas y negocios. Mientras que un incendio medio en un hogar conlleva el pago de 1.205 euros por parte del seguro, esta indemnización se duplica cuando se trata de comercios (2.416 euros) y casi se multiplica por ocho en el caso de industrias (9.486 euros).

Para la elaboración de este informe se han recopilado datos de 22 aseguradoras asociadas a Unespa que, juntas, acumulan un 75% de la cuota de mercado del seguro de Multirriesgo en España.

Otra conclusión llamativa que arroja el informe es que las localidades más pequeñas, aquellas que no llegan a los 50.000 habitantes, tienden a sufrir una proporción de incendios más elevada de la que les correspondería por su peso demográfico. Entre tanto, ocurre exactamente lo opuesto con las grandes ciudades. En los municipios de más de medio millón de habitantes se desatan menos incendios.

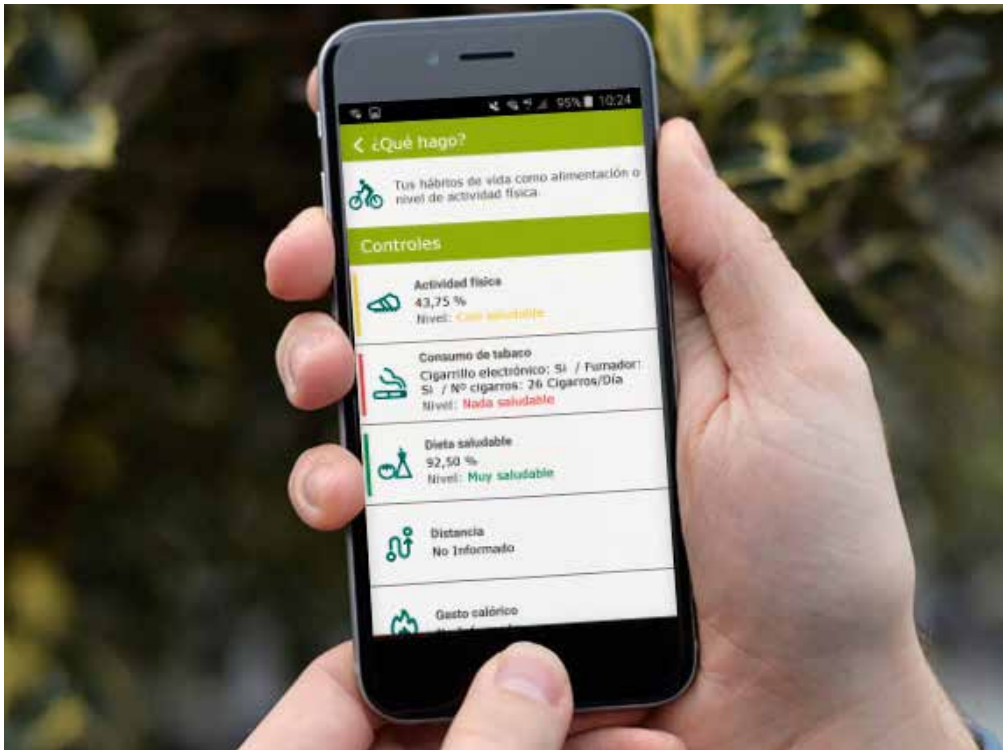
CNP Partners ha reforzado su estructura organizativa y acelera su transformación digital con la incorporación de Patrick Larnaudie-Eiffel como Chief Digital Officer (CDO) para Iberia.

CNP Partners se refuerza con Patrick Larnaudie-Eiffel como nuevo Chief Digital Officer

Larnaudie-Eiffel será el responsable de las áreas de Transformación y Metodología Agile, Ecosistemas digitales, Experiencia del Cliente, Atención al Cliente y del área de Marketing Digital.Es ingeniero por la universidad francesa ESEO y cuenta con la certificación en Marketing por la Universidad de Glyndŵr (Reino Unido) y en New Ventures Leadership del MIT (Massachusetts Institute of Technology). Se incorpora a CNP Partners desde Youse, compañía de seguros 100% online e insurtech líder en Latinoamérica.

DKV facilita su Quiero Cuidarme Más para dar consejo clínico gratuito

Casi 500 médicos de toda España se han inscrito ya en la plataforma www.medicosfrentealcovid.org para ofrecer de manera altruista su tiempo libre o de cuarentena para ayudar a descongestionar las urgencias hospitalarias y prevenir posibles situaciones de colapso. Cabe resaltar que dicha iniciativa está enfocada a despejar dudas ante casos leves o síntomas menores. En ningún caso pretende sustituir la atención urgente que puedan necesitar casos graves que requieran soporte y valoración presencial.



Tanto la plataforma para los médicos como la app para los usuarios son una adaptación de los servicios de salud digital de Grupo DKV, que la compañía ha puesto en abierto, de manera gratuita, a disposición de las autoridades sanitarias y los profesionales, y que facilita la posibilidad de poner en contacto a personas que necesiten realizar consultas clínicas con facultativos, por chat o teléfono, siempre de forma segura y confidencial.

La Sociedad Española de Medicina Interna (SEMI) y la Sociedad Española de Medicina de Familia y Comunitaria (semFYC) se unen a la iniciativa #MédicosfrentealCOVID del Grupo DKV conscientes de la extraordinaria situación que se vive a causa del COVID-19 y están animando a sus socios a ofrecer su tiempo libre o de cuarentena para brindar voluntariamente consejo médico a quienes más lo necesitan haciendo uso de las posibilidades de la "telemedicina", que ayuda a reducir los contagios al evitar los desplazamientos a los centros sanitarios.

El grupo DKV garantiza la seguridad y confidencialidad de la información y de los datos y se compromete expresamente a no utilizar la información que pudiera intercambiarse durante estas consultas, así como a borrar completamente toda la información clínica almacenada durante estos días de su app.

Por otro lado, la aseguradora ha presentado la campaña publicitaria 'Activistas de la salud' en la que apela directamente a la sociedad a involucrarse de manera directa en causas como el cuidado del medio ambiente, la inclusión de las personas con discapacidad, la alimentación saludable, la lucha contra la obesidad infantil y el bienestar de la mujer.

Helvetia Seguros crece un 6,8% en 2019

Helvetia Seguros alcanzó el año pasado un volumen total de negocio de 449,9 millones de euros, lo que supuso un crecimiento del 6,8% respecto al registrado en el ejercicio anterior.

En No Vida se registró un incremento del 5,5% hasta facturar 315,4 millones de euros. Y en Vida se alcanzó un crecimiento del 9,8%, hasta lograr un volumen de primas de 134,4 millones de euros. Además, la entidad consiguió un beneficio neto de 28,8 millones de euros, que es ligeramente inferior al registrado en 2018, pero que se sitúa en línea con la planificación estratégica.

Por lo que se refiere a la evolución de las primas, que ha alcanzado un volumen total de 449,9 millones de euros, en 2019 se ha registrado un crecimiento del 6,8%.

En el bloque de No Vida se ha registrado un incremento del 5,5%. Todos los ramos de este segmento han cerrado en positivo y mejorando casi todos sus registros de 2018: Autos (4,7%), Patrimoniales (6,5%), Personales (5,5%), Transportes (8,2%), RC (1,0%).

En el negocio de Vida se ha producido un crecimiento del 9,8%. Este crecimiento se ha basado, principalmente, en la positiva evolución de los productos de Vida Riesgo (7,5%) particularmente por el excelente desarrollo de Asistencia Familiar (7,7%), en el que se han alcanzado ya más de 58 millones de euros de facturación. También ha sido muy positiva la evolución de los productos de Vida Ahorro (1 2,8%), basada en un muy buen comportamiento de los Unit-Linked.

Está previsto completar la transacción de la adquisición de Caser en el primer semestre de 2020. Esta adquisición reforzará aún más el negocio europeo como segundo pilar, expandirá significativamente el atractivo negocio de No Vida y aumentará la fuerza de ventas en España.

Mutua de Propietarios ofrece descuentos a quienes contraten conjuntamente los seguros de Hogar e Impago de Alquiler

Para incentivar la contratación conjunta del seguro de Impago de Alquiler y del de Hogar, **Mutua de Propietarios** ha lanzado una promoción, por la que se devolverá el 15% del de Impago de Alquiler.

A un mismo tomador que contrate una nueva póliza de 'Mutua Hogar Confort' con una prima mínima total de 100 euros junto con una nueva póliza de 'Mutua Alquiler Confort' (impago de alquiler) entre el 2 de marzo y el 5 de junio de 2020, se le ingresará el 15% de la prima total de la póliza de Impago de Alquiler, con un límite máximo de 50 euros, a través del Club de Descuentos de Mutua de Propietarios.

IMQ debería convocar una Junta Extraordinaria de Accionistas antes del 12 de mayo

Ochenta accionistas del IMQ, representantes del 7,26% del capital de la sociedad, han firmado en un tiempo récord de 48 horas la petición de Junta Extraordinaria de Accionistas de la sociedad. Dicha petición, firmada ante notario, ya se ha comunicado formalmente al consejo de administración del IMQ, que debería convocar la Junta antes del 12 de mayo de 2020.

Los accionistas firmantes corresponden tanto a la PAI (Plataforma de Accionistas del Igualatorio) como a otros grupos o accionistas independientes, lo que muestra una creciente unidad y movilización contra el actual devenir de la gestión de la sociedad.

Por ello, entre los puntos del orden del día que se han solicitado figura el cese del presidente Pedro Ensunza, y de cuatro consejeros más: José Antonio Vicandi, José María Castaños del Molino, Alfonso Gil y Enrique Rodríguez.

La PAI, junto a otros accionistas del IMQ, ha tomado esta decisión después de meses y meses ofreciendo colaboración al Consejo del IMQ para liberalizar de una forma amistosa y ordenada la compraventa de acciones, buscar a un potencial comprador que ofrezca un precio de mercado para aquellos accionistas que quieran vender, y lograr un marco flexible y beneficioso para aquellos que, por el contrario, prefieran seguir en el accionariado.

Es importante señalar que, entre los términos necesarios que deberá contener cualquier potencial acuerdo, la PAI también exigirá que la sede social del IMQ se quede en Euskadi, que los actuales accionistas puedan seguir trabajando hasta su jubilación en las mismas o mejores condiciones que las actuales, y que se mantenga el modelo asistencial de IMQ y la aportación anual al Montepío por parte de la empresa.

Asimismo, y al margen de cese de los consejeros anteriormente apuntado, entre los puntos del orden del día se encuentra el nombramiento de cinco nuevos consejeros, Jon Ander Bilbao, Ander Astobieta, María Cruz Lachen, José Sainz y Jesús Miguel Longa; y el nombramiento de un miembro suplente, Guillermo López.

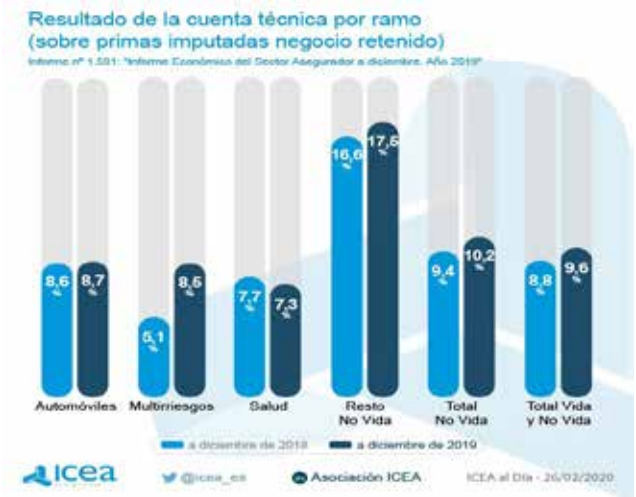
Por último, se incluye un punto en el orden del día tendente a limitar la venta o disposición de los activos del grupo IMQ con la finalidad de proteger el patrimonio de dicho grupo y evitar cualquier tipo de operación que no sea previamente validada por sus verdaderos dueños, esto es, los accionistas.

Grupo PACC, Mutua Madrileña y Cojebro, ganadores de los Premios Galicia Segura 2020

Grupo PACC, Mutua Madrileña, Cojebro, Francisco Javier Tirado, Vicente Cancio y Grupo Calvo, han sido los galardonados con los Premios Galicia Segura en su edición 2020.

La ceremonia de entrega de los Premios Galicia Segura estaba prevista para el próximo 14 de mayo de 2020, sin embargo, dada la situación de crisis sanitaria en la que se encuentra nuestro país, Fundación Inade esperará a las indicaciones de las autoridades y de los expertos para mantener la fecha o fijar una nueva. En cualquier caso, el jurado ha elegido para intervenir en nombre de todos los galardonados a Francisco Javier Tirado, ganador del Premio Galicia Segura 'a la Investigación'.

Grupo PACC ha obtenido el Premio Galicia Segura 'a la Distribución de Seguros'; Mutua Madrileña 'al Asegurador'; Cojebro, 'al Progreso y el Desarrollo del Seguro'; Vicente Cancio, 'a la Dirección'; y Grupo Calvo, 'a la Empresa Gallega'. En esta ocasión, los ganadores se eligieron por videoconferencia del jurado de los Premios Galicia Segura 2020. El jurado estuvo presidido por Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, junto con Lourdes Freiría, directora general de Riesgos de Grupo San José; Carmen José, abogada y socia del despacho Lustrum Abogados; Loreto Fernández, presidenta del Instituto Español de Analistas Financieros Delegación Galicia; Juan Jesús Gestal, profesor emérito de Medicina Preventiva y Salud Pública de la Universidad de Santiago de Compostela; y Fernando Peña, director de la Cátedra Fundación Inade – UDC y Abel Veiga, profesor agregado de la Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE.



El resultado de la cuenta técnica del sector alcanzó el 9,6% en 2019

El resultado de la cuenta técnica del seguro, si se expresa en base a las primas imputadas retenidas a diciembre de 2019, fue del 9,6%, ocho décimas superior al índice obtenido un año antes, ha indicado ICEA.

La tasa de siniestralidad del negocio directo, incluyendo el reaseguro aceptado, fue del 78% de las primas imputadas, dos puntos y cuatro décimas por encima de la que hubo a diciembre de 2018.

Por su parte, el resultado de la cuenta técnica del ramo de Vida para los negocios directo y aceptado, obtuvo un índice del 1,35% sobre las provisiones de Vida, dos centésimas inferior al existente un año atrás.

Santalucía refuerza su oferta de unit linked

Santalucía Vida y Pensiones ha reforzado su portfolio de seguros de ahorro-inversión, ampliando su oferta de unit linked. De esta forma, amplía las opciones de inversión actuales de sus productos 'Maxiplan Inversión Dinámica', 'Maxiplan Inversión Futura' y 'Maxiplan PIAS Fondos'.

En esta nueva oferta de los unit linked de Santalucía se incluye la gama de fondos perfilados de Santalucía 'Asset Management'. Se trata de 3 fondos que invierten en renta fija y en renta variable con un enfoque geográfico global a través de las gestoras más reconocidas en el mercado (Santalucía Selección Prudente, invierte hasta un 30% de su cartera en renta variable, Santalucía Selección Equilibrado, hasta un 50% y Santalucía Selección Decidido, hasta un 75% y con horizontes temporales de 3, 4 y 5 años respectivamente).

Asimismo, estará disponible el 'Santalucía Ibérico Acciones', que cerró 2019 como el mejor fondo de Renta Variable Nacional Euro a tres años, según datos de Inverco, así como otros fondos que permiten cumplir el propósito de diversificar la inversión de la manera más eficiente.

En otro orden de cosas, Santalucía ha incorporado a Laura Sanz y a Juan Llona a su equipo corporativo de Inversiones. Sanz es licenciada en E3 (Derecho y ADE) por Icade. Profesionalmente posee una experiencia laboral de más de 18 años en Corporate Finance en PwC, Financiaciones Estructuradas en Bankia y Restructuraciones de Deuda en KPMG.

Llona es licenciado en Administración de Empresas (especialidad de Finanzas) por la Universidad Carlos III de Madrid, y Máster en Bolsa y Mercados Financieros por el Instituto de Estudios Bursátiles (IEB). Además, posee las acreditaciones CFA, CAD, CAIA y FRM. Profesionalmente posee una experiencia laboral de más de 13 años en mercados financieros.

Chubb España firma un acuerdo con Yolo para el desarrollo de seguros digitales bajo demanda

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

Desde unos 4 euros y a través del móvil, PC o tablet, se podrán asegurar de manera instantánea ante posibles lesiones sufridas durante la práctica amateur de un total de 30 disciplinas deportivas. Se incluyen desde las más generalistas como tenis, fútbol o baloncesto, hasta las más curiosas como la petanca, el ping-pong o el billar. Es decir, se cubren tanto segmentos amplios como nichos de usuarios con ofertas muy personalizadas y contextualizadas, y todo ello con una experiencia de usuario ágil y diseñada para la economía digital.

La insurtech Zego aboga por el seguro flexible para gestionar flotas

La reducción en el número de desplazamientos por el estado de alarma, no elimina la necesidad de los vehículos de seguir estando debidamente asegurados. Ante esta situación, el seguro flexible se postula, según la insurtech **Zego**, como una solución para ahorrar costes, ya que permite pagar en base a los kilómetros realizados cada mes.

En concreto prevé un ahorro de entre el 45% y 55% dependiendo del tipo de producto: "Si un vehículo de VTC puede hacer hasta 10.000 km al mes en un doble turno, en una situación como la actual, prevemos que este tipo de vehículos se muevan alrededor de 2.000KM/mes", ha comentado Cristina Amrein, Head of Operations de Zego en España.

Los seguros flexibles cobran una prima básica fija al mes, pero luego varían dependiendo del kilómetro recorrido. Esto permite a las flotas ahorrar dinero cuando el vehículo está detenido (por ejemplo, cuando se está reparando) o si se realizan menos desplazamientos (por ejemplo, en época vacacional).

El seguro solicita medidas para poder prestar servicios de primera necesidad

El estado de alarma decretado por el Gobierno el pasado 14 de marzo para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el Covid-19, está teniendo un elevado impacto en la atención de siniestros por parte de la industria del seguro. Por eso, desde Unespa se ha remitido una carta al Gobierno identificando una lista de actuaciones que se consideran de primera necesidad con el objeto de que las valore para que el sector asegurador pueda seguir prestando servicios de urgencia a la ciudadanía.

El seguro atiende a sus clientes, habitualmente, a través de empresas especializadas y profesionales autónomos como pueden ser reparadores (fontaneros, electricistas, carpinteros, cerrajeros, albañiles...), peritos, talleres de vehículos, servicios de asistencia en carretera, funerarias, etc. En la situación actual, estos profesionales tienen problemas de movilidad para realizar su trabajo, aunque se trate de casos de primera necesidad.

El seguro debe atender en las actuales circunstancias diversas situaciones de urgencia. Entre estas figuran reparaciones básicas para preservar la habitabilidad de las viviendas en un contexto de confinamiento domiciliario, actuaciones en empresas y comercios para que puedan continuar con su actividad productiva, asistencia en carretera y reparación de vehículos con permiso para circular, etc.

La industria del seguro desea recalcar que, junto con la movilidad de sus proveedores, se debe tener en mente que muchos servicios no pueden realizarse por una única persona. La autorización de los desplazamientos debe tener en cuenta que bastantes intervenciones esenciales requieren la participación de más de un operario. Los profesionales implicados en las reparaciones deben contar, además, con material de protección que les permita realizar las visitas en condiciones de seguridad apropiadas y no verse expuestos al coronavirus. Por último, el sector alerta de que los profesionales de la reparación comienzan a tener problemas de suministros al no poder acceder a los distribuidores que almacenan materiales de construcción, componentes de automoción y demás recambios.

Por todo lo expuesto, desde Unespa se ha remitido una carta al Gobierno identificando una lista de actuaciones que se consideran de primera necesidad con el objeto de que las valore y, en su caso, las incorpore al Real Decreto 463/2020 por el que se declara el Estado de Alarma. De esta forma, el sector asegurador podrá seguir prestando servicios de urgencia a la ciudadanía.

Crédito y Caución aplicará, mientras dure el estado de alarma, una extensión excepcional de treinta días naturales a los distintos plazos de comunicación previstos en sus pólizas de Crédito o de Caución. Con esta medida, la aseguradora quiere contribuir al bienestar y la tranquilidad de sus asegurados mientras duren las actuales restricciones, tanto a la actividad como al desplazamiento, que podrían dificultar el normal cumplimiento de los plazos de comunicación.

Crédito y Caución flexibiliza los plazos de comunicación a sus asegurados por el estado de alarma

Además, la aseguradora de Crédito flexibilizará las condiciones requeridas para notificar el impago de un cliente y activar las garantías indemnizatorias, dando validez a los documentos escaneados enviados por medios electrónicos sin necesidad de presentar, como es preceptivo, los documentos físicos originales que acreditan la deuda. Por otro lado, la aseguradora ha comunicado que la totalidad de sus profesionales se encuentran en teletrabajo y los asegurados tienen a su disposición medios telefónicos y plataformas electrónicas -CyCred en el caso de los seguros de Crédito y CyCaución en el caso de los seguros de caución- para gestionar sus garantías.

Assistència Sanitària activa un teléfono para atender consultas sobre el Covid-19

A raíz de la situación generada por la pandemia del coronavirus en Cataluña, **Assistència Sanitària** ha puesto en marcha un protocolo específico con un servicio gratuito de atención telefónica para resolver dudas y orientar a las personas que presentan síntomas o conviven con otras personas afectadas.

Para garantizar su efectividad como medida para contribuir a destensionar el sistema de salud catalán, la línea está abierta al conjunto de la población, asegurada o no de la entidad, y es un mecanismo adicional para evitar el colapso de los recursos sanitarios.

Un equipo formado por enfermeras y médicos de la organización atiende las consultas, que se analizan con criterios preestablecidos y, en función de cada caso específico, se recomiendan distintos dispositivos sanitarios. En tan solo 24 horas de funcionamiento, como respuesta al elevado número de llamadas recibidas, el servicio ha doblado el número de líneas abiertas.

Inade forma un grupo de trabajo para analizar cómo impacta la crisis del coronavirus en las corredurías

La consultora Inade, Instituto Atlántico del Seguro, ha puesto en marcha un grupo de trabajo para analizar cómo afecta la crisis del coronavirus a las corredurías de seguros. Este grupo está formado por distintas corredurías de seguros y dos asociaciones de corredurías que tienen servicios contratados con la consultora.

Los integrantes se reunirán una vez a la semana por videoconferencia para analizar la situación que están atravesando las corredurías y proponer iniciativas para presentar a las organizaciones e instituciones competentes en materia de seguros.

En la primera reunión se determinaron las principales consecuencias que la emergencia sanitaria está teniendo para las corredurías de seguros. En primer lugar, la mayoría de las corredurías han cerrado sus dependencias al público, pero continúan prestando servicio a sus clientes gracias a las herramientas de teletrabajo. En segundo lugar, se percibe un acusado descenso de la siniestralidad y una caída significativa de la actividad comercial, sin embargo, ninguna correduría se plantea hacer un expediente de regulación temporal de empleo (ERTE) por el momento.

Tal y como afirman las corredurías, en estos momentos gran parte del trabajo está destinado a resolver dudas a los clientes, en especial sobre las exclusiones de las pólizas, coberturas y suspensiones por inactividad. Por otra parte, aseguran que se empieza a percibir un importante incremento de devolución de recibos.

Teniendo en cuenta la nueva situación de las corredurías, el grupo de trabajo propuso solicitar a los organismos e instituciones de la industria aseguradora: posicionarse sobre la exclusión de la pandemia en diferentes contratos de seguros y establecer nuevas políticas de cobros de recibos, ya que se considera que es preferible prorrogar un plazo de pago antes que anular un contrato.

Previsora General implanta el teletrabajo en su equipo

Previsora General extiende las medidas preventivas para hacer frente al Covid-19 con la implantación del teletrabajo entre todos sus empleados.

Los canales de comunicación habituales (teléfono, mail y redes sociales) siguen funcionando con normalidad, dando atención personalizada y servicio a mutualistas y colaboradores.

Adecose presenta enmiendas al Proyecto de Ley de Mediación de Seguros sobre las cuentas separadas y el tratamiento de datos en la compraventa de carteras

Adecose ha presentado a los grupos políticos, dentro del plazo estipulado por el Congreso de los Diputados, dos propuestas de enmiendas en la tramitación del Proyecto de Ley en el que se publican los artículos de la nueva ley de Distribución de Seguros. Estas se centran en el tema de las cuentas separadas y en el tratamiento de datos en la compraventa de carteras.

Como se recordará se está tramitando el Proyecto de Ley, que se aprobó a primeros de febrero, de medidas urgentes por el que se incorporan al ordenamiento jurídico español diversas directivas de la Unión Europea en el ámbito de la contratación pública en determinados sectores; de seguros privados; de planes y fondos de pensiones; del ámbito tributario y de litigios fiscales (procedente del Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero).

La primera de las iniciativas presentadas por la asociación trata de disipar cualquier interpretación sobre la obligación de que los mediadores de seguros deban contar con cuentas bancarias completamente separadas.

La segunda propuesta de enmienda tiene como objetivo facilitar la transmisión de operaciones mercantiles entre corredores de seguros. En el redactado del Real Decreto-Ley se especifica que "se precisará el consentimiento del tomador del seguro para modificar la posición mediadora en el contrato de seguro en vigor". Adecose propone una extensión del mencionado redactado cuyo objetivo principal es que no se requiera el consentimiento expreso en operaciones de compraventa de carteras.

Enviadas estas posibles enmiendas, Adecose mantiene el contacto de manera telemática con los distintos Grupos políticos con el fin de despejar dudas y asegurarse de que sus propuestas siguen adelante una vez se retome la actividad habitual en el Congreso de los Diputados.

En otro orden de cosas, desde el 2 de marzo, Adecose ha trasladado su domicilio social a unas nuevas oficinas ubicadas en el número 11, 1ª planta, de la calle Recoletos de Madrid. Tras 13 años en la calle Serrano, la asociación ha apostado por renovar su lugar de trabajo con unas instalaciones más modernas, espaciosas y luminosas.

Por otro lado, tras la reunión de la Junta Directiva del pasado 10 de marzo, la asociación ha decidido implantar el teletrabajo, así como aplazar y/o suspender los eventos con alto grado de concurrencia previstos para marzo y abril. La Junta Directiva ha tomado estas medidas con el fin de actuar con responsabilidad y de colaborar con la contención de la propagación del coronavirus.

De esta forma, se canceló el tradicional almuerzo con socios programado para el 1 de abril y se pospone, hasta nuevo aviso, la Asamblea General Ordinaria de la Asociación que se celebra habitualmente previo al almuerzo. La entrega de los Premios Estrella a las empresas mejor valoradas en el Barómetro 2019 también se ve afectada, por lo que se reubicará en otro evento a lo largo del año.

Por otro lado, también se suspendieron las jornadas de formación sobre el Real Decreto-Ley de Distribución de Seguros programadas para el 19 de marzo en Barcelona y el 26 de marzo en Madrid.

En cuanto al Programa de Desarrollo Directivo Adecose-UEM que se lleva impartiendo desde enero, se anula la sesión conjunta de los alumnos de Madrid y Barcelona que estaba prevista para el 17 de abril en la ciudad condal, con el fin de que los alumnos se conocieran y pudieran hacer networking.

Por otro lado, durante la reunión de la Junta Directiva de Adecose se ha aprobado la entrada de dos nuevos socios: **BIBE, Unión de Corredores, e IberAssekuranz Brokers**. Con estas incorporaciones, la asociación suma ya 147 socios, tres nuevos en lo que va de año.

Por último, también se informó a los miembros de la Junta sobre las observaciones a la DEC (Documentación Estadístico Contable) remitidas a la DGSFP con el fin de recabar información de mayor utilidad para el sector.

En otro orden de cosas, Mariano Rigau, CEO de **Arag**, ha sido el invitado en el último encuentro mensual con socios de Adecose. Rigau acudió a la cita acompañado por el CFO de la compañía en España, Dirk Hock.

El CEO de Arag quiso recalcar la labor que las aseguradoras deberían de asumir para descongestionar las tareas de back office de los mediadores, en especial de los corredores, proporcionándoles las herramientas necesarias para que estos dediquen todos sus esfuerzos al cliente. Desde la aseguradora, recordó Rigau, lo llevan practicando desde hace un tiempo con su servicio T24 a la mediación.

Por último, señalar que los alumnos de Madrid del Programa de Desarrollo de Directivos (PDD) Adecose-UEM han participado en una sesión formativa diferente gracias a la invitación de **Generali** para celebrar las clases en sus instalaciones de Madrid. Esta convocatoria también es extensible a los alumnos de Barcelona, que disfrutarán de la misma jornada en el mes de mayo en la sede de la compañía en la ciudad condal.

El CEO de la aseguradora, Santiago Villa, acompañado del director general comercial, Juan Luis Cavero, recibieron a los alumnos y les ofrecieron una clase magistral en la que repasaron los principales retos a los que se enfrenta el sector asegurador. Entre ellos destacaron la importancia de conocer al cliente para ofrecer una solución integral basada en un servicio personalizado, inmediato y rápido.

Asimismo, ambos remarcaron el papel fundamental que juega la transformación digital dentro de una estrategia centrada en el cliente, lo que requiere una fuerte inversión para las aseguradoras, sobre todo en *machine learning*, Inteligencia Artificial y análisis de datos. En la mediación, según Villa, "la digitalización no supondrá tanto una inversión económica, sino un cambio de mentalidad del mediador, especialmente en la comunicación, oferta y relación con el cliente".

Apromes alaba la labor del sector asegurador para hacer frente a la crisis del coronavirus

Itziar Pernía, vicepresidenta segunda de Apromes, ha reflexionado sobre la actual crisis del coronavirus y el modo en el que el sector, las instituciones y la sociedad en su conjunto, están gestionando este asunto. También indica las medidas que se están llevando a cabo al respecto desde la asociación.

En general, Pernía manifiesta que, desde su punto de vista, las aseguradoras se han estado preparando y así lo están demostrando, en cuanto a las indicaciones, instrucciones y sus deberes, tanto con la mediación de seguros, como con sus trabajadores y estructuras.

Un importante toque de atención fue la suspensión del Mobile World Congress en Barcelona el pasado mes de febrero, como indica, y añade que "desde el punto de vista asegurador, no estaban cubiertas, en gran medida, una serie de contingencias que ha habido que intentar cubrir y paliar rápidamente. Desde el mismo momento en el que empieza a surgir esta crisis en Cataluña, se deberían haber empezado a tomar medidas con más antelación a las que se han producido y tener previstas medidas aseguradoras en cuanto a coberturas de riesgo y siniestralidad se refiere".

Estamos ante una crisis que al sector asegurador le obliga a reflexionar. "Me consta que, desde hace ya bastante tiempo, las aseguradoras están tomando medidas y estaban, 'entrenando', desde gran parte de sus plantillas, dejándolas que trabajaran desde sus domicilios", argumenta Pernía. "El sector asegurador, en mi opinión, estaba haciendo los deberes ante esta crisis. Desde hace más de medio mes, algunas compañías ya estaban preparadas", asevera.

En lo que respecta a los corredores, Apromes está en contacto continuo con ellos. Desde el punto de vista de la pandemia, como indica la asociación, la están viviendo con una gran preocupación, "y me consta que están tomando también esas medidas desde hace tiempo", explica Pernía.

Respecto a Apromes, este 2020 cumple 20 años, efeméride que "tendrá que esperar a su celebración, obviamente por la situación que estamos viviendo", explica Pernía. "Ahora, por encima de todo, lo que importa para la asociación son las personas, el cuidado y la protección de toda la ciudadanía".

También ha querido resaltar el uso de las herramientas tecnológicas: "Siempre nos ha preocupado en todos nuestros mensajes, y así lo resaltamos, que es la persona la que debe hacer uso de la tecnología y utilizarla, y no al revés. Gracias a ella, en Apromes, desde el año pasado, hemos trabajado cada vez más en las videoconferencias. Estamos en toda la geografía española y, para llegar con más prontitud en temas importantes, hemos dado mucho desarrollo a la tecnología", explica Pernía. De hecho, desde primeros de año, la asociación está desarrollando muchos trabajos online.

En cuanto a las medidas internas, en Apromes ahora mismo todos sus trabajadores están en su casa con teleempresa.

Precisamente antes del confinamiento, Apromes celebró las elecciones para elegir a los nuevos componentes de la Junta Directiva para el periodo 2020/2024, que presidirá nuevamente Javier García-Bernal. Junto a él están Roberto Puente, vicepresidente primero (corporativo); Itziar Pernía, vicepresidenta segunda (económica); José

Antonio Gil, secretario; Pedro Alfonsel, tesorero; Juan Sagi-Vela, vocal de Relaciones con Aseguradoras; Esther Sacristán, vocal de Relaciones Institucionales; Alfred Escomel, vocal de Relaciones Internacionales; Javier Alfonsel, vocal de Tecnológica; y Martín López, vocal de Relaciones con Mediadores.

El día de su aniversario, 16 de marzo, Apromes ha adquirido el número cronológico de 308 asociados, en activo actualmente hay 186.

Por otro lado, en la sede de la asociación tuvo lugar a mediados de marzo una jornada a través de streaming, para todo su colectivo de asociados, sobre el Real Decreto Ley 3/2020, mediante el que se transpone la Directiva de la UE 2016/97 sobre distribución de seguros.

En otro orden de cosas, Javier García-Bernal ha puesto en valor la importancia de la internacionalización en el contexto asegurador actual. Diferenció entre "la que está dentro del marco de la Unión Europea y la de América Latina o Iberoamérica".

Desde el punto de vista del habla hispana, el presidente de Apromes ha reconocido que la internacionalización se produce de una forma más lenta. No obstante, para esta asociación se trata de un mercado fundamental. "Nuestra primera presencia la tuvimos en República Dominicana, con la asociación Adocose, la más importante de la región", ha expuesto, a la vez que ha adelantado una primicia: "En estos momentos, estamos cerrando con una asociación de corredores muy fuerte de Panamá y Costa Rica. Mantendremos reuniones dentro de poco tiempo". Dados estos avances, el siguiente paso, según ha expuesto García-Bernal, será la apertura de Apromes Latam.

El presidente de Apromes también ha querido hacer una aproximación a la internacionalización desde el punto de vista comercial y cómo afecta al negocio de la distribución de seguros. "En este sentido, hay que diferenciar maneras de hacer diferentes. La distribución de seguros siempre será lo que es; las formas y las maneras de distribuir son las que marcan la diferencia al sentido de la distribución", ha querido matizar. En el caso concreto de Francia, se ha referido a la figura del corredor mayorista. "Particularmente, me gusta la figura del corredor mayorista, que en España no tenemos, si bien hay una figura parecida: la agencia de suscripción".

De este modo, Apromes pone el foco en Europa y su ejemplo para aprender formas de desarrollo de negocio distinto, estructuras y filosofía de negocios diferentes.

El Consejo General informa a los mediadores sobre las repercusiones del estado de alarma en el colectivo

Con motivo de la declaración del estado de alarma llevado a cabo por el Gobierno mediante el Real Decreto 463/2020 y RD 465/2020, el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros está informando puntualmente a todos los mediadores de seguros sobre las implicaciones y posibles repercusiones que dicha situación pueda generar en su trabajo diario. También ha compartido con agentes y corredores el protocolo de seguridad que ha activado la institución, ajustando su operativa a la situación actual, sin dejar de ofrecer por ello los servicios a todos los Colegios y colegiados.

El Consejo informa que, para garantizar la seguridad y la salud de todos, la sede del Consejo General permanece cerrada operando con plenas capacidades todo el personal del Consejo General en Madrid y de Cecas en Barcelona de forma telemática, por vía telefónica y correo electrónico. El Consejo General ha aplicado un protocolo de contingencia que se mantendrá en vigor hasta el cese de las medidas establecidas por el Gobierno.

El Consejo informa igualmente que los ciudadanos tienen permitido el desplazamiento a entidades financieras y de seguros (art. 7 f). Sin embargo, informa que el RD no aclara si los mediadores de seguros se encuentran incluidos dentro de esta categoría. En este sentido, el Consejo General considera que los mediadores de seguros sí deben considerarse incluidos al ser, en muchos casos el único contacto entre las compañías y el asegurado y facilita con plena conformidad la nota informativa que sobre este aspecto ha emitido Aemes.

En cualquier caso, el Consejo considera que lo más prudente es prestar el servicio de atención por vía telemática (correo electrónico, video conferencia, telefonía, etc.) favoreciendo la implantación de herramientas útiles que en el mercado se están ofreciendo de forma gratuita para apoyar el teletrabajo mediante videoconferencias y espacios de teletrabajo virtuales. Si algún colegiado, informa, "se ve en la ineludible obligación de atender presencialmente a sus clientes deberá, en todo caso, evitar que se produzcan aglomeraciones en su correduría o agencia y también deberá controlar que los clientes y empleados mantengan la distancia de seguridad de al menos un metro a fin de evitar posibles contagios (Art 10.2. del RD)".

Añade en sus comunicaciones todas las novedades decretadas en cuanto a las medidas urgentes y extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del Covid-19 mediante el Real Decreto 8/2020, trasladando en la materia que ocupa la situación referida a los ERTES derivados del coronavirus, la guía informativa que sobre esta situación concreta Aemes ha emitido.

El Consejo informa que la escuela de negocios del seguro Cecas mantiene todas las actividades educativas plenamente ope-

rativas a través de las modalidades a distancia y online reforzando sus servidores y sistemas de videoconferencia y webinar con plenas capacidades.

El Consejo traslada que el RD 463/2020 también suspende términos y se interrumpen los plazos para la tramitación de los procedimientos de las entidades del sector público. El cómputo de los plazos se reanudará en el momento en que pierda vigencia el presente decreto. Por lo tanto, entiende que los plazos que el RDL 3/2020 de 4 de marzo de Distribución de Seguros y Reaseguros establece para que la DGSFP tramite los expedientes, están suspendidos. En concreto, el plazo de 3 meses que la DGSFP tiene para notificar la resolución expresa de solicitud de inscripción de corredores, agentes de seguros vinculados y operadores de bancaseguros, lo entiende como suspendido mientras persista el estado de alarma, sin embargo, informa, que será la DGSFP, la autoridad competente que deberá manifestarse al respecto.

En relación a los plazos de presentación de la DEC que previsiblemente finalizarían el 30 de abril, el Consejo informa que el RDL 8/2020 aprobado el 17 de marzo contiene previsiones en relación con las obligaciones mercantiles de carácter contable que prevén la flexibilización de plazos. Paralelamente informa que Eiopa ha hecho pública una declaración de medidas genéricas que se irán concretando en los próximos días y que contemplarán la ampliación de plazos en materia de información financiera y documentos a efectos de supervisión. De cualquier manera, corresponde instar a las autoridades nacionales competentes "ser flexibles en cuanto a los plazos de presentación" y se estará a lo dispuesto por la DGFSP que está valorando en estos momentos la decisión a adoptar al respecto.

Recuerda también que el RD habilita al Gobierno para adoptar nuevas medidas o modificar las establecidas, por lo que es recomendable irse informando ante posibles cambios que puedan producirse.

El Consejo llama la atención por su interés, sobre el art. 40 del RDL 8/2020 que permite a las personas jurídicas de Derecho privado, durante el período de alarma la posibilidad de reunir a sus órganos de gobierno y administración por videoconferencia, entendiéndose celebrada la reunión en el domicilio social. También se permite, durante el estado de alarma, la adopción de acuerdos por escrito y sin sesión siempre que lo decida el presidente y deberán adoptarse así cuando lo solicite, al menos, dos de los miembros del órgano.

También se suspende, hasta que finalice el estado de alarma, el plazo para la formulación de cuentas anuales.

El Consejo General difunde a todos los Colegios y colegiados toda la información remitida por la patronal de las aseguradoras Unespa trasladando las últimas informaciones referidas a la eliminación de las exclusiones en los seguros de Salud relativas a pandemias, por ejemplo, así como toda la información que se va actualizando desde el sector asegurador aclarando todas las incertidumbres que se generan. El Consejo General irá informando puntualmente en coordinación con toda la información que a tal efecto facilite Unespa.

RibéSalat garantiza a sus clientes la continuidad del servicio

Después de las pruebas de teletrabajo realizadas con el 50% de la plantilla a mediados de marzo de las oficinas de Barcelona, Palma y Gerona y con todos los empleados de Madrid, RibéSalat ha constatado el correcto funcionamiento de las conexiones en remoto con un elevado número de usuarios, estando preparados para que toda la plantilla pueda trabajar desde casa en el caso que sea necesario.

De hecho, y debido a la suspensión de clases en los centros educativos de Cataluña, el 80% de la plantilla de Ribé Salat se encuentra trabajando en remoto, garantizando el servicio al 100% a todos sus clientes.

Además, y como medida de transparencia y prevención, RibéSalat ha informado a todos sus clientes de las medidas temporales adoptadas por la empresa con la finalidad de que pudieran conocerlas de primera mano y poder resolver todas las dudas generadas en el actual entorno excepcional.

Del mismo modo, y siguiendo las recomendaciones del Ministerio de Sanidad, Ribé Salat también ha suspendido temporalmente los viajes de trabajo y ha limitado las visitas y reuniones tanto a clientes como a proveedores. Éstas se realizarán, siempre que las circunstancias lo permitan, de manera virtual. Asimismo, ha pospuesto su jornada anual prevista para el próximo 16 de abril.

"Estamos viviendo un cambio en nuestra manera de trabajar, y aunque se traten de medidas extraordinarias por un hecho puntual concreto, esto nos va a servir para poder poner en práctica nuevos modelos de trabajo y medir su efectividad".

Por otro lado, la correduría y el despacho de abogados internacional **Eversheds Sutherland Nicea** han celebrado en Madrid el workshop 'Buenas y malas aproximaciones en el uso del seguro de W&I en operaciones de M&A. ¿Tobogán o impedimento?'.

Durante la sesión, se han analizado las principales cuestiones sobre por qué es importante contar con un seguro de M&A o las nuevas tendencias en torno a la contratación de los seguros transaccionales *Warranties&Indemnieties* en este tipo de operaciones, una especialización que cada vez cuenta con más relevancia.

En la jornada se hizo un repaso general a la situación del mercado de M&A a nivel nacional e internacional, resaltando la estabilidad del sector durante el pasado 2019 y ofreciendo algunas de las previsiones para este año.

En este sentido, entre las conclusiones de la jornada se dijo que, a nivel global, las transacciones se están caracterizando cada vez más por la financiación con capital privado y por gestores de capital de riesgo que cuentan con mayor liquidez o que la sofisticación de las negociaciones continuarán teniendo un gran impacto en la gestión de las transacciones.

Paralelamente, durante el transcurso de la jornada los diferentes ponentes también han aportado nuevas soluciones aseguradoras y han evaluado diferentes mecanismos alternativos para llevar a cabo las transacciones de M&A. Asimismo, también se han expuesto las motivaciones para considerar un seguro de M&A tanto desde la parte del comprador como del vendedor y se han analizado las características principales de los diferentes tipos de contratos de seguros como son los *Warranties&Indemnities insurance*, los Title Warranty o los seguros dedicados a las contingencias fiscales.

Para Gero Chiavari, M&A Insurance Managing Director de RibéSalat, "el valor de un broker es acompañar al cliente en cada tipo de riesgo y en ofrecerle soluciones a medida con el objetivo de facilitar la transacción y reducir la incertidumbre de la operación".

Por su parte, Valentina Murganti, Head of M&A Insurance Solutions de RibéSalat, ha detallado durante su ponencia que un seguro de M&A "es un contrato con el cual un comprador o un vendedor transfieren a un asegurador los riesgos potenciales relacionados con una transacción de financiación corporativa".

Murganti también ha explicado las razones por las que se tiene que considerar el producto como un activo en la negociación entre las partes, cuáles son sus límites y los motivos por los que involucrar al broker de seguros en la parte inicial del proceso de negociación puede aportar valor a la operación.

Sixto de la Calle, Counsel and Head of Private Equity and Venture Capital de Eversheds Sutherland Nicea ha aclarado que el seguro de W&I "es una cobertura al riesgo derivado de la inexactitud de las manifestaciones o del incumplimiento de las garantías ofrecidas".

Para finalizar la jornada, los asistentes han podido analizar en grupos reducidos diferentes casos prácticos de utilización del seguro de W&I, así como resaltar algunas características fundamentales y solucionar sus dudas y preguntas al respecto.

ACS-CV incorpora cuatro nuevas corredurías

La **Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV)** ha hecho efectiva recientemente la incorporación de cuatro nuevas corredurías. Se trata de ICM Correduría de Seguros, Solo pólizas, Asforval y Seguros Valenzuela, los tres primeros ubicados en Valencia capital y el último en el municipio de Manises, en la provincia de Valencia.

Estos nuevos asociados ven de forma clara un valor añadido al asociarse al grupo de corredores, con un perfil mercantil muy homogéneo, y su incorporación "es el resultado de una selección de entrevistas a corredurías que han mostrado interés en la asociación", según explica Aurelio Gil, responsable del área mercantil, que indica que los perfiles de correduría son "idóneos por su gerencia joven y con potencial de crecimiento". Gil, puntualiza que se ha conseguido a lo largo de los años "un elevado grado de mercantilización en protocolos, estando concentrados en la Comunidad Valenciana los 70 asociados".

Por otro lado, la asociación ha celebrado recientemente el curso 'Atención y venta telefónica. Empleados', impartido por **Dextra Consultores** y dirigido a los empleados de las corredurías.

El curso tuvo como objetivo sensibilizar a los empleados de las corredurías de ACS-CV en la importancia de su papel como potenciadores de la venta en las corredurías, unificando criterios de actuación para seguir una línea común en lo que a la emisión y recepción de llamadas de venta se refiere. También se trabajó la transmisión y práctica de las habilidades de comunicación y venta para incrementar las posibilidades de éxito, y se incluyó también la práctica de llamadas de venta.

El Colegio de Lérida informa de que el estado de alarma no altera las prestaciones de las pólizas de Autos

El Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida ha lanzado un comunicado informado a los mediadores que, cumpliendo con la declaración del estado de alarma por el Gobierno con el fin de contener la difusión del Covid-19, las aseguradoras han desplegado protocolos de actuación para mantener la atención a los asegurados. Uno de los temas que más preocupa al cliente es saber sobre las protecciones que ofrece el seguro del Automóvil. Javier Barberá, presidente del Colegio de Lérida, explica que "las pólizas de seguro cubren lo contratado, independientemente de lo que esté ocurriendo en cada momento".

"Las entidades seguirán prestando servicio a sus clientes. En virtud de dichos protocolos, la mayor parte de los más de 50.000 empleados del sector se encuentra actualmente teletrabajando desde sus domicilios, limitando las consultas presenciales a las oficinas para evitar movimiento en la vía pública y activando exclusivamente la atención telefónica y telemática, todo ello con el fin de seguir atendiendo a los clientes y, a la vez, preservar la salud de ambas partes", han señalado.

Barberá ha remarcado que "los mediadores, una vez más, jugamos un papel fundamental en momentos críticos. Asesoraremos a nuestros clientes y estaremos al lado de ellos en cualquier circunstancia que les pueda ocurrir".

Uno de los temas que más se está hablando en medios de comunicación y redes sociales y que está preocupando al cliente es saber cómo afecta el estado de alarma sobre las protecciones que ofrece el seguro del Automóvil. "Actualmente, se están diciendo cosas que realmente no tienen nada que ver con la realidad. Las pólizas de seguro cubren lo contratado, independientemente de lo que esté ocurriendo en cada momento", ha declarado el presidente del Colegio de Lérida.

Con este estado de alarma la protección del seguro automovilístico no se ve modificado, tanto en su modalidad de seguro a terceros como en el resto de garantías. "Los contratos se cumplirán sin lugar a dudas. Las pólizas de seguros harán frente a las contingencias y a los siniestros que estén amparados en sus condicionados", afirma Javier Barberá.

En otro orden de cosas, antes del confinamiento, el Colegio de Lérida realizó dos jornadas para sus colegiados: una sobre la transformación digital y la otra sobre los seguros personales. En la sesión formativa sobre 'Digitalización y herramientas claves para el despacho del mediador de seguros' se habló de la transformación digital que los despachos de mediadores deben adoptar para adaptarse a las nuevas necesidades de los clientes, así como los beneficios que les comportaría sumarse a este modelo digital. Durante la sesión también se expusieron las herramientas digitales más comunes que hacen el día a día más fácil

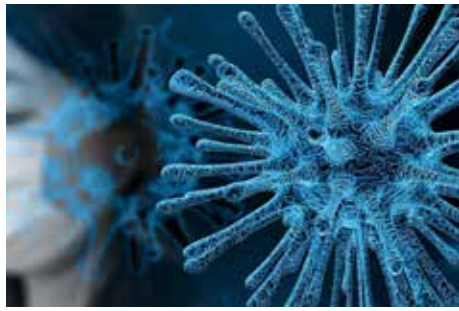
y las razones para hacer uso de ellas.

En la jornada sobre 'Los seguros personales, la oportunidad de la mediación para obtener el cliente integral', se reivindicó la importancia de los seguros personales en el mercado de No Vida, donde sólo Salud y Decesos prácticamente alcanzan los 11.000 millones de primas del ramo de Autos. En este sentido, se insistió en la oportunidad de crecimiento en el canal de mediación, donde la cuota de mercado es inferior a los productos tradicionales (Auto y Hogar). Y en una visión de cliente, los seguros personales permiten conseguir el cliente integral cubriendo los tres riesgos principales de una familia: el coche, la casa y el cuerpo.

En la segunda parte de la jornada, se analizaron los principales productos de seguros personales, como Salud, Incapacidad Laboral Transitoria para los autónomos y el seguro de Decesos. Precisamente, en este último producto se explicó la evolución que ha vivido. Ya no sólo es un seguro de defunción, sino que es de asistencia familiar, con coberturas que aportan una protección básica a la familia desde el primer momento, como la asistencia de viaje en el extranjero o el acceso a servicios médicos gratuitos (atención médica y pediátrica telefónica) o a un precio muy asequible que proporcionan ahorro (acceso a un cuadro médico para especialistas y pruebas médicas).

Summa pone en marcha su protocolo de contingencia frente al coronavirus

El Centro de Servicios Compartidos de Summa, donde trabajan 18 personas dando servicio a las 54 oficinas, van a centrarse en la atención al cliente, además de poner en marcha el plan de contingencias en las oficinas abiertas al público para asegurar la seguridad sanitaria de los empleados, así como la continuidad del negocio y el servicio al cliente.



"El Centro de Servicios Compartido tiene que seguir dando el mismo servicio a las oficinas y las oficinas tienen que seguir dando el mismo servicio a los clientes; un negocio de seguros donde no se atiende a los clientes, donde no se gestionan los siniestros o se ponen al cobro las pólizas presentará caídas de cartera superiores al 20%", ha comentado Begoña Larrea, directora general de Summa. "Y esto con tantas personas a nuestro cargo, tantos empleados, franquiciados, asociados, colaboradores... no podemos permitirlo. De ahí que hayamos diseñado un Plan de Contingencia que nos permita enviar a todos nuestros empleados a trabajar desde casa en cuanto conozcamos la existencia de un único positivo en una oficina", ha continuado Larrea.

Por otro lado, bajo el lema 'El que no crece es porque no le da la gana', Summa celebró su convención anual de directivos, en las que aprovechó para presentar sus nuevos desarrollos tecnológicos, además de nuevos productos exclusivos y nuevos acuerdos de colaboración con aseguradoras. Asimismo, se dio la bienvenida a las nuevas oficinas que se han incorporado en el último año. El eje de la convención ha sido el crecimiento y las oportunidades que los planes de expansión del grupo y la transformación digital llevada a cabo, permiten a todas las oficinas.

Una de las conclusiones más llamativas es que todas las oficinas asociadas han crecido sustancialmente por encima del mercado, con crecimientos medios superiores al 20%.

El Colegio de La Coruña suspende la atención presencial en sus oficinas

La Junta de Gobierno del **Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña** ha decidido suspender la atención presencial en sus oficinas, tras la declaración gubernamental del estado de alarma, provocada por el Covid-19, en todo el territorio naciona.

Además, se han suspendido las clases presenciales y otros actos previstos próximamente en el Colegio. Se atenderá al público a través de otras vías no presenciales en horario intensivo, de 9:00 a 16:00, de lunes a viernes: el teléfono fijo 981294359; el móvil 698111679; los mails **coordinador@colegiocoruna.org** y **colegio.coruna@cgcmse.es;** por Skype con el usuario coordinadorcoruna y correo **coordinadorcoruna@gmail.com**; por Facebook con @colegiomediadorescoruna; en Linkedin con **https://www.linkedin.com/company/3134061**; y en Twitter con ColMediadoresCoruña y @colegiocoruna. Estas medidas se aplicaran hasta nuevo aviso.

En otro orden de cosas, el colegio de La Coruña celebró, antes del confinamiento una jornada sobre la Ley de Distribución, organizada en colaboración con la Consejería de Hacienda, Rosa María Pedrosa, Ana Martínez y Eva González, responsables del Servicio de Supervisión e Inspección de Entidades y Mediadores de Seguros. En ella se dio a conocer los retos a los que se enfrenta el sector tras la aprobación de la normativa, con el fin de ayudar a la mediación a adaptarse con garantías de cumplimiento legal. Las preguntas se centraron en el deber de información previa, en cómo debe un mediador informar a su cliente y, en especial, en cómo acreditar que el cliente ha recibido y ha comprendido dicha información de acuerdo a la nueva ley, así como en la obligación de llevar cuentas separadas. También surgieron dudas con respecto a las exigencias en formación, pero en este momento, y a la espera de la nueva normativa específica, continúan vigentes los programas de formación de la normativa anterior.

Aon compra Willis Towers Watson por más de 26.000 millones de euros

Aon ha cerrado la compra por 26.140 millones de euros de Willis Towers Watson (WTW), según han dado a conocer en un comunicado. Cada accionista de WTW recibirá 1,08 acciones de Aon; de esta manera sus acciones se valoran en 231,99 dólares.

La nueva compañía conservará el nombre de Aon y estará localizada en Reino Unido. El consejero delegado de WTW, John Haley, pasará a ocupar el puesto de presidente ejecutivo y será el responsable de la estrategia de crecimiento e innovación. Mientras que Greg Case, consejero delegado de Aon, dirigirá la compañía, junto a Christa Davies, actual CFO de Aon.

Según las previsiones, la compraventa de la compañía se cerrará en la primera parte de 2021 si no se produce ningún retraso por parte de los legisladores.

Aemes señala que la mediación de seguros está entre las actividades de primera necesidad

La patronal de la mediación, Aemes, ha dicho que teniendo en cuenta que los mediadores de seguros son los intermediarios entre el cliente y la aseguradora, "el concepto de 'entidad de seguros' sí que engloba a las empresas dedicadas a las actividades de distribución de seguros". "En consecuencia, la no asistencia al puesto de trabajo sin causa que lo justifique, podrá ser considerada falta y acarrear las sanciones pertinentes", confirman.

Por otra parte, recuerda que el teletrabajo es voluntario, por lo que ni el trabajador puede obligar al empresario a facilitarle esta fórmula de prestación de trabajo ni tampoco puede el empresario obligar al trabajador a teletrabajar desde su domicilio, debiendo estar consensuado entre ambas partes.

"No obstante, sí queremos advertir del riesgo que existe sobre el empresario en el supuesto de que una persona sea contagiada de coronavirus como consecuencia de ser obligada a prestar su trabajo fuera de su domicilio, ya que en este caso podría ser de aplicación la Ley de Prevención de Riesgos Laborales, que obliga al empresario a tomar las medidas de seguridad y salud oportunas para salvaguardar la seguridad y salud de sus trabajadores", advierte Aemes.

En este sentido, enumeran una serie de recomendaciones:

1º. El fomento del teletrabajo a todos los trabajadores, atendiendo a las posibilidades y circunstancias de cada empresa.

2º. Si no es posible establecer el teletrabajo para todos los trabajadores, intentar extenderlo a la mayoría de ellos; evitar las aglomeraciones en los puestos de trabajo; que exista en todo momento una distancia prudencial entre trabajadores; y que se cumplan las normas de higiene.

3º. Intentar la atención al público vía telefónica o telemática. En caso de no ser posible, intentar atender físicamente únicamente aquellas circunstancias excepcionales y velando siempre por que se cumplan las medidas de higiene y seguridad recomendadas, especialmente el lavado de manos y la distancia prudencial.

Por otro lado, debido a las extraordinarias circunstancias actuales, Aemes ha decidido compartir con todo el sector todas las circulares informativas que habitualmente son para miembros. Las publican en abierto y de forma pública porque creen que pueden ser de interés para todos los agentes del sector.

En otro orden de cosas, en 2019 Aemes presentó (al igual que en 2018) un catálogo de 62 cursos. Sin embargo, de los 292 cursos impartidos en 2018 se ha pasado a 363 un año después, aumentando también el número de alumnos de los 262 de 2018 a los 325 del pasado ejercicio. Como destacan desde la organización, son aumentos superiores al 20% tanto en formaciones como en alumnos.

Aunna envía a sus socios documentación para que se vayan preparando para la transposición de la IDD

Aunna Asociación ha enviado a sus socios y asociados un dossier con documentación para que puedan ir preparándose desde sus casas a la transposición de la nueva Directiva de Distribución de Seguros IDD. El dossier incluye modelos de formularios, contratos, hojas de información y políticas de transparencia adaptados a las nuevas exigencias de la Ley, para que los socios puedan ir estudiando desde casa las novedades a las que tendrán que adaptarse en un futuro próximo.

Como ha explicado Justo Arroyo, responsable del área Legal, nuestra intención es "informar a los socios y asociados sobre las novedades que conlleva la Ley de Distribución y cómo afectan en su día a día. Principalmente cambian las obligaciones a la hora de informar previamente al cliente. Hay que establecer una política de transparencia, el uso de dos cuentas bancarias separadas y los cambios de nomenclatura que conlleva la Ley. Habrá dos tipos de venta según la nueva legislación: venta informada y venta asesorada, que es la que ofrecerá el corredor al dar una recomendación personalizada y adaptada a las necesidades y exigencias del cliente".

"Esto no es algo nuevo", ha continuado Arroyo, "ya que desde la Asamblea del año pasado se ha ido informando a los socios y asociados sobre la IDD, pero ahora, la Junta directiva ha querido reforzar el conocimiento y la puesta en marcha de la aplicación de estas obligaciones, puesto que se trata de la Ley que regula la actividad profesional del corredor de seguros".

Por otro lado, Aunna y **Campus del Seguro** han firmado un acuerdo para que la asociación pueda ofrecer formación a sus socios y asociados a través de esta plataforma, cumpliendo así con la nueva normativa en materia de distribución de seguros. Además, el equipo de gestión de Aunna y de Aunna Broker se integrarán en este plan de formación junto a Campus del Seguro.

Bajo el nombre de Campus del Seguro Aunna, la asociación dispondrá de una "herramienta y servicio de gestión global de la formación" que, además de los contenidos formativos, llevará el registro automático de formación exigido a corredores y correduría por la nueva normativa de Distribución de Seguros. Además, dispondrá de un servicio permanente de consultas y asesoramiento sobre el tratamiento de la formación y un servicio de asistencia en caso de inspección. Ambos son obligatorios para cumplir con los requisitos normativos.

En otro orden de cosas, debido al confinamiento por el Covid-19, Aunna Asociación ha establecido que sus empleados trabajen desde sus casas. Estas medidas preventivas de teletrabajo se mantendrán hasta nuevo aviso. Por ese motivo, ha propuesto un decálogo para el buen teletrabajador.

1. Delimita tu espacio. Si el hogar te lo permite, es mejor que establezcas un sitio o una zona para trabajar. Es importante que dejes claro a los que conviven contigo que el espacio que has elegido es ahora también tu despacho y que no deben interrumpirte.
2. Marca las horas. Si no estableces una rutina y te marcas un horario, es probable que no cumplas con el trabajo que debes realizar.

3. Tu familia, tus nuevos compañeros. Para teletrabajar es básico establecer unas reglas. Reúnete con ellos e infórmales de tus necesidades, del espacio que necesitas y del horario que vas a seguir.
4. No te quedes en pijama. Debes crear un hábito sano y esto implica vestirte. No hace falta que te pongas traje, pero sí crear una rutina y deshacerte del pijama a primera hora.
5. Or-ga-ni-za-ción. Debes ser capaz de organizar tu propio tiempo y establecer una rutina en la que conviva todo lo que implica estar en casa (hacer la comida, lavar la ropa, cuidar de los niños, sacar el perro a pasear…).
6. Eres tu propio jefe. Debes ser respetuoso con tu planificación y los horarios que te has marcado para ser eficiente y eficaz con tu teletrabajo.
7. Mejor solo que mal acompañado. Parece egoísta, pero debes delimitar tu espacio y trabajar en un lugar donde estés solo. Si no dispones de un espacio para hacerlo, organiza con tu familia las horas para compartirlo.
8. Sé claro. Si tienes que enviar un email, whatsapp, o algún comunicado, recuerda que debes ser claro y conciso en el contenido de tu mensaje.
9. Date un capricho. En tu horario y planificación debes establecer también un tiempo para despejarte, pero respetando siempre los tiempos de trabajo que te has marcado.
10. Cuídate. Estar tantas horas en casa aislado del mundo puede generar cierta angustia y ansiedad. Para tu bienestar físico y mental es conveniente realizar ejercicios y estiramientos para liberar tensiones musculares y emocionales.

Anagan activa su protocolo de teletrabajo por el coronavirus

El presidente Anagan Correduría de Seguros, Alberto Sainz Gil, ha enviado un comunicado interno en el que informa a su plantilla de la activación de un protocolo específico que posibilita el teletrabajo, para el bienestar de sus trabajadores y el correcto funcionamiento de la empresa.

Tras este hecho, la compañía ha activado la Fase I de su protocolo de prevención y está posibilitando gradualmente a toda la plantilla para que pueda trabajar desde su domicilio.

"El principal objetivo es garantizar la seguridad y la salud de todos los profesionales que conforman la empresa, así como la continuidad en el servicio que prestamos a nuestros clientes con el estándar máximo de calidad actual. De la misma forma se han implementado otra serie de medidas entre las que se encuentra la interrupción de los viajes previstos que no sean necesarios y supresión de reuniones en favor de videollamadas", explican desde la correduría.

Está previsto que esta medida se prolongue hasta próximo aviso, sin determinar una fecha concreta de finalización de los protocolos de actuación tecnológicos creados a tal efecto.

La Generalitat da facilidades a los colegiados valencianos para cumplimentar la DEC

La Consejería de Economía Sostenible está "a disposición de los mediadores valencianos para resolver las dudas en torno a la presentación de la Declaración Estadístico-Contable (DEC) de 2019". Así lo manifestó Jesús Valero, jefe de la Unidad de Mediación en Seguros Privados de la Generalitat Valenciana en un taller práctico celebrado en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia.

El taller trató de aclarar las dudas que genera la realización y presentación anual de la DEC. Este año, según Valero, no presenta novedades significativas con respecto al pasado. Recordó que los corredores y agentes vinculados inscritos en el registro autonómico deben presentar la DEC, de manera telemática, antes del 30 de abril.

En otro orden de cosas, el Colegio de Valencia ha decidido aplazar hasta el próximo 2 de mayo todas las acciones formativas que se llevan a cabo en las instalaciones colegiales. Esta decisión se toma, según la secretaria del Colegio, Eva Bayarri, "como medida preventiva en el escenario actual del Covid-19 y siguiendo las recomendaciones de las autoridades sanitarias".

La correduría Confluence Group reúne a su red en su Convención Comercial

Confluence Group ha celebrado su Convención Comercial, en la que reunió a toda la red *affinity* en su sede central, en Córdoba.

Confluence Group aprovechó la Convención Comercial de 2020 para hacer un repaso de los temas más relevantes del ejercicio anterior. Comenzó el abogado David Tierno, haciendo un análisis de los cambios sustanciales que ha sufrido el marco legal bajo el que ejerce el sector de la distribución de seguros. Por su parte, Jonathan Vázquez, de la sede de Córdoba, destacó los buenos resultados de la inversión en innovación; con el lanzamiento de una nueva herramienta interna conocida como Easybrock.

Fran Leganés puso en relieve la importancia del aprendizaje continuo y explicó cómo sería el plan de formación para el año 2020. Iban Monje fue el encargado de exponer las campañas activas de 2020 para la red *affinity* bajo el nombre de "Un año de cine".

Las ponencias terminaron con un repaso de los resultados del último ejercicio y una entrega de premios especialmente emotiva. Rafa, Javi y Jose Luis, 3ª generación de Grupo Medel, quisieron rendirle un particular homenaje a su abuelo y fundador de la empresa, Paco Medel, creando un premio con su nombre que reconoce al mayor productor de primas netas del año.

Enfrentarse al reto de emprender como corredor

Dentro de los actos de la Semana del Seguro organizada por Inese, el portal quierosercorredordeseguros.es ha celebrado la jornada 'Cómo ser corredor o montar mi propia correduría', en donde se informó de los aspectos, requisitos y trámites necesarios a los emprendedores que quieren ser corredor de seguros.

El acto estuvo conducido por Jorge Campos, director de este portal, quien definió el perfil del nuevo corredor de seguros como "un profesional joven, muy preparado y formado, capaz de adaptarse rápidamente a los cambios que está experimentando el sector, por su facilidad en el manejo de las nuevas tecnologías"

Álvaro Garzón, gerente de Newcorred moderó la primera mesa de debate en la que representantes de Arag, Allianz Seguros y Plus Ultra Seguros hablaron sobre el papel de las compañías como compañeros de viaje para los corredores. Todos coincidieron en la importancia de estar agrupados o asociados.

La coach y formadora en habilidades directivas y de emprendimiento y directora de 'Fórmate y Avanza', Angélica Culebras, dio una conferencia sobre 'Cómo ser capaz de emprender y llegar a la excelencia' en la que destacó la importancia de "poner pasión en lo que el profesional hace al tiempo de enfocarse en un propósito, crecer, desarrollarse y aprender, además de arriesgarse, ser creativo".

La jornada contó también con la participación en una mesa redonda con siete nuevos corredores. Un debate que estuvo conducido por Campos y en el que se valoró su experiencia y su decisión de hacerse corredores al tiempo de poner en valor la importancia de contar con ayuda profesional para elaborar y presentar el expediente administrativo. También se abordó la conveniencia de "no estar solo en esta nueva actividad" destacando la importancia de estar en alguna asociación como Newcorred donde encuentran apoyo, ayuda y acompañamiento en sus primeros pasos.

Por otro lado, este portal ya tiene disponible en su web la edición de 2020 de la guía 'Como ser corredor o montar mi propia correduría', escrito por Jorge Campos, y en la que se puede encontrar toda la información necesaria para poner en marcha en España la actividad como corredor de seguros, así como todos los pasos, trámites y requisitos legales para montar una correduría de seguros.

¿Es mejor hacerme corredor o montar una correduría? ¿Qué formación necesito? ¿Cuáles son los requisitos que me van a pedir? ¿Cuáles son los trámites necesarios? ¿Cómo hacer el Expediente de solicitud ante la DGSFP?, ¿Qué documentación hay que aportar?, ¿Cuánto dura el trámite?... son algunas de las cuestiones que se pueden encontrar en la guía.

Además, se incluye el capítulo el "Perfil del Nuevo Corredor de Seguros" en el que se analizan las altas de corredores y correduría que ha habido en la Dirección General de Seguros en 2019 así como sus características: por edad, sexo, estudios básicos, su experiencia o no en seguros, otras actividades principales, etc.

Esta 5ª edición, está ya adaptada a las nuevas exigencias y requisitos que ha establecido el recién aprobado Real Decreto-Ley 03/2020 de 4 de febrero que traspone la Directiva sobre Distribución de Seguros al ordenamiento español.

El Consejo Andaluz y Allianz Seguros consensuan una nota aclaratoria a los nuevos contratos de mediación

El Consejo Andaluz de Colegios de Mediadores de Seguros y Allianz han consensuado una nota aclaratoria y explicativa adicional a los nuevos contratos de mediación. Los nuevos contratos de la compañía son comunes para toda la mediación del territorio nacional, y obedecen a la necesaria adecuación de la recientemente aprobada IDD.

En concreto, el pasado día 16 de diciembre, el Consejo Andaluz de Colegios de Mediadores de Seguros envió a la Dirección Comercial Suroeste de Allianz Seguros, una propuesta en la que se trasladaban todas las cuestiones que habían generado diferencias de interpretación en los nuevos contratos, con el objetivo de que pudiera ser analizada y atendida por la aseguradora.

Por su parte, la entidad aclaró todas las dudas y han quedado recogidas en una nota consensuada y formalizada entre las partes, ratificada con la firma de Cristina del Ama (directora general) y Gisela Subirà (directora Asesoría Jurídica) de Allianz Seguros y con plena validez jurídica. Este documento "de gran importancia", se enviará desde los colegios andaluces a sus cerca de 900 colegiados, como anexo a su contrato a fin de que conozcan su contenido, así como sus obligaciones y derechos.

Artai ha recibido el Premio GEMA 2020 a la Excelencia Profesional, un galardón que reconoce el trabajo realizado en todos los ámbitos de actuación de la compañía y que han concluido en unos mejores resultados.

Artai recibe el Premio GEMA 2020 a la Excelencia Profesional

Su consejero delegado, Rubén Martínez, fue el encargado de recoger el galardón, y destacó que "uno de los valores diferenciales de Artai es la búsqueda de la excelencia en todos sus ámbitos de actuación. En este escenario, y de acuerdo con nuestro plan estratégico, durante 2018 y 2019 hemos puesto en marcha numerosas acciones que han facilitado la consecución de mejores resultados manteniendo el objetivo de crecer de manera sostenible sin perder nuestra esencia".

Los Premios GEMA (Gestión Empresarial de la Mediación Aseguradora), que surgen en 2004 como una iniciativa de Inese e Imaf, tienen el objetivo de reconocer los proyectos que, promovidos por los corredores de seguros profesionales, supongan una mejora empresarial y una adaptación a la evolución del mercado y de la sociedad, fortaleciendo así la imagen del sector asegurador.

Uniteco regala el seguro de RC a los MIR que trabajen por el coronavirus

Con motivo de la solicitud del Ministerio de Sanidad a los médicos internos residentes (MIR) de penúltimo y último año, R4 y R5, para que se incorporen a formar parte de los equipos de asistencia en la crisis actual del Covid-19, Uniteco va a regalar una póliza de Responsabilidad Civil Profesional MIR creada para tal fin, con condiciones especiales.

Se trata de un seguro con todas las garantías y coberturas de su producto estrella, Premium Integral; entre ellas, el servicio de asistencia jurídica urgente 24 horas, además de disponer de un capital asegurado de 1.200.000 euros al año en exceso de la cobertura de cada Servicio Público. Los residentes que se incorporen a trabajar con motivo del coronavirus podrán disfrutar de esta póliza gratuitamente hasta septiembre. Solo en el caso de que deseen continuar asegurados a partir de entonces tendrán que abonar la prima correspondiente.

Asimismo, la correduría de seguros ha llegado a un acuerdo con **Seguros Bilbao** para regalar su póliza de Responsabilidad Civil Profesional Premium Integral a todos aquellos médicos, exclientes ya jubilados, que vuelvan a ejercer su trabajo, voluntaria u oficialmente, para unirse a los equipos sanitarios que luchan estos días contra el coronavirus.

Uniteco ofrece a estos facultativos un capital asegurado de 700.000 euros sin franquicia y todas las garantías y coberturas de su póliza Premium Integral; entre ellas, su servicio de asistencia jurídica urgente 24 horas. Además, la seguridad del proceso de contratación está garantizada ya que es totalmente online.

Los residentes y los médicos que deseen suscribir este seguro pueden hacerlo desde este momento a través del correo electrónico **informacion@uniteco.es.** La correduría está trabajando para que pueda suscribirse también en el 912 06 12 00 y los residentes pueden hacerlo también en **https://www.unitecoprofesional.es/mir_coronavirus.**

Por otro lado, Uniteco ha tomado medidas extraordinarias para garantizar la seguridad de sus empleados y de los profesionales sanitarios. Adaptándose a las medidas tomadas por la Comunidad de Madrid con relación al cierre de guarderías, colegios y universidades, desde el miércoles 11 de marzo, los empleados con hijos a los que afectaban estas directrices teletrabajan, como medida de prevención y de conciliación familiar y laboral. Asimismo, la empresa está tomando todas las medidas para garantizar la operatividad de la organización a todos los niveles en el caso de que fuera necesario que la totalidad de la compañía tuviera que trabajar desde casa.

En otro orden de cosas, en la última edición del informe sectorial 'Corredurías de seguros en España', de Plimsoll ha certificado a Uniteco como la 31ª empresa más grande del sector de la correduría de seguros en España, entre más de 2.000 empresas. Además, ocupa la 52ª posición en términos de crecimiento de facturación. Se le ha otorgado su Certificado de Excelencia Empresarial como reconocimiento a su labor y rendimiento.

Campus Asegurador mantiene la formación virtual durante la crisis del coronavirus

La Escuela de Seguros Campus Asegurador ha adoptado una serie de medidas extraordinarias ante el estado de alarma decretado a raíz del Covid-19. Entre las que destaca el cierre del centro de formación ubicado en Gijón y la suspensión de las clases presenciales, además de cerrar la oficina comercial de Madrid. Todo el equipo de la Escuela se ha incorporado al teletrabajo, garantizando que los campus virtuales y los cursos en modalidad de teleformación siguen operativos con normalidad.

Campus Asegurador, como entidad de formación y entidad organizadora autorizada por la Fundae, continúa impartiendo la formación bonificada en modalidad de teleformación con total normalidad. Todos los campus virtuales del Grupo iLabora Formación, incluidos los de la Escuela de Seguros Campus Asegurador, funcionan correctamente y se sigue impartiendo la formación online como de costumbre.

Además, la Escuela de Seguros Campus Asegurador apoya el lema de #QuédateEnCasa ofreciendo un 10% de descuento en todo su catálogo de formación online, incluyendo la formación bonificada para empresas. Los descuentos se mantendrán mientras siga el estado de alarma. Los alumnos y empresas interesadas en esta oferta pueden beneficiarse de ella incluyendo el cupón de descuento "#quedateencasa" en el carrito de la compra en la tienda online www.cursosformacionseguros.com.

Para dar respuesta a aquellos alumnos y empresas que quieren aprovechar esta situación extraordinaria para estudiar, ha lanzado dos cursos online de Microsoft Excel 2016. Tal y como adelantan, estos son los primeros de una nueva línea de cursos online sobre herramientas, técnicas de gestión y habilidades directivas que va a lanzar esta plataforma de formación.

El alumno podrá elegir el curso que mejor se ajuste a su perfil entre dos niveles: Básico o Avanzado, desde un Curso Básico de Excel 2016 en el que podrá iniciarse en el uso de esta herramienta, conocer fórmulas y operaciones básicas con Excel, seleccionar, dar formato e imprimir Hojas de Cálculo, establecer rangos en Excel y realizar operaciones con el portapapeles, así como conocer las opciones de seguridad en Microsoft Excel o un Curso Avanzado de Excel 2016 para alumnos más experimentados que les permitirá dominar las principales funciones para trabajar con números, las funciones lógicas, las funciones sin cálculos y para trabajar con textos, los objetos, gráficos, trabajo con datos, plantillas y Macros en Excel, formularios y análisis de datos y la revisión y trabajo con libros compartidos.

El precio de estos cursos es de 50 euros cada uno.

Por otro lado, Campus del Seguro ha decidido relanzar en versión online el juego de preguntas y respuestas Segurgame para ponerlo a disposición de los profesionales del sector asegurador y que les pueda servir de entretenimiento dentro de la campaña #quedateencasa.

Desde Campus del Seguro informan que van a lanzar un reto diferente cada semana. 'Compañías contra mediadores', '¿Cuánto sabes de los logos y placas de las compañías?', 'Demuestra lo que sabes de la historia del Seguro', 'Agentes contra corredores' o 'Mediadores contra la banca', son algunos de los retos que este portal va a ir sacando.

Se podrá acceder de manera totalmente gratuita a los diferentes juegos y retos de Segurgame desde la web de Campus del Seguro y a través de las páginas de este portal en Linkedin y Facebook.

Los seguros de viaje no cubren los gastos de cancelación por el coronavirus si no se decreta alerta sanitaria

El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros ha lanzado un comunicado advirtiendo de que las pólizas de cancelación de viaje que se suscriben en España no cubren los gastos derivados de la suspensión de viajes por razón del coronavirus si no se decreta la alerta sanitaria o la pandemia.

Si el destino ha declarado de forma oficial la existencia de una epidemia o zona catastrófica el importe a devolver por cancelación de viaje dependerá de lo establecido en los detalles del seguro contratado. Si hay órdenes de cancelación de determinados trayectos por razones de salud pública o las compañías aéreas deciden suspender vuelos, el pasajero tendrá derecho a la devolución del billete contratado o a la reubicación en otros vuelos. Los Colegios de Mediadores de Seguros recomiendan que "se conserven todos los documentos, billetes y reservas para hacer la solicitud de reembolso".

Las personas que se encuentran desplazadas en estos momentos fuera de España y tuvieran que ser confinadas o puestas en una situación preventiva por las autoridades sanitarias como consecuencia del coronavirus, "pueden tener cubiertos los costes derivados de este confinamiento si disponen de un seguro de asistencia médica en vigor. La cobertura puede incluir todo aquello que el confinamiento puede acarrear: traslados, estancia, comunicación con familias, repatriaciones... Esta cobertura se puede encontrar también en algunas pólizas de Autos o Decesos".

El seguro da cobertura sanitaria en España a 10,3 millones de personas y ha asumido los costes generados por otras situaciones similares como el del síndrome respiratorio agudo grave (SARS); la gripe aviar (virus H5N1); o la gripe A o gripe porcina (virus H1N1).

Los corredores podrán modificar los datos de sus clientes al facilitárselos a las compañías al firmar el contrato

El portal leydedistribucióndeseguros.es se congratula de que el Real Decreto Ley 3/2020 de 4 de febrero que traspone la IDD al ordenamiento español ha eliminado finalmente la prohibición que se imponía a los corredores de seguros de "no modificar los datos de sus clientes o reemplazarlos por otros al facilitárselos a la aseguradora para la firma del contrato de seguro".

"Desde el portal leydedistribucióndeseguros.es ya denunciamos en diciembre de 2018 a través de uno de nuestros comunicados titulados 'Sabías que…' esta prohibición -que era solo para corredores de seguros- que se incluía en el artículo 78 del Proyecto de Ley y que determinaba expresamente lo siguiente: El corredor deberá facilitar a la entidad aseguradora para la firma del contrato de seguro los datos que a tal fin le hubieran sido facilitados por el cliente, sin modificarlos ni reemplazarlos por otros", han comunicado desde el portal.

El Real Decreto Ley 3/2020 de 4 de febrero trata este aspecto referente a las normas de protección de datos. El apartado 3 del artículo 204, donde se ha eliminado finalmente esta prohibición, queda redactado así: "Los corredores de seguros podrán tratar los datos de las personas que se dirijan a ellos amparándose en alguno de los supuestos del artículo 6.1 del Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016".

"Desde leydedistribucióndeseguros.es mostramos nuestra satisfacción porque esta prohibición que se incluía en el texto del Proyecto de Ley y que se aplicaba solamente a los corredores de seguros se haya eliminado finalmente del texto definitivo aprobado ya que, además de considerarla innecesaria, era discriminatoria para los corredores de seguros respecto a las demás figuras de la distribución", han declarado.

Premiado Enrique Ubeira, consejero delegado de Tempu

Enrique Ubeira, consejero delegado de Tempu Correduría de Seguros, ha sido galardonado con el Premio "Autónomo Distinguido", otorgado por APE Galicia (Asociación de Autonomos y Pequeñas Empresas de Galicia), como reconocimiento a la trayectoria desarrollada en el ámbito de la empresa en el sector de la mediación de seguros privados.

Dicha distinción viene a reconocer la profesionalidad en los servicios prestados por Tempu y fundamentalmente del equipo que compone la sociedad de correduría de seguros, referencia en su sector en la comunidad autónoma, en especial por sus vínculos con los sectores de automoción y transporte de mercancías terrestres.

Cecas ofrece formación online gratuita

La Escuela de Negocios de Seguros, Cecas, ha confirmado el cierre temporal de sus oficinas a raíz del Real Decreto por el que se declaró el estado de alarma. Pero sigue con su labor formativa online. Con el lema 'Nunca caminarás solo', desde el 18 de marzo hasta el 2 de abril ha impartido diferentes cursos en la modalidad e-learning, actividades que son gratuitas para los colegiados durante ese periodo

El personal de Cecas está operativo al 100%, pero de forma telemática. De esta forma se permite a todos los alumnos la continuidad de sus formaciones, pero en modalidad online, a través de la plataforma digital de Cecas.

Con el lema 'Nunca caminarás solo' (basado en el himno del Liverpool FC), Cecas anunció una campaña dirigida a los mediadores por la que, durante los 15 días iniciales del estado de alarma (desde el 18 de marzo y hasta el 2 de abril), tuvieron diferentes cursos impartidos en la modalidad e-learning, actividades gratuitas para los colegiados durante ese periodo.

Precisamente el Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid se ha acogido a esta campaña del Cecas 'Nunca caminarás solo: 15 días de formación gratuita'. Se trata de píldoras formativas que, a través de vídeos, fomentan la mejora de relaciones, el liderazgo positivo o nuestra capacidad de influencia y busca estar al lado de sus colegiados en estos momentos de confinamiento por el estado de alarma ante la emergencia sanitaria por el Covid-19.

Los cuatro cursos eran: ` Aprender a influir en los demás´, ` Mejora tus relaciones tóxicas profesionales´, ` Sé un buen líder´ y ` Haz que te valoren más en tu empresa´. Todos tienen una duración de tres horas lectivas, salvo ` Sé un buen líder´, que se alarga a cuatro. El ahorro en formación supone entre 99 y 120 euros.

Esta situación también afecta a los cursos superiores A y B (según la denominación previa a la trasposición de la IDD), impartidos habitualmente de forma presencial y online. En el caso del Curso 'A', ha matizado Jordi Parrilla, director de Cecas, al tratarse de una formación semipresencial, "no se puede avanzar en las sesiones presenciales, que se recuperarán cuando la situación vuelva a la normalidad".

Por otro lado, Cecas ha firmado con UPSA, Universidad Pontificia de Salamanca,un acuerdo para impulsar la formación en seguros. El objetivo es impartir la nueva formación establecida por la Ley de Distribución de Seguros con certificado universitario.

Por otro lado, el Colegio de Madrid ha comunicado que cierra sus instalaciones hasta nueva orden y a la espera de nuevas decisiones gubernamentales ante la declaración de estado de alarma por parte del Gobierno. Los empleados colegiales seguirán desarrollando su actividad habitual, pero lo harán en el formato de teletrabajo, ya que la institución está tecnológicamente preparada para poder atender a colegiados y terceros vía telefónica, telemática, etc. El horario de atención no sufre cambio alguno.

Las clases en la plataforma online del Colegio continúan sin problema pero se interrumpen las clases presenciales.

Los miembros de la Junta de Gobierno están en contacto telemático permanente para ir adecuando estas medidas a las que fueran siendo necesarias si llegara el caso.

La crisis sanitaria ocasionada por el virus Covid-19, ha llevado al Gobierno de España a tomar medidas excepcionales que han provocado el cierre temporal de empresas y negocios. Fecor, consciente de las derivas sociales del parón económico, ha instado a las aseguradoras que forman parte de su Grupo de Apoyo a notificar las medidas que van a tomar con el objetivo de hacer extensible esta información a corredurías asociadas y a los clientes de estas.

Fecor pide a las compañías que informen sobre las medidas para ayudar a los clientes frente a la crisis del coronavirus

"Tenemos que poner el foco, ahora más que nunca, en nuestros clientes. Estamos obligados a ser flexibles, adaptativos e imaginativos para seguir estando a la altura de la necesidad de la protección de los patrimonios de nuestros asegurados. Debemos compaginar nuestra profesionalidad con las peticiones que nos van a llegar de los asegurados que, en muchos casos, han quedado en situaciones de mucha dificultad por unos factores ajenos a la gestión de sus negocios o que han dejado de percibir otras fuentes de ingresos de las que dependían", ha señalado Juan Antonio Marín, presidente de Fecor.

La federación, ante la dificultad que supondrá para el cliente afrontar la renovación de las pólizas en los próximos meses, ha trasladado a sus partners que actúen de manera urgente y así lanzar un mensaje de tranquilidad a la sociedad.

Por otro lado, con el objetivo de ayudar a los profesionales que vayan a trabajar en remoto durante esta cuarentena por el coronavirus, ha desarrollado un listado de herramientas que pueden ser complementarias con la gestión propia de cada correduría y que permiten compartir documentos, crear videoconferencias o relacionarse con los clientes.

El blog de la organización cuenta con una entrada, '¿Necesitas ayuda con el teletrabajo? Fecor recomienda' en el que se enumeran una serie de herramientas según su utilidad: conexión en remoto, almacenamiento, notas, videoconferencias…

El Grupo Intercor celebra su reunión mensual

Grupo Intercor ha contado en su última reunión mensual con la presencia de representantes de Mutuavenir y Markel.

La aseguradora Mutuavenir de la mano de su director comercial Iñigo Lizarralde, efectuó una presentación de una herramienta informática específica para corredores, que facilita el control y gestión de sus negocios.

Seguidamente José Antonio Martín, director de Desarrollo de Negocio de Markel, y Miguel Morán, jefe comercial de Zona, presentaron sus líneas de negocio de Caución, Accidentes, Bussines Travel, Responsabilidad Civil General, D&O y la Responsabilidad Medioambiental.

El Consejo General recuerda a los mediadores autónomos que tendrán derecho a una prestación extraordinaria

El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros ha informado a los Colegios de que todos los autónomos que pasen por apuros económicos pondrán cobrar una prestación y no pagar las cuotas correspondientes.

El ministro de Seguridad Social, José Luis Escrivá, ha asegurado que los autónomos con una caída de ingresos del 75%, o que se vean obligados al cese de sus negocios, tienen derecho a una prestación extraordinaria y que, por lo tanto, estarán exentos de pagar cotizaciones. En concreto, recibirán un importe equivalente al 70% de la base reguladora, unos 661 euros.

El Real Decreto Ley 8/2020, de 17 de marzo, de Medidas Urgentes Extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del Covid-19, "pone el acento en la casuística de los autónomos, particularmente afectados por la situación actual, creando una prestación extraordinaria por cese de actividad, que cubre la finalización de la actividad provocada por una situación en todo caso involuntaria".

Para solicitar la prestación se debe: estar afiliado y en alta, en la fecha de la declaración del estado de alarma; estar al corriente en el pago de las cuotas a la Seguridad Social. No obstante, si en la fecha de la suspensión de la actividad o de la reducción de la facturación no se cumpliera este requisito, el órgano gestor invitará al pago al trabajador autónomo para que en el plazo improrrogable de treinta días naturales ingrese las cuotas debidas; no se exige un período mínimo de cotización para tener acceso a esta prestación extraordinaria; si no se tuviese período mínimo de cotización, para el cálculo de la prestación a percibir se tendrá en cuenta la base de cotización mínima (944,35 euros); la duración de la prestación es de un mes, prorrogable hasta el fin del estado de alarma; mientras se esté cobrando esta prestación no existirá obligación de cotizar y si la Seguridad Social cobrase la cuota de autónomos, habría que solicitar devolución de ingresos indebidos; Se podrá acreditar mediante la información contable, a través de la copia del libro de registro de facturas emitidas y recibidas, del libro diario de ingresos y gastos o cualquier otra documentación contable y si no están obligados a llevar libros contables se podrá acreditar por cualquier medio de prueba admitido en derecho; toda solicitud deberá ir acompañada de una declaración jurada en la que se haga constar que cumplen todos los requisitos exigidos para causar derecho a esta prestación; no tendrán derecho a esta prestación los trabajadores autónomos que vinieran percibiendo una prestación o tengan derecho a otra prestación del Sistema de Seguridad Social, tanto si la percibe como si no.

La Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA) facilitará el acceso y simplificará la solicitud de la prestación extraordinaria por cese de actividad.

Albroksa incorpora diez nuevas franquicias en el primer trimestre

Albroksa ha celebrado en sus servicios centrales de Cáceres la segunda edición de las jornadas Expert en la que se dieron cita las franquicias más pujantes de la correduría extremeña. La correduría cerrará el primer trimestre del año con 10 nuevas incorporaciones.

En el transcurso de las jornadas se abordaron las últimas novedades de la correduría, tales como el nuevo departamento de Gestión de Clientes, la implantación de la herramienta Willplatine de la mano de Willis Towers Watson Networks o los protocolos vigentes para el presente ejercicio. Albroksa continúa con el fuerte ritmo de incorporaciones de profesionales de la mediación de seguros a su proyecto empresarial. En palabras de su director de Desarrollo de Negocio, Ángel Mirat, "la correduría cerrará el primer trimestre del año con 10 nuevas incorporaciones con el claro objetivo de alcanzar las 100 franquicias plenamente operativas al cierre del ejercicio".

Marsh refuerza su apuesta por Aragón con una nueva oficina en Zaragoza

Marsh ha inaugurado su oficina ubicada en el edificio World Trade Center Zaragoza para reforzar su posicionamiento en Aragón.

Álvaro Milans del Bosch, CEO de Marsh Iberia y presidente de Marsh & McLennan Companies España, ha destacado que "llegamos a Aragón con gran ilusión, conocedores de su fuerte actividad empresarial y con el compromiso de formar parte de su tejido corporativo". Y ha destacado que "nuestra especialización por sectores de actividad y nuestras soluciones de seguro y consultoría de riesgos favorecen la continuidad de los negocios, la seguridad de las personas e impulsan el crecimiento de las organizaciones".

Por su parte, Pablo Trueba, director general en Marsh España, subrayó que "la apertura de la nueva oficina se enmarca dentro del plan estratégico de expansión de Marsh y tiene el objetivo de contribuir al éxito de las empresas aragonesas ofreciéndoles las soluciones más eficaces e innovadoras para mitigar o minimizar los riesgos específicos de su negocio. Para ello, hemos incorporado a Arturo Pérez y Teresa Sarasa, dos excelentes profesionales con dilatada experiencia que liderarán este desempeño".

Ilunion asesorará a la Asociación Española de Fundaciones

Ilunion Correduría de Seguros ha firmado un convenio de colaboración con la **Asociación Española de Fundaciones (AEF)**, por el que la compañía especialista en productos para el tercer sector se convierte en la correduría referente para la asociación.

El convenio suscrito tiene como objetivo establecer las vías de colaboración entre Ilunion y la AEF para que sus fundaciones puedan recibir de la correduría Ilunion asesoramiento y ofertas adaptadas a sus necesidades.

Por su parte, la AEF, que agrupa a más de 800 fundaciones españolas de diversas dimensiones, finalidades y ámbitos de actuación, se compromete a dar difusión del asesoramiento especializado de la correduría y de sus productos específicos.

La Fundación Auditorium (del **Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona**), la **Fundación Bosch i Gimpera (FBG)** y la **Universidad de Barcelona (UB)** han firmado un convenio de colaboración para la realización de un trabajo de investigación y análisis del mercado europeo de distribución de seguros.

El Colegio de Barcelona y la UB se alían para analizar la distribución de seguros en cuatro países europeos

El convenio establece que la UB formará un equipo investigador dirigido por Xavier Varea, miembro del departamento de Matemática Económica, Financiera y Actuarial de la UB, cuya función será realizar un análisis del mercado de distribución de seguros en cinco países europeos: España, Portugal, Francia, Italia y Alemania. Varea señaló que "hay una gran diversidad de situaciones en función de cada país, pese a la existencia de una Directiva de Distribución de Seguros y Reaseguros que pretende coordinar las distintas normas regulatorias en cada mercado local".

Francesc Santasusana, presidente de la Fundación Auditorium y del Colegio de Barcelona, destacó que "este tipo de trabajos son una herramienta muy valiosa para encarar el futuro porque nos proporcionan luz para decidir cuáles deben ser los próximos pasos. Tener información rigurosa y fiable es imprescindible, especialmente en tiempos de cambio como los actuales".

Varea reveló algunos detalles del trabajo que realizará su equipo. "Partimos de la idea de ofrecer una visión general del sector asegurador europeo, pero con el foco centrado en los distribuidores y analizando el papel y el tamaño que tienen en cada uno de los países". El estudio también se centrará en "identificar y clasificar los intermediarios de seguros, visualizar cuáles son sus modelos retributivos y hacer una comparativa entre los distintos territorios".

Newcorred pide el aplazamiento este año de la fecha de presentación de la DEC de los corredores

Newcorred ha enviado una carta al director general de Seguros en la que le pide, en nombre de los más de 250 miembros que forman esa organización, que tenga a bien considerar la conveniencia de aplazar la fecha de presentación de la DEC 2019, al menos, hasta el 30 de junio.

Newcorred argumenta su petición en la excepcional situación en la que se encuentra todo el sector asegurador a causa de las medidas que se están adoptando en las corredurías y en las aseguradoras debido al Covid19 señalando que en este excepcional escenario la obligatoriedad de afrontar un requerimiento como es la elaboración y presentación de la Documentación Estadístico Contable antes del 30 de abril, cuya utilidad es meramente "estadística"-tal y como apuntan desde la asociación- "consideramos que no obedece a una necesidad real en estos momentos y que podría, por tanto, aplazarse la fecha de su presentación, al menos, hasta el 30 de junio próximo, considerando que a esa fecha nos encontremos ya en un escenario de normalidad".

La asociación argumenta en su escrito que "para la realización de la DEC anual es indispensable la colaboración fluida de las aseguradoras ya que son éstas quiénes nos facilitan a los corredores y corredurías los datos para poder elaborarla y para que podamos cotejarlos con los que obran en nuestro poder. Las aseguradoras y los corredores y corredurías estamos empezando a trabajar desde nuestras casas lo que, lógicamente, reduce y ralentiza la fluidez de las comunicaciones entre ambos y estamos poniendo nuestro foco de atención en priorizar la atención a nuestros clientes y la seguridad de nuestros empleados".

La Junta de Gobierno del **Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza**, a instancias de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), ha activado el plan de contingencias para aislar el Covid19. Su primera medida ha sido suspender todas las jornadas formativas programadas en sus instalaciones.

El Colegio de Zaragoza suspende todas sus actividades formativas hasta la contención del Covid19

"Lamentamos profundamente los inconvenientes que hayan podido provocar estos aplazamientos, pero como colectivo la mediación también debemos tener una actitud responsable, en este momento excepcional que estamos viviendo", ha declarado José Luis Mañero, presidente del Colegio de Zaragoza.

Cojebro alaba a Aemes por compartir con el sector su informe jurídico sobre las consecuencias del coronavirus para las corredurías

Desde Cojebro valoran positivamente que Aemes haya compartido con todo el sector asegurador su informe jurídico acerca de las consecuencias que tiene para las corredurías, la publicación del RD 463/2020 de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma por el Covid-19.

También ha compartido un modelo que pueden utilizar las corredurías para establecer las condiciones de teletrabajo con sus empleados, de tal forma que queden garantizados los derechos y obligaciones de ambas partes al respecto.

Según Cojebro, Aemes, con estas iniciativas, demuestra estar en primera línea de acción, asesorando puntualmente a todos sus socios, especialmente, en estos momentos en los que se necesita la máxima atención y solidaridad, compartiéndolos con todo el sector.

"Cojebro apuesta y anima a que todas las empresas de mediación se adhieran a Aemes, contribuyendo solidaria y corporativamente al mantenimiento de nuestra patronal, ya que es la que negocia nuestro convenio colectivo y nos resuelve las dudas y nos proporciona apoyo en materia laboral cuando lo necesitamos. Por ello, hemos querido dar ejemplo, siendo la primera asociación en la que todos sus miembros son socios de pleno derecho de Aemes. Dentro de nuestros servicios, incluimos la cuota de Aemes para que todos nuestros asociados disfruten de las ventajas y servicios que la patronal nos ofrece", ha valorado Antonio Muñoz-Olaya presidente de la organización de corredores.

Ruiz Re aplaza los eventos de su 50º aniversario por el coronavirus

Tras los acontecimientos y la situación actual de alarma sanitaria entorno al Covid-19, el Comité de Dirección de Ruiz Re ha tomado la decisión de posponer los eventos relacionados con el 50º aniversario del día 1 de abril del 2020, a probablemente la primera quincena de octubre 2020.

Bajo la previsión de un posible empeoramiento en la situación social, la correduría ha decidido aplazar todos los eventos próximos relacionados con el 50º aniversario y su congreso anual.

La decisión ha sido tomada en pos de celebrar dichos eventos en un contexto de mayor tranquilidad y clima social más propicio.

Una vez fijada la nueva fecha de celebración se informará a los invitados; mientras tanto se trabajará en que la celebración del evento siga siendo única y especial, y un día de celebración inolvidable para conmemorar los 50 años de trayectoria en el sector.

CIAC se reúne para abordar la crisis del coronavirus y tratar la trasposición de la IDD

Madrid ha acogido la primera reunión del año del pleno general ordinario de la Coordinadora Independiente de Asociaciones de Corredores (CIAC), que convocó a los presidentes de las asociaciones miembros de CIAC, con dos temas que monopolizaron la actualidad: las crisis del coronavirus y la trasposición de la IDD.

La aprobación del Real Decreto Ley por el que se transpone la nueva normativa de distribución de seguros (IDD), permitió constatar el malestar de la asociación por la forma en la que se ha llevado a cabo. En la reunión, se aprobó la presentación de enmiendas que se presentaban a través del grupo parlamentario de ERC, representada por Joan Capdevila diputado y presidente de la Comisión de Industria, Comercio y Turismo del Congreso.

CIAC, finalmente presentó tres enmiendas centradas en consagrar el principio de libertad de contratación en materia aseguradora, referido tanto a aseguradora como a mediador; en la prohibición de primas únicas o seguros con duración superior a un año en seguros asociados a prestamos; y en el carácter liberatorio del pago de la prima por parte del consumidor.

Además, abordaron la gestión de la situación provocada por el avance del Covid-19. Desde CIAC se recomienda aplicar el teletrabajo siempre que sea posible, seguir las recomendaciones de las autoridades competentes, extremar las precauciones en todos los sentidos y mantener la calma y prudencia en estos momentos tan complicados. En este sentido, el presidente añade que ante el incremento de 'fake news' relacionadas con las coberturas de los seguros 'no se haga caso de noticias sin contrastar y que, en caso de duda, los clientes consulten a su corredor de seguros'.

AMV, presente en Motorama

AMV estuvo presente en el Salón Comercial de la Motocicleta (Motorama) que se celebró a primeros de marzo en el Pabellón de Cristal del recinto ferial Casa de Campo de Madrid. La correduría contó con un stand que albergó un simulador de moto de competición.

Los visitantes del stand pudieron vivir la experiencia sensitiva de conducir una motocicleta a gran velocidad, a través del simulador de MotoGP CKU28 Sport Fitness. El aparato reproduce las respuestas físicas reales de las motos en plena carrera, mediante sistemas electrónicos y mecánicos, que se ajustan en función de las condiciones que se quieren simular.

Willis Towers Watson ofrece servicios de telemedicina gratuitos durante el estado de alarma

La filial española de la consultora **Willis Towers Watson** ha abierto durante el estado de alerta, sin coste alguno, su servicio telewellbeing a sus clientes, una solución útil para que el trabajo en remoto pueda realizarse de forma saludable.

El servicio, dirigido a los tomadores de decisiones de empresas de todos los sectores que quieran proponerlo a los miembros de sus plantillas que están teletrabajando, incorpora sin coste telemedicina 24 horas al día, durante los 7 días de la semana, y diferentes herramientas de ayuda para vencer lo que la consultora ha identificado como los tres "pecados capitales del teletrabajo": la ira, la gula y la pereza.

El Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana, la **Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV)** y **Aprocose** han mantenido sendas reuniones con el nuevo director general de Economía Sostenible de la Generalitat Valenciana, José Vicente Soler.

La mediación valenciana se reúne con el nuevo director general de Economía Sostenible de la Generalitat

La presidenta del Consejo de Colegios Profesionales de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana y del Colegio de Valencia, Mónica Herrera, junto con el presidente del Colegio de Castellón, Antonio Fabregat, y miembros de la junta de gobierno de los tres Colegios autonómicos, mantuvieron una entrevista de trabajo con Soler. El encuentro sirvió para presentar al nuevo director general el trabajo de los tres colegios y del consejo autonómico.

Álvaro Olmos, presidente de ACS-CV, informó al nuevo director general sobre la historia y actividades de esta asociación, así como sobre su modelo mixto institucional y mercantil, que tiene como objetivo potenciar al corredor independiente también mediante la organización de cursos y talleres formativos. Olmos señaló como otro de los puntales de la asociación la defensa de los intereses del colectivo y su interlocución con la administración y con el resto de actores del sector.

Martín Julián Rojo, presidente de Aprocose, en este primer contacto con Soler aprovechó para presentar los objetivos de la asociación y le informó sobre su continuidad al frente de la presidencia.

Rosillo Hermanos crea un fondo económico para ayudar a correduría en situación delicada

La correduría Rosillo Hermanos ha constituido un fondo económico de tres millones para ayudar a financiar, reestructurar o integrar corredurías de seguros necesitadas de liquidez, tecnología o gestión comercial y que como consecuencia de la crisis puedan estar en riesgo.

El objetivo de esta iniciativa es ayudar a que otras corredurías con falta de liquidez o recursos económicos, puedan continuar ejerciendo su actividad a pesar de sus dificultades en la gestión de sus negocios. Desde la dirección de la correduría están convencidos del papel que hacen los mediadores en la sociedad y la capacidad que tienen para reinventarse. Insisten en la necesidad de que la mediación de seguros siga impulsando su negocio y que no se vea en situación de cese de actividad.

Con esta inversión, Rosillo Hermanos trata de hacer frente a las complicaciones que tienen algunos corredores en la denominada transformación digital y la entrada de nuevos agentes en el sector asegurador, como la banca, las telecomunicaciones y el derivado del propio coronavirus, que ha obligado a muchas empresas a aplicar el teletrabajo.

Rosillo Hermanos ha integrado en los últimos tres años un total de diez corredurías cumpliendo así con su plan estratégico trianual de crecimiento. "Estas integraciones nos han aportado experiencia, tamaño y capacidad de respuesta para afrontar el futuro con ilusión y ganas, posicionándonos como correduría de referencia en el sector asegurador", ha afirmado Rosillo.

La propagación del Covid-19 y las medidas adoptadas ha fomentado que crezca exponencialmente la cantidad de información sobre este asunto que circula por internet y que sirve como tapadera para hacker y malware incrementando el riesgo cibernético de nuestros negocios. Es por ello que en Coseba 1986 se ha creado una nueva área de negocio dedicada en exclusiva al seguro de Ciberriesgo.

Coseba crea un área de negocio dedicada al ciberriesgo

Hasta hace poco nadie hablaba de ciberriesgo o del riesgo que existe al usar internet como un canal de comunicación, o de transacción con los clientes. En la actualidad, millones de datos sensibles viajan cada día a través de correos electrónicos o son guardados en bases de datos alojadas en la red, quedando expuestos a uno de los 1.000 ciberataques que se produjeron en España en 2018.

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**

Barymont patrocina al luchador de kickboxing Manu García Sánchez

Bárymont, ha decidido acompañar al deportista Manu García, con su imagen en entrenamientos y competiciones nacionales e internacionales.

Entrenador kickboxing, primer español menor de 30 años en conseguir el Cinturón Negro 5º Grado de kickboxing, 2º del Ranking mundial del wako o árbitro nacional A de kickboxing, son algunos datos sobre su extenso y exitoso currículum. Su persistencia y su esfuerzo le han llevado a colgarse varios campeonatos mundiales e infinidad de condecoraciones que actualmente lo aúpan hasta el puesto número 2 del ranking mundial.

De esta forma, Barymont, sigue mostrando su compromiso con el deporte y con los deportistas, y tiene la esperanza de que esta nueva colaboración ayude a Manu a cumplir sus objetivos en esta temporada.

En un acto sin precedentes, las asociaciones de seguros españolas **Adecose**, **Apromes**, **Aunna**, CIAC, **Cojebro**, **E2K**, **Espabrok**, **Fecor**, **Willis Networks** y el **Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros** han puesto en marcha la campaña #CorredoreSegurosContraCOVID-19. El objetivo de esta campaña es colaborar de forma conjunta y solidaria con los más necesitados.

Los corredores se unen para recaudar fondos contra el coronavirus

La campaña, organizada en colaboración con **Cruz Roja**, pretende impulsar la recaudación de fondos por parte de corredores porque cada ayuda y aportación es fundamental para dar una rápida respuesta en la lucha contra la pandemia.

Cruz Roja ha habilitado una cuenta especial para este colectivo, donde corredores, asociaciones y el Consejo General podrán realizar los donativos oportunos. El primer objetivo es recaudar 316.000 euros que se destinarán a la entrega de bienes básicos a nivel domiciliario u otros espacios de confinamiento, a personas en situación de especial vulnerabilidad.

En una comunicación remitida a sus socios, los representantes de las entidades promotoras declaran que su ayuda es crucial porque cada euro resulta fundamental en estos momentos. "La situación que estamos viviendo no tiene comparación con nada de lo que hayamos vivido hasta la fecha y requiere de una respuesta a la altura de las circunstancias. Hoy más que nunca la sociedad requiere de nuestra ayuda y por eso no podemos fallar", han declarado.

Bárymont apoyará al club de balonmano Zuazo

Bárymont y el club de balonmano Zuazo femenino han alcanzado un acuerdo de patrocinio gracias al cual se promoverá la cultura y la educación financiera entre todos los miembros del club.

Como indicó Fernando Pajares, franquiciado de Bárymont Vizcaya y una de las personas encargadas de la cuenta, "el impacto que la cultura financiera tiene en las personas, creando bienestar económico inmediato, fue determinante para que el Zuazo se comprometiese con la mejora de la calidad de vida de todo su entorno, estrechando una alianza con Barymont".

Desde la empresa se buscará aportar los recursos necesarios para que el acuerdo sea un éxito y que el club pueda continuar logrando éxitos deportivos en el corto y largo plazo.

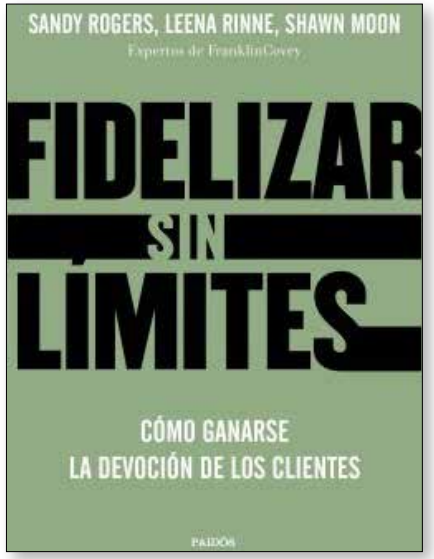
Arrenta lanza una bolsa de ayuda al alquiler

La correduría de seguros Arrenta lanza la bolsa de ayuda al alquiler con una aportación inicial de 10.000 euros que se espera multiplicar rápidamente. Todos los empleados de la correduría han estado de acuerdo en lanzar la iniciativa con fondos propios que proceden de la empresa.

El mensaje de Arrenta para el sector del alquiler con motivo de la crisis del coronavirus es claro. En primer lugar, que los inquilinos sigan pagando las rentas para evitar cometer una irregularidad de carácter económico que acabará penalizándose, perjudicando, además, a muchos propietarios que, en la gran mayoría, tienen niveles de renta medios a los que también está afectando el coronavirus. En segundo lugar, llamando a la negociación entre propietarios e inquilinos y solidaridad mutua para suavizar y salvar cada una de las situaciones.

Arrenta entrega 10.000 euros de sus fondos propios que se destinarán para aportar 200 euros al mes, por un total de dos mensualidades, para pagar las rentas de alquiler de las familias que más afectados han visto sus ingresos por el coronavirus. En total se ayudará a pagar 50 mensualidades de alquiler o a 25 familias en caso de que se aplique a dos meses.

Arrenta ha creado un correo electrónico para recibir las peticiones y realizará directamente la selección de inquilinos. Para ello utilizará los sistemas de scoring o análisis de la solvencia de los inquilinos que posee.



Fidelizar sin límites

Cómo ganarse la devoción de los clientes

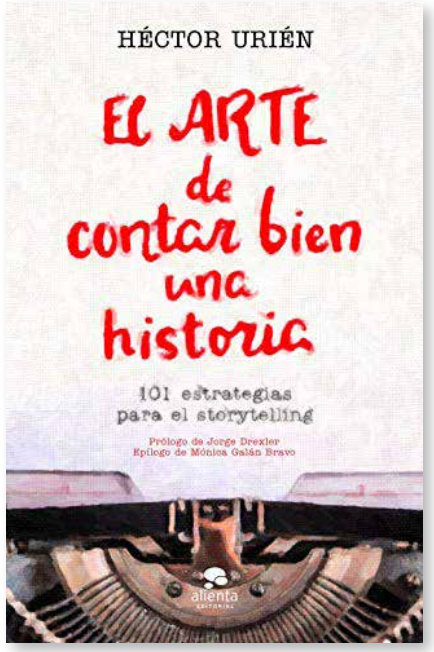
Sandy Rogers, Leena Rinne y Shawn Moon

Editorial: Ediciones Paidós
Precio: 18,95 € libro impreso
10,99 € libro electrónico

En los negocios, si a la gente solo le gustas, tienes un problema. ¡Deben amarte!

Aprender cómo fomentar la lealtad y desarrollar un excelente servicio de atención al cliente es la clave para conseguir clientes fanáticos y entusiastas. Pero, ¿qué convierte a los clientes ocasionales en apasionados promotores? ¿Qué hace que la gente se quede contigo a largo plazo?

Un equipo de expertos revela las claves y prácticas imprescindibles para el éxito.



El arte de contar bien una historia

101 estrategias para el storytelling

Héctor Urién Rodríguez

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

En 'El arte de contar bien una historia', el narrador profesional Héctor Urién propone un compendio de técnicas, y plantea, de forma directa y concreta, 101 estrategias como las correspondencias, las estructuras básicas, el uso de símbolos o las alegorías, entre muchas otras, para ayudarnos a contar historias. No sólo eso, además incluye ejercicios y ejemplos para que nos sea más sencillo familiarizarnos con cada una de las técnicas.

Todas las historias tienen un contenido y una forma, y es en ésta última donde anida el factor diferencial que puede convertir una anécdota cualquiera en una gran historia.

Ahora, gracias a este libro, aprenderemos a dominar la forma para convertirnos en auténticos maestros del storytelling.

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

En Caser, queremos comunicarnos contigo

Es el momento de emprender y somos tu mejor opción.

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

¿ACEPTAS?

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

902 011 111 | CASER.ES

caser

Aseguramos lo que está por venir