

Premio San Francisco Javier  
de Anacose en 2012

# PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

NÚMERO 70

DICIEMBRE 2017

www.pymeseguros.com

Luis Bodaño, director de Seguros  
Personales de Markel Internacional

Los seguros de  
**ACCIDENTES**  
para empleados y emprendedores,  
son un **REVULSIVO**  
para el ramo



## Punto de encuentro

Vincular el seguro de  
Dependencia al ahorro  
facilitaría su comercialización

## Más a fondo

El 47% de los españoles,  
dispuesto a ahorrar para  
complementar su pensión

## In situ

Las empresas tienen un  
papel clave en el futuro del  
ahorro a largo plazo

# MGS

Seguros

PRESENTA

AUTO  GUARDIÁN®

**¡GRATIS!**  
Con tu  
seguro de  
**AUTOMÓVIL**



Para iOS y  
Android



Funciona en  
la mayoría  
de coches



Fácil  
instalación



Un sistema que avisa por ti  
en caso de accidente

**¡aunque tú  
no puedas!**



Consulta con  
un mediador de MGS  
o entra en

**www.mgs.es**



# El negocio está en los mayores

El hecho de que en 50 años la esperanza de vida se situará en los 90 años y el número de personas centenarias se multiplicará por 13, alcanzando las 220.000 personas, nos hace pensar que el negocio del futuro está en cubrir las necesidades de los mayores y su bienestar.

En ese sentido estaría el seguro de Dependencia, que, a pesar de estar experimentando avances en su contratación, sigue teniendo numerosas trabas para despegar. Asociado tradicionalmente como una garantía complementaria de los seguros de Vida, los corredores abogan por vincularlo al ahorro para impulsar su distribución y hacen un llamamiento al Estado para que lo dote de beneficios fiscales, dado su carácter de bien social (ver [Punto de encuentro](#)).

Tampoco se pueden olvidar los seguros de Vida Ahorro que permiten mantener un nivel de vida holgado a la hora de la jubilación. De hecho, el 61,1% de los españoles ahorra en la actualidad y un 47% estaría dispuesto a destinar parte de su sueldo a complementar de algún modo su pensión pública (ver [Más a fondo](#)). Este porcentaje bastante estimable de la población proclive a dirigir una parte de sus ingresos a planes futuros, abre una vía de negocio importante para los corredores.

Por eso, desde Unespa se reclama una reforma urgente del sistema de pensiones que facilite al sector rendir prestaciones por pensiones de entre 20.000 y 25.000 millones anuales en unos años (ver [In situ](#)). Entre sus propuestas está la creación de un sistema de planes de pensiones privados en las empresas de adscripción obligatoria para los trabajadores.

Todo ello, sin dejar de lado otro tipo de ramos con una tendencia alcista como el seguro de Accidentes (ver [Hablando claro](#)).



**Carmen Peña**  
Directora de Pymeseguros  
[carmen@pymeseguros.com](mailto:carmen@pymeseguros.com)

## Staff

**DIRECTORA**  
CARMEN PEÑA  
[carmen@pymeseguros.com](mailto:carmen@pymeseguros.com)

**PERIODISTA**  
AITANA PRIETO  
[aitana@pymeseguros.com](mailto:aitana@pymeseguros.com)

**ÁREA COMERCIAL**  
CARMEN PARAMIO  
616468849  
[carmen2@pymeseguros.com](mailto:carmen2@pymeseguros.com)

**MAQUETACIÓN Y DISEÑO**  
ESTUDIO 9C

**FOTÓGRAFA**  
IRENE MEDINA

**BANCO DE IMÁGENES**  
FOTOLIA



## 06 Hablando claro

**Luis Bodaño**, director de Seguros Personales de Markel Internacional

Los seguros de Accidentes para empleados y emprendedores, son un revulsivo para el ramo



## 12 Punto de encuentro

Vincular el seguro de Dependencia al ahorro facilitaría su comercialización



## 18 Más a fondo

El 47% de los españoles, dispuesto a ahorrar para complementar su pensión

- 03 **Editorial**  
El negocio está en los mayores
- 28 **Productos**  
Los últimos seguros del mercado
- 32 **Al día economía**  
Noticias económicas y que interesan a las pymes
- 36 **Al día seguros**  
Noticias del sector asegurador
- 56 **Al día distribución**  
Noticias de los corredores de seguros
- 78 **Algo más que negocio**  
Acciones de RSC realizadas por corredores
- 80 **Rincón de lectura**  
Libros útiles para la empresa





Luis Bodaño,  
director de Seguros Personales de **Markel Internacional**

# Los seguros de Accidentes para empleados y emprendedores, son un **REVULSIVO** para el ramo

06

Las previsiones son que se confirme la tendencia alcista del seguro de Accidentes porque hay un descenso del desempleo y un aumento de los beneficios empresariales y gran parte de los ingresos del ramo provienen de los seguros para empleados. Además hay que tener en cuenta el aumento de emprendedores en España. Según Luis Bodaño, director de Seguros Personales de Markel Internacional, “en ellos se observa un mayor sentido de responsabilidad y de interés en limitar sus riesgos. Podemos decir que ya no ven el seguro como un gasto, sino más bien una herramienta para dar estabilidad a su negocio”.



## ¿Cómo se está comportando el ramo de Accidentes este año en Markel?

Estamos enormemente satisfechos con nuestros resultados en este ramo. Los objetivos eran crecer un 25% y vamos a hacerlo en torno al 55% (también es verdad que cuando tienes una cartera pequeña, los crecimientos son más grandes).

## ¿Se puede decir que Accidentes ya ha comenzado su senda ascendente tras la crisis?

Aún es pronto para confirmarlo. Pero, según datos de ICEA, es cierto que a partir de 2014 se ha cambiado la tendencia del ramo pasando de un resultado de decrecimiento en el sector en 2013 a un crecimiento superior al 3% en 2015 y del 5% en 2016. Estos datos coinciden con otras variables económicas generales, por lo que cabe pensar que hay una relación directa con la recuperación tras la crisis.

Hay que tener en cuenta que gran parte de los ingresos de Accidentes provienen de los seguros para empleados y si aumenta el desempleo, aunque no pierdas negocio, tus ingresos se ven merados. Ocurre lo mismo a la inversa, a medida que se está reduciendo el porcentaje de desempleo, los ingresos por primas suben porque las empresas tienen un mayor número de empleados. A eso hay que unir, que disponen de más recursos para considerar o mejorar los beneficios sociales.

## ¿Cree que seguirá esa línea el año que viene?

Yo apostaría porque se va a confirmar la tendencia alcista, si nos fiamos de los indicadores que antes comentaba: descenso del desempleo, aumento de los beneficios empresariales, etc., así debería de ser.

## ¿Cómo se está comportando la siniestralidad en estos momentos?

Históricamente, el resultado del ramo ha sido bueno y estable, entre un 40% y un 50%. Aunque también es cierto que es irregular, con muchas diferencias en distintos nichos, por lo que es fundamental ser riguroso en la suscripción, para mantener esos buenos resultados.

En Markel, la siniestralidad de este año va a estar por debajo del 40%. Aunque aún no son datos cerrados porque tenemos pólizas que todavía tienen exposición al riesgo.

## ¿Llamaría a la prudencia para evitar el deterioro de las carteras de Accidentes?

Por supuesto. Hay ciertas líneas de negocio dentro del ramo que son muy peligrosas si no se tiene el conocimiento y experiencia necesarios. Algunas compañías se sienten atraídas por el sector de Accidentes por sus buenos ratios generales y por tratarse de siniestros de cola corta (que es bueno para los índices de solvencia), o porque lo ven como un buen complemento a otros ramos (como Vida o Responsabilidad Civil), pero ya hemos visto algunos tropiezos importantes por no mantener el rigor técnico adecuado. El que piense que esto es fácil o se deje llevar por expectativas de crecimientos exageradas, pondrá en peligro no solo el ramo, sino que también puede sufrir un impacto negativo en su cartera global.

## ¿Qué opina sobre trabajar nichos o segmentos por baremos para potenciar este ramo?

Nosotros creemos en la estrategia de trabajar nichos no solo en Accidentes. Es parte de la filosofía de Markel. En un sector tan competitivo como este, la especialización puede marcar la diferen-

En el ramo de Accidentes hemos visto algunos tropiezos importantes por no mantener el rigor técnico adecuado. El que se deje llevar por expectativas de crecimientos exageradas, pondrá en peligro no solo el ramo, sino que también puede sufrir un impacto negativo en su cartera global



Establecer incentivos fiscales a las empresas o incluso a los asegurados individuales sería de ayuda. Al fin y al cabo, la Previsión social empresarial está complementando a las prestaciones públicas

cia. Por eso, hemos intentado trabajar todos los segmentos. Las pólizas individuales o pymes, aunque son primas pequeñas, al tener muchas, te dan estabilidad porque si se pierde, se pierde poco. Pero también es necesario trabajar en grandes cuentas y por eso hemos llegado a acuerdos con determinados nichos como los transportistas, médicos, ingenieros... En convenios colectivos tenemos acuerdos con empresas de construcción, de transportes...

Además, en el segmento alto hemos tenido buenos resultados en Administraciones Públicas, en los concursos públicos. Ahí somos una referencia en el mercado. Sobre todo, en los beneficios sociales que dan las Administraciones Públicas por el volumen de empleados que tienen, que se traduce en un mayor volumen de primas.

### **¿Cómo se está comportando el seguro de Accidentes entre los emprendedores?**

Hay un aumento de emprendedores en España y observamos un mayor sentido de responsabilidad y de interés en limitar sus riesgos. Podemos decir que ya no ven el seguro como un gasto, sino más bien una herramienta para dar estabilidad a su negocio.

No solo hablamos del tradicional seguro para la Pyme y tal vez una póliza de Incapacidad Laboral Transitoria (ILT), también seguros de Vida o Accidentes para cubrir contingencias de fallecimiento o invalidez, coberturas de Asistencia en Viaje, etc.

**Algo más de la mitad de las pymes españolas tienen contratados seguros de Accidentes para sus trabajadores. ¿Qué se podría hacer para ampliar este porcentaje?**

Se hizo mucho con la Ley de exteriorización de compromisos por pensiones, que obligó a externalizar a través de un contrato de seguro las contingencias de Accidentes, Vida y Jubilación que marcaban las obligaciones que en esta materia tenían las empresas con sus empleados, y que vienen recogidas principalmente en los Convenios. De hecho, la mayoría de los seguros es porque son obligatorios por su Convenio colectivo.

Pero lamentablemente la crisis ha tenido un impacto importante: los capitales prácticamente no se han actualizado, no se han añadido beneficios, etc. Las empresas, que antes consideraban los seguros como una herramienta para fidelizar a sus empleados, daban prioridad a subsistir. Confiamos en que la situación se revierta en todos los aspectos.

En cualquier caso, establecer incentivos fiscales a las empresas o incluso a los asegurados individuales también sería de ayuda, al fin y al cabo, la Previsión social empresarial está complementando a las prestaciones públicas.

### **Muchas pólizas colectivas vienen de convenios. Sin embargo, eso no se ve reflejado en el volumen de primas que aportan...**

La media de los capitales asegurados de los convenios es de 30-40 mil euros, ¿se puede considerar que es suficiente? Bien, los seguros están para reducir el impacto económico de una contingencia negativa; en accidentes, no hay dinero suficiente para compensar un fallecimiento o una invalidez, pero sí puede ser una ayuda para cubrir las consecuencias económicas de un siniestro. Teniendo en cuenta el endeudamiento familiar por las hipotecas y otros gastos corrientes como son los estudios de los hijos, facturas, etc. e incluso los derivados del propio siniestro (gastos de sepelio en caso de fallecimiento, o reforma de la vivienda en caso de invalidez...), a mi juicio, está claro que no es suficiente. Esto convierte a los seguros de convenio en una "ayudita", si se me permite la expresión,



que debe ser complementada o bien con una mejora por parte de la empresa en forma de beneficio social, o directamente por el propio asegurado a través de un seguro individual.

### ¿Qué opina de los “falsos colectivos” en Accidentes?

Si nos referimos así a los “Open Groups”, los legisladores tradicionalmente han expresado sus reticencias al concepto de “Tomadores impropios” por no considerar una homogeneidad entre los asegurados pertenecientes a los mismos.

No obstante, el mercado evoluciona, y hoy en día que se realizan contrataciones online, utilizar colectivos abiertos es simplemente una fórmula para facilitar la gestión administrativa.

### ¿Qué problemas detecta en el ramo de Accidentes?

Como hemos comentado, a veces hay cierta falta de rigor técnico, a un key-man con un capital asegurado de 1 millón de euros no se le puede aplicar la tarifa de un capital de cien mil multiplicado por diez, porque no es lo mismo, hay una concentración del riesgo, como también la hay en el riesgo aéreo, el Seguro Obligatorio de Viajeros, los seguros de tarjetas, etc. Si suscribes deportes, hay que tener en cuenta la frecuencia, lo que aumenta los gastos de gestión a tener en cuenta, y si das asistencia sanitaria ilimitada, considerar el impacto de los siniestros graves sobre las primas esperadas, etc.

Afortunadamente, en Markel tenemos muy claro que el crecimiento debe de ser sostenible y rentable y así lo reflejan nuestras cifras.

Otro aspecto, y creo que no es único en Accidentes sino de todo el sector asegurador, es que los sistemas son mejorables. Si se quiere acceder a ciertos nichos, alcanzar acuerdos de distribución o simplemente maximizar los recursos propios, se ha de contar con las herramientas informáticas adecuadas.

### ¿Cree que el ramo de Accidentes debería tener una mayor relevancia en los seguros No Vida?

Ya me gustaría. Lo cierto es que siempre hemos sido los “raritos” dentro de No Vida. Somos un ramo más englobado en los seguros personales, por lo que nuestros interlocutores, ya sea los mediadores o los clientes finales, suelen coincidir con los que tienen los ramos de Vida o Salud, y lograr sinergias dentro de nuestro entorno no siempre es fácil. La parte positiva es que la situación nos obliga a ser más proactivos e ingeniosos.

### ¿En los últimos años se está produciendo alguna novedad en las coberturas del seguro de Accidentes?

Sí. Dar un capital por fallecimiento o invalidez en caso de accidente ya no es suficiente y se ha ido mejorando con garantías y servicios complementarios muy amplios. El cliente se puede beneficiar de distintos acuerdos que nosotros tenemos con algunos proveedores.

### Hace un año, Markel lanzó Top Cover, ¿qué tal está funcionando?

Es un producto innovador que engloba los aspectos que anteriormente mencionaba. Por un lado, incluye garantías complementarias vinculadas a las coberturas principales de fallecimiento o invalidez, como pueden ser los gastos de sepelio, capitales adicionales por hijo o en caso de orfandad absoluta, reforma de la vivienda o del vehículo debido a invalidez permanente, ayuda psicológica, asistencia en domicilio, asesoramiento por dependencia, etc.; y, por



Los objetivos de Markel en Accidentes eran crecer un 25% y va a rondar el 55% de incremento

## Los corredores son socios para Markel

En el ramo de Accidentes siempre ha habido cuentas grandes donde las primas son ‘jugosas’ pero la competencia es alta y, según Luis Bodaño, “hemos detectamos que tanto corredores como compañías han ido bajando paulatinamente de segmento, llegando a pymes y seguros individuales, que al final son los más sostenibles porque aportan una mayor retención de cartera”.

En Markel “escuchamos al corredor porque cada uno tiene sus clientes y, por extensión, sus necesidades. A partir de ahí se trata de buscar un punto de encuentro y, si es posible, alcanzar una solución a medida. De esta forma, nos convertimos en partners, con una relación a largo plazo. Hay algunos mediadores que están muy enfocados en este nicho, que cuentan con una cartera fidelizada, un equipo de distribución especializado y que están abiertos a alcanzar nuevos acuerdos que puedan ofertar como valor añadido a sus clientes. Nosotros no les vemos como un corredor, sino como socios. Les pedimos reciprocidad en el compromiso. Si hay un nicho para explotar, un producto a la medida que diseñar, una acción comercial conjunta...”.

En opinión del director de Seguros Personales de Markel Internacional, “aquellos corredores que cuenten con una especialización del producto, capacidad de distribución y prácticos sistemas informáticos, tendrán éxito”.



### ¿Qué importancia tiene el ramo de Accidentes en Markel?

En poco tiempo, nos hemos convertido en una empresa de referencia en el mercado.

Hasta que hemos abierto el ramo de Caución este año, éramos el departamento más “joven” dentro de la sucursal en España, y lo cierto es que no nos ha podido ir mejor en las últimas 3 anualidades, con excelentes

crecimientos de volumen de primas pero además manteniendo unos muy buenos ratios de siniestralidad y gastos, contribuyendo a generar rentabilidad dentro de los resultados de la organización.

La compañía apostó por esta línea y nos ha apoyado en todo momento; hemos podido lanzar nuevos productos, alcanzar acuerdos, desarrollar nuevos sistemas informáticos, etc. Todo esto ha sido fundamental para cosechar estos buenos resultados.

Somos ambiciosos, y nuestro objetivo es continuar siendo un departamento que ayude al crecimiento de Markel en España.

CARMEN PEÑA

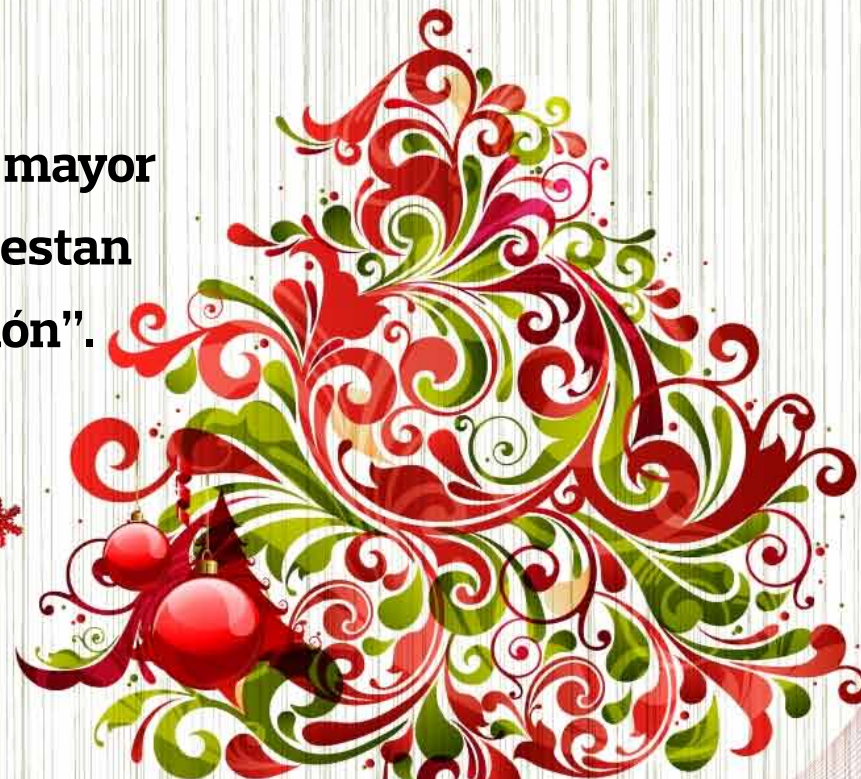
FOTOS: IRENE MEDINA

otro lado, proporciona una serie de servicios adicionales, tales como la asistencia jurídica, incluyendo reclamación de daños, y acceso a la red de centros concertados para asistencia sanitaria de cualquier tipo, no solo de accidentes. Podemos decir que no hace falta tener un accidente para hacer uso de la póliza.

Estamos muy orgullosos, es un proyecto a largo plazo y la respuesta del mercado ha sido muy buena. Hay algunos mediadores que han creído en el producto y son fieles prescriptores. En la medida en que ampliamos este tipo de colaboración con más corredores que potencien la distribución, el resultado crecerá de forma exponencial.

“Gracias a todas las nuevas empresas que, en 2017, han empezado a colaborar con **PymeSeguros** y un mayor agradecimiento aún a aquellas que año tras año apuestan por la revista, contribuyendo a su actual consolidación”.

**¡Feliz Navidad a todos!**





# 12 Vincular el seguro de Dependencia al ahorro facilitaría su **COMERCIALIZACIÓN**

Técnicamente complicado, primas caras, clientes de edad avanzada... Muchas son las dificultades que acarrea en la actualidad el seguro de Dependencia, que, a pesar de estar experimentando avances en su contratación, sigue teniendo numerosas trabas para despegar. Asociado tradicionalmente como una garantía complementaria de los seguros de Vida, los corredores abogan por vincularlo al ahorro para impulsar su distribución y hacen un llamamiento al Estado para que lo dote de beneficios fiscales, dado su carácter de bien social.

Y es que a pesar de que las personas dependientes en España son más de 1,2 millones, de las que casi una de cada tres está en lista de espera para recibir la ayuda estatal, solo hay 13 productos de Dependencia en el mercado español y son 9 las aseguradoras que lo comercializan, como recuerda Santiago Macho, socio director de la correduría [Auxfise Asesores](#) e integrante de [Aunna Asociación](#), remitiéndose a datos de la DGSFP.

Para Israel Bartolomé, responsable de Productos y Estudios de [Santalucía](#), uno de los problemas principales para que las compañías no apuesten por este producto es que “no hay una demanda real del consumidor último, que se dirige más hacia otros seguros”. “La gente conoce lo que es la dependencia, pero tiene otras prioridades, porque al fin y al cabo se trata de un hecho incierto”, apunta.

Coincide Nieves Córdoba, responsable de Producto Vida Riesgo Individual de [AXA](#), en las dificultades para comercializar este seguro, que es extensible al resto de soluciones ligadas a las personas. Además, cree que es muy difícil a nivel de compañía encontrarle un hueco al lado de Vida Riesgo, porque dentro de este ramo ya se está asegurando fallecimiento o invalidez. “A tu red comercial, ¿cómo la orientas para que sepan a quién va dirigido cada uno de los productos?”, se cuestiona.

### Sería conveniente eliminar el fondo perdido

“Es un error de nacimiento del propio producto”, corrobora Santiago Macho, ya que las compañías que lo comercializan lo tienen ligado a un producto de Vida, “y al final no tiene mucho sentido tener una garantía de invalidez y una de dependencia”, lo que a su parecer complica la venta a las redes de distribución. “Hay que separar ambos conceptos, ya que el seguro de Dependencia es complementario al de Vida”, sugiere.

“Sería conveniente que en vez de asociarse a Vida, se ligara a un plan de ahorro a largo plazo”, propone Ana Muñoz, socia direc-



Nieves Córdoba.



Santiago Macho.



Israel Bartolomé.



Ana Muñoz.

tora de [Ponce y Mugar Correduría de Seguros](#) e integrante de la Asociación [Cojebro](#), de modo que se elimine el fondo perdido en caso de no tener que usar la prestación o el capital de Dependencia. Además apuesta por un producto vitalicio que no eche al cliente a determinada edad.

En opinión de Israel Bartolomé vincularlo a Vida Ahorro beneficiaría a las entidades, pues favorecería la creación de una bolsa y se propiciaría darle un enfoque de protección familiar.

Sin embargo, Macho apuntilla que lejos de venderlo como un producto de Vida Ahorro, que sería más atractivo para los potenciales clientes, se está haciendo como un Vida Riesgo, lo que resulta poco atrayente para su comercialización, ya de por sí complicada.

### Bien social

Y es que, como sostiene Ana Muñoz, “Dependencia presenta notables elementos de incertidumbre. En este sentido es fundamental la evolución de la longevidad y de la longevidad libre de discapacidad porque no son paralelas ya que evoluciona más deprisa la primera que la segunda y entiendo que esto supone una traba para que las entidades incluyan Dependencia en su portfolio de productos”.

En esta línea, también lanza un pequeño reproche a las ase-



**“El seguro de Dependencia es complementario al de Vida”. Santiago Macho**

guradoras, ya que piensa que la edad máxima para acogerse a este seguro se antoja pequeña con la esperanza de vida actual y las tasas de las compañías son muy altas, sobre todo en el tramo final de la vida, “por lo que al final no compensa contratarlo”. “Se vende como complemento del seguro de Vida, sabiendo que con 85 años el cliente se queda sin cobertura”, critica.

Un aspecto que habría que contemplar al igual que, como recuerda el socio director de la correduría Auxfise Asesores, el hecho de que se trate de un seguro que es un bien social, “por lo que habría que buscar el equilibrio para que

las compañías de seguros ganen dinero y esas personas que tienen esa necesidad tengan una prestación o una renta”. Por eso, una de sus principales peticiones es que este

producto no tenga fecha de salida, “porque no tiene mucho sentido que cuando te hace falta ya no tengas capacidad de tenerlo”.

### Beneficios fiscales

Para Bartolomé otro de los grandes escollos es que existe cierta complejidad técnica el alcanzar una prima comercial competitiva con un seguro de Dependencia que pueda generar las prestaciones adecuadas durante el tiempo suficiente para el dependiente. “Ahora mismo la prima es muy cara para lo que es la cobertura individual de una persona”, reconoce.

Por eso aboga por que el Estado dote a la contratación de estos seguros de unos beneficios fiscales diferenciados, como ocurre por ejemplo con los de jubilación.

“Puesto que es un seguro con una prestación social, que se resta al gasto del Estado, este debería darle beneficios fiscales”, corrobora Muñoz, por lo que habría que negociar con el Gobierno para que tuviera deducciones, como ocurre con Salud, lo cual incentivaría la venta.

El responsable de Productos y Estudios de Santalucía considera que las aseguradoras tienen otro inconveniente en cómo se gestiona la Ley de Dependencia, “ya que no hay un alcance heterogéneo, sino que dependiendo de la Comunidad Autónoma se genera un mayor nivel de protección o no, lo que hace muy difícil el enfoque de las entidades”. “No es un producto prioritario en las compañías porque tiene muchas interrogantes para su venta y su configuración”, opina.

Con todo, Nieves Córdoba se muestra optimista de cara al futuro, ya que una vez que las compañías se asienten en el ramo Vida Riesgo les será más fácil acometer Dependencia: “Sobre todo cuando veamos que hay un target importante que es la población mayor, con la esperanza de vida creciente”, apostilla.

**“Ayudaría a la comercialización eliminar el efecto fondo perdido y vincular Dependencia a un plan de ahorro a largo plazo en vez de ligarlo a Vida”. Ana Muñoz**



“Las previsiones es que en el futuro va a haber mucha mayor demanda de personas apuntadas a esa lista de dependientes o de potenciales dependientes por ese envejecimiento de la población y ese alargamiento de la vida lo que hace que crezca el mercado potencial”, confirma Israel Bartolomé, responsable de Productos y Estudios de Santalucía.

### ¿Qué se necesita para desarrollarlo?

Eso, unido a la imposibilidad que está demostrando el Estado de poder dar cobertura a todos los dependientes existentes, se podría abrir un hueco de mercado para este producto. Sin embargo, Israel Bartolomé no lo ve factible en la actualidad: “El seguro va a seguir siendo caro, porque hay que dar una prestación asistencial y residencial que tiene un gran coste”. De ahí que abogue por un sistema parecido al que se da en Alemania, que obliga que tanto el empleado como el empleador coticen a la Seguridad Social unos mínimos para generar una bolsa que complemente el sistema público.

En esta línea, Santiago Macho, socio director de la correduría Auxfise Asesores, da un paso adelante y considera que son los propios corredores, como profesionales, los que deben sensibilizar a los clientes sobre este problema y activar en ellos esa necesidad de comprarlo, “porque como autodefensa nos negamos a creer que algo malo nos pueda pasar” y por eso no se adquiere tanto, concluye.

La socia directora de Ponce y Mugar Correduría de Seguros coincide en esa opinión y también cree que es fundamental para llevar a cabo esta función la ayuda de las compañías, mediante la publicidad. “Nosotros deberíamos trabajar con clientes de nuestras carteras para crear la necesidad de este producto y las aseguradoras, ayudar con publicidad, porque sería más impactante”, valora, ya que cree que al cliente hay que despertarle sus necesidades, porque a veces no son conscientes de ellas.

Del mismo parecer es la responsable de Producto Vida Riesgo

Individual de AXA, y más hoy en día que la publicidad es “muy emocional”. En este sentido, resalta la labor que está desarrollando Unespa con campañas de sensibilización que está haciendo en otros ramos.

### Prestación de servicios

Para Santiago Macho una de las claves del desarrollo de esta solución es “hacer énfasis en la prestación de servicios”, más que en la dotación de un capital, que es lo que actualmente ofrecen las aseguradoras que comercializan este seguro.

Coincide Bartolomé en que una forma de poner en valor el seguro de la

Dependencia es a través de la gestión, facilitando a los asegurados la localización de una buena residencia o un servicio asistencial adecuado. Y todo porque en la sociedad actual “el tiempo es oro” y las personas aprecian que se les proporcione esos servicios: “Todo lo que sea ahorrar tiempo a las personas y facilitarles las cosas es un buen enfoque”, especifica.

Sin embargo, como asegura Córdoba, ese tema “es muy complicado”, toda vez que el coste se dispararía: “Es más fácil controlar la rentabilidad del producto asegurando un capital o una renta financiera”.

En este sentido pone el ejemplo de países como Francia, donde se intentó esta fórmula, y que dio lugar a pérdidas muy importantes para las compañías, “porque cada vez vamos viviendo más y

“Es más fácil controlar la rentabilidad del producto asegurando un capital que dando prestaciones”.  
Nieves Córdoba





las tasas de mortalidad se quedan cortas y los tipos de interés crecen". Por eso, cree que hacia donde se dirige el ramo es a establecer pactos con residencias o empresas de asistencia, que abaratarían los costes. "Pero deberían ser acuerdos para ayudar a cada uno a elegir cuál es la mejor opción en el momento en que tuviera que usar el seguro", añade.

**"Para la compañía, una forma de poner en valor el seguro de Dependencia es a través de la gestión, facilitando a los asegurados la localización de una buena residencia o un servicio asistencial adecuado".**

**Israel Bartolomé**

De la misma opinión es Ana Muñoz, socia directora de Ponce y Mugar Correduría de Seguros, para quien tendría que ser una opción personal del asegurado elegir entre la renta o la prestación asistencial,

"porque no todas las personas somos iguales ni tenemos las mismas necesidades".

"La dificultad la veo en cuándo se va a necesitar esa prestación, durante cuánto tiempo y cómo se puede calibrar para gestionar bien ese capital que te da el seguro", añade el responsable de Productos y Estudios de Santalucía. Además, que "poder garantizar como aseguradora unos niveles de calidad, unos estándares y unos tiempos a nivel nacional es complicado".

### **Mercado juvenil**

Lo que todos los profesionales del sector reunidos en la mesa redonda de Pymeseguros tienen claro es que no es necesario diseñar dos tipos de seguros de Dependencia, uno para jóvenes y otro para

mayores de 50 años, "porque cubren lo mismo y la necesidad es igual independientemente de cuándo te ocurra", asegura la responsable de Producto Vida Riesgo Individual de AXA.

Ana Muñoz propone, eso sí, acercar el producto a la gente joven, con la finalidad de generar una bolsa suficiente en las compañías como para diluir el gasto. Es lo que se denomina el efecto Singapur, que establece una prima barata para las personas jóvenes, de modo que incentiva que las adquieran y la compañía puede crear de esta forma un fondo lo suficientemente amplio como para diluir el riesgo.

"Es verdad que hay que dirigirlo a los jóvenes, igual que el seguro de Vida, porque cuando no tienes problemas de salud es mucho más fácil la suscripción en cualquier compañía y luego no te revisan las primas conforme tu salud se va deteriorando, que es el riesgo de entrar en un seguro cuando ya ves que lo necesitas", apostilla Nieves Córdoba, responsable de Producto Vida Riesgo Individual de AXA.

"Es importante adelantar la edad de entrada en el seguro para conseguir rebajar la prima", indica Israel Bartolomé, el responsable de Productos y Estudios de Santalucía, quien aboga de esta forma por flexibilizar el producto para hacerlo más atractivo e impulsar su venta.

Con esta misma finalidad, Muñoz propone a las aseguradoras que se planteen la posibilidad de introducir el copago en este seguro, como ocurre en otros países y otros ramos. Idea que Macho secunda: "Porque no es lo mismo una persona que requiera asistencia tres horas al día que otra que lo necesitase las 24 horas".

*AITANA PRIETO / CARMEN PEÑA  
FOTOS: IRENE MEDINA*

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







WORLDWIDE REACH. HUMAN TOUCH.

Asistencia en Viaje

## Vaya donde vaya, la tranquilidad viaja a su lado

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



### Madrid

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

[www.internationalsos.es](http://www.internationalsos.es)

# El 47% de los españoles, dispuesto a **AHORRAR** para complementar su pensión



Seis de cada diez españoles (61,1%) asegura que ahorra en la actualidad y un 47% estaría dispuesto a destinar parte de su sueldo a complementar de algún modo su pensión pública, según el estudio cuantitativo 'La percepción del ahorro entre los españoles', elaborado por [Fundación Mapfre](#). Este porcentaje bastante estimable de la población proclive a dirigir un trozo de sus ingresos a planes futuros, abre una vía de negocio importante para los corredores.

18

No obstante, aunque el fin último de los ahorradores españoles es de carácter personal, como ir de vacaciones o comprar ropa, seguido muy de cerca por cubrir objetivos a largo plazo, como la compra de una vivienda o la educación de los hijos, existe un 19,5% de las personas que ahorra para cubrir su jubilación.

Un dato que si se analiza en profundidad desvela una gran variación según edades. Y es que, mientras que casi uno de cada tres españoles de entre 46 y 55 años guarda dinero con vistas a su jubilación, este porcentaje se reduce considerablemente en la franja de edad entre los 30 y 45 años (18,9%) y es de apenas un 6,6% entre los de 18 a 29 años. Y eso que son los que ahorran en un mayor porcentaje: un 73,8% declara reservar algo de sus ingresos.

Además, existe un factor positivo y es que de los individuos

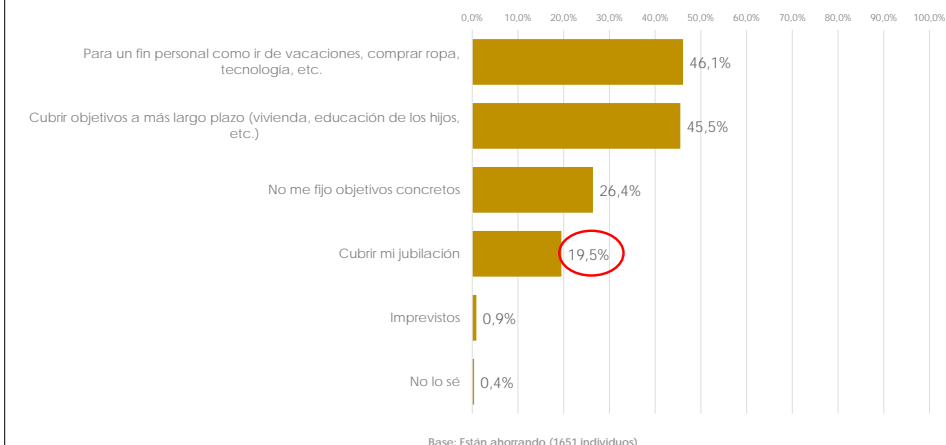
que declaran que en la actualidad no están ahorrando, un 39% afirma que lo hará en un plazo máximo de 5 años, siendo en este caso los más jóvenes (un 74,7% del total) los que se muestran más proclives a adoptar esta medida.

Y aunque un 40,6% reconoce ahorrar de manera puntual, cuando puede, hay un significativo 43,4% que lo hace mensualmente, lo que refleja no solo capacidad de ahorro, sino también concienciación.

Los más jóvenes también se revelan como los que mayor porcentaje de sus ingresos ahorran. El carecer de cargas familiares y vivir en un alto porcentaje en la casa paterna les permite esta economización del capital que obtienen, hasta el punto de que un 15,6% reconoce ahorrar más del 40% de su dinero, porcentaje que se diluye hasta el 1,7% en el caso de la población más mayor.

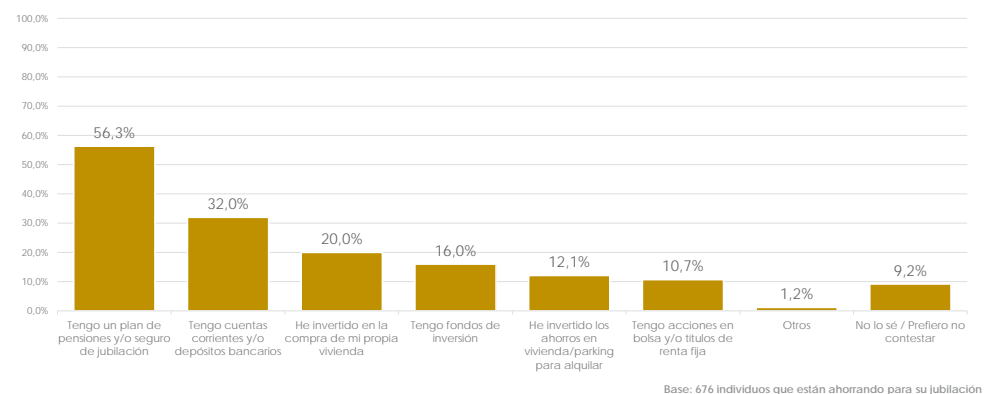
## Objetivos que se persiguen ahorrando

Preguntado al 61,1% que declara estar ahorrando, cual es el fin último, el principal motivo es personal (vacaciones, comprar ropa, etc.) seguido muy de cerca por cubrir objetivos a largo plazo, como la compra de una vivienda, la educación de los hijos, etc. Únicamente el 19,5% ahorra para cubrir su jubilación.



## Qué se hace para ahorrar

A la hora de ahorrar, la opción que cuenta con más adeptos es el plan de pensiones (56,3%). A más distancia se sitúan los que tienen cuentas corrientes o depósitos bancarios (32%). La inversión en la compra de una vivienda como forma de ahorro, solo lo cita el 16% de los españoles. El resto de vías para ahorrar (fondos de inversión, acciones en bolsa, etc.) tienen un papel muy poco relevante.



## Rechazo a la figura del asesor

A pesar de estos datos de ahorradores españoles, los corredores tienen que enfrentarse a un gran hándicap: el 91,8% de los encuestados no se plantean buscar un asesor personal que les guíe en su proceso de ahorro. Por sexos, se muestran más reacias las mujeres (94%) que los hombres (89,5%), mientras que por edades los más jóvenes son los que manifiestan un mayor rechazo (93,6%), frente al 88% de los de mayor edad.

Un panorama que es muy fluctuante dependiendo de la comunidad autónoma en la que viva el ahorrador. Así, casi uno de cada cuatro cántabros (24,2%) se muestra proclive a buscar asesoramiento para su ahorro, seguidos de los riojanos (20,3%) y los valencianos (18,9%). Por el contrario, vascos (3,9%), madrileños (4%) y aragoneses (4,7%) son los que expresan un mayor rechazo a esta figura.

Una de las principales razones de esta falta de interés por un asesor es que apenas un 25% reconoce ahorrar para la jubilación. Mientras por sexo no se observan grandes diferencias, más llamativo es el dato por edad, ya que se aprecia una correlación positiva: a mayor edad, crece el porcentaje de individuos que está ahorrando (el 31,6% de las personas entre 46 y 55 años por el 18,4% de los

que cuentan entre 18 y 29 años).

Especialmente destacado es el análisis por regiones, ya que mientras existe cierta correspondencia en los aragoneses entre su rechazo a contar con la ayuda profesional y su escaso nivel de ahorro para la jubilación (solo el 14,3% de ellos lo hace, el porcentaje más bajo de toda España), los madrileños, también muy reacios a contratar un asesor, son con un 36,4% los que más ahorran de cara al futuro lejano. Le siguen de cerca los riojanos (31,9%) y los asturianos (31,7%).

## El valor de los planes de pensiones

Preguntados los encuestados sobre qué hacen para ahorrar de cara a su jubilación, la opción que cuenta con más adeptos es la del plan de pensiones y/o seguro para la jubilación (56,3%). A más distancia se sitúan los que tienen cuentas corrientes o depósitos bancarios (32%). La inversión en la compra de una vivienda como forma de ahorro, solo lo cita el 20% de los españoles. El resto de vías para ahorrar (fondos de inversión, alquiler de vivienda o plaza de garaje, acciones en bolsa, etc.) tienen un papel muy poco relevante.

Las formas de ahorro varían ligeramente en función del sexo.

Así, cabe destacar el mayor peso que tienen los planes de pensiones en el caso de las mujeres (58,5% frente al 54,5% de los varones) y las cuentas corrientes, en los hombres (34,1% por 29,6% de las féminas). Ellos invierten en mayor medida que ellas en fondos de inversión, vivienda y acciones en bolsa.

Más significativo aún es el desglose por edades, ya que se observan grandes diferencias en los modos de ahorro. Los planes de pensiones son los preferidos del 62,9% de los individuos de 46 a 55 años, casi el doble que los más jóvenes (35,8%), mientras que es la principal opción del 56,7% de los que cuentan entre 30 y 45 años. Este último grupo, también es muy proclive a tener cuentas corrientes y depósitos bancarios (36,9%). Los fondos de inversión (24,7%) y las acciones en bolsa (19,5%) son muy atractivos para los más jóvenes.

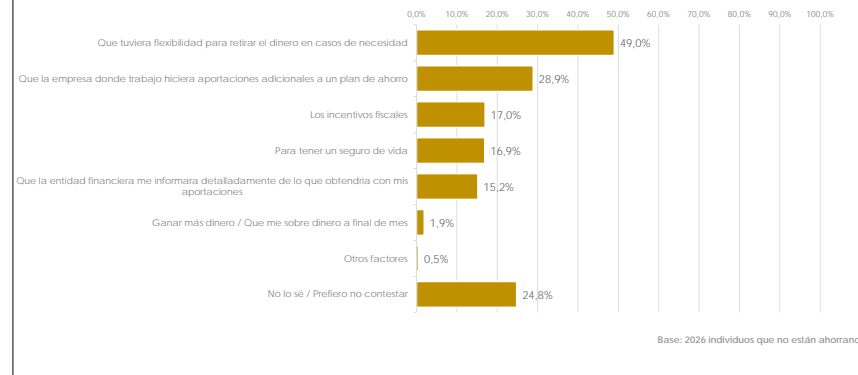
### Factores para ahorrar

A la hora de ahorrar para la jubilación, la mayoría de españoles alegan dos motivos principales: que sea un complemento a la pensión pública para mantener un nivel de vida cercano al actual (44%); y la desconfianza en tener una pensión estatal cuando se jubilen (42,3%). Es llamativo que apenas un 13,6% lo hace para disponer de un seguro de Vida. Por sexos, las mujeres se muestran más escépticas a la hora de pensar que van a recibir una jubilación (48,8% por el 36,6% de los varones), mientras que en el caso de los varones, el principal motivo es que sirva como complemento con el fin de mantener su nivel de vida actual (45,8% por el 41,8% de las hembras).

Por edad se observan grandes diferencias, ya que los más mayores son los que declaran en mayor proporción que ahorran como complemento a la pensión pública (casi el triple que los más jóvenes, 58,5% por 21,6%). Estos últimos prefieren hacerlo como aportación al plan de pensiones de la empresa (27,2%) y para tener un seguro de Vida (24,3%). Hay que destacar que tanto entre los individuos de 30 a 45 años como de 46 a 65 años, la desconfianza en la pensión pública pesa

### Qué factores motivarían para ahorrar

Preguntado al 75% de los españoles que no están ahorrando para su jubilación que les haría ahorrar, el principal driver sería la flexibilidad a la hora de retirar el dinero en caso de necesidad, con cerca de la mitad de menciones. A más distancia se sitúa el papel de la empresa, aportando cantidades adicionales al fondo.



mucho a la hora de ahorrar (46,4% y 43,5%, respectivamente).

Entre el 75% de los españoles que no ahorran para su jubilación, hay un factor por encima de todos que les motivaría a sí hacerlo: que tuviera flexibilidad para retirar el dinero en casos de necesidad (49%). A más distancia se sitúa que la empresa donde se trabaja hiciera aportaciones adicionales a un plan de ahorro (28,9%) y los incentivos fiscales (17%).

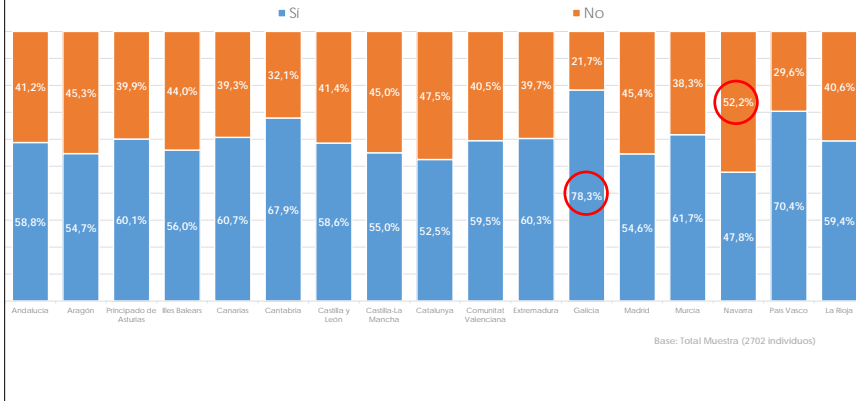
Apenas un 16,9% señala la posibilidad de tener un seguro de Vida como un motivo para ahorrar. Eso sí, este es el factor que supone la diferencia más notable cuando se observan los datos por sexo, ya que las mujeres le otorgan mucho más valor (22,3%) que los hombres (11,4%). También en este punto se observan las mayores divergencias por edades, ya que son los más jóvenes a lo que más les movería a ahorrar esto (31,5% por el 9,1% de los más mayores). Por regiones, son los andaluces los que más les motivaría tener un seguro de Vida (26,9%), seguidos de los riojanos (25,5%).

### Sistema actual de pensiones

Lo que es evidente es que el grado de preocupación de los españoles respecto al sistema actual de pensiones y su sostenibilidad futura es elevado. Así, hasta un 82,4% confiesa estar muy (49,2%) o bastante preocupado (33,2%).

## Confianza en cobrar una pensión pública

Los navarros son los que se muestran más pesimistas a la hora de confiar en el cobro de una pensión pública. En el lado opuesto se sitúan los gallegos.



Las mujeres se muestran más inquietas que los hombres por las pensiones públicas, con un 86,1% que revela un grado de preocupación elevado, frente al 78,6 de los varones. En el caso de la edad, la incertidumbre es pareja en todos los grupos. Donde sí se aprecia alteraciones es por regiones: el 92,2% de los gallegos están muy o bastante preocupados, frente a apenas el 38,9% de los vascos.

Eso sí, pese a que la tónica general en torno al sistema actual es de inquietud, seis de cada diez españoles sí confía en recibir una pensión pública cuando se jubile, aunque esta percepción no coincide con el sentir de las mujeres: más de la mitad (51,4%) desconfía de que lleguen a cobrarla. Por edad, la confianza crece a medida que los años aumentan, toda vez que están más cerca de la jubilación. Así, frente al 58,6% de los jóvenes que no cree que pueda percibirla, hay solo un 31,6% de los de entre 46 y 55 años que tengan esta ansiedad.

Y a pesar de su preocupación, los gallegos son los que más confían en poder recibir una pensión pública: el 78,3% así lo cree, mientras que los navarros son los más desconfiados, ya que más de la mitad (52,2%) no piensa que tengan esa suerte.

Lo que sí tienen más claro los encuestados es que el nivel de vida que tendrán cuando se jubilen si solo contasen con la pensión pública sería peor (82,1%), siendo otra vez las mujeres las que se

muestran más pesimistas en este aspecto (85,7% por el 78,6% de los hombres).

Con todo, cuando se pregunta si estarían dispuestos a ahorrar para la pensión complementaria, destinando una parte de su sueldo todos los meses a este fin, las opiniones se dividen claramente: un 47% se confiesa propenso a hacerlo, frente a un 15% que no estaría por la labor, casi 4 de cada 10 no sabe si lo haría o no.

Entre los que sí se muestran proclives a ahorrar, un 35% destinaría un 5% de su sueldo, un 19% ahorraría entre el 3 y el 4% y cerca del 19%, más del 5% de su sueldo, siendo los españoles de 18 a 29 años los que destinarían un mayor porcentaje de su sueldo a ahorrar para la pensión complementaria (60,2% de este grupo de edad destinaría el 5% o más de su sueldo a ello).

El 91,8% de los encuestados no se plantean buscar un asesor personal que les guíe en su proceso de ahorro

## Sistema de ahorro laboral

Una de las cuestiones más peliagudas del informe se refiere a si se aceptaría un sistema de ahorro vinculado a la vida laboral del trabajador que fuese obligatorio, como sucede en otros países europeos, o si se preferiría que fuese voluntario. Esta última opción es la más aceptada (52,9%), aunque una cuarta parte (26,9%) optaría por un régimen de obligatoriedad, porcentaje que es significativamente mayor entre los hombres (32,1%). La complejidad del asunto se refleja en que un 20,3% de los encuestados no tiene una opinión formada al respecto.

Menos controversia causa el hecho de saber cada año cuál es la expectativa de pensión, tanto pública como de ahorro privado. Un 83,8% quisiera tener esta información. En 2011 se aprobó una Ley que obliga a la Seguridad Social a informar por correo a los cotizantes sobre la cantidad que les correspondería, una misiva que en 2014 fue sustituida por un simulador de pensión en la web del organismo.

AITANA PRIETO

XXIV Encuentro del Sector Asegurador  
El seguro español: consolidando el crecimiento,  
definiendo el futuro

Deloitte. MAPFRE

XXIV Encuentro del Sector  
El seguro español: consolidando el crecimiento,  
definiendo el futuro

XXIV Encuentro del sector asegurador

Las empresas tienen  
un papel clave  
en el **FUTURO** del  
ahorro a largo plazo

Si se lo plantea, el sector asegurador puede rendir prestaciones por pensiones por valor de “entre 20.000 y 25.000 millones anuales en unos años”, ha dicho la presidenta de Unespa, Pilar González de Frutos, en la apertura del XXIV Encuentro del Sector Asegurador de **ABC-Deloitte** con el patrocinio de **Mapfre**, bajo el lema ‘El seguro español: consolidando el crecimiento, definiendo el futuro’. Esta cifra supone entre el 14% y el 18% de los casi 140.000 millones de euros que el Estado gasta al año en el sistema público de pensiones. Entre las propuestas de Unespa está la creación de un sistema de planes de pensiones privados en las empresas de adscripción obligatoria para los trabajadores.

González de Frutos ha pedido al Pacto de Toledo que aborde cuanto antes la reforma de las pensiones porque “una mínima equivalencia entre aportación y prestación no se produce hasta los 16 o 17 años de aportación. Por eso, cualquiera que sea la solución que implante o en la que colabore, necesita entre 15 y 20 años para madurar, para desplegar todas sus ventajas”.

Según la presidenta de Unespa, “los aseguradores tenemos el reto de sacar el ahorro de su zona de confort, trascenderlo más allá de esas capas de posibles clientes que de hecho ahorran, para llevarlo a personas que no piensan en el ahorro capitalizado. Hay que

desarrollar productos con dos caras: la del cliente y la técnica. La primera ha de ser simple, correcta, sencilla de conocer y compatible con los canales de comunicación que no permiten las transmisiones de mensajes complejos. El buen producto de previsión debe de poder explicarse en pocos segundos, sin que ello suponga que su cara técnica sea igual de simple. Porque la necesidades de la previsión, en una sociedad sometida a los riesgos que provoca la longevidad demográfica, demandan de productos que técnicamente sean muy potentes, complejos y profesionalizados”.

### Claves y riesgos de la consolidación del crecimiento

Posteriormente se abrió una mesa redonda para hablar de ‘Consolidando el crecimiento: claves y riesgos’ moderada por Jordi Montalbo, socio de Deloitte, y en la que participaron Raúl Costilla, director general adjunto comercial de Mapfre España; Ignacio Eyries, director general de Caser; Francisco Giménez, director de Seguros de Santander España; José Antonio Iglesias, subdirector general de VidaCaixa; y Santiago Villa, consejero delegado de Generali.

Todos los ponentes apostaron por el crecimiento rentable. Se dijo que probablemente la mejora de la eficiencia vendrá por el incremento del negocio, más que por la reducción de costes.

De los ramos, Vida Riesgo es el más boyante, “genera una rentabilidad brutal sobre capital”, se indicó. No obstante, ha tenido una caída del 3% porque se ha sustituido la venta de prima única por la de prima periódica. Algo que ha provocado que la prima única vinculada a hipotecas caiga.

En el caso de Vida Ahorro, se comentó que se debe apostar por el ahorro periódico, que “es lo que nos diferencia de los fondos



Hay que desarrollar productos de ahorro que sean simples y fáciles de entender para el cliente

de inversión”.

En cuanto a los canales de venta, se expuso que hay dos circunstancias que influyen en ellos: el mayor conocimiento del cliente y la omnicanalidad. Precisa-

mente en la omnicanalidad se apostó por un pacto sectorial para determinar cómo la compañía la gestiona. “Se debe especificar adecuadamente cómo se vende otros productos a un cliente que entra a través de un mediador. Hay que ver si se le da también remuneración en los seguros en los que no está implicado, solo por el hecho de que haya entrado a la compañía a través de él”.

## Dar liquidez absoluta a los 10 años va en contra del ahorro finalista

“Dar liquidez absoluta a los 10 años a los planes de previsión de ahorro puede ayudar a los jóvenes a tomar decisiones de ahorro, pero va en contra del ahorro finalista”, así de contundente se mostró Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, durante su intervención en el XXIV Encuentro del sector asegurador.

González de Frutos dijo estar preocupada por esta decisión del Gobierno porque en su opinión es un problema para el gestor porque si gestiona ahorro a largo plazo hace inversiones a largo plazo y si se produce una salida masiva obligaría a vender activos en condiciones no idóneas.

Además, señaló que la industria aseguradora defiende que las necesidades de liquidez que hay para el partícipe (enfermedad grave, desempleo de larga duración y desahucio) se puedan ampliar en los mismos supuestos para el cónyuge o familiares en primer grado, “con eso sería suficiente y se conservaría el carácter



finalista de este ahorro”.

En cuanto a la movilidad de los Planes de Pensiones de Empresa, incluida en una Directiva europea que se tiene que trasponer al reglamento español, González de Frutos ha criticado que se haya optado por incluir la movilidad no solo entre los Estados de la UE sino también dentro de España, según el documento que presentó la DGSFP en la Junta Consultiva. Esto supone un problema porque los productos dan a los partícipes una garantía de rentabilidad en un plazo determinado de

inversión (y no antes) y porque dejan de ser un elemento diferencial de retención del talento en el ámbito de la empresa.

### La DGSFP está a favor

En contra de la opinión de Unespa, en la clausura del acto, Sergio Álvarez, director general de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), afirmó que “con la liquidez a 10 años se quiere favorecer las decisiones de inversión de los más jóvenes”. Álvarez recordó que las aportaciones, que estuvieron en 7.000 millones de euros en 2007, han bajado a 4.000 millones en los últimos años.

En su opinión, “10 años es un ahorro a largo plazo y el hecho de que exista esa posibilidad de liquidez no significa que se hagan líquidos pasado ese tiempo. Tenemos el ejemplo del régimen de las EPSV del País Vasco que tienen liquidez a 10 años y no se recupera el dinero inmediatamente después de que se cumple el plazo”.

### El cambio cultural de la inmediatez

Tras la pausa del café se reanudó la jornada con una mesa redonda sobre ‘Definiendo el futuro: adaptación y disrupción’, moderada por José Gabriel Puche, socio de Deloitte y en la que intervinieron Vicente Cancio, consejero delegado de Zurich; Aitor del Coso, director de Transformación Digital de Mutua Madrileña; José

Se debe especificar adecuadamente cómo se vende otros productos a un cliente que entra a través de un mediador





Luis Ferré, consejero delegado de Allianz; Rodrigo Galán, director de Grupo Financiero Ibercaja; y Eugenio Yurrita, consejero delegado de BBVA Seguros.

Hay un cambio cultural en donde la inmediatez es lo más importante, se rompen las barreras de los horarios porque el nuevo cliente necesita una interrelación diferente con las compañías. Eso obliga a poner al asegurado en el centro de todas las decisiones.

Por otro lado, en el mundo de la empresa están ocurriendo muchas cosas. En especial se habló del ciberriesgo como una oportunidad de negocio. Pero es necesario calcular muy bien el riesgo

La mejora de la eficiencia vendrá por el incremento del negocio, más que por la reducción de costes

porque hay empresas que pueden llegar a la quiebra.

En cuanto a las insurtech se dijo que deben ser un aliado imprescindible para las compañías. Es importante atraer talento para innovar y perder el miedo a errar. Se debe tolerar el error para fomentar la innovación.

### Mayor concentración del mercado

Clausuró la jornada Sergio Álvarez, director general de Seguros y Fondos de Pensiones del Ministerio de Economía y Competitividad, que dio datos del grado de concentración que se ha observado en las aseguradoras (había 206 sociedades anónimas en 2007 y 2016 se cerró con 147 entidades). Además resaltó que en el ramo de Vida, las 5 primeras compañías detentaban el 50,56% del negocio el año pasado y en No Vida, el 38,42%.

Entre los condicionantes en el mercado asegurador, Álvarez señaló los bajos tipos de interés, que están haciendo que se desplace ese riesgo a los asegurados.

En este sentido, llamó la atención sobre los seguros de rentas a largo plazo y vitalicias a tipo de interés fijo. “En un contexto de tipos excepcionalmente bajos, en productos a muy largo plazo o vitalicios se puede producir una importante tensión cuando suban los tipos y los clientes

puedan considerarse insatisfechos con la rentabilidad fija establecida”. Porque, según dijo, el rescate a valor de mercado “supondrá una reducción importante de su patrimonio”.

Para garantizar la máxima transparencia en estos productos, se incluirán los seguros de rentas vitalicias con valores de rescate en función de los activos según el Reglamento de los PRIIPS que entrará en vigor el 1 de enero de 2018.



 **Empresa segura**

# SALIR de España seguros

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

En los últimos 25 años la apertura comercial de la economía española ha pasado del 22% de 1980 al 60% de comienzos del siglo XXI. Esta salida al exterior debe ir acompañada por una minimización o reducción de la incertidumbre para impactar positivamente en la cuenta de resultados. Por eso es importante contemplar una solución aseguradora integral que permita centrarse en el core del negocio. Por ejemplo, una póliza única para todo un grupo de empresas, en un solo idioma y con una gestión sencilla y estandarizada de los riesgos dentro de Europa.

26

Hace unos meses el Gobierno aprobaba la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española para los próximos 10 años con el objetivo de consolidar un modelo de crecimiento económico en el que el sector exterior siga contribuyendo de forma positiva y significativa al PIB, como viene siendo desde hace años. De hecho, en los últimos 25 la apertura comercial de la economía española ha pasado del 22% de 1980 al 60% de comienzos del siglo XXI.

Resulta significativo ver la evolución de las filiales de empresas españolas afincadas en el exterior en los últimos años porque, a tenor de los datos, parece que la crisis no ha hecho mella en ellas. Es más, los expertos consideran que muchas de ellas trataron de cubrir el shock de demanda interna buscando nuevos mercados en el exterior. Probablemente esta sea la razón por la que en los peores años de la crisis el número de filiales de empresas españolas en el exterior crecía

a tasas del 5% y del 8%. Sin embargo, un aspecto que se suele pasar por alto es el peiplo que sufren muchas de esas empresas que buscan 'El Dorado' allende sus fronteras.

Embarcarse en la misión de conquistar mercados exteriores no es una hazaña banal. Abrir una nueva sucursal en otro país o ampliar el negocio internacionalmente requiere anticiparse a los retos y riesgos a los que uno se puede enfrentar.

En estos casos, es clave saberse rodear de expertos en riesgos que sean buenos conocedores del nuevo mundo que se abre ante la aventura de la internacionalización. El asesoramiento sobre los requisitos legales y fiscales necesarios, y evitar problemas por los diferentes idiomas puede ser la fina línea divisora que separe el éxito del fracaso.

AXA tiene como objetivo convertirse en un socio asegurador global para aquellas empresas con intereses en el extranjero, con una visión global de sus intereses comerciales, entendiendo y protegiendo sus negocios; y proponiendo soluciones aseguradoras completas, robustas y legales.

## **EL SEGURO REDUCE LA INCERTIDUMBRE**

Según las Cámaras de Comercio, la inversión española está muy concentrada geográficamente. Alemania, Francia, Portugal, EE.UU., Argentina y Brasil reciben el 65% de

las inversiones españolas en el exterior. La tradición y la experiencia previa hacen que las aventuras empresariales se desarrollen en terreno conocido como primera opción. Pero hay todavía mucho terreno virgen ahí fuera. Lugares en los que el acompañamiento y el asesoramiento en la salida al exterior de la mano de una compañía presente en todos los mercados del mundo será determinante.

La minimización o reducción de la incertidumbre siempre acaba impactando positivamente en la cuenta de resultados. Por eso es importante contemplar una solución aseguradora integral que permita centrarse en el core del negocio. Por ejemplo, una póliza única para todo un grupo de empresas, en un solo idioma y con una gestión sencilla y estandarizada de los riesgos dentro de Europa.



En caso necesario, caben las soluciones aseguradoras a medida, con pólizas locales gestionadas localmente a través de una red comercial

En España todo se centraliza a través de la gestión de todos los riesgos con un solo contacto, tanto en la suscripción como en los siniestros; sin diferencia de coberturas entre los distintos países, y con la gestión de todos los impuestos locales en cumplimiento de la normativa europea.

En caso necesario, también caben las

soluciones a medida, con pólizas locales gestionadas localmente a través de una red comercial. Así como la emisión de certificados de seguros locales en el idioma local, la gestión local de los siniestros conforme a las leyes prácticas locales, y un contacto local para las filiales de la empresa con pleno conocimiento del contexto local.



**No estás solo**

**AXA HOGAR.**  
Déjanos ayudarte con un seguro a tu medida

## 'Vida Plus' ofrece protección a los asegurados y sus familiares

Plus Ultra Seguros ha lanzado 'Vida Plus', un nuevo producto de Vida Riesgo con el que la compañía ofrece la protección de los asegurados y de sus familias en caso de fallecimiento, invalidez o accidente.



Entre las garantías adicionales que incluye 'Vida Plus' destacan la segunda opinión médica en el supuesto de diagnóstico de determinadas enfermedades graves y/o intervención quirúrgica; acceso a un completo programa de rehabilitación en caso de enfermedad cardíaca que incluye entrenamiento físico y readaptación psicológica; testamento ante notario, de forma totalmente gratuita y borrado digital; orientación médica telefónica; etc. Adicionalmente, este nuevo producto cuenta con la garantía de anticipo del capital en caso de enfermedades graves.

'Vida Plus' ofrece, además, la posibilidad de añadir la cobertura de invalidez permanente y absoluta, así como asegurar el doble del capital por fallecimiento o invalidez en caso

de accidente, o el triple del capital si el origen es un accidente de circulación.

Este nuevo producto de Vida Riesgo está disponible en dos modalidades de póliza. Por un lado, 'Vida Plus renovable' permite escoger un capital constante durante la vigencia de la póliza o seleccionar un capital creciente que irá revalorizándose en cada renovación anual de acuerdo con el IPC o según un porcentaje fijo determinado previamente. Por otro lado, 'Vida Plus temporal' a plazo permite al cliente decidir la duración del seguro en el momento en el que contrata la póliza. El plazo oscila entre los dos años hasta el máximo de 70 años de edad del asegurado. Esta modalidad mantiene constantes tanto el capital asegurado como las primas durante toda la vigencia de la póliza.

28

## Proteger la salud de toda la familia con una única póliza de Vida Riesgo

Reale Seguros ha lanzado al mercado una solución para que todos los miembros de la unidad familiar disfruten de protección dentro de una misma póliza, especialmente los menores, para los que hasta ahora no existía este tipo de cobertura a través de productos aseguradores de Vida Riesgo. Protege a recién nacidos y cubre enfermedades graves infantiles entre 1 y 18 años.

'Reale Vida Instinto Familiar' cuenta como principal novedad la inclusión de una garantía que ofrece un capital en caso de enfermedades de recién nacidos como: espina bífida, labio leporino y/o fisura palatina, de Síndrome de Down y además para enfermedades graves infantiles y riesgos que afecten a los niños/as de entre 1 y 18 años, como el cáncer, la parálisis infantil, quemaduras graves, pérdida de extremidades, coma, tumor cerebral benigno, meningitis infecciosa, entre otras.



Bajo el claim “Nace una leyenda”, la correduría online [AMV Hispania](#) ha lanzado al mercado un nuevo producto diseñado específicamente para coches y motos clásicas (de 20 años o más).

## Vehículos clásicos bien asegurados

El cálculo del presupuesto y la contratación de este nuevo producto es 100% online. El usuario podrá elegir entre tres modalidades: a terceros, contra robo e incendio y a todo riesgo. Además, podrá escoger entre las coberturas que más se ajusten a sus necesidades: asistencia en viaje (desde el kilómetro 0, las 24 horas del día), accidentes del conductor o seguro para lunas (exclusivo para coches, e incluido en las modalidades robo e incendio y todo riesgo, pero que también se puede añadir al seguro a terceros como cobertura adicional).



El nuevo producto de AMV incluye la opción de calcular presupuesto y contratar seguros online para vehículos individuales o flotas de hasta 6 vehículos, pudiéndose ahorrar hasta el 75% en coberturas adicionales. Para flotas de más de 6 vehículos el presupuesto y la contratación se realizarán por teléfono. Asimismo, ofrece diferentes modalidades de pago.

Para el asesoramiento y todas las gestiones relacionadas con estos nuevos seguros, AMV cuenta con un departamento especializado en vehículos históricos.

## Un unit linked vinculado al Eurostoxx 50

Mapfre ha lanzado una nueva emisión de su seguro de Vida Ahorro ‘Rendimiento Activo V’, un unit linked que ofrece una rentabilidad muy atractiva a corto plazo y que da respuesta a los ahorradores que quieran asumir cierto nivel de riesgo.



‘Rendimiento Activo V’ es un producto de ahorro unit linked a 15 meses vinculado a la evolución del índice EuroStoxx 50. Se puede contratar a partir de 3.000 euros y ofrece una expectativa de rentabilidad del 2,50%, incluso en el supuesto de que la evolución de este índice fuese negativa en el periodo de vigencia del seguro, siempre que la posible caída no superase el 30%. Además, en función de la posible evolución del índice EuroStoxx 50, podría otorgar una rentabilidad del 6,65%.

Este seguro de Vida-Ahorro es una alternativa de inversión vinculada a la renta variable que permite diversificar los ahorros del cliente, ofreciendo una expectativa de rentabilidad superior a la que brinda el mercado para depósitos a idéntico plazo, que el que ofrece este seguro. ‘Rendimiento Activo V’ dispone de un capital garantizado en caso de fallecimiento.

## 'Cyber Response', una solución para los riesgos cibernéticos de empresas



QBE Insurance Group ha diseñado 'Cyber Response', una nueva solución aseguradora para dar cobertura integral a las empresas ante las amenazas digitales que ponen en peligro la continuidad de sus negocios, y proteger así a sus clientes.

Entre las principales coberturas que contempla este seguro que QBE lanza ahora en España, destacan la protección cibernética, la seguridad de los datos y multimedia; los gastos de notificación por infracción de privacidad de los datos; de defensa y sanciones por procesos regulatorios; de comunicación y relaciones públicas; de intervención forense y recuperación de activos de información; así como los gastos de servicios de monitorización de crédito; pérdida de beneficio; y extorsión cibernética.

'Cyber Response' incorpora un servicio de respuesta 24/7/365 con expertos en comunicación y gestión de crisis, abogados especialistas y proveedores específicos de ingeniería informática forense.



Hiscox ha lanzado un seguro especializado en ciberriesgos, creado para proteger a empresas de cualquier tamaño o actividad. 'Hiscox CyberClear' se posiciona como un producto redactado en un lenguaje claro y sencillo, con amplias coberturas y que además, se adapta a cualquier empresa.

**'Hiscox CyberClear' se adapta a cualquier empresa**

La póliza ha sido diseñada para dar respuesta integral al asegurado. Se trata de un producto que además de ofrecer servicios de gestión de incidentes y prevención, cubre daños propios y de responsabilidad derivados de una vulneración de datos, amenaza de extorsión, fallo de sistema (error humano), y fallo de seguridad (ataques de denegación de servicios, transmisión de malware, entre otros). La cobertura por contenido digital incluye la reclamación por difamación y vulneración de derechos de propiedad intelectual.

Bajo la cobertura de responsabilidad a raíz de un fallo de ciberseguridad se contemplan las sanciones derivadas de un incumplimiento de la normativa de protección de datos, las Sanciones PCI, gastos forenses y los gastos de una inspección por parte del regulador en materia de protección de datos.

Asimismo, se ponen a disposición del asegurado suplementos para abordar otros riesgos como el hacking telefónico, las transferencias electrónicas fraudulentas, el riesgo de los proveedores externos fuera del sistema informático del asegurado.

Todo ello siguiendo las máximas que caracterizan a la compañía: pólizas claras y sencillas evitando malinterpretaciones, una gestión de siniestros rápida y eficaz, cobertura mundial, y un servicio personalizado para cada caso llevado a cabo por expertos.



## Cuando más lo necesito, donde esté el mejor tratamiento

### DKV MundiCare®

En los momentos complicados es cuando más necesitamos sentirnos acompañados. Por ello te ofrecemos un seguro ante **enfermedades graves**, con el que te garantizamos la protección financiera, el apoyo y la orientación necesaria para recibir el mejor tratamiento disponible **en el extranjero**. Con una cobertura económica total de hasta 2.000.000 euros.

Atención al mediador:  
976 767 341  
[atención.mediador@dkvseguros.es](mailto:atención.mediador@dkvseguros.es)

Cuídate mucho

Una compañía  
del Grupo Asegurador **ERGO**

## Energía amplía las ayudas para mejorar la eficiencia de las pymes a más de 104 millones

El Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital, a través del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE), ha ampliado en 104,4 millones de euros el presupuesto del Programa de Ayudas a la Eficiencia Energética para actuaciones en pymes y grandes empresas del sector industrial.

Esta segunda convocatoria de ayudas, vigente desde el pasado mes de julio, contaba con un presupuesto inicial de 63,7 millones de euros que ya se han agotado. Del total de 168,1 millones de euros, un 40% irá a pymes y el resto a grandes empresas.

Además, con el objeto de cubrir un mayor rango de proyectos, a partir de ahora se aumenta la inversión máxima por expediente de 6 millones de euros a 50 millones de euros. Como novedad, igualmente, los beneficiarios podrán contar con un anticipo, de hasta el 40% de la ayuda concedida, que podrán solicitar conforme se establece en el procedimiento de ayudas.

El objetivo de la convocatoria es la reducción del consumo de energía final y las emisiones de dióxido de carbono mediante el incremento de la eficiencia energética a través de mejoras tecnológicas y de sistemas de gestión energética.



## España mantiene su atractivo para los inversores extranjeros

El 95% de las empresas extranjeras prevén mantener e incluso aumentar sus inversiones en nuestro país en 2017 y un 94% hará lo mismo en relación a su plantilla. Estas importantes conclusiones las ha dado a conocer el barómetro del ICEX-Invest in Spain, un estudio que destaca que la visión de España de cara al exterior ha mejorado de manera notable en relación a 2016. De manera que ahora se habla de una puntuación de 2,93 puntos sobre un total de 5.

Los aspectos que más son el capital humano, el tamaño del mercado, las infraestructuras y el mercado laboral. Los inversores consideran como aspectos

fundamentales la inversión, la facturación, el empleo y las exportaciones que generan las empresas españolas. Los datos que se incluyen en este barómetro revelan que se está consiguiendo la consolidación de una tendencia ascendente que se inició en 2014 y continuó en 2015 y 2016.

El Registro de Inversiones del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad destaca que nuestras empresas percibieron un total de 14.205 millones de euros en los seis primeros meses de 2017, una cifra que supone un 10% más en relación al ejercicio 2016.







## Hacienda mantendrá en 2018 la rebaja del 5% de la tributación por módulos para pymes y autónomos

El Ministerio de Hacienda mantendrá la rebaja del 5% del rendimiento neto de módulos en 2018, que se viene aplicando desde 2009, para aquellos autónomos y pymes que declaran por el método de estimación objetiva.

Igualmente, se mantienen para el próximo año los módulos existentes en el régimen especial simplificado del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), así como el resto de signos e índices tanto de este impuesto como del IRPF.

Asimismo, sigue para 2018 la reducción sobre el rendimiento neto calculado por el método de estimación objetiva del IRPF y sobre la cuota devengada por operaciones corrientes del régimen especial simplificado del IVA para las actividades económicas desarrolladas en el término municipal de Lorca (Murcia) tras el terremoto de 2011.



Apenas el 5% de las compañías confía en la viabilidad del sistema de las pensiones a largo plazo, según el informe “Situación de las pensiones en España”, elaborado por KPMG a partir de un estudio de mercado entre casi 300 empresas.

## Solo el 5% de las empresas confía en que el sistema de pensiones será viable a largo plazo

El rápido envejecimiento de la población provocará que en 2050 casi un 40% de los españoles tendrá más de 65 años y una esperanza de vida de 83 años, según alerta un informe reciente de la OCDE.

Ante esta tesitura, un abrumador 97% de las empresas ve necesario recurrir a sistemas de ahorro privado para complementar las prestaciones públicas y “jubilarse con un nivel de ingresos digno”, según cifra el documento de KPMG.

Sin embargo, solo el 22% de las empresas participantes en el estudio afirma contar con un plan de jubilación para sus empleados, lo que deja patente “la necesidad de un cambio cultural que fomente la cultura del ahorro y, en consecuencia, impulse la aparición de planes que se adecuen tanto a las necesidades de las empresas como a las de los empleados”, sostiene Álvaro Granado, responsable de pensiones en KPMG Abogados.

Es más, únicamente tres de cada diez sociedades dispone de información sobre cómo ayudar a ahorrar a sus trabajadores sin que esto suponga un coste para la empresa. Y ello a pesar de que el 87% de los encuestados consideran la planificación de la jubilación un tema más prioritario que hace diez años, y un 25% lo incluyen en su agenda de recursos humanos.



El Gobierno quiere obligar a las empresas a hacer un ejercicio de transparencia sobre la igualdad laboral entre ambos sexos. Se trata de garantizar la equiparación salarial y de derechos entre los hombres y las mujeres que tienen la misma responsabilidad y las mismas funciones dentro de la compañía. Así se desprende de las propuestas que ha realizado el Gobierno a la patronal y a los sindicatos en la mesa de calidad en el empleo.

## Las empresas deberán informar sobre las diferencias salariales entre hombres y mujeres

Hay que tener en cuenta que la desigualdad laboral entre ambos sexos es uno de los problemas que más afectan al mercado de trabajo. Incluso, la mayoría de los estudios apuntan que la diferencia media retributiva entre los hombres y las mujeres, para un mismo puesto de trabajo y responsabilidad, pueden alcanzar hasta el 30% a favor de los varones.

El Ejecutivo añadirá un nuevo punto en el artículo 28 del Estatuto de los Trabajadores que diga: “Los trabajadores tienen derecho a solicitar información escrita sobre los componentes y la cuantía de la retribución”. En particular, “sobre los componentes salariales variables, así como los pagos en especie, correspondientes a trabajos de igual valor, [con la información] desglosada por sexos”. Se trata de acotar la posibilidad de que la empresa haga discriminación salarial entre ambos sexos en este tipo de retribución variable, que puede estar menos controlada por los sindicatos. Incluso, fuera de convenio.

Además, el Gobierno quiere que las empresas “informen a los representantes legales de los trabajadores [el comité y los delegados] con una periodicidad al menos anual sobre las retribuciones de los grupos profesionales, las categorías y los puestos de trabajo, desglosada por sexos”.



## El Gobierno pone en marcha planes para impulsar la internacionalización de las pymes

La Secretaría de Estado de Comercio ha establecido un plan para favorecer la actividad exportadora de las pymes españolas. Por ello, se impulsarán acciones que presenten las startups para que sean promocionadas en otros países. El objetivo final es introducirlas así en otros mercados fuera del nacional.

Se facilitarán las ayudas puestas en marcha gracias al FIEM y se fomentará la colaboración entre las pymes para buscar fórmulas de cooperación para alcanzar más fortaleza en los mercados internacionales. Finalmente, desde el Ejecutivo buscarán concienciar a las pymes de la importancia de internacionalizar sus productos y servicios para seguir creciendo.





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

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

902 400 900 / [www.reale.es](http://www.reale.es)

REALE GROUP

 **REALE  
SEGUROS**

TOGETHER MORE

## El sistema de cuentas individuales **ayudaría en la reforma del sistema de pensiones**

El Instituto **Santalucía** presentó a finales de noviembre el estudio “La implantación de un sistema de cuentas nocionales en España: efectos sobre el sistema de seguridad social”, un análisis sobre las consecuencias económicas que tendría implantar las cuentas individuales en nuestro sistema de pensiones y cómo podría ser la transición desde el modelo actual.

Para Andrés Romero, director general de Santalucía: “este riguroso análisis examina las cuentas individuales de aportación definida como una de las alternativas que está siendo estudiada por la Comisión del Pacto de Toledo”.

¿Cómo funcionan los sistemas de cuentas individuales? En un sistema de cuentas nocionales, o cuentas individuales, cuando un trabajador se incorpora al mercado laboral, se crea un fondo virtual donde va sumando, a lo largo de toda su carrera laboral, todas sus cotizaciones a la Seguridad Social que se van capitalizando con una rentabilidad teórica. Este fondo acumulado teórico se transformará en una prestación vitalicia en el momento de la jubilación mediante un factor de conversión. Este factor tendrá en cuenta la esperanza de vida de los pensionistas, por lo que no sería nece-

sario aplicar el actual factor de sostenibilidad que está previsto que entre en vigor en 2019.

En este sentido, es crucial incidir en que las pensiones continuarían financiándose mediante el reparto convencional.

### **Aspectos positivos del sistema nocional**

Este modelo conlleva, por tanto, varios aspectos positivos a destacar:

1. Es más justo desde el punto de vista contributivo: Existe una equidad actuarial entre lo que aportas al sistema y lo que recibes de él en el momento de la jubilación, por lo que se incrementa la contribución de dinero.
2. Es más transparente y sencillo: El trabajador puede saber en cada momento la cuantía teórica acumulada y conoce el



método para transformar esas aportaciones en la pensión inicial.

En un sistema de cuentas individuales la información es clave, por lo que el trabajador tiene el poder de tomar las decisiones que crea convenientes en base a ella. Por ejemplo, sobre la edad a la que jubilarse o sobre si complementar o no la prestación pública que recibirá.

### **Transición entre modelos**

Según los ejercicios de simulación que realiza el estudio, es previsible que se produzca un descenso de la pensión inicial, que se puede paliar con una adecuada elección de los parámetros que intervienen en el sistema, como por ejemplo el tipo de cotización o las variables que afectan al factor de conversión.

Existen otros elementos esenciales a

tener en cuenta en el caso de implantar este nuevo sistema, que se deberían tomar en consideración:

- El complemento a mínimos: la política de pensión mínima será un elemento crucial para mejorar la suficiencia de las pensiones.
- El modelo de transición al nuevo sistema: en base a las experiencias de otros países europeos, el estudio plantea varias

posibilidades para una transición desde el sistema actual al de cuentas individuales y matiza que abogar por una correcta y amplia transición es clave para distribuir estas diferencias a lo largo de varios años y que el cambio no sea brusco.

Según Enrique Devesa, coordinador del equipo académico que ha realizado el estudio: "Consideramos que es posible implantar en España un sistema de cuentas individua-

les, correctamente diseñado para paliar la previsible bajada de la pensión inicial con parámetros adecuados y políticas de complementos a mínimos. La elección entre una mayor o menor pensión inicial y una menor o mayor revalorización futura de las pensiones no deja de ser una decisión política, con poca repercusión desde el punto de vista financiero y actuarial, pero que puede tener un gran eco en el ámbito social".

## Fundación MGS finaliza en Murcia su ciclo formativo de 2017

La **Fundación MGS** ha organizado una conferencia en Murcia, finalizando así su ciclo formativo, destinada a los colectivos más próximos a la aseguradora y que se ha desarrollado a lo largo de 2017 por todo el territorio nacional con el objetivo de reflexionar sobre aspectos con aplicación en la vida personal y profesional.

El cirujano y escritor, Mario Alonso Puig, describió los efectos que las emociones tienen en nuestra salud y la importancia de no dejarse llevar por la ansiedad ni los pensamientos negativos, identificar nuestros talentos y capacidades y aprender a reinventarnos para abordar las diferentes circunstancias que pueden ponernos a prueba a lo largo de nuestra vida.

Con esta jornada, la Fundación MGS cierra su ciclo formativo, destinado a los colectivos más próximos a MGS Seguros y que se ha desarrollado a lo largo de 2017 por todo el territorio nacional con el objetivo de reflexionar sobre aspectos con aplicación en la vida personal y profesional.



## CNP Partners aborda el futuro de las pensiones en España

CNP Partners, Tressis y Serade Consultores han celebrado una jornada informativa para tratar la actual situación del sistema de pensiones en España. La sesión, que llevaba por título '¿Están en peligro las pensiones?' se ha centrado en la preocupación social actual sobre el futuro del sistema público de pensiones y la necesidad de actualización y reforma del mismo.



Durante la jornada, Antonio Benito, director de Formación de CNP Partners, ha desarrollado la situación existente hoy en día y ha analizado las tasas poblacionales, los datos económicos sobre aportaciones y cotizaciones, y los cambios recientes en la legislación. Tras el análisis de la situación actual, se han presentado las perspectivas

a medio plazo y largo plazo del modelo vigente de pensiones.

En concreto, el director de Formación de CNP Partners ha mostrado las estimaciones de evolución del número de pensionistas y de cotizantes y su impacto en las prestaciones, así como los factores de equidad intergeneracional y sostenibilidad.

En la clausura del encuentro, Benito ha manifestado la necesidad de que el marco regulatorio, los inversores y las aseguradoras vayan de la mano para dar una solución al problema. Además ha planteado a los asistentes una serie de preguntas para invitar a la reflexión final sobre el gran reto que supone el momento crítico que vivimos en nuestro sistema de previsión social y sobre los recursos con los que contamos para solventar este problema.

Asimismo, CNP Partners ha patrocinado un desayuno informativo sobre las carencias del sistema público de pensiones y ha ofre-

cido soluciones para constituir una pensión complementaria.

Carmina Arévalo, directora comercial del Canal Papiyón de la aseguradora, efectuó un repaso de los principales retos que afronta el sistema. Entre ellos destacan la sostenibilidad, suficiencia y claridad en la información que se debe transmitir a los ciudadanos.

Una vez examinado el contexto macroeconómico y sociodemográfico del sistema de previsión social español, Philippe Baus, director comercial del Canal Financiero de CNP Partners, analizó los instrumentos disponibles para complementar las pensiones públicas y conseguir los objetivos deseados en los ingresos del futuro.

Al final del encuentro, los participantes debatieron sobre cómo seleccionar el plan de pensiones que mejor se ajusta al cliente o cómo concretar un plan de acción para conseguir el objetivo de ingreso deseado en el momento del retiro.

Por otra parte, la aseguradora ha patrocinado la jornada 'Cómo obtener rentabilidad a largo plazo en el ahorro-jubilación', en la que se ha analizado la necesidad de concienciación de los españoles sobre este problema y las vías más óptimas para conseguir preservar el nivel de renta en el momento del retiro.

Para analizar la coyuntura actual y futura del sistema de previsión social, se ha contado con la presencia de cuatro expertos: Ángel Martínez-Aldama, presidente de Inverco; Diego Valero, presi-



dente de Novaster y experto profesor de la London School of Economics; Fernando Luque, responsable editorial de Morningstar; y Julio Martínez, director de inversiones de CNP Partners.

Martínez se ha referido a la necesidad de eliminar las campañas estacionales y bonificaciones por traspaso, que a su juicio distorsionan el mercado y que penalizan a los partícipes existentes para incentivar la entrada de nuevos. También ha reclamado más concienciación del ahorrador ante el reto de preservar su renta en la jubilación y más labor pedagógica por parte de los poderes públicos. Para Martínez, se trata de un asunto capital dentro de las decisiones de inversión personales y, por tanto, se deben ponderar muy bien las necesidades de renta previsible a futuro, la diversificación del plan, el historial de rentabilidad, los costes por comisiones, el potencial de rentabilidad compuesta y las limitaciones de liquidez.

Por su parte, Martínez-Aldama, ha dicho que los planes de pensiones son un instrumento de ahorro a largo plazo que, pese a no ser obligatorio, está funcionando relativamente bien. Además, ha recalcado que el sector no tiene un problema de comisiones, porque éstas son de media bastante bajas.

Fernando Luque ha incidido en las obligaciones pedagógicas del Estado y ha asegurado que “el sector público debería hacer una campaña de concienciación, igual que las que hace la Dirección General de Tráfico. Solo así la sociedad será consciente del problema”. Asimismo, ha aplaudido el proyecto de limitación de las comisiones que promueve el Gobierno.

Diego Valero ha apuntado la necesidad de un sistema de pensiones mínimas suficientes a cargo del estado para evitar que nadie esté en situación de pobreza en la vejez, una relación más directa entre el esfuerzo contributivo y la pensión que se recibe y una “tercera pata” que se base en “sistemas complementarios en las empresas a través de modelos semi-obligatorios”.

## Unión Alcoyana pone en valor su seguro Decenal ante los colegiados valencianos

Unión Alcoyana Seguros ha desarrollado una jornada en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia sobre el seguro Decenal de la construcción incluido en su cartera, ‘Unión Decenal’.



La jornada formativa, de carácter técnico, fue impartida por Carlos Guillem, responsable del ramo, y Pablo Amorós, responsable de Grandes Cuentas y Gestión Empresarial. Ambos presentaron las mejoras implantadas en el producto para favorecer la suscripción de este tipo de riesgos con primas más competitivas, reducción de la prima mínima, nuevas líneas de capital para su contratación y listados actualizados de organismos de control técnico.

Según indicaron durante la exposición, de cara al ejercicio 2018 se espera que la actividad de edificación mantenga un comportamiento muy positivo, ayudando a impulsar el valor de la producción constructora en España, cerca de un 4,1% principalmente en viviendas.

Por su parte, la aseguradora se encuentra realizando la formación correspondiente en cada una de las zonas en las que opera, para dar a conocer dichas novedades a toda su Red de Mediación en Comunidad Valenciana, Murcia, Castilla la Mancha y Andalucía.

## XL Catlin debate sobre los seguros de Construcción

XL Catlin ha celebrado su Jornada de Construcción 2017, enfocada en compartir la experiencia de los 10 años que su equipo de especialistas lleva trabajando en Iberia y el análisis de las necesidades de innovación en materia de seguros del sector de la construcción e ingeniería.



Los ponentes de XL Catlin han compartido sus experiencias en el mercado durante los últimos 10 años y, posteriormente, en una mesa redonda compartida con los gerentes de riesgo de Acciona, Cristina Recio; ACS SCE, Luis Garrido; OHL, Manuel Garrote; y Sacyr, David González se ha debatido sobre los distintos aspectos de la evolución y retos de la gerencia de riesgos en el sector de la construcción.

“La sesión recogió la experiencia de clientes, corredores y de la aseguradora. Es un punto de encuentro para

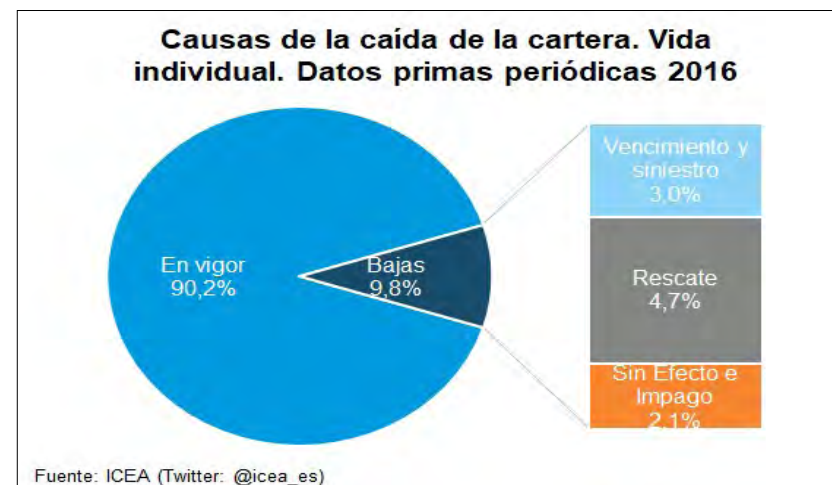
compartir lo aprendido y analizar las necesidades del futuro. Este año se ha destacado la importancia de la experiencia en la suscripción, la calidad del servicio en los procesos de contratación y muy especialmente en el momento de un posible siniestro y, por último, la necesaria adaptación de la oferta de productos a un nuevo entorno donde la personalización de las soluciones es cada vez más importante”, ha comentado Francisco Triviño, Construction Underwriting Manager Iberia & Latin America.

40

## Casi un 10% de las primas periódicas de Vida Individual se anulan antes de un año

La retención media de la cartera de seguros de Vida Individual se situó en 2016 en el 87,7% de las pólizas y el 90,2% de las primas periódicas. El impacto de la caída de cartera provoca que un 9,8% de las primas periódicas se anulen antes de un año.

Esto supone que la vida media de la cartera de Vida Individual se estima en 8,1 años, según ICEA. Por modalidades, la que presenta un menor índice de caída son las Rentas, con un 3,0% de las pólizas.







## Berkley actualiza su herramienta Be-Net

Berkley España ha presentado la nueva versión de Be-Net, su herramienta exclusiva de gestión, que desde su lanzamiento a principios de año ya cuenta con más de 650 usuarios. Entre las novedades de esta actualización, destaca la posibilidad de consultar toda la cartera del cliente, tanto la emitida por Be-Net como aquellas realizadas por suscripción. Por otra parte, Be-Net 2.0 permitirá a sus clientes consultar toda la historia de la póliza, así como los suplementos, recibos y un resumen de los siniestros históricos.

En el apartado de descarga de documentación, la actualización de la herramienta permite la consulta y descarga de pólizas, certificados y recibos, además de la posibilidad de obtener en formato de listado en Excel las emisiones y las liquidaciones, así como la gestión de los pendientes de cobro.

Otra de las novedades que permite Be-Net 2.0 es el ajuste del perfil de cada usuario de la correduría, para personalizar al máximo las funcionalidades de la estructura de la correduría.

“Con esta renovación de Be-Net, nos centramos en dotar de recursos a los corredores y de esta manera facilitar el trabajo del día a día con Berkley”, ha señalado Gianluca Piscopo, CEO de Berkley España.

Por otra parte, la aseguradora ha fir-

mado con [MPM Software](#) un acuerdo para desarrollar e implantar el formato de intercambio de información EIAC que pondrá a disposición de sus mediadores para mejorar la operativa de gestión de pólizas, recibos y siniestros.

En otro orden de cosas, W.R. Berkley Corporation ha anunciado la incorporación de Sergio Carrascal como nuevo Suscriptor Senior y Product Manager de Instituciones Financieras en España. Carrascal cuenta con más de 6 años de experiencia en el sector asegurador español (QBE y ACE). Es licenciado en Económicas por la Universidad Complutense de Madrid y cuenta con un Master de Cunef en instituciones y mercados financieros con especialidad en finanzas internacionales.

Por último señalar que la aseguradora

ha abierto perfil en LinkedIn, dentro de su apuesta por la comunicación digital como herramienta clave para conectar, compartir e informar a sus corredores sobre sus productos y servicios. Además de encontrar información sobre la empresa, en el perfil de LinkedIn de Berkley España se puede ver casos de éxito, columnas de opinión y noticias de la compañía, presentaciones de productos y de eventos donde participa la aseguradora. También se actualiza periódicamente con vacantes para puestos de trabajo.

Asimismo, la empresa se sumó al fenómeno del Black Friday, mediante el sorteo de un iPhone X de 256 GB entre todos los corredores que emitieron pólizas con la aseguradora entre el 20 de noviembre y el 27 de noviembre, ambos incluidos.



## DKV lanza una app de asesoramiento médico

DKV Seguros ha lanzado Digital Doctor, una app que gracias al “chequeador de síntomas” realiza una evaluación previa, según algoritmos clínicos, de modo que puede ofrecer información al instante sobre la eventual enfermedad, su tipología y gravedad. Para ello, tiene en cuenta los antecedentes y síntomas del usuario. La herramienta está disponible, de manera gratuita, para mutualistas y los clientes que tengan contratada una póliza de salud.



La principal diferencia de Digital Doctor con otras propuestas del mercado es la conexión directa con un equipo de médicos experto en e-visita: permite la comunicación con doctores para resolver dudas a través de chat, video-consulta o teléfono, las 24 horas del día y permitiendo adjuntar y anejar cualquier tipo de documento que aporte valor a la consulta, lo que, en muchas ocasiones, puede evitar al usuario tener que asistir presencialmente a la consulta del médico. Asimismo, en el caso de que sea necesario visitar al médico, esta app permite descargar los resultados obtenidos a través de ella para ser compartidos con su médico.

Para utilizar la app solo hay que introducir los síntomas, completar la información relevante (alergias, medicamentos u otras condiciones) y rellenar un sencillo cuestionario. Además, dispone de un “Buscador de consultas anteriores”, un repositorio de todos los informes realizados por el chequeador de síntomas o por el médico tras realizar la e-visita.



## Santalucía cambia las denominaciones de los negocios de Aviva

El Grupo Santalucía cambia la marca de los negocios de Aviva adquiridos en septiembre de este año. Las nuevas denominaciones pasan a ser Santalucía Vida y Pensiones (anteriormente Aviva Vida y Pensiones), Santalucía Gestión (por Aviva Gestión) y Santalucía Servicios Compartidos (en lugar de Aviva Servicios Compartidos).

A partir de ahora, el negocio de Vida y Pensiones de Santalucía quedará conformado por Santalucía Vida y Pensiones, así como por las participaciones correspondientes de Santalucía Compartidos, Unicorp Vida y Caja España Vida. Por su parte, Aviva Gestión cambia su marca por Santalucía Gestión, que junto a Alpha Plus tienen como objetivo unir sus capacidades (tras la preceptiva aprobación de la CNMV) con el fin de ser una de las gestoras de referencia en España.



## Sólo el 28% de los españoles tiene un seguro que le garantice ingresos si no puede trabajar

Sólo el 28% de los españoles cuenta con un seguro que le garantice seguir disponiendo de ingresos en caso de que una situación le impida trabajar. Esta protección es mayor en los hombres, ya que el 31% dispone de una póliza de este tipo frente al 26% de las mujeres. Para reducir la brecha de ingresos del 72% restante de la población, un estudio elaborado por Grupo Zurich en 12 países, incluido España, elabora una serie de recomendaciones a empresas, Gobiernos e individuos.

La brecha de ingresos es la que se deriva de la reducción de la renta familiar como consecuencia de fallecimiento o incapacidad de un trabajador, y tiene en cuenta las pensiones y fuentes de ingresos complementarias, tanto públicas como privadas.

El envejecimiento de la población, la subida de los índices de incapacidad, el descenso de las ayudas estatales y las brechas de ingresos en un mercado laboral cambiante suponen una grave amenaza para las familias y para los Gobiernos.

España tiene una población envejecida, con un 19,1% que supera los 64 años, y aunque todos los trabajadores están cubiertos por la seguridad social, las prestaciones son limitadas y se pueden producir situacio-

nes que generen brechas de ingresos.

El estudio de Zurich indica que los Gobiernos deberían introducir incentivos fiscales para la contratación de seguros de protección de ingresos que compensen las coberturas menguantes del sistema público; por otro lado, los ciudadanos deberían disponer de una mayor educación financiera para poder responsabilizarse de proteger sus ingresos.

Y son las empresas quienes tienen un papel clave para promover la reducción del riesgo de pérdidas de ingresos. Además, sería recomendable que informaran a sus trabajadores sobre los productos de protección de ingresos y promovieran su inscripción a seguros colectivos.

Actualmente, el producto de protec-

ción de ingresos más extendido en España es el seguro de Vida, que se canaliza fundamentalmente a nivel particular siendo el peso del seguro individual de un 78% del total de primas del mercado, versus el 22% el seguro colectivo o de empresas.

La protección de ingresos por parte de las empresas es una de las vías de recomendación del estudio, de forma que se llegue a crear y mantener un conjunto de prestaciones para todos los trabajadores, fomentando la igualdad, y ofreciendo así opciones de ahorro y protección, como los Seguros Colectivos de Vida Riesgo, Planes de Pensiones de Empleo, Planes de Previsión Social Empresarial y seguros Colectivos de Ahorro y Jubilación.



## Liberty Seguros involucra a sus mediadores en el balance de 2017

Liberty Seguros ha celebrado su segundo Consejo Asesor que reúne al equipo de dirección y un grupo reducido de profesionales de la mediación, con el fin de fomentar la escucha continua y la recogida de comentarios de los mediadores, para introducirlos en las reflexiones estratégicas de forma directa y en el balance general de 2017.

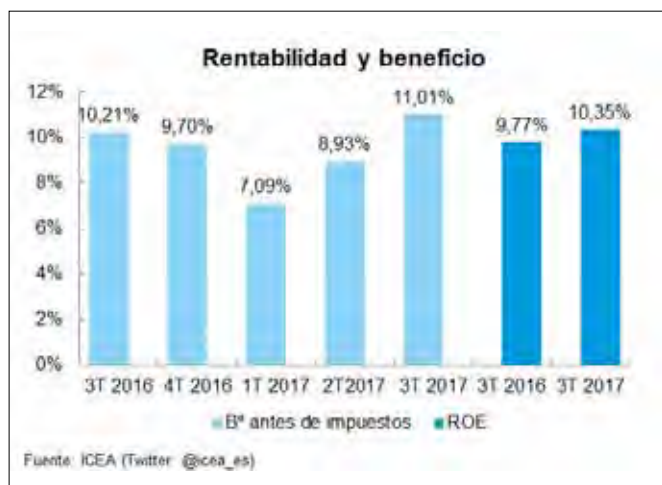
“Para nosotros, celebrar por segunda vez este Consejo Asesor es síntoma de que escuchar la voz de nuestros mediadores de primera mano es el camino adecuado para la mejora continua en su experiencia y la de nuestros clientes”, señaló en su intervención Álvaro Iglesias, director comercial de Negocio Mediado de Liberty Seguros.

A continuación, se procedió a hacer el balance del ejercicio 2017 y un estudio de situación de las distintas iniciativas puestas en marcha durante el mismo. También se abrió un espacio para el debate sobre temas propuestos por los propios consejeros.

En otro orden de cosa, Liberty Seguros, junto con SigmaDos, ha presentado el “Estu-



dio de la cultura aseguradora de las pymes en Castilla y León” en el que se dice que el 8,8% de los pequeños y medianos empresarios castellano-leoneses contrata su seguro por la recomendación de un mediador de seguros. Además, el 86,3% de las pymes opta por la contratación en persona, a través precisamente de esa figura profesional del mediador.



## El beneficio antes de impuestos sobre las primas sube un 8%

El beneficio antes de impuestos sobre primas imputadas de las aseguradoras españolas subió 8 décimas a septiembre de 2017 respecto al registrado al tercer trimestre de 2016, según datos de ICEA.

La rentabilidad sobre recursos propios (ROE) fue del 10,35%, lo que supone un ascenso de 0,58 puntos porcentuales respecto al mismo periodo del año anterior.



## Las indemnizaciones por tempestades ascendieron a 877,27 millones entre 2005 y 2017

Las indemnizaciones por daños materiales causados en España por las tempestades ciclónicas ascendieron a 877,27 millones de euros entre noviembre de 2005 y febrero de 2017, según los datos facilitados por el director de operaciones del **Consortio de Compensación de Seguros (CCS)**, Alejandro Izuzquiza, en el curso de la segunda sesión del Observatorio de las Catástrofes, promovido por la Fundación AON España y dedicado al impacto de las tormentas y tempestades.

Las indemnizaciones más altas durante ese periodo correspondieron al huracán Klaus, que en septiembre de 2009 provocó 265.236 siniestros en las costas norte y levantina de España, que requirieron un desembolso en indemnizaciones de 549,52 millones de euros. Le siguen el huracán Delta en noviembre de 2005 (98,26 millones de euros), el Kurt en febrero de 2017 (71,90 millones de euros) y el Xynthia, en febrero de 2010, con 57,59 millones de euros en indemnizaciones.

Las siete tempestades clónicas registradas entre noviembre de 2005 y febrero de 2017, originaron 454.314 siniestros que fueron indemnizados por el CCS. Además de los originados por el huracán Klaus, el mayor número de siniestros correspondieron al Kurt (53.113) y al Flora, que en enero de 2010 provocó 39.348 siniestros.

En los últimos 20 años, 3 millones de personas han perdido la vida a causa de los desastres naturales y otros 800 millones han sufrido daños físicos



y psicológicos de consideración, según los datos facilitados por Pedro Tomey, vicepresidente de la Fundación AON España y presidente del Observatorio de las Catástrofes. Tomey, con datos del Banco Mundial, señaló que los desastres naturales causan daños económicos por valor de 300.000 millones de dólares cada año, al tiempo que arrastran a la pobreza a 26 millones de personas. “La combinación de las medidas preventivas frente a los desastres –sistemas de alerta temprana, pólizas de seguros y sistemas de protección social- permitirían a los países y a las comunidades ahorrar del orden de 100.000 millones de dólares y reducir en un 20% el impacto total de los desastres sobre el bienestar de la población”, afirmó Pedro Tomey.

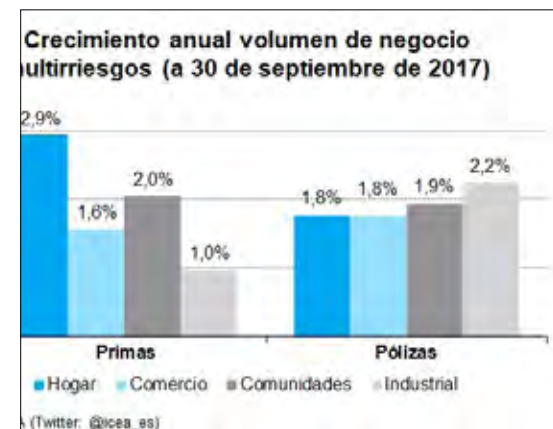
## Hiscox pone en valor los seguros ciber

Hiscox ha participado en el encuentro “Ciberseguridad: pilar de la economía digital”, organizado por el periódico Expansión. El evento, en su primera edición, ha analizado la actualidad de la protección de datos en las empresas españolas y la aseguradora ha revelado la importancia de contar con un seguro ciber para prevenir posibles ataques.

Alan Abreu, suscriptor senior y experto en ciberriesgos de Hiscox, que ha participado en la mesa redonda ‘Best practices en protección de la información’, ha destacado que, “la falta de garantía total en la seguridad de la información ha elevado la importancia, en todo tipo de empresas, de incorporar un seguro complementario a sus coberturas tradicionales, no solo por la protección financiera que ofrece, sino por el acceso a un servicio especializado, que en muchas ocasiones es difícil de obtener por su coste”.

Además, Abreu ha puesto en valor el papel que deben jugar las aseguradoras en este nuevo mercado: “Nosotros podemos ser un catalizador para el sector de la ciberseguridad, para ello será necesario ofrecer sencillez, especialización y costes competitivos, y no solo nosotros sino también las empresas de ciberseguridad, para poder avanzar de la mano ofreciendo un servicio adecuado a cualquier tipo de compañía que responda a los rápidos cambios de la vida digital”.

Por otro lado, la aseguradora ha organizado junto con el [Colegio de Mediadores de Seguros de Málaga](#) una sesión formativa sobre ‘Los desafíos de la empresa en el siglo XXI’. En ella se profundizó sobre los posibles riesgos a los que se enfrentan las empresas y pymes en la actualidad. Desde reclamaciones por errores cometidos en servicios prestados o demandas a directivos por una negligencia en su toma de decisiones, hasta daños materiales producidos en los centros de trabajo. Además, se ha dedicado un apartado especial a los riesgos cibernéticos.



## Multirriesgos crece un 2,3%

Los seguros Multirriesgos facturaron a septiembre de 2017 un volumen de primas de 5.132 millones de euros, lo que supuso un incremento anual del 2,3%, mientras que las pólizas crecieron el 1,8%.

En cuanto a la siniestralidad, ICEA dice que la modalidad de Industrial es la que arroja una tasa siniestral más elevada, con un 71,8%.



“Este acuerdo nos da la posibilidad de incluir estas garantías para conseguir destacar sobre el resto de seguros del mercado, principalmente porque ofrecen todo lo necesario que debe cubrir un seguro de Dececos. Así, vemos el producto “completo”, de manera que lo que algunos llaman garantías complementarias, para nosotros deben formar parte de la póliza. El crecimiento que estamos experimentando se debe a esta estrategia y al trabajo que se está realizando desde todo el equipo”, ha mencionado Pablo Latorre, director comercial y de Marketing de UM.



## Europ Assistance mejora las garantías de su nuevo producto de Dececos lanzado por UM

Europ Assistance además de ofrecer la asistencia en viaje en el extranjero a sus asegurados de Salud, completa el nuevo producto de Dececos que recientemente ha lanzado Unión Madrileña (UM) con garantías como la repatriación y traslado de restos mortales, la elaboración de testamento tanto online como offline, gestión del testamento vital, fin de la vida digital, asesoramiento jurídico telefónico, la gestión de proceso sucesorio o la liquidación del impuesto de sucesiones.

Los principales proyectos que están abordando o se están planteando las aseguradoras españolas, en el área de TI, están relacionados con el Big Data. Hay un 29% de entidades con proyectos ya implantados, más otro 29% que los tienen en evaluación y un 16% planteados.

## El Big Data acapara los principales proyectos TI de las aseguradoras

Respecto al Machine Learning, Internet de las Cosas e Inteligencia Artificial, los datos de la última Estadística de TI publicada por ICEA muestran que, el número de entidades con proyectos implantados oscila entre un 5 y un 16%, aunque están siendo evaluadas o ya planteadas por más entidades.



## Crece un 2,39% el número de vehículos asegurados hasta noviembre

El número de vehículos asegurados en España se situó en 30.535.141 unidades a cierre del pasado noviembre. Esta cifra supone un incremento del 2,39% respecto al mismo mes del ejercicio anterior, según los datos del Fichero Informativo de Vehículos Asegurados (FIVA). De este modo, el parque de vehículos a motor que circulan se ha incrementado en 713.312 unidades en los últimos 12 meses.

En noviembre se produjeron 898.235 altas de vehículos y 887.050 bajas. El parque, por lo tanto, ha crecido en 11.185 unidades respecto a octubre. Asimismo, noviembre anota una leve subida intermensual del 0,04%. Estas cifras evidencian un debilitamiento en la evolución del parque automovilístico. En comparación, en noviembre de 2016 el parque creció en 21.117 unidades.



En lo que va de año se han efectuado 10.061.646 altas y 9.364.866 bajas de vehículos. Esto se traduce en un incremento neto del parque móvil de 696.780 unidades entre el inicio de enero y el cierre de noviembre. Esta cifra, en cambio, va en consonancia con la del año anterior a pesar del debilitamiento de las cifras tanto interanuales como intermensuales de noviembre.

En lo que va de año se han efectuado 10.061.646 altas y 9.364.866 bajas de vehículos. Esto se traduce en un incremento neto del parque móvil de 696.780 unidades entre el inicio de enero y el cierre de noviembre. Esta cifra, en cambio, va en consonancia con la del año anterior a pesar del debilitamiento de las cifras tanto interanuales como intermensuales de noviembre.

48

## Fiatc mejora sus sistemas de información al mediador



Fiatc ha mejorado su plataforma online para mediadores, Emediador, de forma que estos pueden acceder a más información y realizar más gestiones sobre sus pólizas recibos y siniestros, de un modo más ágil y rápido.

Además, la entidad ha lanzado una campaña comercial para impulsar las ventas de Decesos de los mediadores que colaboran con la entidad. La promoción consistente en ofrecer una tarjeta regalo de 30 euros o 60 euros, en función de la modalidad contratada, a aquellos clientes que contraten durante el periodo de campaña en las condiciones indicadas.





## Chubb da formación a corredores sobre ciberriesgos

Chubb ha celebrado una sesión de formación sobre ciberriesgos, en la que se ha presentado el nuevo producto 'Easy Cyber'. Se trata de una respuesta aseguradora a las pymes, compañías más vulnerables a este tipo de incidentes porque debido a su tamaño pueden sufrir grandes pérdidas financieras.

Entre las ventajas de 'Easy Cyber' está la protección completa frente a terceros, pérdidas propias y una plataforma de gestión de incidentes, operativa las 24 horas del día, los 7 días de la semana y los 365 días del año.

"Los ciberriesgos son una amenaza real para la pequeña y mediana empresa de España y en general se desconoce el alcance que este tipo de daños puede causar. Con la presentación de 'Easy Cyber' en esta sesión, hemos conseguido transmitir la confianza que nuestros corredores necesitan", ha comentado Véronique Brionne, presidenta de Chubb para España y Portugal.

## Agropelayo presenta a sus mediadores el plan estratégico 2018-2020

Agropelayo ha celebrado su II Convención de Mediación bajo el lema 'Juntos lideramos el cambio'. A través de las intervenciones del equipo directivo de la compañía, se presentó a la red de colaboradores la singularidad del ejercicio 2017 y los puntos clave en los que se basa el plan estratégico 2018-2020 enmarcado en los objetivos de negocio, diferenciación y calidad.



La apuesta por los productos Multirriesgos de Explotación y los especializados, como la Responsabilidad Medioambiental y por Contaminación, el Multirriesgo Avícola, Agropecuario y retirada de equipo o la RC de agricultor y ganadero, son la palanca de productos que completará la oferta del seguro agrario y que permitirá diversificar el negocio de Agropelayo.

La diferenciación en la relación con la mediación, es otra de las apuestas de la compañía, basada en su participación en el desarrollo de productos y servicios, haciendo así el negocio juntos, además de desarrollar programas de formación avanzados.

## Carlos Rodríguez-Igartua, nuevo director de Desarrollo del Negocio de Diversificación del Grupo Caser



Carlos Rodríguez-Igartua ha sido nombrado director de Desarrollo del Negocio de Diversificación del **Grupo Caser**, con el objetivo de promover el crecimiento de las actividades de Diversificación mediante la identificación de oportunidades de adquisición de residencias, hospitales y empresas de asistencia, así como para impulsar y valorar nuevos negocios.

Rodríguez-Igartua García es licenciado en Derecho y Administración de Empresas por la Universidad de Comillas-Icade. Tras una primera etapa en PWC y KPMG, desde 2006 hasta la actualidad trabajó en Ahorro Corporación, donde desempeñó diversas responsabilidades relacionadas con operaciones de fusiones y adquisiciones.

La Dirección de Diversificación de Caser, especializada en la provisión de servicios tanto a personas como a instituciones, con actividades en el sector de tercera edad, gestión hospitalaria y servicios de asistencia en el hogar y para empresas, facturó en 2016 unos 100 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 13% sobre el año anterior.



## Helvetia Seguros presenta sus objetivos para 2018

Helvetia Seguros ha celebrado su Convención Anual, en la que se han analizado las estimaciones de cierre del ejercicio y se han expuesto los objetivos a alcanzar en 2018, de acuerdo con la estrategia Helvetia 20.20, con el propósito de ser más ágiles, más innovadores y más centrados en lo que espera el cliente de la compañía.

Además de ser informados de los principales proyectos de las diferentes áreas, los asistentes participaron en cuatro talleres de trabajo en los que se han expuesto y debatido cuatro iniciativas que serán decisivas para poder cumplir con los objetivos del plan estratégico Helvetia 20.20 en los próximos años.



El Grupo IMA ha desarrollado, junto a Splitsecond, un dispositivo certificado eCall según las normas europeas que integra la asistencia de IMA. Adelantándose así al 1 de abril de 2018, cuando se hará efectiva la norma aprobada en el Parlamento Europeo que obliga a incorporar el dispositivo de llamada de emergencia eCall en todos los turismos y vehículos comerciales ligeros de nueva matriculación.

## El Grupo IMA avanza en el desarrollo de dispositivos de movilidad conectada

Se trata de un sistema que geolocaliza el vehículo y emite el aviso con toda la información a IMA, que filtra y transmite a los centros de emergencia sólo las llamadas de alerta, al igual que el eCall ya integrado en el vehículo. El Splitsecond es un dispositivo que se acopla a cualquier entrada de 12 V del coche, como el mechero.

Por otra parte, IMA ha creado también con Cosmo Connected International un testigo de freno conectado al casco para lograr una mayor seguridad para los motoristas, al situar la señal lumínica a la altura de los ojos y hacerla, por tanto, más visible para el resto de conductores. En caso de accidente, se genera un aviso automático a un centro de emergencia, que se encargará de socorrer al afectado. Asimismo, se puede activar una alerta para avisar a sus familiares vía SMS o email.



## Previsora General celebra su encuentro anual de mediadores de la zona Levante-Baleares

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha acogido el VIII Encuentro Anual de Mediadores de la Zona Levante-Baleares de Previsora General. Jordi Busquet, director general de Previsora General MPS, explicó que “la tecnología es un elemento imprescindible, pero no se puede deshumanizar, ya que la confianza se genera con las personas”.

Sergio Alonso, director territorial Madrid-Zona Centro y Levante-Baleares de la entidad, habló sobre la gerencia de riesgos

personales del autónomo y su configuración como oportunidad para el mediador.

Asimismo, otros representantes de Pre-

visora General presentaron las herramientas comerciales que la entidad pone a disposición de su red de mediadores.



## Plus Ultra Seguros pone en marcha una **unidad de negocio para expatriados**

Plus Ultra Seguros ha creado una unidad de desarrollo de negocio para expatriados para prestar el mejor asesoramiento y servicio a este perfil de clientes, a través de la cercanía de los corredores y agentes.

Javier Montoya, director de Control y Gestión Comercial de Plus Ultra Seguros, recalcó que el objetivo prioritario de la unidad es “dar un apoyo comercial más especializado, cercano y eficaz a todos los mediadores en un entorno cómodo y adaptado a sus necesidades”.

Por su parte, José Martínez, nuevo responsable de la Unidad de Desarrollo de Negocio para Expatriados de la entidad, explicó en

detalle todos los avances y las mejoras en productos, documentación contractual y comercial en diferentes idiomas, atención telefónica y marketing, formación y entorno de gestión. “En Plus Ultra Seguros conocemos muy bien el nicho de mercado de expatriados y por ello, hemos puesto en marcha esta nueva unidad, que está teniendo muy buena acogida por parte de los mediadores”, aseveró.

## El 58% de los españoles **quiere pagar por su seguro según cómo y cuánto conduce**

El consumidor español quiere pagar por el uso efectivo que hace de su póliza de coche: el 58% quiere pagar según cómo y cuánto conduzca. Este porcentaje llega hasta el 65,4% para los adultos entre 45 y 54 años, mientras que se sitúa en el 48,9% para los jóvenes entre 18 y 24 años, según el IV Estudio de Comparación Online hacia el Ahorro Inteligente, de [Rastreator.com](https://rastreator.com).

Además, el 27,1% de los encuestados considera determinante que la aseguradora le ofrezca la posibilidad de personalizar su póliza. Este porcentaje llega al 29,5% de los

adultos, mientras que no alcanza el 25% de los jóvenes de 25 a 34 años.

Específicamente en el seguro de coche, más de la mitad de los conductores españo-

les (54%) demanda mayor flexibilidad en la elección de coberturas. Este dato es específicamente significativo en el caso de los adultos (59%) frente al 41,6% de los jóvenes.





## Allianz da formación a sus mediadores en gestión de siniestros

María Teresa Ruiz, responsable de la oficina de Soporte Técnico y Formación del área de Siniestros de Allianz, y Alejandro Solla, responsable de Formación de la Dirección Comercial Levante de la entidad, han ofrecido en el Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia una jornada formativa centrada en la documentación necesaria para la buena tramitación de un siniestro.

En el curso se trataron temas como las buenas prácticas para el tratamiento del fraude. Los ponentes explicaron también la tramitación de siniestros sobre casos prácticos, además de realizar un análisis técnico de las garantías de productos de Autos y Particulares.

## Cigna nombra a Juan José Montes nuevo director general en España

Cigna ha nombrado a Juan José Montes nuevo director general en España, que desde que se incorporó a la compañía en 2007, ocupaba el cargo de director financiero. Será el encargado de consolidar el crecimiento de la compañía y de afianzarla como una de las aseguradoras de Salud con mayor ratio de satisfacción y persistencia del mercado español.

Licenciado en Económicas y Ciencias Actariales por la Universidad Complutense de Madrid, Montes posee una trayectoria profesional en el sector asegurador de casi 30 años en puestos enfocados en el área financiera. Esto le ha conferido una amplia visión estratégica muy orientada a resultados y gran conocimiento del mercado. Ha trabajado en empresas como el Banco de España, la firma de servicios profesionales Arthur Andersen o aseguradoras como Groupama Seguros, Atlántico Vida o International SOS.

Para el nuevo director general de Cigna en España supone “un ambicioso reto cuyo principal objetivo será potenciar y mejorar la experiencia cliente, consolidar la presencia en Madrid y Cataluña y ampliar su posición en otras zonas geográficas del territorio nacional”.





## Reale Seguros renueva su Dirección Territorial de Madrid, Castilla-La Mancha y Extremadura

Reale Seguros ha celebrado la reinauguración de la Dirección Territorial de Madrid, Castilla-La Mancha y Extremadura. En estos momentos, cuenta con 33 oficinas propias en Madrid y 560 colaboradores a los que Ignacio Mariscal, CEO de la compañía, instó a trabajar para que la aseguradora también esté en el top ten en la capital.

El evento contó con el equipo directivo de la sucursal entre los que estaba Antonio López, director territorial de corredores, que resaltó el modelo comercial de la entidad y el hecho de “tener como bandera la cercanía de la compañía a los mediadores”. Las mejoras en la Territorial se enmarca en el plan de descentralización de la compañía, que quiere continuar con su fuerte apuesta por el territorio y consolidar aún más su presencia en la Comunidad de Madrid. La ofici-

na renovada cuenta con tres plantas y en la planta inferior se encuentra un espacio de formación. Además, es la sucursal con mayor facturación en primas de España, con 40 millones de euros.

Reale Seguros cuenta en la Territorial de Madrid con más de 380.000 clientes a los que da cobertura a través de 9 sucursales (3 de ellas en Madrid) y 80 agencias. Además, trabaja con más de 850 corredores y más de 250 agentes. El total de facturación de la

territorial asciende a 132 millones de euros, de los cuales un 43% corresponde a seguros distintos a Auto.

Cerró el evento Mariscal, que se congratuló de que “2017 está siendo un año extraordinario, gracias a vosotros que estáis consiguiendo que cada año sea mejor que el anterior”. Terminó su intervención pidiendo a los mediadores de Madrid el empuje suficiente para que la entidad también entre en el top ten del ranking, como en el resto de territoriales.

## Iberian celebra su tercer aniversario durante su Iberian Day

Iberian Insurance Group ha aprovechado la celebración de su tercer aniversario para desarrollar su Iberian Day.

Darío Spata, consejero delegado de la agencia de suscripción, señaló que “el año pasado celebramos nuestro Iberian Day brindando por la estabilidad y la consolidación del proyecto. En esta ocasión celebramos nuestro crecimiento en todos los sentidos”.



# PymeSeguros.com

PORTADA

NOTICIAS

EN PROFUNDIDAD

FINANCIACIÓN

CORREDORES DE SEGUROS

CONÓCEMOS

## Duplicar el comercio electrónico minorista, objetivo de la UE para 2015



El uso de internet para que las pymes europeas expandan sus servicios a nivel internacional u ofrezcan un mayor abanico de posibilidades a sus clientes, es uno de los objetivos de la nueva iniciativa de la **Comisión Europea** para conseguir redoblar el comercio electrónico de aquí a 2015.

Noticias del sector

Revista

A fondo

Consultoría Legal

Twitter

facebook

LinkedIn

## Aon alerta sobre los riesgos derivados de la protección de datos



El próximo 28 de enero se celebra el Día de la Privacidad de Datos 2012, una cita anual diseñada para promover la difusión de las mejores prácticas en esta materia. La consultora **Aon Corporation** anima a las empresas a que aprovechen esta fecha para evaluar sus medidas de protección frente a los riesgos derivados de la red.



Suscribirse gratis a la revista  
Descargar N° 10 en PDF

[Leer más...](#)



INFORMACIÓN RELEVANTE PARA  
PYMES Y AUTÓNOMOS

## A DIARIO

Accede a las noticias que te  
interesan en:

[WWW.PYMESEGUROS.COM](http://WWW.PYMESEGUROS.COM)



## **Adecose propone que los seguros de las hipotecas ofrecidos por los bancos sean obligatoriamente anuales**

Tras reunirse con varios grupos políticos en el Congreso de los Diputados en el contexto de la tramitación del Proyecto de Ley reguladora de los contratos de crédito inmobiliario (Ley Hipotecaria), **Adecose** les ha propuesto una enmienda de modificación al artículo referido a las ventas vinculadas o combinadas al préstamo hipotecario para que las pólizas de seguros ofrecidas por las entidades financieras deban ser obligatoriamente de carácter temporal anual renovable.



Adecose entiende que, de incorporarse esta modificación al Proyecto, se evitará que las entidades financieras puedan plantear contratos que vayan más allá de la anualidad, especialmente en la suscripción inicial, lo que impediría que los clientes puedan acceder anualmente a ofertas alternativas más ventajosas que las de las entidades (por ejemplo en cobertura y precio, o porque no quieran contratar con las aseguradoras que le ofrece la entidad prestamista), desvirtuando de esta manera los derechos recogidos actualmente en el Proyecto en favor de los clientes, que consisten en poder presentar pólizas alternativas de todos aquellos proveedores que ofrezcan un nivel de garantías equivalente a la que aquel hubiera propuesto, tanto en la suscripción inicial como en cada una de las renovaciones.

Adecose confía en que los parlamentarios hagan suya esta propuesta en el plazo de presentación de enmiendas que protege claramente al cliente en su contratación de los seguros asociados al préstamo hipotecario. Para conseguir este fin, ya se ha reunido con Ciudadanos, Partido Socialista, PNV y Podemos

En cuanto al Proyecto de Ley Hipotecaria, la asociación se

muestra satisfecha porque se han establecido la propuesta de prohibición de que las entidades financieras puedan cobrar gastos suplementarios ligados al análisis comparativo que realicen para examinar las pólizas alternativas que le presente el prestatario, al establecer en su artículo 15 que “el prestamista no podrá cobrar comisión o gasto alguno por el análisis de las pólizas alternativas que se le presenten por el prestatario”.

Asimismo se ha modificado el artículo 15 del Proyecto de Ley: “En ningún caso la aceptación por el prestamista de una póliza alternativa distinta de la propuesta por su parte podrá suponer empeoramiento en las condiciones de cualquier naturaleza del préstamo”.

Por otra parte, el Proyecto de Ley de Protección de Datos, ya en fase de tramitación parlamentaria, recoge dos propuestas que Adecose presentó en la fase de audiencia pública del anteproyecto. Así, el texto de la futura ley considera legal el tratamiento de los datos de salud de los clientes cuando sea pertinente para el cumplimiento de una relación contractual y esté amparado en una Ley; y reduce el plazo de tramitación de los procedimientos sancionados





res a nueve meses.

Finalmente, la ley orgánica afirma que “los tratamientos de datos contemplados en las letras g), h) e i) del artículo 9.2 del Reglamento (UE) 2016/679 fundados en el Derecho español deberán estar amparados en una ley, que podrá establecer requisitos adicionales relativos a su seguridad y confidencialidad. En particular, la ley podrá amparar el tratamiento de datos en el ámbito de la salud cuando así lo exija la gestión de los sistemas y servicios de asistencia sanitaria y social, pública y privada, o la ejecución de un contrato de seguro del que el afectado sea parte”.

Además, desde la asociación se sigue avanzando en la aplicación de la nueva ley de protección de datos por parte de las corredurías. En el cuarto encuentro del Grupo de trabajo se analizaron

aspectos relacionados con el tratamiento de los datos de los empleados cuando es información de los candidatos, las altas, los reconocimientos médicos, el uso de herramientas informáticas de la empresa o las medidas para el control de los empleados por parte del empleador.

Asimismo, se abordó la revisión de la cláusula informativa para la recogida de datos personales; el estudio de los tratamientos fundados en el interés legítimo; la llevanza de un registro de actividades de tratamiento; la revisión de los contratos con proveedores encargados del tratamiento; el estudio de las medidas de seguridad implementadas y valoración de su actualización; el modelo de evaluación de impacto; la revisión de las transferencias internacionales existentes o la designación de un Data Protection Officer.

## Ruiz Re desembarca en Vigo y Pontevedra

La delegación Noroeste de **Ruiz Re** ha ampliado su red de puntos de atención al cliente con dos nuevas oficinas en Vigo y Pontevedra, las dos ciudades más pobladas de la provincia de Pontevedra.

La oficina de Ruiz Re en Vigo se encuentra en la Calle Pintor Lugris, 10, y está dirigida por los mediadores Emilio Novoa y José María Ferreiro, con más de 20 años de experiencia en el sector del seguro, y en

concreto en el ámbito de las corredurías.

El nuevo punto de atención de Ruiz Re en Pontevedra cuenta con Jonathan Pérez como director, que es corredor desde 1986.

Por otra parte, la correduría ha publicado una guía para ayudar a los interesados en seguros de Salud a encontrar la solución más económica, la más adecuada en caso de embarazo, la más idónea para toda la familia y la mejor con reembolso.

“El artículo está elaborado desde la total independencia de la correduría con respecto a las compañías”, han comunicado desde Ruiz Re, que incluye en la guía las principales coberturas, carencias y precio de



cada opción.

Los interesados en consultar el documento pueden hacerlo a través de la página web de la correduría, [www.ruizre.es](http://www.ruizre.es), en la sección de Noticias.

## Los expertos **apuestan por los seguros de jubilación de empresa**



**Willis Towers Watson** ha celebrado, en colaboración con el departamento de Relaciones Laborales de Foment, la jornada 'Impacto en las empresas de la situación actual de las pensiones: una buena oportunidad'. En la cita se ha abogado porque el sistema de pensiones español apueste por una versión mixta, en la que las prestaciones de la Seguridad Social se vean complementadas con los planes de empresa.

Tras la eliminación de la edad obligatoria de jubilación en la reforma legislativa de 2012, los empleados tienen la oportunidad de decidir si continúan trabajando u optan por su retirada del mer-

cado laboral. Esta situación plantea un doble dilema. Por un lado, la realidad de las propias empresas que no cuentan con planes de salidas ordenadas para personas con edades cercanas a la jubilación, con el consiguiente coste que implica para ellas acudir al despido

o la prejubilación cuando no quieran seguir contando con ese trabajador. Por otro, el empleado que, al ver la asignación que va a percibir por parte del Estado, se siente en la necesidad de continuar trabajando para hacer frente a los gastos diarios.

## El equipo gestor de **Confide compra el 85% de la correduría**

El proceso de compra venta del 85% de la correduría **Confide**, que ha estado liderado por su consejero delegado y fundador, Martín Navaz, concluyó a mediados de noviembre. El cierre de esa operación abre una nueva etapa accionarial en la que Navaz ostentará la mayoría del accionariado.



El 15% restante ha quedado en manos de la familia Bertrán, actuales socios de Navaz en el Grupo Confide, accionista mayoritario hasta la venta de la correduría. El resto del equipo gestor está integrado por: Gabriel Cereto, subdirector general comercial; Rafael Manchón, subdirector general Técnico; y Eva García, directora de Administración y Finanzas. El broker mantendrá la filosofía de empresa que ha tenido desde su fundación, en 1990. De hecho, las 49 personas que integran el equipo seguirán trabajando en esta nueva etapa.

Actualmente la correduría de seguros y reaseguros gestiona 58 millones de euros en primas y cuenta con oficinas en Barcelona y Madrid.



## Maciste Argente, nuevo presidente de Fecor

El último Pleno de Fecor ha aprobado la elección de Maciste Argente, de [Aprocose](#), como nuevo presidente de la federación, que sucede en el cargo a Tomás Rivera.

Esta candidatura única fue aprobada por unanimidad en la sesión plenaria, siendo nombrado en ese momento como presidente de la federación.

En el Pleno se puso de relieve el excelente trabajo realizado por Rivera durante sus dos mandatos (4 años en total), agradeciendo su implicación y tenacidad en pro de los intereses de la federación.

Argente ha confirmado que su línea de trabajo se caracterizará por el continuismo, pues muchos de los retos en que se ha venido trabajando siguen estando vigentes. Además se seguirá buscando el consenso en los intereses comunes de la mediación, algo inherente a la propia naturaleza de la federación, recordando que en Fecor todas las asociaciones tienen cabida.

Por otro lado, en la última sesión de 'A debate con corredores' (espacio creado para dialogar con las aseguradoras del Grupo de Apoyo de la federación sobre temas de interés), se optó por un formato más reducido en cuanto a participación con el fin de favorecer el debate sobre el tema elegido: "Las claves en el futuro de la mediación".

Entre otras cuestiones se habló de la comunicación entre corredores y compañías, concluyendo entre todos la importancia que tiene la información tanto entre empleados de compañías como corredores, aclarando que conectividad y el estándar de EIAC, son cuestiones distintas y complementarias. Se habló también de innovación, como algo imprescindible para la evolución del sector y para la adaptación a la nueva realidad que cada día se va definiendo, se compartieron experiencias sin olvidar colocar en el centro de todo la relación con el cliente, como un motor clave para el desarrollo

del negocio y que nos exige mantener una relación omnicanal con él, y sobre todo escuchar sus necesidades.

En otro orden de cosas, Fecor a través de su entonces presidente, Tomás Rivera, participó en el III Encuentro en Materia de Seguros, organizado por la [Federación de Mutualidades de Andalucía](#). Junto a Juan Bataller, catedrático de la Universidad de Valencia, se analizó a fondo la IDD y la futura Ley de Distribución de Seguros, realizando una exposición del impacto de la citada norma desde el punto de vista de la mediación. En él se abordaron también otros temas de interés como, presente y futuro de la transformación digital, insurtech y el marketing digital en seguros, ciberriesgos y las agencias de suscripción.

Por último señalar que Fecor ha celebrado en Bilbao un encuentro con los integrantes de sus asociaciones Euskalbrok, la [Asociación Cántabra de Corredores de Seguros](#) y [Anacose](#). En el acto Alejandro Mocholí, representante de Fecor en el grupo de trabajo de EIAC, explicó el estado de situación del proyecto aclarando dudas frecuentes en relación a este tema, además puso sobre la mesa las ventajas que va a representar trabajar con el estándar. Posteriormente Pilar Lázaro, gerente de la Federación, explicó en qué cuestiones va a impactar en el día a día de una correduría la entrada en vigor de la Directiva de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados, así como el Reglamento de Protección de Datos, de cara al análisis y planificación del próximo año.



## Red Mediaria presenta su app personalizada

Red Mediaria Correduría de Seguros ha presentado su versión personalizada de la app desarrollada por Ebroker bajo el nombre 'Red Mediaria Seguros'.



De esta manera, Red Mediaria personaliza con las características de su marca la app "Mi Corredor", gestionada desde el software Ebroker. Con ella, el corredor usuario podrá "meterse en el bolsillo" de sus clientes y poner a su disposición la información de los seguros contratados. A su vez, los asegurados podrán revisarla y contactar por mensajería instantánea, mensajes de voz e incluso video llamada para que sus requerimientos de servicio sean atendidos de forma rápida y sencilla ante cualquier circunstancia.

Las 18 oficinas de Red Mediaria se están preparando para el lanzamiento de su app con una atención personalizada a sus clientes. Una vez que el cliente acuda a una de las sucursales, será asesorado en la descarga de la aplicación, posteriormente se le facilitará un usuario y contraseña para poder acceder a ella. Finalmente, el personal de la correduría hará un pequeño resumen de las funcionalidades de la App para que desde ese mismo momento puedan utilizarla.

Red Mediaria espera que en los tres primeros meses alrededor de 7.000 clientes hayan descargado y estén utilizando la App. Transcurrido un año, estiman que al menos un 60% disponga de esta herramienta, elevando el número de usuarios a más de 15.000.



## Marsh defiende la contratación de seguros ante las amenazas cibernéticas

Marsh ha participado en la jornada 'La prevención y protección de las empresas ante ciberataques: reflexiones prácticas desde el ámbito penal y del seguro', organizada por el despacho de abogados Pérez-Llorca, en la que se trató uno de los temas que más preocupan últimamente a las corporaciones: su ciberseguridad.

Javier Ybarra y Sara Muñoz, director de Líneas Financieras y Profesionales y responsable del departamento de Cyber de Marsh, respectivamente, expusieron las distintas soluciones aseguradoras al ciberriesgo. Ybarra y Muñoz analizaron la disparidad de los riesgos a los que da lugar un incidente cibernético y el carácter expansivo de sus efectos, las principales coberturas de una póliza cyber y qué pasos se realizan en el proceso de suscripción de este tipo de productos.

## ACS-CV habla del cambio legislativo sobre la designación del tercer perito

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) ha organizado una jornada para debatir sobre la obligación de designación de un tercer perito. Entre otras cosas, se dieron a conocer los problemas surgidos con los notarios en la aplicación del artículo 38, por su desconocimiento del mismo.

En la mesa de debate se dijo que “sería interesante que los notarios dispusieran de listas predeterminadas para la designación del tercer perito, y así, agilizar el trámite”, además de propiciar que entre las aseguradoras, y los diferentes representantes de organizaciones (Apcas y representantes de la mediación) creasen un convenio de buenas intenciones para estas divergencias, aportando así una mayor agilidad.

Algunos de los puntos que se abordaron fueron el procedimiento de nombramiento del tercer perito en la vía Notarial y Juz-

gado Mercantil, así como los problemas surgidos con los notarios en la aplicación del artículo 38, los costes notariales gravosos y quien soporta los mismos y las soluciones prácticas y razonables al respecto.

Florentino Pastor, presidente de ACS-CV, hizo hincapié en la conveniencia de que “la valoración e informe del tercer perito no se pudiese impugnar por ninguna de las partes, para no alargar más el trámite, que es costoso y perdura en el tiempo en decremento de la imagen de la compañía”.

Los representantes de las entidades, indicaron que desde los diferentes departamentos la prioridad es dar agilidad a los expedientes, y que la realidad del artículo 38 es que “en estos momentos existen muy pocas incidencias debido a que no hay mucha experiencia”.

Desde Apcas se indicó que se ha puesto en contacto el Decanato de los notarios, para divulgar el artículo 38, debido a que tiene poca información del cambio legislativo. También desearon transmitir “los perjuicios que en estos momentos posee el tomador de seguro”, como el coste elevado en notaría para estos casos, y que “los gastos de notaría deberían ser para ambas partes y no para quien solicita la tercera”.



En otro orden de cosas, ACS-CV ha realizado un taller práctico para mostrar a los profesionales la posibilidad de aumentar la venta cruzada hasta un 10% mediante aplicaciones informáticas. El taller fue impartido por David Navarro, CEO de Protectómetro, una herramienta web que permite descubrir nuevas oportunidades de negocio en la cartera de clientes conociéndolos con más profundidad de una manera muy lúdica.

Mediante un formulario, tanto en móvil, tablet o PC los asegurados facilitan su situación vital actual con todo detalle, lo que permite segmentarlos y ofrecer sólo aquellos productos que cubrirían el 100% de sus riesgos.

Por último, señalar que Pastor ha recibido un reconocimiento especial concedido por el [Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Alicante](#), por “su labor como presidente de ACS-CV y su colaboración en defensa de la profesión”.

## El Consejo General refuerza su compromiso en difundir la figura del mediador en los medios de comunicación



La presidenta del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, Elena Jiménez de Andrade, ha participado por segunda vez en el programa matutino de Televisión Española, “La Mañana” de la 1. En esta ocasión, el tema principal ha sido la nueva Ley Hipotecaria.

Tal y como ha explicado la presidenta, la ley prohíbe finalmente la venta de productos vinculados como los seguros. En este sentido, Jiménez de Andrade ha recordado que el banco está obligado a presentar una comparativa de presupuestos

sobre los seguros vinculados a la hipoteca, y el consumidor tiene la opción de acudir a un agente o corredor de seguros profesional para que le asesore y le ofrezca la opción aseguradora más adecuada.

Dar a conocer la figura del mediador de seguros y poner en valor su labor es una de las prioridades de la Comisión Permanente del Consejo General. Por ello, Jiménez de Andrade formará parte de su red de colaboradores habituales de este programa y acudirá a

resolver en antena dudas sobre el sector asegurador periódicamente.

Por otra parte, el Consejo General se ha reunido con las principales aseguradoras en una mesa de trabajo para dar continuidad al Plan Estratégico de la Mediación, que pretende conformarse cómo una segunda fase de puesta en práctica del proyecto.

“Este primer encuentro pone en marcha un proyecto que tendrá un recorrido de 4 años y que permitirá al Consejo General y a las compañías ir alineados, otorgando a las entidades un papel activo en él y definiendo una estrategia conjunta de implantación”, ha explicado la presidenta del Consejo General, Elena Jiménez de Andrade.

Esta segunda fase del PEM tendrá tres campos de actuación principales: la digitalización, la formación y el asesoramiento financiero.

## Espabrok refuerza su presencia en Extremadura

Gaspar Hernández Villarín Corredores de Seguros, ubicados en Montijo (Badajoz) se ha integrado a la red profesional de **Espabrok**.

Con esta nueva incorporación se refuerza su presencia en Extremadura, en donde ya contaba con socio en Cáceres.





## E2KBrokernet presenta novedades para mejorar el negocio de los corredores de seguros

A mediados de noviembre se celebró en Madrid la Convención anual de la Red Nacional #E2KBrokernet, en la que se presentaron algunas novedades para seguir mejorando los negocios de sus corredores y se dio a conocer el producto Ciber E2K, que facilitará el acceso a nuevos clientes.

#E2KBrokernet es una organización que en dos años y medio ha crecido un 44%, llegando a 148 corredurías de seguros a nivel nacional que representan más de 170 oficinas, más de un millón de clientes, 400 millones de primas intermediadas y 56 millones en comisiones (el 14% de media).

En esta convención anual se presentó todo lo que han creado para seguir mejorando el negocio de sus corredores entre los que se encuentra el escritorio E2K, que permite aglutinar todas las soluciones y herramientas que han diseñado para ayudar a la actividad diaria del corredor.

Como una novedad importante, presentaron la monitorización de los planes comerciales que mantiene el corredor con cada compañía. Es un sistema de Business Intelligence (BI) que genera cuadros de mando para que el corredor de un solo vistazo y en tiempo real pueda ver cómo van los planes comerciales con cada asegura-



dora del panel de E2K. Se puede observar si cumplen o no, lo que se ha hecho y lo que falta por hacer, fechas, plazos, rendimientos, etc. Es una herramienta para gestionar fácilmente el negocio con las aseguradoras.

Asimismo dieron a conocer el producto Ciber e2K, que ya se puede comercializar. Se trata de un potente seguro contra los ataques informáticos a las empresas. Se ha conseguido a través de un acuerdo de E2K con Lloyd's, contando con el suscriptor Beazley (uno de los cinco suscriptores más importantes del Lloyd's en seguros de Ciber). E2K quiere estar en ese nicho de futuro que es el Ciber, en donde el proceso de servicio es más importante que la indemnización.

Por otro lado, presentaron los resultados del Club de empresas. Tras el primer año de implantación se han producido casi 600 citas a empresas (entre 2 y 50 millones de facturación) desde E2K, para generar actividad y nuevos clientes.

Ese buen resultado les ha motivado a crear el club para particulares. Será un proyecto para dar soluciones para el mundo de los particulares.

También está en desarrollo la plataforma de formación, que será e-learning.

## La correduría S4 destaca la “tranquilidad” de contar con un seguro de D&O en las empresas

Los seguros de Responsabilidad Civil de Administradores y Directivos (D&O) “aportan una gran tranquilidad a la plana mayor de las sociedades, ofreciendo coberturas específicas como pueden ser los gastos de defensa, de fianza, restitución de imagen, etc.”. Así lo dejó claro Gabriel Beiro, miembro del departamento de Consultoría Legal de S4, en la jornada ‘La protección Integral de mi empresa: el aseguramiento del recargo de prestaciones y la responsabilidad penal de las personas físicas y jurídicas’, impartida por la correduría.



La jornada, celebrada en O Porriño (Pontevedra), contó con la intervención de José Ángel Lorenzo, director del Cluster, y fue impartida por Gabriel Beiro, miembro del departamento de Consultoría Legal de S4, quien habló sobre el recargo de prestaciones de la Seguridad Social y la necesidad de protegerse frente al mismo para minimizar los efectos económicos que, a nivel empresarial, puede suponer el hacer frente a las indemnizaciones derivadas de un accidente laboral. Además hizo una exposición de los seguros de D&O.

El evento finalizó con la exposición de los programas de cumplimiento normativo o *corporate compliance program*, haciendo especial hincapié en cómo una correcta y eficaz gestión de los mismos puede actuar como eximente –o atenuante– en caso de que la empresa fuese responsable de algún delito. Como indicó el consultor, “la correcta implantación de estos programas requiere de un seguimiento específico, y por ello, estamos en contacto continuo con cada cliente para garantizar que sus programas incluyan las últimas modificaciones legislativas y las tendencias del sector. Es fundamental adaptarnos a las necesidades actuales del mercado y adelantarnos al futuro y adversidades”.



## La futura Ley de Distribución centra el VI Encuentro Asegurador

El VI Encuentro Asegurador celebrado en Sevilla, ha analizado la futura Ley de Distribución de Seguros Privados, permitiendo así trasladar a los mediadores cuáles son las preocupaciones más importantes que ocupan al sector.

Según la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, la trasposición de la directiva comunitaria puede estar formalizada el próximo 23 de febrero, sin perjuicio de que pudiera retrasarse su entrada en vigor a octubre de 2018, tal y como se está pidiendo a la UE desde muchos sectores.





## El Colegio de Valencia pone en valor la labor de la mediación en el I Encuentro de Corredores

El Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia ha celebrado el I Encuentro de Corredores. Con él se quiere conseguir un doble objetivo, por un lado informar tanto a los corredores colegiados como a los que todavía no lo son de las funciones de las diferentes comisiones de la junta de gobierno y de los servicios que la institución presta al colectivo; y, por otro, ser un foro de debate en el que los profesionales intercambian ideas sobre el momento actual y sobre los retos de futuro del colectivo.

Philippe Marugán y César Barrón, de la Comisión de Corredores del Colegio, realizaron una presentación de las funciones y servicios colegiales, además de reivindicar que “los mediadores tenemos que creer que somos el mejor canal de distribución de seguros”, como lo demuestra el hecho de que “somos el colectivo profesional que menos reclamaciones recibe de las organizaciones de defensa del consumidor”. También animaron a afrontar el proceso de adaptación a la digitalización “en un entorno cambiante”, pero sin perder el factor diferencial, que es “la personalización y el contacto directo con el cliente”.

Por otro lado, el Colegio de Valencia ha acogido la segunda sesión del curso de formación en siniestros, impartido por Sergio Villar, director ejecutivo de Risk Consulting.

Según Villar, el curso se hace más necesario que nunca ya que, aunque “un buen



mediador conoce perfectamente el contenido jurídico de la póliza y el procedimiento interno con la aseguradora cuando se produce un siniestro, es necesaria una mayor formación técnica”, por lo que el curso “proporciona recursos propios de resolución a la mediación a través de nuestro conocimiento técnico”.

Los objetivos que se persiguen con este curso son, por un lado, desde el punto

de vista teórico, fortalecer los conocimientos técnicos y jurídicos del ámbito asegurador propios de un departamento de siniestros; y por otro lado desde una visión más práctica dotar al encargado de gestión de siniestros de las herramientas necesarias que resuelvan eficazmente sus contingencias y conflictos que pudieran surgir en el transcurso de su tramitación.

## Las empresas que pagan menos por sus seguros de D&O tienen mayor madurez en la gestión de riesgos

Las organizaciones que pagan primas significativamente inferiores por sus seguros de D&O presentan una mayor transparencia en la comunicación de riesgos, una exhaustiva identificación de los riesgos existentes y emergentes, un proceso más formal de recogida de información, así como unos métodos más sofisticados de análisis de riesgos. Así lo pone en evidencia la quinta edición del informe [Aon Risk Maturity Index Insight Report](#).



Las conclusiones del informe refuerzan la evidencia de una relación directa entre la aplicación de prácticas sólidas de gestión de riesgos y un mejor resultado operativo de las organizaciones. Las empresas con una puntuación general elevada en el Risk Maturity Index pagan primas inferiores por sus soluciones de D&O, en concreto, un 10% de incremento de madurez de riesgos en relación correlacionado con un 3,8% de ahorro en

primas de D&O.

El informe Aon Risk Maturity Index Insight Report de este año, además de incluir como novedad la relación entre una mejora en las primas de responsabilidad de directores y administradores (D&O) y la resiliencia organizacional en el contexto de los diferentes escenarios financieros que se plantean en los mercados financieros en relación con el Brexit, insiste también en las correlacio-

nes determinadas anteriormente entre los altos niveles de madurez en la gestión de riesgos y de cotización del precio de las acciones y con menores niveles de volatilidad. El índice analiza además los escenarios financieros relacionados con el Brexit, confirmando una relación directa entre la madurez en la gestión de riesgos y la resiliencia organizacional en términos de impacto del Brexit en el precio de las acciones.

66

[Acrux Correduría de Seguros](#), con la colaboración de [Markel International España](#), han organizado un acto sobre “Corporate compliance y el tratamiento del riesgo”, donde acudieron numerosos empresarios de Galicia.

## La correduría Acrux organiza una jornada sobre corporate compliance



Como ponentes participaron Alba Lema, directora de SMC Compliance, y José Antonio Martín, director de Desarrollo de Negocio y Marketing de Markel España.



## La transparencia entre corredor y cliente **mejoraría la gestión del riesgo**

Fundación Inade ha organizado un Desayuna con Inade en Santiago de Compostela en el que se analizó el risk management como clave para afrontar el futuro empresarial. En la sesión se puso en evidencia que el empresario normalmente es reticente a dar información al corredor, “al que solo le cuenta cosas buenas”, lo que entorpece la valoración del riesgo.

Los ingenieros Francisco Aznar Mollá e Ignacio Aznar de Legarra acercaron a los asistentes la necesidad de implantación del risk management como método de enfrentarse a los negocios futuros. En opinión de Mollá “la gerencia de riesgos no solo sirve para contratar seguros, sino para que una empresa funcione mucho mejor” y reconoció que “en muchas ocasiones, los empresarios al firmar una póliza no piensan en su empresa, no se preocupan de las coberturas, sin darse cuenta de que para ayudar a solucionar todos los problemas que se le pueden plantear existe la gerencia de riesgos”.

Aznar hizo referencia a la información sobre las reclamaciones que han efectuado los asegurados extraída del informe de la Dirección General de Seguros en el año 2013. Según la misma, el 57% considera que ha habido una divergencia en la aplicación de la póliza contratada y el ingeniero asumió que “esto puede estar de-



bido a que no existe comunicación entre el corredor y el asegurado, que no sabe realmente qué ha incluido en la póliza”.

Además, advirtió que “la gestión de riesgos es obtener información y esta se consigue a través de las personas que trabajan en la empresa, que son los preceptores del riesgo”.

Preguntado acerca de por qué no se adjunta un mayor cuestionario antes de hacer una póliza, el ponente indicó que “es un problema económico”. “El tiempo del corredor para tramitar una póliza es reducido, pero insistió en que se deben hacer estudios de gerencia de riesgos y, si se tienen que cobrar, pues se cobran”, recalzó.

Por último, admitió que “el empresario normalmente es reticente a soltar información al corredor, al que solo le cuenta cosas buenas”. Por ello, ensalzó la labor de los peritos que “ven la verdad e intentan equilibrar la situación”.

## Martín Rojo, nuevo presidente de Aprocose

Martín Julián Rojo, hasta ahora secretario general de la Asociación Profesional de

Corredores de Seguros (Aprocose), es el nuevo presidente en sustitución de Maciste Argente, que ha ocupado esta responsabilidad desde la fundación de la asociación profesional, hace ocho años.



68

El relevo se produce tras la propuesta realizada por la junta de gobierno de la asociación, que Rojo ha aceptado con el objetivo de “seguir aportando a los corredores de seguros y al sector nuestros conocimientos de manera altruista, para seguir asesorando a los clientes, y que éstos sepan del valor de tener a su disposición un corredor de seguros que les asesora de manera personalizada”.

La intención del nuevo presidente es que la junta de gobierno tendrá continuidad excepto en el cargo de secretario general que ocupaba él anteriormente.

Aunna Asociación ha puesto a disposición de sus socios dos piezas informativas para explicar mejor el papel del corredor y el valor de contratar un seguro a través de esta figura, cuyos argumentos y mensajes son de gran utilidad para todos los corredores de seguros.

## Aunna Asociación elabora dos piezas informativas sobre el papel del corredor

En la pieza gráfica ‘10 razones por las que elegir un corredor de seguros’, Aunna Asociación explica las ventajas de contratar un seguro a través de un corredor por el asesoramiento imparcial e independiente que presta, el conocimiento que aporta, gracias a su formación permanente y experiencia, así como por su gestión, al lado del cliente, cuando se produce el siniestro; aclarando otros aspectos sobre los que también existe cierto desconocimiento, como que su intermediación y gestión no supone un coste adicional y, por el contrario, sí representa un importante valor añadido al seguro.

Además, Aunna Asociación está impulsando diversas herramientas para que el colectivo de pequeños y medianos corredores de seguros pueda transmitir al consumidor, de forma clara e inequívoca, lo que implica contratar un seguro con un corredor de seguros frente a otro distribuidor. Esta información se ha recogido en otra pieza informativa ‘Principales diferencias entre trabajar con un corredor de seguros y con otros distribuidores’.



## Emprendedor del siglo XXI y con escaso interés en el mercado internacional, perfil del corredor gallego

Galicia cuenta con 373 corredores de seguros, de los cuales 274 (el 73,56%) son emprendedores que han creado sus empresas en el siglo XXI. En la actualidad, 107 (28,69%) son personas físicas y 266 (71,31%) son sociedades mercantiles. El total representa el 7,38% del conjunto del estado español. Así se desprende del informe que recoge una radiografía de los corredores con domicilio social en la comunidad gallega, realizado por tercer año consecutivo por el departamento de Estudios de **Fundación Inade**.

La mayoría de los corredores se concentran en las siete grandes ciudades gallegas aglutinando al 70% de estas autorizaciones, destacando A Coruña con el 17% y Vigo con el 16%. Fuera de estos principales ejes poblacionales, sobresalen Carballo, Vilagarcía de Arousa y Lalín.

El 72% de los corredores de seguros (es decir, 269) están autorizados para operar en el conjunto del estado, mientras que 104 tienen restringido su ámbito de operaciones a la comunidad autónoma gallega.

Sólo 14 de los corredores de seguros han solicitado autorización para operar en otros países del Espacio Económico Europeo,

de los que destaca como destino Portugal, con 14 autorizaciones.

Fundación Inade considera que la industria aseguradora, en relación a los corredores de seguros con domicilio en Galicia, debe reflexionar sobre los siguientes puntos:

- La mayoría de los 107 corredores de seguros personas físicas están cercanas a la edad de jubilación, por lo que de no actuar sobre estas licencias, quedarían canceladas con la jubilación efectiva del titular.
- En una gran parte de las sociedades de corredurías de seguros, su administrador y director técnico son la misma persona y éste se encuentra en edad próxima a la



jubilación y sin relevo generacional, lo que va a provocar toma de decisiones que pueden desencadenar en la desaparición de estos negocios.

- El tejido productivo gallego no participa en el capital social de los corredores de seguros.
- La sociedad Ucoga nació como una solución especializada a los riesgos del sector primario gallego, un modelo a estudiar por otras actividades industriales de Galicia.



## IDD y digitalización de la mediación centran el primer foro En Toledo Seguros

El [Colegio de Mediadores de Seguros de Toledo](#) ha celebrado su primer foro En Toledo Seguros. Protagonizaron el evento temas actuales como la IDD, digitalización de la mediación y las diferentes opiniones sobre el futuro de los mediadores y la visión de Colegios.

El foro fue un espacio de debate y opinión donde han intervenido todas las figuras que componen el sector, de una manera directa o indirecta: mediadores, aseguradoras, proveedores externos, Administraciones Públicas, etc.

En el transcurso del foro tuvo lugar una mesa de debate moderado por José Enrique García, presidente del CMS de Toledo y

del Consejo Autonómico de Castilla La Mancha, con la participación de Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General; Francisco García, director de Toledo Provincial en Plus Ultra Seguros; César García, vocal de Formación del CMS de Toledo; y Alfonso Linares, director de Desarrollo de Negocio e Innovación en Corredurea.

## NB21 incorpora a Seguros O Noso a su red

NB21 ha integrado en su red a Seguros O Noso, de Cee (La Coruña), en la que supone la sexta incorporación para la organización en el ejercicio en curso.

Para NB21 se trata de una incorporación importante en una zona en la cual no tenían presencia. “Seguimos dando continuidad al Plan Estratégico de la Correduría, en el que es una prioridad la captación de nuevos colaboradores y corredurías. En la actualidad estamos tratando de cerrar diversas operaciones que tenemos abiertas, tanto en Galicia como en Castilla y León. En breve, esperamos poder anunciar nuevas incorporaciones”, ha señalado Raúl Sangiao, director comercial de NB21.





## La correduría Alfonso Fígares vuelve a llenar Granada de coches clásicos en la 13ª Ruta Reale

La 13ª Ruta Reale de Automóviles Antiguos que, un año más organiza la correduría Alfonso Fígares, ha tenido lugar a mediados de noviembre en Granada. Esta edición ha contado con la participación de cerca de 40 vehículos.

Este año uno de los actos estrella ha sido la subida de los automóviles al Sacromonte por el Paseo de los Tristes. La mañana del sábado se realizó un Desfile de Elegancia y los coches participantes recorrieron el Paseo del Salón y fueron premiados los que mostraban el mejor estado de conservación.

## Apromes incorpora a la correduría danesa Nothern1 a su red

Apromes ha incorporado a su red a la danesa Nothern1, correduría mayorista de origen escandinavo que actúa en libre prestación de servicios en la Unión Europea e Islandia. Esta entidad es proveedora de corredores y corredurías de seguros, dándoles acceso a los mercados internacionales aseguradores, permitiéndoles además tener su propia marca y soluciones a medida.



Este broker dispone de 18 años de experiencia en colectivos, compañías aéreas, agencias de viajes y cadenas de distribución en Europa. Cuenta con experiencia en la venta de productos de seguros a través de Internet, permitiendo acceso a dichos colectivos a los principales actores del mercado internacional para riesgos de Vida, Accidente, Decesos y Pérdidas pecuniarias. Con esta incorporación esta organización profesional tiene presencia asociativa europea en Francia, Portugal, Reino Unido, Luxemburgo y ahora en Dinamarca.

En otro orden de cosas, la asociación acaba de nombrar como delegado para Francia al corredor de seguros francés Jean-François Walbert, que es actual presidente del Consejo de Administración de la correduría mayorista Groupe France Courtage, entidad mediadora de seguros que ocupa el puesto 19 como correduría generalista del mercado francés, formada por 107 personas y con sede en París, Orleans, Bourgogne y Toulouse. Estudió derecho en la facultad Assas, obteniendo su título en estudios jurídicos generales y ADE, para posteriormente, formarse en la Escuela Nacional de Seguros, así como en la de Práctica de altos estudios de la Sorbonne doctorándose en el año 1967.

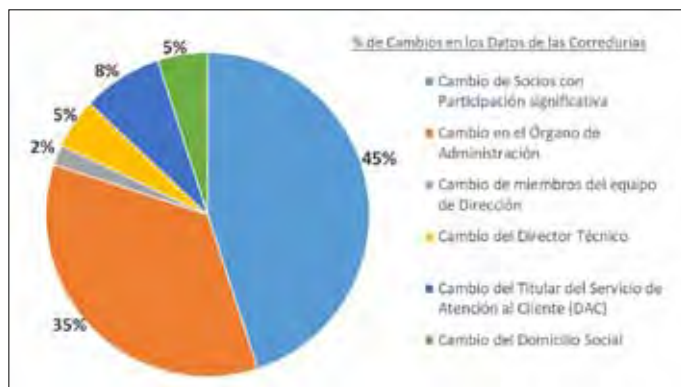
## Una de cada cinco corredurías no actualiza los cambios de su estructura societaria en el Registro de la DGSFP

Según un reciente estudio realizado por W2B Servicios Auxiliares de Gestión, es habitual que las corredurías de seguros lleven a cabo cambios y modificaciones en su estructura societaria y el 33% de ellas notifica a la DGSFP algún cambio en sus datos básicos al menos cada cinco años. Sin embargo, cerca del 20% mantiene alguno de sus datos desactualizados y en el 50% de estos casos, esta desactualización llega a perdurar varios años.

De los datos susceptibles de ser modificados en el Registro General de Mediadores de la DGSFP, los que más los notifican son las corredurías (81%) frente a los corredores individuales (19%). Asimismo, los cambios que más se llevan a cabo son: de socios o partícipes (45%) seguidos del órgano de administración (35%) que, en muchas ocasiones, está vinculado al de socios. Por el lado contrario, lo que menos se notifica a la DGSFP es el domicilio o de sede social.

Para los mediadores de seguros, tener actualizados todos los datos en el Registro General de la DGSFP, es una obligación impuesta por el artículo 52 de la Ley de Mediación que les obliga a notificar cualquier modificación de sus datos registrales.

Además, muchos desconocen que en el caso de cambio de partícipes/socios (normalmente por compra-venta de acciones o procesos de sucesión) es necesario contar con la autorización de la DGSFP antes de llevar a cabo el traspaso o venta de las participaciones.



## Jorge Benítez presidirá Aemes los próximos cuatro años

La candidatura encabezada por Jorge Benítez ha resultado elegida como nueva Junta Directiva de **Aemes** durante los próximos cuatro años. Así se ha determinado durante la celebración de la Asamblea General Extraordinaria de la patronal.

Jorge Benítez, que sucede a Francisco Rodríguez - Querol al frente de Aemes, es empresario y mediador de seguros titulado. Con más de 25 años de experiencia en el sector, es director general y fundador de la correduría Mediadores Online. Además detenta el cargo de vicepresidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia, y, desde 2014, ejerció como vocal en la anterior Junta Directiva de Aemes.





## El Colegio de Lleida previene sobre la responsabilidad medioambiental de las empresas

El Colegio de Mediadores de Seguros de Lleida ha organizado una conferencia acerca de la Responsabilidad Civil Medioambiental en la Cámara de Comercio de la provincia catalana, en la que se dijo que toda empresa puede llegar a ser responsable penal, civil o administrativa, en el caso de provocar un siniestro que afecte al medioambiente.



La ponencia fue impartida por Lourdes Romero y Sabina Macià, subscriptoras de dicho ramo en la compañía Zurich. Destacaron por encima de todo, que la empresa puede llegar a ser responsable penal, civil o administrativa, en el caso de provocar un siniestro que afecte al medioambiente.

Si bien la Ley 26/2007 de Responsabilidad Medioambiental no obliga a la suscripción de una póliza de seguro para cubrir cualquier eventualidad relacionada con el medio ambiente, sí destacaron la necesidad de que las empresas que desarrollen alguna actividad del Anexo III de la Ley, sigan una

política de prevención contratando esta clase de seguro.

Por otro lado, el Colegio de Lleida ha celebrado una jornada con los responsables territoriales y locales de las entidades colaboradoras, para fortalecer la comunicación y relación entre ellos.

## Los colegiados alicantinos se forman sobre Maxymas, un seguro de responsabilidad de segunda capa

El Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante fue el lugar elegido para la presentación del producto de segunda capa de Responsabilidad Civil Maxymas, marca comercial de Segurantia Correduría de Seguros.

El objetivo es que los mediadores conozcan cómo poder proteger mejor a sus clientes autónomos y empresas de las posibles indemnizaciones especialmente en los accidentes laborales, ampliando el límite general de la póliza en tres millones de euros y el límite víctima en un millón de euros.

Asimismo se presentaron las últimas novedades del producto, tales como la inclusión de la garantía de RC postrabajos y profesional, renovación tácita y descuentos en función del grupo de riesgo y de los capitales de primera capa.



## El Colegio de Ciudad Real convoca su **Asamblea General durante el VIII Encuentro de Mediadores**

El Colegio de Mediadores de Seguros de Ciudad Real ha celebrado su Asamblea General Ordinaria, encuadrada dentro de su VIII Encuentro de Mediadores que año a año se viene celebrando en distintos puntos de la geografía ciudadrealeña.

En el Encuentro de Mediadores se celebraron dos ponencias sobre “Las redes sociales, blogs, seguridad informática, insurtech y digitalización en el mundo asegurador” y de “La tecnología al servicio de la gestión de riesgos”.

Por otro lado, Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Con-



sejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, hizo una exposición sobre la IDD, así como otros temas de actualidad del negocio asegurador.

74



## Asoccecx celebra su **Asamblea General Ordinaria**

La **Asociación de Corredores y Corredurías de Extremadura (Asoccecx)** ha celebrado su Asamblea General Ordinaria, en la que se debatieron los temas relacionados con el sector a nivel nacional y regional, y se repasaron las actuaciones llevadas a cabo por la asociación.

Florentino Pastor y Carlos Lluch, miembros de CIAC, hablaron de la nueva Ley de Distribución de Seguros, y acercaron un poco más a la labor que desarrolla la organización.



## Miguel de las Morenas compra Kalibo Correduría de Seguros

Miguel de las Morenas, actual presidente y copropietario de **Kalibo**, ha formalizado la compra de la correduría con los anteriores propietarios Raúl Blanco y su familia. De las Morenas, como accionista mayoritario, se ha rodeado del equipo directivo con el que ya lleva trabajando estrechamente más de una década: Óscar Sanz, Javier Crespo, Daniel Laborda y Fernando Baquero.



Esta compra forma parte del proceso de reestructuración y relanzamiento que se está llevando a cabo en la correduría bajo el Proyecto Reinicio, con objeto de seguir en la primera línea aseguradora.

“Esta singladura es para este equipo un reto importantísimo. Cuento con el apoyo de una treintena de personas, profesionales,

con las que queremos seguir haciendo de este negocio nuestro plan de vida. La modernización y digitalización de la correduría, la especialización de nuestro equipo humano y la mejora en la atención y asesoramiento al cliente son algunos de nuestros retos”, ha afirmado De las Morenas.



## March JLT incorpora a Silvia Sepúlveda a su área de Líneas Financieras

March JLT ha reforzado la Unidad de Grandes Cuentas Líneas Financieras con la incorporación de Silvia Sepúlveda como especialista en ciberriesgos.

Licenciada en Ciencias Económicas, con un Máster en Marketing por la Universidad de Barcelona, Sepúlveda inició su trayectoria profesional en el sector farmacéutico como responsable de producto de Laboratorio Mitlab y poco después pasó al sector bancario como Ejecutivo de Cuenta de Banco de Chile. En 2001 se incorporó a Sur Asistencia (Mapfre Chile) para desarrollar funciones de captación de clientes y mantenimiento de cartera. Antes de su incorporación a March JLT, desempeñaba las labores de responsable comercial en AIG.

## Cojebro perfila los actos conmemorativos de su XXV aniversario

Cojebro ha celebrado en Manresa (Barcelona) su Asamblea Trimestral, actuando Grup Santasusana como socio anfitrión. La actualidad en torno a la IDD y la Ley Hipotecaria o la presentación de las actividades planteadas en 2018 con motivo del XXV aniversario de la organización son algunos de los temas que se han abordado.

Tras la lección magistral de Valentí Martínez, director general de la FUB–Universidad de Manresa, y de la entrega de diplomas a los alumnos del Programa Superior de Gestión de Riesgos en la Pyme 2016-2017, se dio paso a asuntos como: el reconocimiento a las aseguradoras participantes en el Programa Superior; concesión del Premio Solidario Cojebro 2017 a la Fundación Rosa Oriol; la conferencia solidaria a cargo de Sor Lucía Caram: “Las recetas de Sor Lucía”; la venta de seguros por Internet, a cargo de Joan Bellart, socio de Cojebro; el análisis de la nueva Ley Hipotecaria y la nueva Directiva de Distribución de Seguros, por Borja López-Chicheri, gerente de Adeco; la certifi-

ción de calidad QSIM para todos los socios de Cojebro, por Gorga Aguirre, director de QSIM; los casos prácticos de la Responsabilidad Civil del corredor de seguros, a cargo de Miguel Lanchares, directivo del Pool de RC de Corredores; la presentación del Programa Superior de Dirección General (PDGFP) 2018-2019, por Luis Mena, vicepresidente 1º de Cojebro, y Francesc Santasusana, vicepresidente 2º de Cojebro; el XXV aniversario de Cojebro: cronograma de actividades en 2018, a cargo de Antonio Muñoz–Olaya, presidente de la institución; presentación de MediLike, producto exclusivo para socios de Cojebro, a cargo de Marcos Barón, socio de la organización; la aprobación del Informe de Gestión Enero–Noviembre 2017; y la apertura del plazo para la presentación de candidaturas para la celebración de elecciones para la renovación de cargos de la Junta de Cojebro.



76

Grupo Intercor ha celebrado su reunión mensual en donde se revisaron cifras de negocio y pudo evaluarse la buena evolución del cumplimiento de acuerdos. En esta línea, se aprobó por unanimidad la incorporación a la organización de Holesia Consulting, de Valladolid, con efecto del 1 de enero de 2018.

### Holesia Consulting se une a Grupo Intercor

Asimismo, y dentro de la misma reunión, Berkley presentó el Be Net 2.0, herramienta informática que permitirá consultar los siniestros y también las carteras desde la aplicación web.



# FOTOGRAFÍA PROFESIONAL



Comunicación  
Prensa  
Foto corporativa  
Reportaje.....

Irene Medina  
677 552 881

[irene@irenemedina.com](mailto:irene@irenemedina.com)  
[www.irenemedina.com](http://www.irenemedina.com)

## Liberty Seguros implica a sus mediadores en sus proyectos de responsabilidad social

Liberty Seguros ha desarrollado la iniciativa 'Acompañante solidario', con el lema: "De esta forma no solo viajarás por ti, sino también por los demás", para implicar a los mediadores en los proyectos de responsabilidad social corporativa de la compañía.

Así, se eligieron dos propuestas de los mediadores, donando 10.200 euros a los dos proyectos ganadores. "No entendemos la responsabilidad social corporativa sin involucrar a las personas que forman parte de Liberty, por ello invitamos a nuestros mediadores a que propusieran proyectos dedicados a personas y les dieran voz. Agradecemos a todos los mediadores que han participado en esta emocionante iniciativa", explica Álvaro Iglesias, director comercial de Negocio Mediado de Liberty Seguros.

Las dos asociaciones ganadoras fueron Asfas (la Asociación de Familiares y Amigos de Sordos de León) y la Asociación Fuer-teventura contra el cáncer, destinada al asesoramiento oncológico a personas y familiares de la isla.



Cohebu Mediadores de Seguros ha lanzado un programa de becas de formación, orientadas tanto a personas desempleadas que desean formarse en el sector con vistas a conseguir un puesto de trabajo, como a profesionales con experiencia que deseen reciclarse.



## Cohebu apuesta por las becas de formación para desempleados

Este programa de becas formativas se apoya en un campus virtual donde los futuros profesionales podrán obtener la acreditación oficial de mediador de seguros de Grupo B que les permita ejercer como agentes de seguros. El estudio de la acreditación profesional consta de un módulo teórico y otro práctico en el cual se desarrollarán las habilidades digitales y se realizarán prácticas en las oficinas de la correduría.

Cohebu Mediadores de Seguros cuenta para el desarrollo de este proyecto con la Escuela de Seguros Campus Asegurador, centro colaborador de la Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC).



## Fecor y Mensajeros de la Paz repiten un año más la iniciativa solidaria Queridos Reyes Magos

Fundación Mensajeros de la Paz, representada por el Padre Ángel, y Corredor Solidario (la línea de RSC de Fecor), representada por su presidente Tomás Rivera, han ratificado la renovación del acuerdo de colaboración entre ambas entidades que se inició el año pasado. El objeto de dicha colaboración es la acción “Queridos Reyes Magos,” que cada año permite que las cartas de los Reyes de niños de familias muy necesitadas se hagan realidad.

Mensajeros de la Paz contribuye facilitando las cartas de esos niños y Corredor Solidario involucrando a aseguradoras que como pajes reales garantizan la distribución de los regalos a esos niños, y, como no, invitando a participar como Reyes Magos, a cientos de personas de nuestro sector que con su generosidad permiten que cada

uno de esos niños reciba un regalo manteniendo la magia.

Las bases de la acción consisten en que cada niño pide en su carta un máximo de tres regalos cuyo importe unitario máximo no podrá superar los 40 euros. Desde Mensajeros de la Paz harán llegar las cartas de los niños, las cuales se remitirán a su correspondiente Rey Mago.



## V Concierto Solidario en favor de la lucha contra el cáncer



S4 Correduría de Seguros y Gerencia de Riesgos ha presentado la V edición de su Concierto Solidario de Navidad en una rueda de prensa celebrada en el Círculo de Empresarios de Galicia. Este evento, cuyos beneficios irán destinados, íntegramente, a Vigo contra el Cáncer, para la investigación de esta enfermedad y sus tratamientos.

“Con iniciativas como esta podemos seguir adelante, fomentando la formación, la divulgación científica y el progreso en la cura del cáncer”, ha indicado Alberto de Miguel, miembro del Patronato de la asociación.

“A través de este pequeño gesto queremos incentivar la inversión en procesos de investigación que permita mejorar el diagnóstico y tratamientos actuales”, ha valorado Alfredo Blanco, director general de S4.



## El libro del éxito

Cómo crecer en la vida personal y profesional

**Tim Johnson**

Editorial: LID Editorial

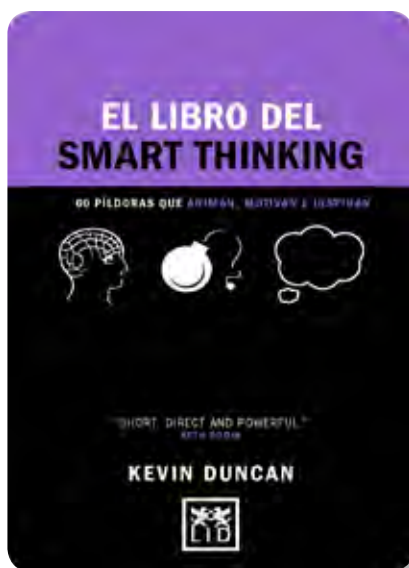
Precio: 12,90 € libro

impreso

8,99 € Ebook

Quién crea que la palabra éxito es sinónimo de estatus y de riqueza se equivoca. El éxito implica mucho más que todo eso y puede estar al alcance de todos. Sólo hay que recorrer un camino que te permita descubrir quién eres en realidad y vivir en todos los ámbitos (personal y profesional) de la manera más equilibrada.

El Libro del éxito te ayudará a conseguirlo a través de 38 lecciones, ideas y ejercicios con los que cambiar tu vida y desarrollar nuevos hábitos para disfrutarla plenamente. De esta manera alcanzarás el éxito personal y lograrás impactar de forma positiva en la vida de los que te rodean.



## El libro del smart thinking

60 píldoras que animan, motivan e inspiran

**Kevin Duncan**

Editorial: LID Editorial

Precio: 12,90 € libro

impreso

8,99 € Ebook

Tras dedicar 20 años a la publicidad y el marketing directo, Kevin Duncan ha pasado los últimos 15 años como solucionador de problemas, asesorando a empresas sobre cómo mejorar su negocio. La obra El libro del Smart Thinking presenta 60 píldoras llenas de inspiración para entrenar la mente y ayudar a pensar con mayor sabiduría y creatividad. Es un potente libro que permite obtener ideas inteligentes de forma rápida. Dividido en seis secciones principales -desarrollo, comunicación, innovación, creatividad, relaciones y pensamiento-, este libro se basa en una variedad de disciplinas y perspectivas para permitir a los lectores transformar la forma en que se acercan al trabajo y a la vida.



# REVITALIZA TU NEGOCIO A TRAVÉS DEL MARKETING EMAIL



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

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

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

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



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

### El video marketing al alcance de las pymes y emprendedores

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

#### La fuga de información empresarial crece un 32%

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

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

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

Consulta todas tus dudas con un simple email: [carmen@pymeseguros.com](mailto:carmen@pymeseguros.com)

# PymeSeguros

Revista online para corredores y correduñas



Información especializada

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

Dirigida a corredores

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

Buscamos la participación

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

SUSCRIPCIÓN **GRATUITA**  
A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB  
[WWW.PYMESEGUROS.COM](http://WWW.PYMESEGUROS.COM)