Premio San Francisco Javier
de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

Número 82 Febrero 2019

www.pymeseguros.com

Pilar Nieto, directora comercial Travel de Europ Assistance España

La economía colaborativa, un nicho para la **ASISTENCIA EN VIAJE**

Visión de experta
Asistencia en Viaje, los seguros más rápidos y eficaces

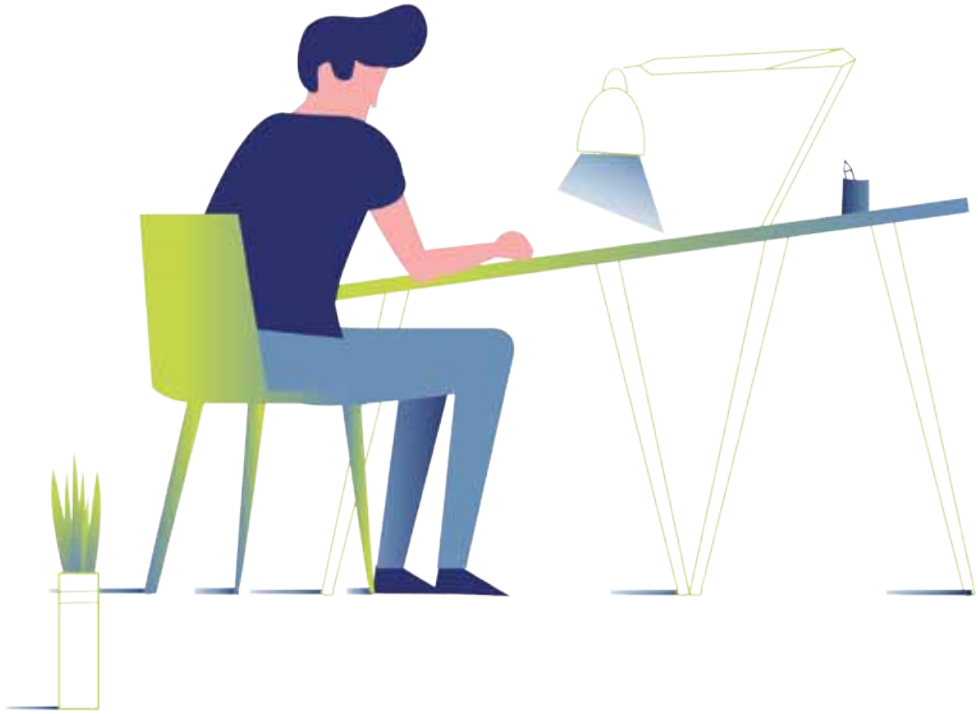
Punto de encuentro
Un sistema obligatorio impulsaría los planes de previsión empresarial

Más a fondo
Compliance, un reto para los corredores

In situ
El sector asegurador crece 1,34% con respecto a 2017

Ser autónomo cuesta. Encontrar el mejor seguro no tanto

Seguros para autónomos y profesionales



El seguro que necesitas está en Previsión Mallorquina

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

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

Expertos en seguros de autónomos. Expertos en ti desde 1969

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

contáctanos

previsión mallorquina seguros

900 103 057 · www.previsionmallorquina.com

Los seguros No Vida siguen creciendo

El sector asegurador se congratula de que 2018 haya sido un buen año. Aunque no se pueden echar las campanas al vuelo porque se ha crecido solo un 1,34%, recordamos que en 2017 hubo una caída del 0,7% (ver In situ). A esto hay que añadir que todos los seguros No Vida obtuvieron incremento. Entre ellos se encuentra el negocio de Asistencia en Viaje que sigue creciendo a buen ritmo. Además cuenta con ciertos nichos de negocio que pueden hacerlo despegar completamente como el de los viajes de empresas (el 55% de las compañías no tienen definida una política de seguridad para los viajes corporativos) y el de la economía colaborativa (ver Hablando claro).

No obstante, para seguir evolucionando, el ramo de Asistencia en Viaje se enfrenta al reto de dar soluciones a las necesidades reales. Se necesita ser flexible a la hora de cambiar garantías o condicionados que ya no coinciden con la realidad del mercado (ver Visión de experta).

Otro aspecto diferente de las previsiones que anualmente nos presenta ICEA es la evolución del seguro de Vida ahorro, que sigue cayendo. Y más en concreto el del segundo pilar o previsión empresarial. El sistema de previsión social español se sustenta fundamentalmente en las prestaciones públicas. La alta tasa de sustitución actual de las pensiones supone todavía una traba para que particulares y empresas se conciencien de la necesidad de buscar recursos complementarios de cara a la jubilación, toda vez que la evolución demográfica está mermando la capacidad del sistema. Por ello, los expertos reclaman un refuerzo del segundo pilar, que obligue a compañías y trabajadores a ahorrar para su jubilación, e instan a los poderes públicos a incluir incentivos que promuevan los planes empresariales y privados (ver Punto de encuentro).

Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com

Staff

Directora
Carmen Peña
carmen@pymeseguros.com

Periodista
Aitana Prieto
aitana@pymeseguros.com

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

Eva Callejo
609 884 337
eva@pymeseguros.com

Diseño y maquetación
Estudio 9C

Fotógrafa
Irene Medina

Banco De Imágenes
Fotolia

06 **Hablando claro**
Pilar Nieto, directora comercial Travel de Europ Assistance España.
La economía colaborativa, un nicho para la Asistencia en Viaje

12 **Visión de experta**
Cristina Llorens, socia de Ad-Dares Correduría de Seguros.
Asistencia en Viaje, los seguros más rápidos y eficaces

PymeSeguros
Revista online para corredores y correduría

Número 82 { **Febrero 2019** }
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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

CC BY NC ND

03 Editorial
Los seguros No Vida siguen creciendo

38 Productos
Los últimos seguros del mercado

42 Al día economía
Noticias económicas que interesan a las pymes

45 Al día seguros
Noticias del sector asegurador

61 Al día distribución
Noticias de los corredores de seguros

71 Algo más que negocio
Acciones de RSC realizadas por corredores

74 Rincón de lectura
Libros útiles para la empresa

16 Punto de encuentro
Un sistema obligatorio impulsaría los planes de previsión empresarial

22 Más a fondo
Compliance, un reto para los corredores

28 In situ
El sector asegurador crece 1,34% con respecto a 2017

36 Riesgos en la empresa
El seguro responde ante un ciberataque

Pilar Nieto, directora comercial
Travel de Europ Assistance España

La economía colaborativa, un **NICHO** para la Asistencia en Viaje

El negocio de Asistencia en Viaje crece a buen ritmo y en la medida que se vaya concienciando a las personas de las ventajas que conlleva tener este tipo de seguros cuando se viaja, crecerá aún más. De hecho, Pilar Nieto, directora comercial Travel de Europ Assistance España, considera que hay un nicho de mercado muy importante en los viajes de empresas (el 55% de las compañías no tienen definida una política de seguridad para los viajes corporativos) y en la economía colaborativa (compartir casa de vacaciones, vehículo...).

En los últimos años, el seguro de Asistencia en Viaje ha crecido. ¿Cómo se ha comportado el ramo el año pasado?

Ha habido un crecimiento en el sector debido a la recuperación de la economía, el incremento del número de viajeros y la frecuencia de los viajes. Ahora hay viajes más cortos repartidos a lo largo de todo el año, ya no se concentran solo en el periodo de verano.

Aunque no hemos detectado un cambio notable en la concienciación de los viajeros a la hora de contratar Asistencia en Viaje (solo el 33% de los viajeros españoles lo adquirieron), es cierto que en los últimos años la tendencia ha ido irse incrementando paulatinamente. Hay que hacer una labor de concienciación, y para ello, corredores y agencias de viajes son muy importantes.

Además, han aparecido targets emergentes, como el de los jóvenes, con una cultura viajera diferente, que no sacrifican salir de viaje. Eso ofrece a nuestro sector una nueva oportunidad de negocio y de reinventar nuestros seguros.

¿Qué se prevé que ocurra este año?

En 2018, los residentes en España incrementaron sus salidas un 6,5% respecto al año anterior, y las previsiones indican que en 2019 seguirá aumentando esta cifra.

Pero hay que tener en cuenta que gran parte de los españoles viaja por España (tan solo el 9% lo hace al extranjero), y no siente la necesidad de contratar un seguro de Asistencia en Viaje. Creo que al incrementarse los viajes al extranjero, crecerá la concienciación sobre la importancia de viajar asegurado, tanto en viajes nacionales como en internacionales.

En Europ Assistance, en B2C hemos experimentado un incremento del 10% y hay una previsión para 2019 de aumentar un 12% más. Este crecimiento exponencial se debe en gran medida a importantes captaciones de negocios que nos han permitido crecer por encima de la media del sector.

El hecho de que se compre el viaje cada vez con más tiempo de antelación es una buena razón para que se contrate un seguro que te indemnice en caso de anulación para no perder el 100% de lo invertido.

¿A qué retos se enfrenta el ramo de Asistencia en Viaje?

No dejamos de enfrentarnos siempre a la misma problemática. Por un lado, el incremento de los costes médicos hace que el precio de nuestros servicios se vea afectado, mientras que el mercado nos reclama unas primas más económicas.

Próximamente se presentarán productos y coberturas novedosas para la economía colaborativa

Otro punto importante al que hacer frente en nuestro negocio, es el fraude, una constante de la picaresca española, contra la que luchamos a diario. En Europ Assistance, gestionamos el fraude a través del estudio minucioso de los casos que pueden ser sospechosos y se derivan a un departamento especializado en detección de fraude.

Además, tenemos que hacer frente a la confusión que existe entre seguro médico y seguro de Asistencia en Viaje. El seguro de Viaje está para algo imprevisto o puntual no es como un seguro médico al uso. Por otro lado, hay viajeros que confían en las coberturas de su seguro médico (que incluyen la asistencia en viaje), pero en la mayoría de casos, sus coberturas no son suficientes para estar protegidos en el extranjero. Los mediadores son una ayuda para explicarlo.

¿Cree que el mayor desarrollo del seguro de Asistencia en Viaje va a venir a través de los viajes de empleados y la obligación que tienen las empresas de cubrir los accidentes laborales de sus trabajadores fuera de España?

Según diferentes estudios el 55% de las compañías no tienen definida una política de seguridad para los viajes corporativos. A esto hay que unir que la empresa confunde sus obligaciones y se limita a marcar políticas corporativas en cuanto a lo que hay que hacer para evitar percances durante los viajes, sin establecer los límites sobre la responsabilidad en caso de siniestro.

¿Cómo han variado las demandas y las coberturas en este ramo desde que las empresas españolas están más volcadas en la internacionalización?

El mercado está convirtiendo la asistencia *corporate* en una *utilty*, lo cual hace que no se valore el servicio, la calidad y la necesidad de coberturas del mismo. No obstante, nosotros buscamos siempre nuevas soluciones y coberturas para que la empresa entienda que la importancia no está en cuánto vas a gastar, si no en qué tipos de coberturas recibe el asegurado.

Asistencia en Viaje es un seguro que se usa en muchas ocasiones y se da buen servicio

¿Cree que el negocio de Asistencia en Viaje debe estar en empresas especializadas?

Sí, sin duda alguna. La asistencia en viaje es mucho más que un reembolso, debe ser un servicio de cuidados y calidad. No somos una simple compañía indemnizatoria.

En Europ Assistance, contamos con una red global de 750.000 proveedores autorizados y 35 centros de asistencia, proporcionando asistencia continua a través de nuestros *call centers* 24/7. Unos despliegues que las empresas no especializadas, lógicamente, no disponen.

Muchas veces no se tiene en cuenta que detrás de una empresa de asistencia hay una red en la que periódicamente se realizan auditorías y análisis para saber si verdaderamente se cumplen nuestros requisitos de calidad para nuestros asegurados.

Como nuestro *claim* bien indica: 'You live, we care', en Europ Assistance, vamos a cuidar a nuestros clientes en momentos de tensión, cuando se encuentren en un país en el que desconoce el idioma y quieren que al otro lado del teléfono haya alguien que se encargue de todo.

¿Se está adecuando este seguro a las necesidades que plantea la economía colaborativa?

Por supuesto que nos estamos adaptando, llevamos mucho tiempo buscando la mejor alternativa de protección en estos nuevos modelos de economía. No podemos dar la espalda a las nuevas necesidades que plantea la economía colaborativa. Tanto a nivel internacional como en España, estamos trabajando mucho para ofrecer soluciones, no solo desde el área de viaje sino también desde automoción, alquiler de casas (a qué tipo de problemas se puede enfrentar y qué soluciones le vamos a dar), home & family… Próximamente presentaremos productos y coberturas novedosas para la economía colaborativa.

El año pasado el Ministerio de Asuntos Exteriores incorporó por primera vez a las aseguradoras en su campaña "Viaja informado, viaja seguro". ¿Qué resultado ha tenido?

No se han cuantificado los resultados, para saber si ha aumentado la contratación de seguros de Viajes. Pero es necesaria cualquier campaña de concienciación. Que se fomente y conciencie sobre la necesidad de viajar asegurado desde un organismo oficial, es igual de importante para los propios viajeros que para nosotros mismos. La gente debe ser consciente de que España es un país con una sanidad muy potente y una oferta de centros muy amplia, pero cuando sale fuera del país hay que entender que no es así.

Los jóvenes, con su cultura viajera, son una nueva oportunidad de negocio y de reinventar nuestros seguros

Según el Barómetro de Adecose, el servicio que ofrecen las aseguradoras en el ramo de Asistencia en Viaje está muy bien valorado por los corredores. ¿A qué es debido?

El seguro de Asistencia es complementario al viaje, y ayuda a cerrar el servicio que se le ofrece al cliente. Antes del viaje, con el seguro de anulación; durante el viaje, con la asistencia; e incluso después del viaje por pérdidas de equipaje y su indemnización. Los corredores son muy conscientes de ello y por eso son nuestros mejores prescriptores. Es un seguro que se usa en muchas ocasiones y damos buen servicio.

¿Cuál es el mayor valor añadido que aporta Europ Assistance al cliente?

Sin duda la fortaleza de Europ Assistance es nuestro *know how* y la experiencia de ser el referente en el mercado desde hace más de 50

años. Como expertos en Asistencia en Viaje, implantamos mejoras continuas para que la experiencia del cliente frente a un incidente se resuelva de forma ágil y sencilla y con la mayor calidad posible, para que los seguros sean de ayuda y no un problema añadido.

Gracias a nuestras encuestas NPS, tenemos un contacto continuo con nuestros clientes que hacen que podamos seguir mejorando día a día.

Europ Assistance tiene acuerdos de venta con varias asociaciones de corredores. ¿Qué les aporta?

Las asociaciones de corredores son muy activas, son un partner para nosotros y les cuidamos igual que a un cliente directo. Por eso, les ofrecemos productos personalizados y a la medida de sus necesidades.

¿Consideras que al canal de corredores les está costando apostar por la Asistencia en Viaje?

No, porque lo consideran fundamental en la oferta integral de seguros a sus clientes.

La visión del corredor es ofrecer un servicio integral que cubra las 24h de los clientes, y la Asistencia en Viaje es un valor añadido. Los corredores que son especializados y profesionalizados son los mejores prescriptores de nuestros seguros ya que ofrecen proactivamente a sus clientes este tipo de póliza. Además, de esta manera, fideliza a su propio cliente, ofreciéndole la tranquilidad de estar cubierto ante cualquier posible problema que pueda surgir. Sin olvidar que es uno de los productos más rentables que tienen ahora mismo el canal de corredores.

Carmen Peña / Fotos: Irene Medina

El hecho de que se contrate el viaje cada vez con más tiempo de antelación es una buena razón para comprar un seguro que te indemnice en caso de anulación

SERVICIO PERSONALIZADO A LOS CORREDORES

En la actualidad, los corredores distribuyen el 54% del volumen total de ventas de travel de la marca Europ Assistance, "son tan importantes para nosotros porque nos ayudan a llegar a nuestros clientes finales", explica Pilar Nieto, directora comercial Travel de Europ Assistance España. De hecho, el crecimiento en ventas de 2018 con respecto a 2017 ha sido de un 36% para este canal. Nieto afirma que "es una tendencia que está en alza. Es una apuesta bidireccional de ellos a nosotros y nosotros hacia ellos. Con los corredores hacemos muchas campañas específicas y contamos con un club de fidelización. Somos la única empresa de asistencia que lo tiene para poder cuidarles como se merecen". En Europ Assistance se tiene "muy personalizada la oferta para los corredores. Tenemos un equipo de personas que están dedicados a ese canal en exclusiva. Siempre estamos pensando en el corredor como un canal que para nosotros es de vital importancia. Apostamos fuertemente por él", confiesa Pilar Nieto. A cambio, piden a los corredores: compromiso, profesionalidad y transparencia.

FOTOGRAFÍA PROFESIONAL

Comunicación
Prensa
Foto corporativa
Reportaje.....

Irene Medina
677 552 881

irene@irenemedina.com
www. irenemedina.com

Cristina Llorens, socia de
Ad-Dares Correduría de Seguros

Asistencia en Viaje, los seguros más **RÁPIDOS** y **EFICACES**

En Asistencia en Viaje, más que en ningún otro ramo, es determinante el servicio, la eficacia y calidad de la atención. De hecho, en opinión de Cristina Llorens, socia de Ad-Dares Correduría de Seguros, ''son los seguros más rápidos y eficaces''. No obstante, para seguir evolucionando, se enfrentan al reto de dar soluciones a las necesidades reales. Se precisa ser flexible a la hora de cambiar garantías o condicionados que ya no coinciden con la realidad del mercado.

El seguro de Asistencia en Viajes sigue creciendo año tras año porque cada vez se demanda más, puesto que hay más consciencia de que no se puede viajar sin un seguro. De hecho, el año pasado el Ministerio de Asuntos Exteriores incorporó por primera vez a las aseguradoras en su campaña 'Viaja informado, viaja

seguro'. "Cada día está calando más entre los ciudadanos que no se puede salir de viaje sin un seguro o con unos capitales demasiado limitados. Una campaña bien montada con un documento adecuado con la guía de los países atraería muchos clientes", afirma Cristina Llorens, socia de Ad-Dares Correduría de Seguros.

Por el momento, el sector de los seguros de Asistencia en Viaje está lejos de tener la importancia del sector Turístico, que es la tercera industria mundial. Pero sí se están desarrollando cada vez más. Prueba de ello, explica Cristina Llorens, es que "las empresas generalistas ahora están entrando en él, cuando antes lo despreciaban. Para estar en el negocio, las generalistas o están comprando compañías o se están aliando con entidades muy potentes que lo comercializan porque el servicio en este ramo es esencial. Además, las generalistas están entendiendo que es un pilar más y un servicio más que hay que dar al cliente". Pero en su opinión, "no llegan a dar el mismo servicio que las especializadas porque no cuidan igual el servicio que ofrecen".

En el caso de los corredores, Llorens considera que "el seguro de Asistencia es muy importante. Aunque no es el que posee mayor volumen de cartera, porque tienen un coste bajo, para nosotros es de mucha importancia porque el cliente entiende que le damos un servicio global".

MOSTRAR SEGUROS QUE DESCONOCEN LAS EMPRESAS

En el caso concreto de Ad-Dares, empezaron a trabajar el seguro de Asistencia en Viaje hace muchos años porque vieron un nicho de mercado en las empresas. "En nuestro caso, en Organizaciones No Gubernamentales (ONG)", aclara Llorens. Se formaron en este ramo y empezaron a asesorar a sus clientes sobre hasta qué punto estaban bien cubiertas

Queremos hacer un documento para las empresas que son clientes nuestros para informarles de la obligatoriedad de asistencia a sus empleados desplazados

todas las personas que viajaban como voluntarias. Ahí nos empezamos a dar cuenta de que era una forma de entrar en las empresas y mostrarles seguros que desconocían. Tras la aprobación de leyes como la del Voluntariado, se hizo más necesaria nuestra labor. Aportamos a las organizaciones los seguros que necesitan para sus viajes y también les hacemos seguros en otros ámbitos". Tras las ONG, llegaron a su cartera otro tipo de empresas a las que hacen los seguros tanto a ellas como a sus empleados, "incluso en el ámbito particular", comenta Cristina Llorens. En la actualidad el 10% de su cartera pertenece a seguros de Asistencia en Viaje. "Contratamos por demanda, no hacemos campaña", confiesa. Aunque parece un seguro sencillo, es muy importante el asesoramiento que da el corredor porque informa de lo que está cubierto o no. En ocasiones, "nos encontramos con clientes que creen que el seguro de Asistencia en Viaje cubre consultas regulares al médico. Tenemos que dejarles claro que es un seguro de Enfermedad o Accidente que ocurre de forma súbita. También les hacemos ver que la cobertura de asistencia en viaje de los seguros de Salud es muy limitada y que 6.000 euros puede que no sea suficiente dependiendo de dónde vaya. A veces no se tiene claro todo esto y un buen asesoramiento es fundamental" indica la socia de Ad-Dares. Entre sus cometidos está explicar a los clientes que tener una tarjeta Visa que cubre la asistencia en viaje, no es suficiente. "Se confunde al consumidor haciéndole pensar que realmente están completamente asegurados y no es así, ya que solo tiene una garantía pequeña", afirma Cristina Llorens. "No se es consciente del déficit de coberturas que existen cuando es una póliza de un colectivo no real".

En el código QR que tienen algunas aseguradoras debería de estar incluido el corredor, incorporarlo como aliado

GRAN NICHO DE MERCADO

Los seguros de Asistencia en Viaje pueden ser muy sencillos o muy complejos, dependiendo de las necesidades. Se pueden encontrar seguros paquetizados y otros ad hoc añadiendo determinadas garantías. "Nosotros hemos hecho a veces seguros específicos para colectivos determinados". Para los corredores tal vez les resulta más interesante el seguro de empresa en el que hay muchos tipos las garantías y permite poner en valor su asesoramiento.

La socia de Ad-Dares está convencida de que existe un gran nicho de mercado en el seguro de Asistencia en Viaje para los empleados de las empresas porque éstas tienen la obligación de cubrir los accidentes laborales de sus trabajadores fuera de España ya que su incumplimiento puede llevar aparejadas multas de 300.000 euros o incluso penas de cárcel para sus direc-

tivos. El problema es que aún las empresas y sus departamentos de recursos humanos "no son conscientes de esto. Como corredores, nuestro papel es informarle de las obligaciones que tienen con sus empleados cuando viajan. Tienen que contratar este tipo de seguros por tranquilidad suya. Ahora queremos hacer un documento para las empresas que son clientes nuestros para informarles de la obligatoriedad de asistencia a sus empleados desplazados".

Los seguros de Asistencia en Viaje pueden ser muy sencillos o muy complejos, dependiendo de las necesidades

ES VITAL LA CALIDAD DE SERVICIO

A la hora de decidir con qué aseguradora trabajar, se tiene en cuenta las herramientas informáticas que ofrecen. Algunas, como explica Llorens, te permite "emitir las pólizas desde nuestro programa". Pero para ella, lo más determinante es "el servicio, la eficacia y calidad de la atención, la accesibilidad, que te escuchen las propuestas de nuevos productos o la necesidad de flexibilizar otros… todo eso es fundamental".

En general el servicio que ofrecen las aseguradoras del ramo de Asistencia en Viaje está muy bien valorado por los corredores. "Yo creo que es porque han entendido que el servicio que se da a un cliente es fundamental. Saben que puedes perder a un cliente por una mala gestión". Por eso, la rapidez de respuesta es primordial. También reclama que las aseguradoras que incorporan en sus pólizas de seguro de Viaje un código QR no dejen de lado a los corredores. "En el código QR debería de estar incluido el corredor, incorporarlo como aliado. El problema es que las compañías lo incorporan para relacionarse directamente con el cliente y apartar a los corredores. Pero cuando los clientes te llaman a ti y tú no tienes esa información que se ha capturado a través de ese código, entonces estás perdida".

Entre los retos que tiene por delante el ramo de Asistencia en Viaje se encuentra el dar soluciones a las necesidades reales. Se necesita ser flexible a la hora de cambiar garantías. "Ahora los viajes se contratan con mucho tiempo de antelación y en el condicionado se establece un tiempo determinado para la anulación, que en ocasiones es corto. No se puede estar desfasado con respecto a la realidad del mercado". Además reclama la creación de productos más flexibles. "Por ejemplo, hay seguros que solo te devuelve el coste del vuelo y del hotel si están comprados de una forma paquetizada y ahora cada vez es más común adquirirlos por separado". También está el caso de los jóvenes que se van de Eramus, que se encuentran que hay garantías que no les cubren.

Carmen Peña / Fotos: Irene Medina

Un sistema **OBLIGATORIO** impulsaría los planes de previsión empresarial

El sistema de previsión social español se sustenta fundamentalmente en las prestaciones públicas. La alta tasa de sustitución actual de las pensiones supone todavía una traba para que particulares y empresas se conciencien de la necesidad de buscar recursos complementarios de cara a la jubilación, toda vez que la evolución demográfica está mermando la capacidad del sistema. Por ello, los expertos reclaman un refuerzo del segundo pilar, que obligue a compañías y trabajadores a ahorrar para su jubilación, e instan a los poderes públicos a incluir incentivos que promuevan los planes empresariales y privados.

José Manuel Jiménez.

Juan José Velasco.

José Luis Sánchez.

Diego Silva.

José Luis Sánchez, director de Previsión Social de Alkora (que pertenece a Cojebro), aprecia un problema muy claro en el escaso empuje de las soluciones de previsión social para complementar las pensiones: la falta de concienciación en la población. Y ello porque desde las administraciones públicas no se han tomado decisiones concretas para promover las pensiones privadas, no hay demanda ni de los sindicatos, ni tampoco de los trabajadores en general: "Con lo cual, todos los planes que se han hecho para implantar distintos sistemas complementarios a la Seguridad Social no se han desarrollado", argumenta.

Para José Manuel Jiménez, director del Instituto Santalucía, esto responde en gran medida a que el porcentaje de sustitución sobre el último salario es cercano al 80%, lo que hace que ni sindicatos ni empresas vean la necesidad de complementar la pensión, a lo que se une la falta de incentivos atractivos como para desarrollar estos planes dentro de las compañías.

Efectivamente, Juan José Velasco, director de la Unidad de Negocio de Ahorro de CNP Partners, no aprecia ningún incentivo para la contratación, lo que, unido a lo anterior, conlleva que no haya ninguna razón para que motu proprio una entidad quiera constituir un plan de previsión, "más allá de intentar crear un entorno atractivo desde el punto de vista de retribución, es decir, ofrecer algo diferenciador con la idea de captar o retener talento".

Por eso Juan José Velasco reclama a los gobiernos que adopten medidas, definiendo beneficios e incentivos, para potenciar la implantación de planes en las empresas, teniendo en cuenta sus características, ya que de aquí a unos años el desarrollo de los planes de previsión empresariales serán clave para la sostenibilidad y suficiencia del sistema de previsión para la jubilación.

DISEÑO GLOBAL DEL SISTEMA

No obstante, existen en torno a 13.000 planes de previsión conjunta, cuando hay más de 1.300.000 pymes, "un porcentaje bajo", como reconoce José Manuel Jiménez, quien critica que llevemos 30 años con una ley de planes de pensiones que "no ha calado". En este sentido, sostiene que el diseño del sistema de previsión social debería ser global y basarse en tres pilares de ahorro: Estado, empresarial y privado.

Diego Silva, director técnico de la correduría José Silva, además, advierte de otro obstáculo: la obligatoriedad de que estos planes empresariales sean iguales para todos los trabajadores, sin discriminación, lo que para una pyme supone una traba importante, porque no todos los trabajadores tienen las mismas condiciones salariales ni personales. En su opinión, lo ideal sería sustituir estos conceptos por planes de fidelización

de empleados clave, "que a día de hoy es la única solución viable en una pyme".

Además, considera clave los beneficios fiscales para los empresarios por la contratación de estos planes de previsión.

"Mientras no exista un beneficio fiscal para la pyme, yo creo que es inviable que salgan adelante planes de previsión empresarial, salvo para trabajadores clave". Diego Silva

"Queda mucho por hacer y se está haciendo, sobre todo en sectores que sí aprecian la previsión social: directivos, alta tecnología… Donde es importante la didelización o atracción de talento, pero no llega a la población en general", aporta José Luis Sánchez.

"Un análisis profundo sobre la necesidad de incorporar beneficios fiscales es clave sobre todo en el corto plazo", sostiene Velasco, para quien intentar un cambio de actitud solo a través de la concienciación de ahorro para la jubilación conllevaría un proceso muy largo, por lo que los incentivos fiscales son fundamentales para su desarrollo.

Por eso, Jiménez incide en tener una visión a largo plazo de un diseño global del sistema y valorar qué va a pasar con la pensión pública, que actualmente es muy generosa, con unas tasas de sustitución muy altas y con unos déficits muy importantes que se están financiando con deuda pública. Sin embargo, esas tasas de sustitución se van a ir reduciendo, por lo que los poderes públicos deberían buscar ya soluciones globales "para que el sistema sea sostenible y todo se equilibre".

PAPEL DEL SECTOR ASEGURADOR

Diego Silva revela que precisamente la fortaleza del reparto de la Seguridad Social y los escasos incentivos fiscales provocan que desde las propias aseguradoras tampoco se haga un hincapié excesivo en promover estos planes, cuyo volumen y rentabilidad, a día de hoy, es bajo. En este sentido, hace autocrítica y reconoce que ni compañías ni corredurías están plenamente volcadas con estas soluciones, también porque el público objetivo, que serían las grandes empresas, es muy limitado y la elaboración requiere mucho esfuerzo.

"Es un producto que está en catálogo, pero no es demandado por las empresas, lo que dificulta trabajar en él, tanto para compañías como para corredores", puntualiza el director del Instituto Santalucía.

"Lo ofrecemos siempre, pero una cosa es ofrecerlo y otra que el cliente lo valore, y coincido en que el cliente que lo valora o bien es el que va por la vía del talento o es directivo o ejecutivo. Al público general no llegamos", admite Silva.

Sánchez cree que compañías y corredores están muy sometidos a la actual legislación, que no es nada incentivadora hacia las pymes, y el entorno financiero, con rentabilidades bajas e incluso negativas. "Es un sector de mucho futuro, pero hay que afrontarlo de manera adecuada".

En esta línea, el director de la Unidad de Negocio de Ahorro de CNP Partners recuerda que las compañías llevan muchos años intentando concienciar sobre la situación, elaborando informes en los que se reclama al gobierno que empiece a desarrollar acciones para el desarrollo de sistemas de previsión complementaria en sus tres ámbitos: "En los últimos diez años todo el sector ha puesto de manifiesto la necesaria evolución del sistema de protección actual, tratando de concienciar sobre que el sistema público ha sido muy protector, pero que va a cambiar", reconoce.

"Si no hay obligación, no hay aportaciones, porque además supone un coste importante y no todo el mundo se lo puede permitir". José Luis Sánchez

LA "CARTA NARANJA", NECESARIA

En opinión de José Manuel Jiménez, director del Instituto Santalucía, todo ese trabajo ha incidido en los poderes públicos, que a través del Pacto de Toledo han incluido recomendaciones sobre la necesidad de potenciar la previsión social complementaria, dada la situación actual de la Seguridad Social.

"Sin embargo, los poderes públicos no están nada decididos, como la famosa carta que iban a mandar para concienciarnos y que no llegaron a enviarla. Eso realmente nos hubiera mentalizado de lo que tenemos y de lo que va a pasar", apostilla el director de Previsión Social de Alkora, para quien con las perspectivas demográficas que hay, la gente debe dejar de pensar que con el sistema público es suficiente y empezar a adelantarse.

Aunque en 2011 se fijó por ley la obligación de enviar anualmente a cada trabajador una misiva que reflejara la estimación de su futura pensión pública (conocida como la "carta naranja", ningún ejecutivo ha procedido al envío.

Por eso Juan José Velasco, director de la Unidad de Negocio de Ahorro de CNP Partners, también estima esencial el envío de la conocida como carta naranja: "Los ciudadanos empezaremos a demandar soluciones de previsión cuando tengamos información sobre cuál será nuestra futura pensión de jubilación, y aún no sabemos cómo nos afectarán personalmente".

Aunque "la información es clave", José Manuel Jiménez pone de relieve cómo desde que se aprobara la disposición para el envío de la carta todos los partidos políticos se han posicionado a favor de ese cometido, pero ningún gobierno se ha atrevido a llevarlo a cabo, lo que, en opinión del director técnico de la correduría José Silva responde en gran medida a que el salario medio en España es de los más bajos de Europa: "Si a eso le añades que es necesario un plan de pensiones privado, enviar esa carta podría suponer un problema, porque ese trabajador lo primero que haría es solicitar un aumento de sueldo, lo que a la larga ocasionaría un aumento del paro".

APUESTA POR UN SISTEMA SEMIOBLIGATORIO

En cualquier caso, José Luis Sánchez, director de Previsión Social de Alkora, opina que un sistema basado en concienciación puede tardar

mucho en implantarse y aboga por la obligatoriedad, ya que en la actualidad las únicas empresas que tienen planes de previsión social complementaria son las grandes que por convenio están forzadas. "Si no hay obligación, no hay aportaciones, porque supone un coste importante y no todo el mundo se lo puede permitir", aduce.

"Es necesario un descubrimiento objetivo de la necesidad que tiene el cliente y para eso hace falta profesionales que sean expertos".
José Manuel Jiménez

"A mí la fórmula de Reino Unido me gusta bastante, porque es de adscripción obligatoria, pero el trabajador luego si quiere se puede salir", señala Juan José Velasco, de modo que tanto empleado como empresa aportan para el plan de previsión social. Con todo, el contexto actual en España es complicado, porque de media la pensión de jubilación supone un porcentaje muy alto del último salario, los sistemas del segundo pilar no están desarrollados y la mayor parte de los recursos para la jubilación proviene del sector público. "En este contexto, un mecanismo no obligatorio no va a funcionar en el corto plazo", considera.

"Es obligatorio para el empresario y cuasiobligatorio para el trabajador, que tiene la opción de no aportar", matiza Jiménez, para quien es complicado establecerlo en España, pero "debería ser el futuro".

Para José Luis Sánchez se trata de un tema clave que se debe implementar en el sistema, pues resulta evidente que no basta solo con el primer pilar, "sino que hay que desarrollar el segundo e incluso el tercero a nivel individual para que cada persona decida cuánto quiere en su jubilación". Y pone sobre la mesa la evidencia de que no se trata de que en España no se ahorre, sino que se ha derivado todo ese ahorro a la vivienda: "No tenemos costumbre de hacerlo en instrumentos financieros". En este sentido, alude a la necesidad de contar con una normativa clara y transparente que facilite la conversión de ese patrimonio en recursos líquidos de cara a complementar la jubilación..

PROFESIONALES EXPERTOS EN PREVISIÓN

Para ello Velasco aboga por aumentar la educación financiera de los ciudadanos. También considera fundamental el trabajo de asesoramiento de los mediadores profesionales, teniendo en cuenta que los productos de ahorro para la jubilación tienen mucha relevancia a nivel individual y empresarial y, una complejidad técnica y regulatoria que hace esencial el asesoramiento.

"Es necesario un descubrimiento objetivo de la necesidad que tiene el cliente y para eso hace falta profesionales expertos", concede el director del Instituto Santalucía. "Por nuestra parte, tenemos que poner encima de la mesa soluciones óptimas a esos profesionales y seguir insistiendo en trasladar la educación financiera y dar mucha información y formación", añade.

Con todo, Sánchez reconoce que los corredores se han centrado mucho en otros ramos porque la previsión social supone un mayor esfuerzo en preparación, estudio e ingresos, que no son inmediatos. "Actualmente las correduría se están intentando prepararse para afrontar esta parte del negocio que es enorme y está por descubrir", valora.

El problema, según Diego Silva, director técnico de la correduría José Silva, es que es difícil acceder a profesionales cualificados: "El de la formación es el primer escalón que debemos salvar".

De ahí que José Manuel Jiménez, director del Instituto Santalucía, abogue por que se produzca "una simbiosis muy clara entre compañía experta y corredor experto", ya que las aseguradoras especializadas, con departamentos concretos, pueden ayudar mucho, sobre todo en materia de formación.

"Un ciudadano empieza a demandar un sistema de previsión cuando tiene información y aún no la tiene, aún no sabe cómo le afectará personalmente".
Juan José Velasco

PREPARADOS PARA EL FUTURO

Lo que está claro, según Diego Silva, es que las corredurías ya están apostando por este tipo de planes de previsión: "Si queremos abrir nuevas opciones, es porque le vemos futuro", asegura, a la vez que reclama apoyo por parte de las instituciones: "Nosotros estamos deseando entrar en ese nicho de negocio, porque realmente creemos que es necesario".

Para ello, José Manuel Jiménez recuerda que los países referentes en previsión social tienen un segundo pilar muy sólido, por lo que hay que hacer esa apuesta, que ya han hecho naciones como Holanda, Inglaterra o Suecia.

"Como no está nada desarrollado el segundo pilar, tenemos un gran negocio de futuro. Y por parte de las corredurías, como tampoco está muy desarrollado, estamos preparados para ese gran negocio y creemos que se puede aportar mucho asesorando y ayudando a las empresas a implantar sus sistemas", conviene el director de Previsión Social de Alkora.

En ese sentido, el director de la Unidad de Negocio de Ahorro de CNP Partners cree que el sector asegurador español, tanto a nivel de las compañías que operan en él como de los mediadores profesionales que intervienen, "está muy preparado para asumir la responsabilidad de lo que viene y con ganas de acometer la situación". Y recordó que en Reino Unido se ha tardado unos quince años en establecer el sistema de adscripción por defecto. "A la hora de implantarlo tenemos que estar dispuestos cada uno a asumir nuestro papel, y seguir trabajando en la construcción de un sistema adaptado a las necesidades actuales y las nuevas circunstancias laborales", ha declarado..

Aitana Prieto / Carmen Peña
Fotos: Irene Median

Para leer más sobre la mesa redonda **pulse aquí**

Compliance, un **RETO** para los corredores

Se acaban de cumplir tres años desde la entrada en vigor de Solvencia II, que obligó a las aseguradoras a incorporar la función de cumplimiento normativo, además de desarrollar mucho más el departamento de control interno. Unos requisitos que han transformado la forma de trabajar en las compañías, pero cuyo impacto no ha sido tan evidente entre las corredurías, que no están obligadas a incluir esos planes de compliance. Los costes que genera o las dificultades de integración en su entramado empresarial hacen desistir a muchas de ellas. Pero lo cierto es que las compañías están empezando a considerar como un requisito para trabajar con los corredores el hecho de que tengan implementados programas de compliance.

La modificación del Código Penal de 2010 incluyó que las personas jurídicas, es decir, las empresas, pueden ser responsables penalmente de un delito. Por lo que estos programas de cumplimiento cobran una significativa relevancia, ya que velan por evitar riesgos por los comportamientos del mediador en la intermediación y gestión de las soluciones aseguradoras que haya contratado con él el cliente. Unos riesgos penales que pueden derivar en delitos, como la estafa, el blanqueo de capitales o el cohecho.

Las corredurías deben apostar por desarrollar acciones formativas para comunicar la existencia del programa de compliance a empleados y colaboradores

Dada la gravedad de estas penas, ¿cómo no está calando la implementación de programas de control interno en la mediación? Olaya Polo, head of Finance de **Berkley**, tiene claro que la tipología y tamaño de gran parte de las corredurías españolas complica la aplicación de estos programas: "Supone un coste difícil de integrar y manejar para pequeños volúmenes".

Exactamente, desde **Albroksa** su director de Operaciones, Vidal Aguirre, menciona la complejidad

que supone implantar métodos de control y prevención de delitos en estructuras de negocio que, como la suya, están basadas en redes de colaboradores externos.

Y eso que estos modelos están configurados no solo para reducir al máximo el riesgo de cometer una infracción, sino también para mitigar las consecuencias de posibles delitos realizados por el corredor, sus empleados o colaboradores, lo que puede hacer tambalear la continuidad de cualquier negocio. Precisamente para Itziar Pernía, secretaria de la Junta Directiva de **Apromes**, la responsabilidad penal extendida a todos los componentes de la correduría, hace que estos planes permitan una mejora en la organización interna en cuanto a estructura y jerarquía, "a fin de que cada uno se responsabilice del cumplimiento normativo que le compete".

Las asociaciones de corredores forman e informan a sus asociados sobre los parabienes del cumplimiento normativo y les ayudan en su implantación

MÁS QUE UN VALOR PREVENTIVO

Pero su valor no se limita a lo meramente preventivo también se alude a su componente ético: "Ciertos aspectos del programa, como la obligación de contar con un código ético, sirven para olvidarnos de objetivos, resultados o estrategias y pensar en los principios y valores fundamentales de la empresa", incide Vidal Aguirre.

En esta línea, José Antonio Martín, director de Desarrollo de Negocio y Marketing de **Markel**, señala que, en definitiva, el compliance empresarial permite "establecer una verdadera cultura de cumplimiento a las leyes y total respeto a la legalidad vigente, así como también promover una auténtica cultura de la ética empresarial".

Desde **AXA** se pone de relieve la protección del cliente que llevan aparejados estos protocolos, mediante el desarrollo de un negocio rentable y sostenible: "Solvencia II ha promovido la necesidad de disponer de un sistema de gobierno sólido en entidades con mecanismos de control interno adecuados, impactando en muchos procesos, todo ello con el fin de reforzar la protección al consumidor y el cumplimiento normativo", incide Fernando Somoza, director de Compliance, Relaciones Sectoriales y Defensa Cliente de la compañía.

En cualquier caso, Olaya Polo deja claro que la existencia e implementación de un programa de compliance en las corredurías "supone una delimitación de las responsabilidades de los actores. En este sentido, la entidad que mantiene un vínculo comercial con el mediador, se desvincula ante cualquier responsabilidad penal que pudiera derivar de un acto de mala fe cometido por el corredor de seguros".

AYUDA A LA MEDIACIÓN

Pero esa delimitación de responsabilidades no significa que desde las aseguradoras no se establezca un compromiso para fomentar entre la mediación la implantación de estos modelos de cumplimiento normativo. Algunas, como Markel, han lanzado propuestas como el Servicio e-Compliance para apoyar a sus corredurías colaboradoras a que conozcan su vulnerabilidad o su grado de exposición en materia de responsabilidad penal corporativa y puedan adaptarse a los requisitos normativos. Además, José Antonio Martín

¿QUÉ PUEDE PASAR SI NO SE TIENE UN PLAN DE COMPLIANCE?

"Si en el ejercicio de la actividad aseguradora se incurre en conducta tipificada por el Código Penal susceptible de pena para la empresa, así como su órgano ejecutivo y de dirección, y no tienen programa de compliance o no está debidamente actualizado y cumplimentado no podrá mitigar las consecuencias de la comisión del delito o infracción", comenta Itziar Pernía, secretaria de la Junta Directiva de Apromes.

Las penas son múltiples: multa económica, suspensión de la actividad por un plazo de hasta cinco años, cierre de la empresa con disolución y liquidación, clausura de locales y establecimientos, inhabilitación para obtener subvenciones y ayudas públicas, prohibición de realizar en el futuro las actividades en cuyo ejercicio se haya cometido, favorecido o encubierto el delito, intervención judicial para salvaguardar los derechos de los trabajadores o de los acreedores por el tiempo que se estime necesario... Unos perjuicios que, como señala Fernando Somoza, director de Compliance, Relaciones Sectoriales y Defensa Cliente de AXA, van más allá de cuestiones económicas y pueden llegar a afectar a la reputación de la entidad.

Y todo ello sin olvidar, como recalca Vidal Aguirre, director de Operaciones de Albroksa, que "las consecuencias del incumplimiento del código ético, de la normativa interna y la externa que generen un riesgo penal, conlleva sanciones disciplinarias si el infractor mantiene relación laboral; y otras medidas de carácter mercantil, si éste pertenece al órgano de administración de la sociedad o se trata de un colaborador externo". Por lo que pueden afectar tanto al corredor titular como al personal vinculado a la correduría.

Por eso, "el hecho de contar con un programa de compliance penal, implica directamente una reducción de la exposición al riesgo para las corporaciones u organizaciones, ya que es una herramienta importante a la hora de argumentar su defensa y poderse exonerar de responsabilidad, siempre y cuando hayan adoptado y ejecutado medidas de vigilancia y control para prevenir delitos o reducir de forma significativa el riesgo de su comisión", confirma José Antonio Martín.

Pero no solamente carecer de un plan de cumplimiento normativo "es un meridiano error que puede tener fatales consecuencias", como destaca Gutiérrez, es que supone "renunciar a una normalización que siempre es más que recomendable y que ayuda a la racionalización que cualquier empresa siempre necesita".

considera que la colaboración entre ambas partes es esencial para ayudar a "los clientes a entender la importancia de implantar un programa de compliance en sus empresas y les aporten soluciones".

Para Polo, el papel facilitador de las aseguradoras pasa fundamentalmente por difundir y comunicar la relevancia que tiene la existencia e implantación de estos programas, así como dar a conocer las posibles implicaciones penales que derivan de una mala o inexistente gestión del cumplimiento normativo.

El reducido tamaño de gran parte de las correduría complica la aplicación de los programas de cumplimiento por el coste que conllevan

Fernando Somoza también valora la sinergia que se puede establecer: "La manera en que las aseguradoras diseñan sus productos, el proceso de venta para los mismos, la transmisión de los valores éticos adecuados y la necesidad de tener al cliente como el centro de la actividad aseguradora son algunos de los aspectos que impactan directamente a los corredores y en los cuales compliance está muy presente".

Con todo, desde la mediación comprenden que la ayuda facilitada por las aseguradoras es limitada, al tratarse de una cuestión más de organización interna. Es el corredor como persona jurídica el que está obligado a velar porque las personas que tiene bajo su autoridad no incurran en supuestos de riesgo penal, ya que en caso de producirse sería la propia correduría la que resultaría imputada. De hecho, la Ley de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados contempla expresamente la independencia del corredor, por lo que la entidad no debe responder penalmente por ningún delito cometido por un empleado o colaborador de la correduría.

Ahora bien, como destaca Itziar Pernía, las compañías consideran cada vez más como un requisito para trabajar con los corredores que tengan implementados programas de compliance, lo que está llevando a las asociaciones de corredores a formar e informar a sus asociados sobre los parabienes del cumplimiento normativo y ayudar en su implantación.

"Sin duda los mayores cambios han afectado a las aseguradoras, pero es innegable que también por capilaridad lo han hecho en la mediación", sostiene Cristina Gutiérrez, directora gerente de Fecor, para quien al final el cumplimiento normativo viene "a normalizar procesos y sistemas, y esto, aunque pueda crear una pequeña carga de trabajo, siempre es positivo".

IMPACTO EN EL SECTOR

No obstante, para las compañías del sector el compliance "ha pasado a ser una función clave", ganando relevancia y protagonismo dentro de sus organizaciones, como menciona Somoza. "Una conducta apropiada en los negocios por parte de las entidades, genera incentivos económicos y de reputación, que se relacionan con la credibilidad y confianza del mercado".

Efectivamente, Martín cree que este cumplimiento normativo financiero es cada vez más exigente, lo que obliga a las compañías a dotar importantes recursos. "Para hacer frente a este reto hay que contar con una adecuada estructura empresarial, muy buena gestión de los recursos y una fortaleza financiera".

Sin lugar a dudas, la obligación del compliance en las aseguradoras es algo que repercute positivamente en las correduría, toda vez que, como destaca Pernía, "las organiza-

ciones están más concienciadas de que el cumplimiento normativo les protege y dota de mayor seguridad el ejercicio de su actividad empresarial, así como la relación con compañías, clientes, proveedores, etc.".

CULTURA DE LA PREVENCIÓN

Con todo, Olaya Polo, head of Finance de Berkley, aunque valora que están siendo "muchos" los esfuerzos en los últimos años "para la integración de la función de cumplimiento normativo como un elemento más", también son conscientes "del trabajo que queda por delante".

La asignatura pendiente de muchas organizaciones, para el director Desarrollo de Negocio y Marketing de Markel, "es tener implantada una cultura de prevención y gerencia del riesgo para reducir su nivel de exposición al riesgo", desarrollando e implementando programas de compliance de una forma "eficaz y adecuada". Algo que, si aún no se ha realizado, es porque todavía no hay conciencia de necesidad: "Quizás porque es 'recomendable' y 'no obligatorio' en la mayoría de los casos", argumenta.

Una vaguedad, que da lugar a que en el mercado no todos los actores cumplen de la misma forma, cuestiona el representante de AXA: "Es preciso evitar ámbitos de indefinición tanto en la función de compliance, como en los textos legales en base a los cuales se determinan los programas de cumplimiento. A las entidades nos exigen transparencia y simplicidad; el reto es conseguir lo mismo por parte de los reguladores. De esta forma, no habrá pautas de trabajo inadecuadas", sostiene.

De ahí que abogue por "profesionalizar aún más la función de compliance a través de organismos institucionales", como ocurre con otras profesiones, como la abogacía o auditoría interna. Además, considera que es preciso invertir en tecnología para definir flujos de trabajo, procesos de validación, cuadros de mando automatizados "y un factor crucial, como es la explotación de datos en base a indicadores de riesgos en materia de cumplimiento y ética empresarial".

Contar con un plan de compliance penal mitiga las consecuencias de la comisión del delito o infracción

NORMALIZAR PROCESOS

Desde el punto de vista de la mediación todavía queda mucho camino por andar en la "normalización de los procesos", como indica Cristina Gutiérrez "para que su implementación y cumplimiento sea algo natural" en las corredurías.

"Que los corredores vean en el cumplimiento normativo un programa que les dé tranquilidad para el ejercicio de su actividad aseguradora", añade la secretaria de la Junta Directiva de Apromes, para lo cual habrá que apostar en mayor medida por el desarrollo de acciones formativas para comunicar la existencia de estos programas especialmente entre empleados y colaboradores, que a su entender es uno de los aspectos más difíciles de implementar.

En esta línea, Albroksa puso en marcha el pasado noviembre un plan especial de formación sobre compliance masivo para todo el personal de su correduría, así como para sus colaboradores y oficinas franquiciadas para que toda la red conociese y se implicase en el perfecto cumplimiento con la nueva responsabilidad penal de las empresas.

Aitana Prieto

En Caser, queremos comunicarnos contigo.

Es el momento de emprender y somos tu mejor opción.

El apoyo en las nuevas tecnologías, el servicio global, la presencia en todo el territorio y nuestro apoyo constante, hacen de Caser todo un referente de la Mediación Profesional.

¿ACEPTAS?

TU VIDA | TU SALUD | TU HOGAR | TU AUTO | TUS PENSIONES | TU EMPRESA

902 011 111 | CASER.ES

caser

Aseguramos lo que está por venir

Santiago Villa, José Manuel Inschausti, José Antonio Sánchez, Antonio Trueba e Iñaki Peralta.

Jornada de Perspectivas del Seguro y la Economía para el año 2019

El sector asegurador CRECE 1,34% con respecto a 2017

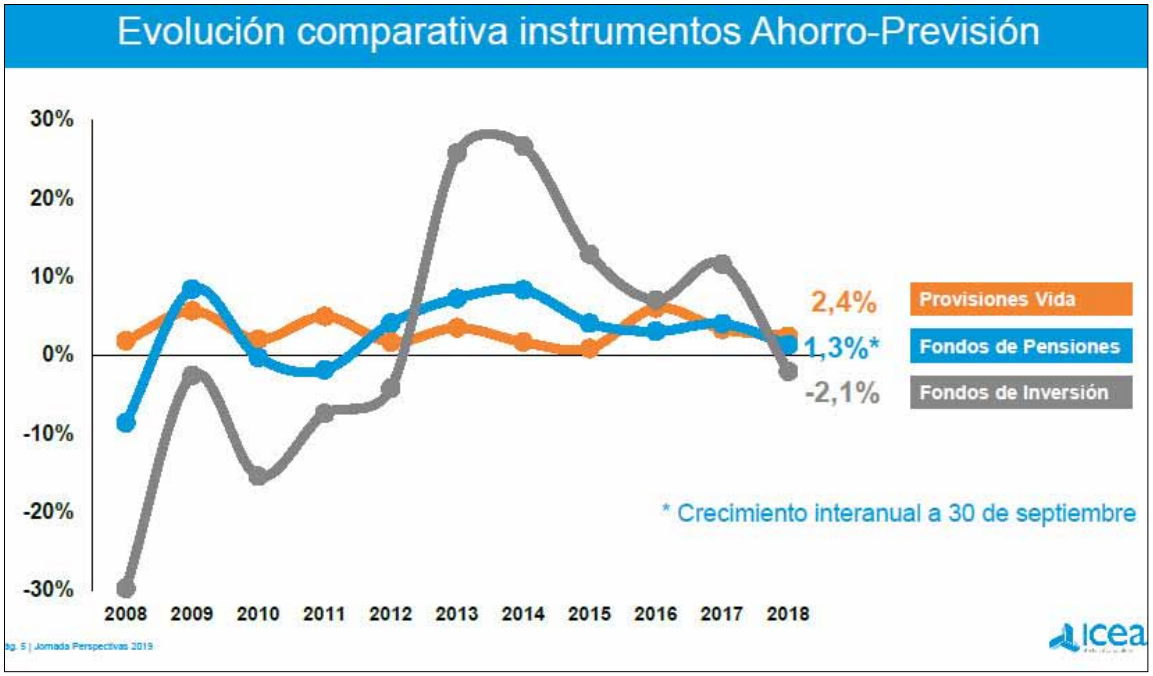
Los ingresos de las aseguradoras por la venta de pólizas a cierre de 2018 ascendieron a 64.282 millones de euros, un 1,34%, frente a la caída del 0,7% del año anterior. De este importe, 35.368 millones de euros correspondieron al ramo de No Vida y los 28.914 millones restantes al de Vida, según muestran los datos provisionales recabados por ICEA, dados a conocer en la Jornada de Perspectivas del Seguro y la Economía para el año 2019.

José Boada, presidente de ICEA, fue el encargado de realizar la apertura de la Jornada, en la que alabó la fortaleza del sector. "Hemos terminado el año de forma robusta", dijo. De hecho, es "el sector más solvente de las economías de la UE y pensamos que va a seguir creciendo con buenos niveles de solvencia y rentabilidad". No obstante, Boada llamó la atención sobre la necesidad de ser "más eficientes, debido a los bajos tipos de interés".

A continuación, Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, presentó los resultados obtenidos en los diferentes ramos en 2018.

El sector asegurador tiene un sólido compromiso con el crecimiento rentable

"Un año positivo", dijo, porque el seguro ha crecido, aunque sea de forma modesta. "Los 64.282 millones de euros que conforman ahora nuestra mejor estimación de la facturación del año pasado suponen un 1,34% más que las primas anotadas en 2017. Se trata de un



crecimiento sólidamente implantado", señaló González de Frutos.

El conjunto de los seguros No Vida, con una cifra de negocio de 35.368 millones de euros, se ha expandido prácticamente un 4% más que el año pasado. Mientras que el ramo de Vida, el volumen de su ahorro gestionado se estima con las cifras actuales en 188.089 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 2,44%. En opinión de la presidenta de Unespa "teniendo en cuenta la situación de los tipos de interés, es meritoria esta subida". La facturación de Vida riesgo anota un aumento del 12% en el ejercicio, mientras que Vida ahorro tuvo una caída del 1,7%. Un descenso que ha sido menor que el del año pasado.

Entrando en los componentes No Vida, el seguro del Automóvil obtuvo una facturación de 11.135 millones de euros, lo cual prácticamente lo coloca un 2% por encima de las cifras de 2017.

Los 8.520 millones de euros de facturación que actualmente se le calcu-

Previsión de crecimiento para 2019

No vida
3,3%

Autos entre
1 y 1,5%

Salud
5%

lan al ramo Salud para el año pasado, supondrían un 5,6% más que los 8.000 millones en números redondos que conformaron la facturación del año 2017.

En el conjunto de seguros Multirriesgo las estimaciones los sitúan en 7.245 millones de euros en 2018, un 4% más que el año anterior. "Sigue con una tendencia al alza que, lógicamente, se vio matizada por los años de la crisis económica, que hemos de recordar impactaron de forma especial en la vivienda", señala Pilar González de Frutos.

Por otra parte, los otros ramos y actividades del seguro No Vida anotaron, según las estimaciones, 8.468 millones de euros de facturación el año pasado, lo cual supuso una expansión prácticamente del 5%, hecho éste que demuestra la pujanza de algunas modalidades de seguros a las personas, como Decesos o Defensa Jurídica.

Pilar González de Frutos destacó que "el sector, como tal, tiene un sólido compromiso con el crecimiento rentable, que hace incluso que modalidades que tienen una expansión modesta en su cifra de negocio desistan de abordar estrategias de

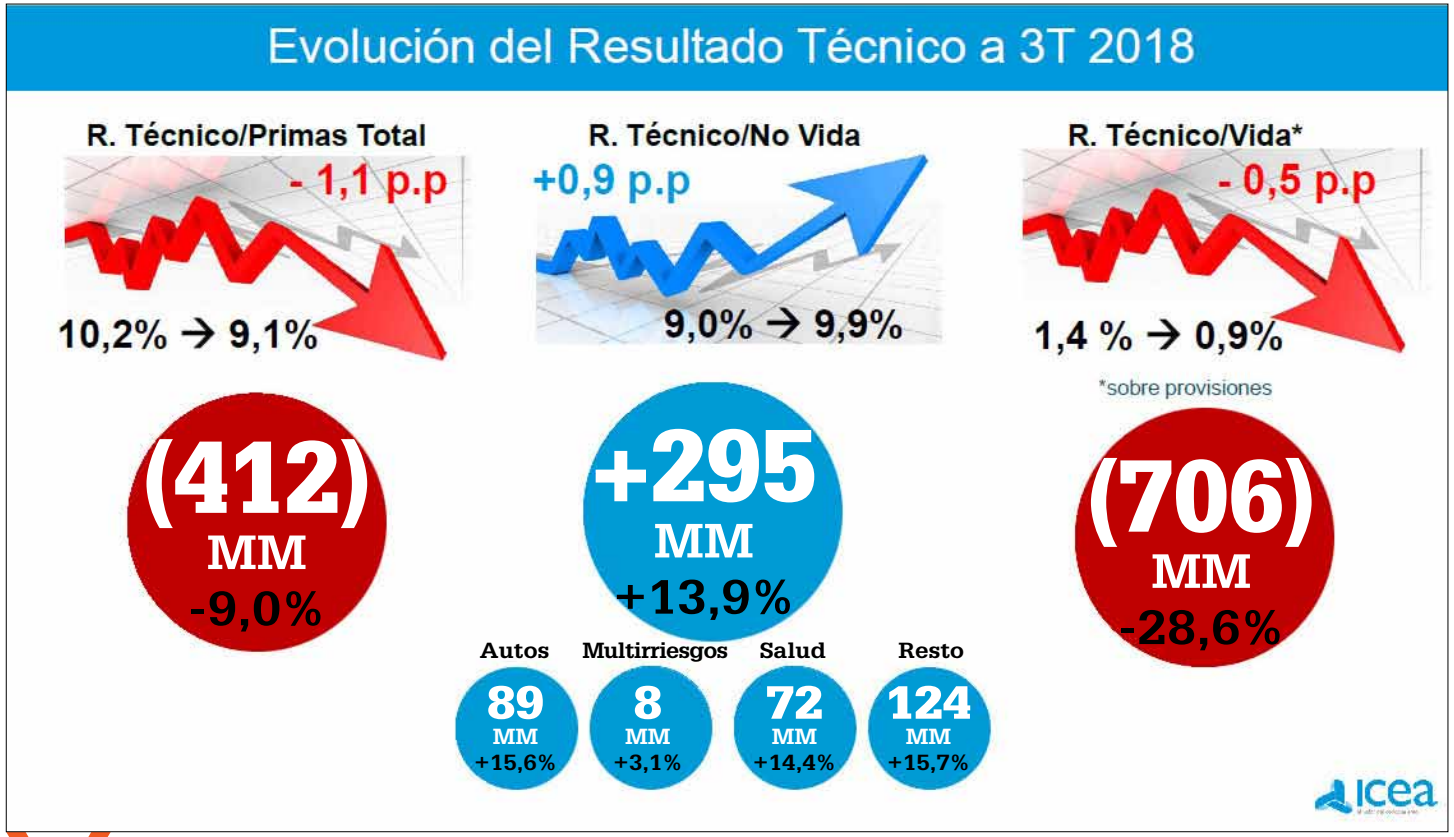
José Antonio Sanchez y Pilar González de Frutos.

crecimiento *per se*, que se notarían en el deterioro de su rentabilidad".

González de Frutos se mostró claramente preocupada por lo que está ocurriendo con el ahorro. Dijo que "la tasa evolutiva del ahorro acumulado en seguros colectivos es negativa en prácticamente toda la serie de 15 años".

UN BUEN AÑO

Posteriormente, tomó la palabra José Antonio Sánchez, director general de ICEA, para realizar el análisis y las tendencias del sector. Un ejercicio que, según Sánchez, fue un "buen año". Entre otras cosas, resaltó el hecho de que las primas de



En 2018, Vida riesgo creció un 12,09%; Vida ahorro, un –3,97%; y Vida provisiones, un 2,44%

Vida hayan caído menos, porque las primas de riesgo se han comportado bien creciendo un 12,1%, mientras que en otros años tuvieron un crecimiento plano. Además resaltó que hay "más primas de Vida riesgo no asociadas al crédito, que las asociadas al crédito".

Sin embargo, llamó la atención sobre el hecho de que el ramo de Vida riesgo esté muy concentrado: "las 5 primeras entidades tienen prácticamente el 50% del negocio. Y el 75% del crecimiento de primas de este año está en solo 4 entidades".

En cuanto al ahorro gestionado, se ha producido un crecimiento del 2,4%, "lo que supone una desaceleración con respeto al año pasado que

José Antonio Sánchez, Pilar González de Frutos, José Boada y Emilio Ontiveros.

creció más del 3%". No obstante, el director general de ICEA lo calificó como "un comportamiento positivo porque seguimos de forma generalizada en un escenario de bajos tipos de interés y porque otros instrumentos financieros se han comportado peor: los fondos de pensiones han crecido un 1,3% y los fondos de inversión han bajado un 2,1%".

En el caso de los seguros de No Vida, ha mejorado su resultado técnico (básicamente porque se ha comportado mejor la siniestralidad). En No Vida se gana 295 millones más (un 13,9%) mientras que en Vida se pierde un 28,6%. El resultado técnico de Vida cae 0,5 puntos porcentuales sobre provisiones y en No Vida, el resultado técnico crece 0,9 puntos porcentuales. Mejoran sobre todo la rentabilidad técnica de Autos y Salud, mientras que Decesos cae un poco y Multirriesgos se mantiene.

El 10% de las entidades concentran el 66% de beneficio técnico del conjunto del sector

En cuanto a la concentración del mercado hay que decir que en los últimos 10 años los grandes grupos han ganado cuota de mercado. En concreto en Vida, 13 puntos porcentuales y en No Vida 6,5 puntos porcentuales. Este crecimiento de los 10 primeros grupos se explica por el crecimiento inorgánico de primas (por compras). En cuanto al beneficio técnico, este se concentra en pocas entidades: el 10% de las entidades tienen el 66% de beneficio técnico del conjunto del sector.

Según José Antonio Sánchez, "en 2019 las previsiones son que en No Vida se crecerá un 3,3%, lo que supone una ligera desaceleración con respecto a 2018 pero por encima del PIB. Pero tendremos que trabajar duro para mantener los márgenes de resultados, porque se van a ir estrechando más".

HABRÁ UNA CAÍDA DEL 68% DE LAS PRIMAS EN AUTOS, HOGAR Y SALUD EN 2060

En cuanto a las previsiones a un futuro más lejano, el director general de ICEA explica que ciertos ramos se verán muy influidos por la reducción de la población en España. Se prevé que hasta el año 2060, se va a reducir en un 12% la población, situándonos en 41 millones de españoles. Eso puede conllevar una caída del 68% de las primas en Autos, Salud y Hogar.

En Vida, de aquí a 2066 el mayor impacto va a venir por el hecho de que casi el 34% de la población tendremos más de 65 años. Eso conllevará un aumento significativo del gasto de las pensiones y del gasto sanitario.

Por otro lado, la tecnología nos va a llevar a mejorar la rentabilidad técnica porque va a incrementar la eficiencia y la siniestralidad. Pero la otra cara de la moneda, según Sánchez, es que "si la tecnología reduce tanto la siniestralidad, en algunos ramos no habrá necesidad de asegurarse. Eso nos llevará a reinventar el modelo de negocio: orientarnos a ramos con más siniestralidad; proporcionar soluciones a medida (coberturas que se necesitan solo para un tiempo determinado); y la red de distribución tendrá perfiles muy distintos porque serán muy especializados. La inteligencia de

José Boada y Emilio Ontiveros.

negocio nos da la personalización total. Hay que tener gente que te explique lo que dice la tecnologia para elegir al cliente.

Emilio Ontiveros, presidente de AFI, como cada año aportó las perspectivas económicas y financieras del mundo, de Europa y de España. Desde AFI prevén una subida del 2,5% del PIB de España en 2018 y un crecimiento del 2,3% en 2019. Sobre la economía española dijo que el ciclo de crecimiento económico se mantiene robusto, con señales de una ligera desaceleración. Los principales riesgos que ve son el debilitamiento de la demanda externa, hay que prestar atención a la renta de los hogares, el impacto sobre el consumo privado y el brexit. Sobre la demanda interna dijo que el consumo privado se mantiene elevado y mejoran las perspectivas de concesión de crédito. No obstante, piensa que se debe prestar atención a la erosión del poder adquisitivo de los hogares.

En 2013 había 75.142 activos en previsión empresarial y en 2018 hay 71.711, un 4% menos

BAJA PENETRACIÓN EN LOS SISTEMAS DE PREVENCIÓN

Tras la pausa para el café, llegó el turno de las previsiones para los ramos de Vida y Pensiones, Salud, Multirriesgos y Automóviles. Antonio Trueba, CEO de Mediterráneo Vida, hizo hincapié en la baja penetración de los sistemas de prevención y eso supone una enorme oportunidad para el sector. Por otra parte denunció "la actitud del avestruz de los políticos sobre el tema de las pensiones que ni tan siquiera nos manda la carta informativa".

Trueba explicó que "Vida y pensiones ha mantenido el ahorro gestionado pero no ha logrado incorporar nuevos flujos. En los últimos años las primas totales se han situado en 28.000 millones de euros. El riesgo individual ha crecido con mayor vigor, lo que es especialmente relevante en términos de rentabilidad pues supone aproximadamente un 60% del resultado de Vida".

Denunció que la previsión empresarial no funciona en España, un punto esencial en otros países. "En 2013 había 75.142 activos en previsión empresarial y en 2018 hay 71.711, un 4% menos". Asimismo resaltó el hecho de que al sector asegurador le cuesta mucho posicionarse en el mercado de gestión de activos, donde solo tiene el 15% en 2018 frente al 21% que tenía en 2013".

Entre los datos que presentó, estaba que la primera entidad en Vida y Pensiones, que es una bancoaseguradora, ha ganado un 8% del 19% que crece la totalidad del mercado. Las entidades que se encuentran entre el puesto 6 y el 10, la mayoría no es banca, han crecido un 4% de cuota de mercado con un 59% de crecimiento acumulado en provisiones. Señaló que "la distribución bancaria no ha ganado cuota en los últimos años".

Vida y pensiones es un mercado con un enorme potencial aunque cada vez más complejo. Tener éxito requiere inversiones y un desarrollo de capacidades muy importantes. Señaló que "el mercado seguirá concentrándose aceleradamente". "Los que no tengan capacidad o voluntad de competir

José Manuel Inschausti, José Antonio Sánchez, Antonio Trueba eIñaki Peralta.

globalmente, deben concentrar sus esfuerzos en partes concretas de la cadena de valor", comentó Trueba. Por otro lado, animó a "la industria a no desfallecer en seguir impulsando la agenda de las pensiones suficientes y sostenibles, así como el papel necesario del sistema de capitalización y los beneficios del seguro de Vida". En cuanto a los reguladores, dijo que "deben reflexionar sobre el impacto que el exceso de regulación tiene en la oferta y en la creación de oligopolios".

Por su parte, Iñaki Peralta, director general de Sanitas Seguros, expuso las perspectivas de Salud, que ha tenido un crecimiento en primas (en 2017 fue del 4%) y en 2018 entorno al 6%. Se espera que en 2019 el crecimiento sea del 5%.

En 2018 el total de No Vida creció un 3,94%: Automóviles, un 1,94%; Salud, un 5,59%; Multirriesgos, un 4,02%; y resto No Vida 4,93%

Entre los factores que van a cambiar el sector Peralta destaca la multicanalidad, la colectivización (que conlleva una prima más baja pero permite que entren más personas al seguro), la evolución de la provisión (la elección de más médicos y hospitales supone una pérdida de beneficios para las aseguradoras), el coste médico asistencial (los diagnósticos son más precisos y hay nuevos tratamientos) y la innovación/diferenciación (trabajamos en 4 pilares: clientes, talento, digitalización y asistencial).

HOGAR SUPONE EL 60% DE MULTIRRIESGOS

José Manuel Inchausti, CEO Territorial de Mapfre Iberia, hizo la reseña de las perspectivas de Multirriesgos, en donde Comercio e Industria creció un 5,8% en 2018 (un 1,6% menos que en 2017), otros Multirriesgos un 4% (un 1,7% más que en 2017) y Hogar y Comunidades un 3,5% (un 3,2% más con respeto a 2017).

Inchausti dijo que Hogar tiene buenas perspectivas porque en 2018 se han vendido 600.000 viviendas. En diez años, Hogar ha llegado a suponer el 60% de todo el ramo Multirriesgos.

Explicó que "la cuenta técnica, que era su punto fuerte, a partir de 2016 se ha ido reduciendo desde un 13,6% a un 5,8% en 2018, con un resultado financiero que ha bajado del 3,9% en 2015 al 2,7% en 2018". A esto hay que unir que el ratio combinado está creciendo, debido al incremento de la siniestralidad y por los gastos fijos.

Inchausti llamó la atención sobre todo por la situación de Comercio e Industria, "con un ratio combinado de más del 104% y donde la situación comienza a ser insostenible. La siniestralidad está creciendo más que las primas y eso es preocupante".

En cuanto a los desafíos en particulares y empresa, destacó: "la transformación con la simplificación/uso tecnología: con productos y excelencia en pricing, distribución (sinergia entre los canales tradicionales y el mundo digital son compatibles), servicio postventa (resolución ágil de siniestros

con apoyo en la tecnologia y con información continua al cliente y al mediador), rentabilidad (segmentación del cliente con ventajas para la compañía y el mediador) y riesgos emergentes (ataques cibernéticos, protección de datos y medioambiente)".

Por último, Santiago Villa, consejero delegado de Generali España, explicó las perspectivas de Automóviles, un ramo que continúa estancado dentro del sector asegurador con 11.200 millones de euros (un 23% del mercado asegurador). En 2015 comenzó a crecer (un 1,9% en primas) y en 2016 superó el 4% de crecimiento, pero a partir de ahí, se ha ralentizado, perdiendo fuerza. El parque de autos va creciendo pero menos de la mitad que lo venía haciendo en idénticas condiciones macroeconómicas. Entre los factores de incertidumbre que han aparecido está el impuesto del diésel, la forma de conducir en las urbes, coches compartidos... Por eso aunque ha crecido un 2% el parque automovilístico no se llega a un 2% de crecimiento en el seguro de Autos.

Hay más primas de Vida riesgo no asociadas a crédito, que las asociadas al crédito

La parte positiva es que la frecuencia siniestral se ha estabilizado desde 2015. Pero en 2019 se prevé una ligera subida de la frecuencia (estimada en 0,5% /1%), pese a la ralentización del uso.

Perspectiva decrecimiento en 2019 entre el 1% y el 1,5%, el parque de vehículos subirá un 1,5%/ 2%, la frecuencia siniestral será del 0,5%/ 1%, el ratio de gastos de gestión bajará un 1% y se prevé una bajada del 0,5% de la prima media en 2019.

Las tendencias en Autos en data analitics llevará a una mejora en la gestión de negocio (princing), conocimiento granular del clientes y modelos predictivos (anulación, siniestro, fraude...). En los servicios OIT y NNTT proporcionará avisos al conductor ante riesgos (velocidad excesiva, alertas meteorológicas...), servicios de asistencia inmediata y geolocalizada ante accidentes, averías, soporte al clientes, reporte simplificado de daños a la compañías, detección de robo, impacto en frecuencia (mejora de la seguridad activa) y mejora en la experiencia cliente, entre otros.

Para la clausura del acto se contó con Francisco Carrasco, subdirector general de Regulación y Relaciones Internacionales de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP). En su exposición, explicó las novedades normativas que aborda el supervisor, como la nueva Comisión de Seguimiento del Baremo de Autos (está analizando las repercusiones jurídicas y económicas), la trasposición de la IDD (en proceso parlamentario) y el Real Decreto de Formación y el Real Decreto de Información Estadístico Contable (DEC) que la seguirán; la Directiva de Planes de Pensiones Paneuropeos; la creación de la Autoridad Macroprudencial, proyecto que compete al Ministerio de Economía y que afecta a los tres supervisores financieros; y el Sandbox financiero (adecuado al nivel de protección al cliente acorde con la innovación).

REVITALIZA TU NEGOCIO
A TRAVÉS DEL MARKETING EMAIL

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

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

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

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

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

El seguro **RESPONDE** ante un ciberataque

Alan Abreu, responsable de riesgos cibernéticos de Hiscox España.

Según Forbes, 9 de cada 10 empresas sufrirá un incidente de naturaleza cibernética, independientemente del tamaño o la actividad. ¿Qué harán estas entidades cuando sufran el incidente? ¿Quién es el responsable? ¿A quién deben avisar? ¿Quién lo solucionará? Un seguro ciber responde a estas cuestiones y a muchas más, y puede minimizar el impacto financiero que podría generar este tipo de incidentes, ya sea tanto en costes propios como en pagos a terceros.

Cualquier empresa o entidad ha visto cómo al tradicional riesgo financiero, físico o de paralización de su actividad, se le ha sumado aquel derivado de un incidente de carácter cibernético. Hoy los sistemas de información pueden sufrir un incidente que afectará también a personas, formas de trabajo, seguridad de los datos y al propio sistema informático.

Este incidente puede originarse conectado a Internet o no, desde dentro o fuera de la organización, puede ser de carácter malintencionado o simplemente la consecuencia derivada de un error o accidente, pero independientemente de su naturaleza, sus consecuencias finales pueden poner en peligro datos personales, información privada y la infraestructura tecnológica.

Ataques al Banco de España, la compañía aérea British Airways, la cadena de hoteles Marriott o incluso Facebook, han sido algunos de los casos más sonados del año que acabamos de terminar. Pero esta realidad no afecta solo a grandes entidades. Según Forbes, 9 de cada 10 empresas sufrirá un incidente de naturaleza cibernética, independientemente del tamaño o la actividad. ¿Qué harán estas entidades cuando sufran el incidente? ¿Quién es el responsable? ¿A quién deben avisar? ¿Quién lo solucionará? Un seguro ciber responde a estas cuestiones, y a muchas más, y puede minimizar el impacto financiero que podría generar este tipo de incidentes, ya sea en costes propios como en pagos a terceros.

EL 70% DE LOS CIBERINCIDENTES DETECTADOS FUERON DIRIGIDOS CONTRAS LAS PYMES

Muchas de las entidades con las que interactuamos cada día, sobre todo pequeñas y medianas empresas, podrían estar a un clic de perder todo el camino recorrido en los últimos años. ¿Por qué?, porque llegado el caso, serían incapaces de disponer de los recursos económicos y tecnológicos necesarios para restaurar su actividad, o recibir una sanción administrativa que podría llevarles a la quiebra. Tal es la vulnerabilidad de nuestras pymes que las últimas estadísticas de Incibe nos indican que en 2016, el 70% de los ciberincidentes detectados fueron dirigidos contras las pymes.

Ante cualquier ataque, error o sospecha de que los sis-

temas pueden verse comprometidos, el seguro ciber ofrece una respuesta integral que se activa con una simple llamada telefónica. En primer lugar intervendría el Servicio de Respuesta a Incidentes, que activa un protocolo de contención tecnológica gestionado por un equipo de profesionales especializados en analizar, mitigar o resolver el incidente. A través de este servicio se podrá contener un incidente, establecer, en la medida de lo posible, la causa y el alcance del mismo, confirmar la ocurrencia de una vulneración de datos, e identificar, en la medida de lo posible, a los afectados. También suprimir cualquier virus del sistema informático que haya causado un incidente, recuperar el acceso a los programas o datos electrónicos, reconfigurar, instalar, o recrear los datos electrónicos.

Si el incidente va más allá y requiere de ello, el asegurado también contará con un asesoramiento jurídico y de relaciones públicas y comunicación. En el último paso de la gestión del siniestro se analizará lo ocurrido para posteriormente facilitar al asegurado un informe con recomendaciones de mejora.

Muchas pequeñas y medianas empresas podrían estar a un clic de perder todo porque serían incapaces de disponer de los recursos económicos y tecnológicos necesarios para restaurar su actividad, o podrían recibir una sanción administrativa que podría llevarles a la quiebra.

Asimismo, tras la gestión del incidente, el asegurado tendrá derecho a indemnizaciones económicas para que el impacto en el negocio sea el menor posible. Esta cobertura financiera podría hacerse cargo, por ejemplo, de los gastos para mitigar una posible pérdida de beneficios, la propia pérdida de beneficios, el importe económico del rescate pagado por el asegurado ante una extorsión, o asumir las sanciones por incumplimiento en materia de protección de datos y normativa de tarjetas de pago.

Además, su seguro le ofrezce coberturas complementarias que se adapten a la realidad de su negocio y actividad. Por ejemplo transferencias fraudulentas, variación de precios online o suplantación de identidad.

Una póliza de Decesos con subsidio mensual en caso de despido

La correduría online Sum Broker ha lanzado 'Tu Seguro Tranquilidad', que incluye un seguro de Decesos, Asistencia domiciliaria y en viaje, Protección Jurídica, que pretende cubrir todas las etapas de la vida. Con la contratación de este producto se podrá contar con hasta 750 euros mensuales en caso de despido, baja laboral u hospitalización.

Otros riesgos a los que se enfrentan las familias pueden ser igualmente atenuados por 'Tu Seguro Tranquilidad', especialmente los derivados del uso de aplicaciones o redes sociales por menores, cualquier conflicto jurídico o dificultades de salud en el domicilio o incluso de viaje.

Es un seguro de contratación online que se adapta a las necesidades particulares de cada persona y a los riesgos que cada uno desea cubrir. Así, cuenta con la cobertura de Decesos con libre elección del servicio que incluye cualquier gestión administrativa vinculada al fallecimiento del asegurado (certificado de defunción, pensión de viudedad u orfandad, baja en libro de familia, seguridad social, etc.); una cobertura de defensa jurídica con la que recibirá asesoramiento y defensa legal o ayuda en la reclamación de los intereses del cliente en el ámbito laboral; una cobertura de asistencia de salud con la que el asegurado, entre otras cosas, tendrá a su disposición un servicio doméstico de ayuda domiciliaria durante la convalecencia e incluso un profesor particular para que los más pequeños no pierdan clase durante la enfermedad.

Si el asegurado es hospitalizado, a partir de séptimo día podrá recibir una ayuda mensual y así cubrir numerosos gastos inesperados como los traslados, viajes y manutención de acompañantes o la guardería de sus hijos durante su ingreso hospitalario.

Patinetes eléctricos asegurados

AXA se suma al fomento de las nuevas formas de movilidad en las ciudades con el lanzamiento de una solución aseguradora para patinetes eléctricos tipo A.

Este seguro, disponible desde 20 euros al año, está destinado a particulares propietarios y usuarios de patinetes eléctricos mayores de edad. Si el usuario habitual es menor de edad, deberá figurar como asegurado en la póliza, y como tomador una persona mayor de edad, sus padres y/o tutor legal. En este sentido, es importante tener en cuenta la normativa u ordenanzas municipales que rigen en cada Ayuntamiento para determinar la mayoría de edad para el uso de patinetes eléctricos.

La cobertura también contempla la asistencia de un abogado en caso de accidente, así como el pago de la fianza. Además, la cobertura de RC tiene un límite de 150.000 euros por siniestro con posibilidad de ampliación.

AXA lanza su primer seguro de Crédito comercial

AXA ha entrado en el seguro de crédito comercial con una solución integral para proteger a las empresas contra el riesgo de que sus clientes no cumplan con sus obligaciones de pago.

El seguro de Crédito de AXA está dirigido a empresas de fabricación, comerciales y de servicios con domicilio social en España, y que desarrollen su actividad en el país o fuera de él, a crédito o contra factura.

Además de la compensación por la eventualidad del impago, la solución de AXA trabaja en la prevención, a través de la evaluación de los compradores y la definición del límite de crédito por comprador; así como en la monitorización permanente del riesgo, para lo que cuenta con un sistema de advertencias automatizado. Asimismo, cuenta con un servicio de cobro/recuperación de las deudas pendientes de cobro.

"Hemos entrado en este nuevo segmento para nosotros con una solución modular, que se adapte a las necesidades específicas de cada uno y con la capacidad de desarrollar rápidamente nuevas cláusulas", ha dicho Kristof Vanooteghem, director de Empresas de AXA.

Un seguro de Accidentes individual que cambia el capital asegurado sin variar la prima

Asisa Vida ha lanzado su primer seguro de Accidentes individual, 'Asisa AV Accidentes Compromiso 10', un producto que aumenta el capital asegurado cada año sin cambiar la prima durante los 10 años de duración del seguro. Además, se incrementa la retribución al mediador en función de la permanencia del cliente.

La prima de 'Asisa AV Accidentes Compromiso 10' es de 39,2 euros para todas las edades y profesiones contratables y el capital inicial es de 30.000 euros en los casos de muerte por accidente e incapacidad permanente absoluta por accidente. Cada año, este capital se irá incrementando un 5% en cada garantía durante los 10 años de duración del seguro hasta alcanzar los 46.539,85 euros y manteniendo siempre la prima inicial.

"Es un seguro único en el mercado asegurador español que cambia la relación del cliente y el mediador con la aseguradora, con el objetivo de fidelizar a ambos. Además, dispone de suscripción sencilla y prima constante para todas las edades", según Asisa Vida.

Coberturas para los profesionales de la venta de vehículos industriales de ocasión

La Unidad de Garantía de **Willis Towers Watson Affinity** ha desarrollado y lanzado 'Willis Truckcare Profesional', un producto dirigido a proteger a los profesionales de la venta de vehículos industriales de ocasión, por los gastos que pudieran surgir como consecuencia de posibles averías a las que tuvieran que hacer frente, una vez realizada su venta tanto a particulares como a empresas.

Este producto asegura camiones de hasta 10 años de antigüedad /1.000.000 de kilómetros a la fecha de contratación del seguro, en tres niveles de cobertura atendiendo a su antigüedad y kilometraje: Premium, Optimus y Excellens; y para cuatro tipos de vehículos: industriales ligeros (> 3.5 TN – 6TN), industriales medios (> 6TN – 16 TN), industriales pesados (> 16TN) y tractocamiones.

Se trata de un seguro de avería mecánica del mercado que incluye en sus versiones Premium y Optimus, la cláusula de desgaste que protege al asegurado ante posibles denegaciones de cobertura como consecuencia de averías imputables al desgaste por el normal uso del camión.

'Willis Truckcare Profesional' puede contratarse con y sin franquicia.

Protección del alquiler turístico

Zurich Seguros ha lanzado un seguro de Hogar modular que ofrece coberturas específicas según el uso de la vivienda, ya sea vivienda principal, residencia secundaria o vivienda destinada al alquiler tradicional, temporal o turístico, como las que proponen las economías colaborativas.

Además de poder personalizar el seguro con coberturas extra, 'Zurich Hogar' ofrece nuevas opciones de protección y servicios que incluyen, entre otros, los daños provocados por drones, segways y overloaps.

El seguro cuenta con tres modalidades diferentes según las necesidades del cliente: cobertura sencilla, estándar y total. Además, la póliza ofrece dos packs de coberturas y servicios extra, como son el Pack Esencial, incluido en todas las modalidades, y el Pack Ampliado, con más coberturas y capitales superiores. Otra de las novedades es que el cliente tendrá acceso a servicios adicionales como el servicio de Manitas en casa, el servicio de Asistencia informática o el de Control de plagas.

INFORMACIÓN RELEVANTE PARA PYMES Y AUTÓNOMOS

A DIARIO

Accede a las noticias que te interesan en:

WWW.PYMESEGUROS.COM

Las empresas que contraten parados de larga duración recibirán 1.300 euros anuales durante 4 años

El Gobierno dará 1.300 euros anuales durante 4 años a las empresas que contraten a parados de larga duración, según figura en el proyecto de Presupuestos Generales del Estado (PGE) para este año. El importe ascenderá a 1.500 euros brutos anuales durante cuatro años cuando estos contratos se concierten con mujeres.

Podrán beneficiarse de esta bonificación los empleadores que contraten indefinidamente a personas desempleadas e inscritas en la oficina de empleo al menos 12 meses en los 18 meses anteriores a la contratación. Si el contrato se celebra a tiempo parcial, las bonificaciones serán proporcionales a la jornada de trabajo pactada en el contrato. Para que se aplique este incentivo, las empresas deberán mantener empleado al trabajador contratado al menos cinco años desde la fecha de inicio de la relación laboral. También, deberá mantener el nivel de empleo en la empresa alcanzado con el contrato durante, al menos, dos años desde la contratación. Si se incumplen estas obligaciones, se deberá proceder al reintegro del incentivo.

Esta bonificación no entrará en vigor hasta el primer día del mes siguiente a la publicación de la Ley de Presupuestos y con vigencia indefinida.

Un 37% de las empresas usan inteligencia artificial

Un 37% de las empresas utilizan sistemas de inteligencia artificial, según una encuesta de Gartner. La inteligencia artificial puede utilizarse aplicada a diferentes aspectos, como el análisis de datos, pero también se puede extender a otros frentes como los chatbots, diagnósticos asistidos por ordenador, seguridad y protección contra fraudes y fragmentación del consumidor.

Hace 4 años la implementación de la inteligencia artificial era una rareza, solo el 10% de los encuestados habían implementado un sistema de este tipo o lo harían en breve. En 2019 ese número ha aumentado a un 37%.

Los datos extraídos de la encuesta confirman que el uso de la inteligencia artificial por parte de las empresas se ha triplicado en el último año, un dato positivo que es consecuencia directa de la maduración que ha experimentado esta tecnología, y también de la democratización de la misma, ya que hoy resulta más accesible en términos económicos.

La fuga de empresas de Cataluña asciende a 5.567 desde el referéndum ilegal

Un total de 2.359 empresas han trasladado su sede social desde Cataluña a otras comunidades en 2018. Así se concluye de los datos del cuarto trimestre que han publicado los Registradores, que muestran que en los tres últimos meses del año trasladaron su sede social fuera de Cataluña 214 sociedades, que se suman a las 259 del tercer trimestre; 536 del segundo, y 1.350 del primero. Desde el referéndum ilegal del 1-O de 2017, la fuga asciende a 5.567 salidas.

La salida de empresas de Cataluña alcanzó su punto más alto en octubre de 2017, con 1.976, seguida de enero de 2018, con 1.350. En noviembre de 2017 se fueron 894, y en diciembre, 338.

La Comunidad de Madrid es la región donde ha decidido instalarse más del 60% de las empresas que han dejado Cataluña en este periodo, un total de 2.424. Además, estas empresas suman unas ventas de más de 64.981 millones de euros, el 78% del total de las sociedades que han abandonado Cataluña.

En segundo y tercer lugar se sitúan la Comunidad Valenciana, con 439 empresas, el 10%, y Aragón, con 293 y un 7%. Las empresas catalanas que se han trasladado a estas regiones cuentan con una facturación del 16% y 2%, respectivamente.

Hacienda incentivará a las empresas que incorporen mujeres a los Consejos de Administración

Hacienda va a crear una nueva deducción en el Impuesto sobre Sociedades vinculada a la incorporación de mujeres a los Consejos de Administración. Así lo establece el proyecto de Ley de Presupuestos Generales del Estado para 2019.

El objetivo es "incentivar la presencia equilibrada de hombres y mujeres en dichos órganos de decisión, incorporando de esta forma la perspectiva de género al Impuesto", explica el Fisco. Este incentivo se acompaña de una rebaja de dos puntos del tipo nominal, del 25% al 23%, para empresas que facturen menos de un millón de euros. Pero también habrá la imposición de un tipo mínimo de Sociedades sobre base imponible del 15% para empresas que facturen a partir de 20 millones de euros.

Whatsapp o las redes sociales no son suficiente para comunicar un despido

UGT sostiene que Whatsapp o cualquier otra aplicación similar y algunas redes sociales como Facebook o Twitter no son herramientas válidas para que una empresa comunique un despido a un trabajador.

Según defiende el sindicato, no se puede verificar quién es el autor real de los mensajes, ni tampoco permiten tener constancia de su recepción por el destinatario. Por ello, para que la extinción contractual sea válida será necesaria su notificación por escrito al trabajador a través de la carta de despido, ya sea mediante su entrega física directa o con el envío de un burofax. Ahora bien, UGT advierte de que si el trabajador que recibe una notificación de despido a través de Whatsapp deja de acudir al trabajo, se arriesga a que el empresario alegue que existe un incumplimiento contractual del trabajador por no asistir a su puesto, lo que dejaría al trabajador sin indemnización y sin derecho a la prestación por desempleo.

La UE acuerda cuatro meses de permiso para ambos progenitores

Las instituciones comunitarias –Comisión, Consejo y Parlamento– han alcanzado un acuerdo para que todos los progenitores tengan 4 meses de permiso parental, de los cuales dos deberán ser intransferibles y remunerados. Además, las empresas darán 10 días cuando nazcan los hijos.

El texto de la nueva directiva —que deberá ser refrendada por el Parlamento y el Consejo— dice que se tiene que conceder un permiso de diez días en el momento del nacimiento de los hijos. Además, se consolida el periodo de baja de 4 meses libres para los progenitores. De esos 4 meses, 2 no serán transferibles de uno a otro progenitor y deberán ser remunerados.

La cuestión de que el permiso sea pagado centró parte de la disputa entre los países por el impacto en sus arcas públicas. Los Estados lo aceptaron a cambio de libertad para fijar la cuantía de la remuneración, aunque existe una cláusula que fija que esta será de al menos el 65% de su sueldo neto.

La directiva, que tiene tres años para su transposición, también contempla que los padres con hijos que tengan hasta 8 años o familiares dependientes puedan pedir una reducción de jornada, un horario compatible con ese cuidado o flexibilidad en el sitio de trabajo.

AIG se adjudica el contrato del seguro obligatorio de Accidentes de Viajeros de Renfe

AIG se ha adjudicado el contrato del seguro obligatorio de Accidentes de Viajeros de Renfe Operadora por una prima bianual de 3.700.000 euros. El acuerdo, que entró en vigor el día 1 de enero de 2019, se extenderá durante dos años.

El SOVI tiene como objetivo indemnizar a los usuarios del transporte ferroviario de Renfe cuando sufran daños corporales en el transcurso de sus desplazamientos. Este seguro, cuyos términos establece el Reglamento del Seguro Obligatorio de Viajeros (SOVI), garantiza una cantidad de 72.121,46 euros en caso de fallecimiento y también los gastos de asistencia sanitaria cuando se produzcan. Las indemnizaciones por lesiones se rigen por un baremo dividido en 14 categorías para las lesiones corporales. El baremo establece, entre otros, el importe que perciben los viajeros con secuelas en función de la categoría en la que se encuadran sus lesiones.

Aura Seguros adquiere la cartera de Amefe

La Dirección General de Seguros y Fondo de Pensiones (DGSFP) ha autorizado a **Aura Seguros** la cesión total de la cartera de seguros de Decesos de la compañía **Amefe Asociación Médico Ferroviaria Mps A Prima Fija**, según la Orden Ministerial de fecha 20 de noviembre de 2018.

A partir del 1 de enero de 2019 se formaliza la operación, haciéndose cargo Aura Seguros de las pólizas, así como de las prestaciones y garantías de todos los asegurados de Decesos de Amefe, manteniéndose el contrato que subscribió esta en todos sus términos y condiciones.

Con esta adquisición, Aura Seguros aumenta su presencia en la Comunidad de Valencia y mantiene un alto ritmo de crecimiento empresarial, situándose como una de las aseguradoras con mayor crecimiento en España.

Estabilidad, competitividad y servicio marcarán el desarrollo del negocio mediado de AXA

En la convención anual partner de AXA se han presentado las principales novedades comerciales y el compromiso de la aseguradora con la mediación independiente. Vida, Salud y Empresas seguirán siendo estratégicos, mientras que Auto y Hogar se mantienen como negocios fundamentales para la compañía en un ejercicio en el que el compromiso (por escrito y por cuarto año consecutivo) de estabilidad, competitividad y servicio marcarán de nuevo el desarrollo del negocio mediado.

Durante la jornada, Antonio Jiménez, director de Corredores de AXA España, canal que gestiona más del 45% del negocio total de AXA España, compartió las líneas estratégicas y los resultados del canal, en un año "espectacular" y que demuestra que "el negocio de corredores tiene un enorme recorrido en AXA".

Asimismo, Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución y Ventas de AXA España, agradeció el compromiso de los corredores en un ejercicio histórico para el canal y recordó que AXA "apuesta por los corredores. Somos una compañía por y para la mediación independiente". Además, repasó la actualidad del sector asegurador y afirmó que "pondremos especial atención a la gestión del dato, los nuevos actores y la evolución de la economía".

En este sentido, Olga Sánchez, directora general de AXA España y próxima CEO a partir de abril, reafirmó que "el canal corredores seguirá liderando en 2019, con más ambición si cabe, el crecimiento; y lo haremos con la determinación de ser un canal sostenible en el tiempo". Además, añadió: "Entendemos la conectividad como la herramienta fundamental para optimizar el servicio al corredor y como una extraordinaria posibilidad de impulsar las ventas a través de los multitarificadores".

Por otro lado, bajo el lema 'Más allá de los límites' la aseguradora ha celebrado en Madrid su Convención Nacional de los Territorios. Durante los dos días de trabajo, se realizó un balance de 2018, un año "histórico", según palabras de Sáez de Jáuregui, en el que "además de crecer, se ha mejorado la rentabilidad, en plena transformación y siendo aún más eficientes".

Respecto a la oferta de productos y servicios, AXA presentó las principales novedades para los próximos meses basado en una oferta comercial altamente competitiva para particulares y empresas en los negocios de Vida y No Vida apoyadas en la segmentación de cliente y oferta comercial. Un ejercicio más, la compañía mantendrá su estrategia omnicanal basada en oferta y servicio específico para agentes, corredores, gestores patrimoniales (AXA Exclusiv), bancaseguros y directo.

Olga Sánchez insistió en la "obsesión de la compañía por el cliente" porque "protegemos a las personas, sus bienes, su salud, sus negocios".

Jean-Paul Rignault, consejero delegado de AXA España, agradeció el esfuerzo de "un equipo comercial que ha conseguido hitos históricos en ventas en 2018". Rig-

nault, que se dirigía al equipo comercial como máximo ejecutivo por última vez en una convención, recibió innumerables muestras de cariño que culminaron con la entrega de una placa conmemorativa por su compromiso y dedicación a la mediación profesional.

En otro orden de cosas, AXA, a través de la correduría Proyectos y Seguros, asegurará a los vehículos eléctricos de carsharing Wishilife, con un seguro a todo riesgo con una pequeña franquicia de 90 euros, a pagar por el cliente a la empresa de alquiler de coches.

Por último comentar que la aseguradora ha entrado en la sociedad Vidanet, propietaria de la plataforma digital Vidahorro, con el 23,8% del capital, reforzando la apuesta de la entidad por modelos innovadores y disruptivos. Manuel López, CEO y cofundador de Vidahorro, considera que la entrada de AXA en el capital "nos va a permitir crecer rápidamente y posicionarnos de manera relevante en la carrera de la innovación y la distribución de la industria aseguradora". La plataforma ha nacido de la mano de expertos de seguros con más de 30 años de experiencia en el sector asegurador y cuenta con un abanico de establecimientos adheridos, desde tiendas físicas, proveedores de hidrocarburos, plataformas de compra online, agencias de viajes, hoteles, etc.

Vidahorro ha estimado que un comprador medio puede llegar a ahorrar, a través de las compras más de 30 euros al mes en su plan de pensiones AXA, 'MPP Moderado' que, además, acumula una rentabilidad anualizada del 5,6%.

Seguros Bilbao impulsará su red de distribución este ejercicio

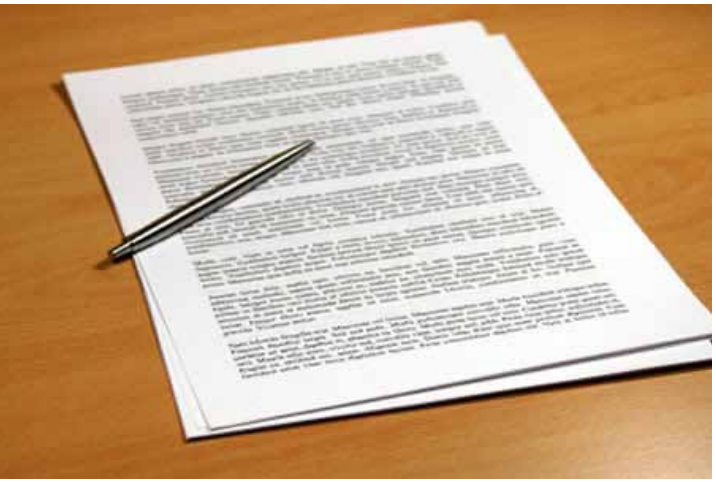
Seguros Bilbao ha celebrado sus XX Jornadas en la que se presentaron los objetivos de la aseguradora durante el presente ejercicio, entre los que destacan el impulso a la red de distribución.

El director general de Seguros Bilbao, Javier Maiztegui, recalcó la apuesta continua de Seguros Bilbao por la innovación en el desarrollo de productos y servicios y citó algunos ejemplos de las iniciativas impulsadas en 2018, como el lanzamiento de su Seguro de ciberriesgos para empresas o la renovación de toda la gama de sus productos de ahorro.

Además, Maiztegui expuso los retos de la compañía para este año. "Nuestra red de distribución es el alma de Seguros Bilbao y, por tanto, es la clave para desarrollar nuestro modelo de negocio". En 2019 la aseguradora centrará su actividad en conseguir una mayor eficiencia, así como incrementar y reforzar la orientación al cliente.

Precisamente, el lema de las jornadas 'Estrategia Compartida' revela la importancia de que los profesionales que forman parte de la aseguradora entiendan y compartan los objetivos de la compañía. Así, el director general adjunto comercial de Seguros Bilbao, José Manuel Ereño, indicó que este aspecto es fundamental para el crecimiento rentable y solvente de la aseguradora.

Reale pone los IPID a disposición de sus mediadores



Reale Seguros se adelanta a la entrada en vigor de la Ley de Distribución de Seguros integrando en su flujo de emisión la generación del documento IPID o documento de información previa sobre el contrato de seguro. Como se recoge en la nueva Ley, ésta obligará a los distribuidores de seguros a acreditar que el documento ha sido facilitado al cliente antes de la contratación del seguro.

Reale Seguros ha implementado cambios importantes para facilitar que el cumplimiento de las nuevas obligaciones de información tenga el menor impacto posible para el mediador.

Concretamente, aparte de la impresión del documento en PDF, posibilita que el mediador pueda optar por entregar a los clientes el documento por email o SMS facilitando así la acreditación de la entrega, la menor carga administrativa y una mejor adaptación a los entornos digitales.

Caser y Assist Card se alían para comercializar seguros de Asistencia en Viaje

Caser y la compañía de asistencia al viajero **Assist Card** han firmado un acuerdo de colaboración para el diseño y comercialización de seguros de Asistencia en Viaje en el mercado español.

De esta manera, Assist Card arranca sus operaciones comerciales en España y se convierte en agente exclusivo de la aseguradora para la venta a través de su web de productos pensados por ambas compañías.

Existen diferentes modalidades de contratación que se adaptan a los distintos tipos de viajes, gastos médicos de hasta 15.000 euros, además de los gastos de desplazamiento y estancia de acompañante. Del mismo modo, se incluyen coberturas en caso de repatriación, regreso anticipado por fallecimiento de un familiar o gastos por anulación de viajes, entre otros.

Mapfre lanza un servicio para apoyar la internacionalización de las pymes

Mapfre ha lanzado en España un nuevo servicio para cubrir las necesidades aseguradoras de sus clientes pymes con negocios en el extranjero. El servicio incluye cobertura en los seguros de Daños Materiales, Responsabilidad Civil General, Transportes, Construcción y Montaje, entre otros.

El objetivo es acompañar a la pyme en su proceso de internacionalización, ofreciéndole un servicio de calidad a través de las compañías de la aseguradora en otros países. La entidad asegura la actividad y riesgos personales y profesionales de alrededor de 800.000 pymes y autónomos.

En otro orden de cosas, Mapfre y Santander han firmado un acuerdo por el que la entidad financiera distribuirá en exclusiva hasta diciembre de 2037, los seguros de Automóviles, Multirriesgo Comercio, Multirriesgo Pymes y Responsabilidad Civil

de una nueva sociedad en la que Mapfre aporta 82,2 millones de euros por el 50,01% y Santander Seguros será titular del 49,99%.

La previsión es que la nueva sociedad, cuya creación está condicionada a la aprobación de las autoridades pertinentes, pueda empezar a producir seguros en el cuarto trimestre de 2019.

Por otro lado, la agencia Fitch ha elevado un escalón la calificación crediticia de la fortaleza financiera aseguradora de Mapfre desde 'A' hasta 'A+', lo que se traduce en mejoras del rating para cinco entidades del Grupo: Mapfre España, Mapfre Vida, Mapfre Re, Mapfre Global Risks y Mapfre Asistencia. Asimismo, la agencia ha reafirmado el rating de emisor de Mapfre en 'A-'.

La calificación de Mapfre España, Mapfre Vida, Mapfre Re, Mapfre Global Risks y Mapfre Asistencia se eleva de 'A' a 'A+'. Igualmente, Fitch prevé que la rentabilidad técnica de la aseguradora se mantendrá sólida durante los próximos 12-24 meses.

Asimismo, el área Técnica de Emisión y Suscripción No Vida de Mapfre España ha obtenido el certificado de calidad conforme a la norma UNE-EN ISO 9001 que otorga Aenor para el proceso de suscripción de nueva producción de las coberturas de Responsabilidad Civil y Daños del ramo de empresas.

Además, ha renovado dicha certificación para los procesos de suscripción de nueva producción en los ramos de Autos, Particulares y Hogar.

Por otra parte, el número de pólizas contratadas con Mapfre España con origen en el canal digital ha alcanzado las 338.000 en 2018, lo que supone un incremento del 56% sobre el año anterior. De éstas, 96.000 corresponden a Verti España. Los seguros más demandados por Internet han sido los de Automóviles (62%), seguidos por los de Hogar (21%), Viajes (10%) y Salud (7%).

El perfil de cliente que contacta con la aseguradora a través de plataformas digitales es en su mayoría el de un hombre (73%), de entre 36 y 45 años (30%). Le sigue la franja de edad entre 26 y 35 (25%) y destaca que cerca de un 40% de la contratación la realizan mayores de 45 años.

Por último señalar que la aseguradora ha creado en España una nueva Dirección que gestionará la relación con los medios de comunicación para el negocio local. Al frente de la misma está Luz García, hasta ahora directora de Comunicación Interna y en Redes Sociales del Grupo.

Das Seguros ofrece información legal a través del asistente de voz de Amazon

DAS Seguros ha puesto la asistencia legal al alcance de una pregunta oral para los usuarios Alexa, el asistente de Amazon en España, gracias al desarrollo del skill Ayuda Legal DAS. Así, la compañía se erige como la primera aseguradora en nuestro país en ofrecer este tipo de información a través de ese formato.

DAS Seguros ha identificado y evaluado las cuestiones que inquietan a la población española a través de las consultas más repetidas a su Centro de Atención Jurídica. Fruto de este análisis, ha desarrollado la herramienta 'Ayuda Legal DAS' para el asistente de voz Alexa que responde a preguntas del ámbito jurídico que se presentan con cotidianidad, y que corresponden a ámbitos tan diversos como el alquiler, la familia, el trabajo, el tráfico, fiscalidad, consumo extranjería...

Alexa podrá responder hasta 250 cuestiones, dudas y preguntas legales relacionadas con la familia, la vivienda, el trabajo, los vecinos, las compras; entre otros temas frecuentes. Además, toda esta información legal ayudará a los usuarios a saber más acerca de los seguros de protección jurídica. La información proporcionada será válida, únicamente, para el marco legal español. De hecho, su lengua de funcionamiento será el español.

Por otro lado, la aseguradora ha lanzado su aplicación móvil DAS Asistencia en Carretera, con la que el usuario podrá solicitar este servicio sin necesidad de llamadas. A través de la geolocalización de su móvil podrá señalar dónde necesita la asistencia y a su vez seguir en tiempo real la localización de su grúa.

Raquel Toral, nueva directora técnica de Grupo Preventiva

Grupo Preventiva ha promocionado a Raquel Toral como nueva directora técnica. Anteriormente ocupaba el puesto de responsable de desarrollo de productos desde su incorporación en septiembre de 2017.

Con esta promoción se busca reforzar el importante desarrollo de productos e innovación experimentado en el grupo, así como reforzar los distintos vectores de crecimiento omnicanal y los avances conseguidos en acuerdos de distribución y de reaseguro, tanto desde la matriz del grupo como de su filial Expertia.

Toral, con una trayectoria de más de 20 años en el sector asegurador, fue responsable actuarial del grupo HNA y consultor senior en consultoría de pensiones en Watson Wyatt, habiendo también ocupado puesto de consultor en el departamento de consultoría actuarial de Arthur Andersen.

BeCampus, un programa formativo pensado para los corredores de seguros

Berkley presentó a mediados de enero a los medios de comunicación especializados BeCampus para los más de 700 corredores de seguros que trabajan con la compañía. Se trata de un programa formativo de fácil acceso y que está acorde con lo que pide la IDD (Directiva de Distribución de Seguros).

En opinión de Gianluca Piscopo, CEO de Berkley España, de esta forma se completa la estrategia de la entidad de estar más cerca de los corredores y que sea más fácil para ellos trabajar con la aseguradora. Hasta ahora, nuestra relación con los mediadores se basaba "en el producto; la tecnología (BeNet) y EIAC (es la única entidad especializada que está en este estándar de comunicación); y el servicio. A esto se ha añadido ahora la formación, para incrementar nuestra relación de *partnership*. El objetivo es que se destaque a Berkley como un compañía que apoya a los corredores".

Para desarrollar el contenido de este programa formativo y la creación de la plataforma e-learnig se ha contado con ICEA, que será la entidad que certifique la formación. Además, se ha contado con la opinión de los corredores para diseñar los contenidos.

Se trata de un plan reglado y estructurado de formación especializada. En BeCampus se puede acceder a formación sobre: RC Sanitaria, RC Profesional, RC General, D&O, Instituciones financieras, Caución y RC Medioambiental.

Además, Ángel Macho, director de Negocio de Berkley España, presentó el PES (Programa Experto en Specialties) que consistirá en 30 horas de formación repartidas en 6 meses (3-4 horas al mes). En él se profundizará en 10 módulos:

Módulos Técnicos: RC Sanitaria, RC Profesional, RC General, Responsbilidad Medioambiental, D&O, Instituciones Financieras (RC Profesional y D&O) y Caución.

Módulo Gestión Empresarial: Impacto del negocio Specialties en una cuenta de resultados de una correduría y Márketing de captación para Negocio Specialties.

Módulo IT: BE-Net – Gestión on line del negocio Specialties.

La metodología es online y se realizarán webinars con expertos en las diferentes materias. Además, los que así lo decidan podrán hacer un plan de acción para ver si se consiguen los resultados esperados tras la formación.

El PES arrancará en marzo con un mínimo de 25 alumnos y un máximo de 50 y un coste gratuito siempre y cuando se realice la formación completa. Se les pide un ingreso de 60 euros de matrícula que se devolverá al finalizar la formación si se ha completado. Si no se ha realizado, el corredor tendrá que pagar además de esos 60 euros otros 140 euros a la entidad. El plazo para solicitar la formación del PES finaliza el 15 de febrero.

Macho comentó que existe flexibilidad para crear un mini PES para algunas asociaciones de corredores. Además, los que hagan los cursos de BeCampus podrán convalidarlos con el PES.

MGS Seguros apuesta por la innovación y la apertura de nuevas vías de negocio para 2019

El Encuentro MGS 2019, la cita anual de equipos comerciales y responsables de unidad de MGS Seguros ha marcado el inicio del año comercial. Siguiendo las directrices de su plan estratégico, se apuesta por el crecimiento sostenido de su cartera de clientes, la innovación y la proyección de su actividad a nuevos ámbitos de negocio.

El evento contó con ponencias de todas las direcciones de área y con la participación, como invitado, de Lluís Vera, CEO de Ackcent, empresa española especializada en ciberseguridad.

En otro orden de cosas, durante 2019, la aseguradora dará cobertura a las necesidades del Concello de Redondela (Pontevedra). En concreto, es la adjudicataria de las pólizas de Automóviles, Embarcaciones, Patrimonio y Accidentes del municipio gallego, así como del seguro de Vida del personal del Concello.

A estos seguros hay que sumarle una póliza temporal de Responsabilidad Civil por valor de 14.800 euros, que la compañía ofreció al Concello después de que el lote quedara desierto en 3 ocasiones.

Por último comentar que Innovación Aseguradora le ha otorgado a su app la máxima puntuación en una nueva edición del ranking de presencia online de entidades aseguradoras que elabora periódicamente. "Las completas y variadas funcionalidades que incluye esta aplicación para móviles y tablets, con servicios útiles que facilitan el día a día de los clientes de la compañía, le ha valido a MGS Seguros volver a situarse en cabeza del ranking, en un empate con otras 4 entidades", indica la empresa que ha realizado el estudio.

Markel cubrirá al personal de la Diputación de Palencia

Markel International España, con la colaboración de la oficina de Valladolid de Willis Towers Watson, ha sido seleccionada en la licitación pública de la Diputación Provincial de Palencia, para cubrir de forma colectiva los accidentes de todo su personal, diputados y miembros de la corporación provincial.

El objeto principal es garantizar los daños personales que puedan sufrir los asegurados por los accidentes cubiertos por la póliza, con cobertura de fallecimiento e invalidez permanente.

Fundación Inade ayuda a los empresarios a conocer sus derechos y obligaciones en el contrato de seguros

Fundación Inade ha presentado un trabajo de investigación realizado en la península ibérica sobre el contrato de seguros en España y Portugal. Se trata de un estudio orientado a ayudar a los empresarios a que conozcan sus derechos y obligaciones cuando formalizan un contrato de seguros en un país y se regula por la legislación de ese país.

El director de Fundación Inade, Adolfo Campos, entrevistó a los investigadores de este trabajo: Margarida Lima, profesora asociada de la Facultad de Derecho de la Universidad Nueva de Lisboa y presidenta de AIDA Portugal, y Fernando Peña, profesor titular de Derecho Civil de la Universidad de La Coruña y director de la Cátedra Fundación Inade-UDC.

Durante la entrevista, los autores reflexionaron sobre varios aspectos que diferencian o igualan la legislación sobre el contrato de seguros en España y Portugal.

Así, señalaron que cuando se formaliza un seguro obligatorio, la legislación aplicable es la del país de contratación; en cambio, cuando se trata de un seguro de gran riesgo, el tomador puede elegir la legislación que regule su relación con la aseguradora. Mientras que en los riesgos masa (tanto en los ramos de Vida como de No Vida) se deberá analizar cada caso.

Una de las diferencias que encontraron los investigadores es la de los elementos personales del contrato. En España se regula al asegurador, el tomador, el asegurado y el beneficiario, mientras que en Portugal se regula al asegurador y al tomador y se establecen diferencias entre el asegurado y la persona asegurada.

Otra importante diferencia se refiere al momento en que el seguro entra en vigor: en Portugal, es en el momento en que el tomador paga la prima. Además, en la renovación, el asegurador está obligado a avisar al tomador –con una antelación de 30 días- del importe que debe pagar, y cómo y dónde realizar dicho pago. La profesora Lima considera que el procedimiento español es complejo y "distorsiona" la esencia del seguro, ya que para que se pueda mutualizar un riesgo, el asegurador debe cobrar la prima con antelación.

Igualmente se puso de relevancia la problemática de la resolución de los siniestros, ya que en Portugal la aseguradora debe pagar en "un plazo máximo de treinta días tras acabar su análisis", y se considera que este plazo es lesivo para los asegurados, ya que la compañía pudiera alargar este proceso en su propio beneficio.

A este respecto, Lima indicó que en Portugal existe un organismo llamado Cimpas (Centro de Información, Mediación y Arbitraje de Seguros) para la resolución de conflictos menores, resolviendo las controversias entre dos y tres meses.

Los analistas también destacaron que en el ramo de Vida cuando un beneficiario fallece antes de percibir la indemnización, en Portugal su parte corresponde a los herederos del beneficiario, mientras que en España el importe se redistribuiría entre el resto de beneficiarios.

Chubb European Group traslada su domicilio a Francia como respuesta al Brexit

Chubb European Group ha cambiado el domicilio de Londres a Francia, desde el 1 de enero, en línea con las medidas de preparación ante el Brexit. Esta estrategia, aprobada por las autoridades reguladoras en julio de 2018, garantiza a los clientes de Chubb un servicio continuado e ininterrumpido independientemente del resultado de las negociaciones del Brexit entre el Reino Unido y la Unión Europea.

"Chubb ha priorizado garantizar la claridad, la continuidad del servicio y la confianza de nuestros clientes, corredores y demás partes interesadas independientemente del resultado final del Brexit. Estamos muy satisfechos de que el cambio de domicilio de Chubb European Group se haya llevado a cabo según lo planeado", ha señalado David Furby, presidente regional de Chubb European Group.

Sergio Alonso, nuevo director en Madrid-Centro, Andalucía y Levante-Baleares de Previsora General

Previsora General ha nombrado a Sergio Alonso Carbó director de la Territorial de Andalucía, responsabilidad que se sumará a las que ya tiene como director Territorial en Madrid-Centro y Levante-Baleares.

Alonso inició su trayectoria profesional en Previsora General en 2009, como director de la Territorial Levante, y años más tarde, en 2012 amplió a la zona de Baleares.

En 2017, fue nombrado responsable de la Territorial Madrid-Zona Centro y a esas zonas geográficas suma ahora la dirección en Andalucía de la mutualidad.

Es licenciado en Derecho por la Universitat de Valéncia y MBA por el ESIC Business & Marketing School.

Nace Santalucía Asset Management, tras la fusión de las dos gestoras del Grupo Santalucía

Tras la fusión de las dos gestoras del Grupo Santalucía (Santalucía Gestión y Alpha Plus Gestora) la CNMV ha autorizado el cambio de denominación social de la sociedad resultante, registrándose como Santalucía Asset Management.

Santalucía AM, que pertenece al 100% al Grupo Santalucía, ocupa una posición de referencia en el sector, con activos bajo gestión de más de 5.000 millones de euros —actualmente 1.850 millones de euros en fondos de inversión y más de 3.000 millones de euros en mandatos de gestión de planes de pensiones—.

Gonzalo Meseguer lidera la gestora, cuyo equipo está compuesto por profesionales con una larga trayectoria y amplia experiencia en el sector. El área de inversiones está formada por tres equipos: Renta Variable, liderado por Mikel Navarro; Fondos Mixtos y de Retorno Absoluto, con Ignacio Martín al frente; y Renta Fija, con Ignacio Díez como responsable.

Santalucía Asset Management cuenta con productos con un recorrido de más de 10 años en la mayoría de los fondos. La gestora ofrece además arquitectura abierta a sus clientes a través del servicio de Gestión Discrecional de Carteras (GDC) y de su gama de fondos perfilados.

Desde un punto de vista de cliente, la vocación de Santalucía AM será fundamentalmente minorista sin renunciar al cliente institucional, y tendrá como principal objetivo completar la oferta de productos y servicios que ayuden a los clientes a cumplir sus objetivos financieros y vitales.

El principal canal de distribución será la red comercial del Grupo Santalucía, utilizando además canales complementarios como plataformas y la web propia de la gestora.

Por otra parte, señalar que Cristina Castro se ha incorporado como responsable de Marketing de Santalucía Asset Management. Desde su nueva posición contribuirá a reforzar la estrategia de marketing de la gestora.

Castro es licenciada en Derecho y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas, Icade. Posee el título de PDD (Programa de Desarrollo Directivo) por el IESE. Además, realizó estudios de International Business Strategies en la London School of Economics. Con una sólida trayectoria profesional de cerca de 20 años, Cristina Castro ha desarrollado su carrera en diferentes entornos del sector financiero.

DKV incluye un coach online y comadrona online en su nueva app de salud digital

DKV ha lanzado 'Quiero Cuidarme Más', una aplicación de la salud digital que incorpora servicios innovadores, como un coach online de hábitos saludables o una comadrona digital.

Los clientes podrán chatear con un coach personal que ayudará a los usuarios a incorporar y mantener hábitos de vida saludable, como dejar de fumar, mejorar la alimentación o aumentar la actividad física. El objetivo principal es ayudar a sus usuarios a mantenerse sanos, tanto física como mentalmente.

Por su parte, comadrona digital resolverá, a través de chat, a las mujeres que acaban de ser madres las dudas que puedan surgir en el puerperio, relacionadas con la lactancia, cuidados del bebé, así como ofreciendo acompañamiento con el fin de evitar o identificar precozmente situaciones de depresión posparto o "baby blues". También hará un seguimiento personalizado para asegurarse de que las usuarias y los recién nacidos están bien física y psicológicamente.

Otra novedad es que los clientes podrán realizar consultas virtuales, a través de videollamada, con especialistas en pediatría, dermatología, endocrinología, psicología, traumatología y ginecología. Además, los usuarios podrán compartir con ellos resultados de pruebas, imágenes o informes para obtener una opinión profesional desde su propio móvil, de forma completamente segura.

A los usuarios se les ofrece la posibilidad de pedir citas médicas online, consultar los resultados de análisis clínicos en la Carpeta de salud, o registrar las citas médicas y otras actividades de salud en el Diario de salud. Además, 'Quiero cuidarme Más', da acceso directo a la app Digital Doctor para hablar con un médico general las 24 h a través de videoconsultas, chat o llamada telefónica.

Eurocaja Rural comercializará seguros de Santalucía

Santalucía y **Eurocaja Rural** han suscrito un convenio de cooperación comercial a través del cual la entidad financiera distribuirá los productos de la aseguradora a todos sus socios y clientes a través de su red comercial.

El convenio fue firmado por el director general de Eurocaja Rural, Víctor Manuel Martín, y por el director general de Santalucía, Andrés Romero.

AXA XL usará la IA para mejorar sus capacidades en ingeniería de riesgos para daños materiales

AXA XL Risk Consulting, la división de Daños Materiales y Especialidades de AXA, ha anunciado que utilizará la inteligencia artificial (IA) para mejorar sus capacidades en ingeniería de riesgos para daños materiales.

Con el creciente aumento de la complejidad y la amplitud de los datos al alcance de los aseguradores, el papel que desempeña la IA cobrará cada vez más fuerza en los procesos del sector asegurador.

Con el fin de contribuir a la evaluación de exámenes de emplazamientos, el equipo utiliza Cogito Discover, una aplicación informática que emplea la IA para identificar el significado correcto de palabras y expresiones en contexto, y entiende la relación entre los diferentes conceptos.

La automatización del proceso de lectura de informes de exámenes de emplazamientos a través del procesamiento del lenguaje natural permite al equipo de consultoría de riesgos ampliar el alcance de la documentación y el volumen de cuentas que pueden revisarse, concentrar el trabajo de la ingeniería de riesgos en áreas de gran impacto, aumentar su capacidad para mitigar los riesgos en las instalaciones del cliente, y permite a los suscriptores reducir

el plazo en el que se presenta un presupuesto. Como resultado, los consultores de riesgos de AXA XL pueden extraer conocimientos y perspectivas de estudios de ingeniería de más de cien páginas en unos minutos.

"Al evaluar los riesgos de nuestros clientes, nuestros ingenieros de riesgos de daños materiales llevan a cabo visitas in situ y analizan informes de prospección de riesgos de terceros. De media, analizan más de 10.000 informes de este tipo al año. Gracias a la automatización parcial de este proceso de análisis, los ingenieros disponen de más tiempo para conocer mejor a nuestros clientes y asesorar a nuestros suscriptores, quienes, a su vez, pueden ofrecer mejores soluciones y presupuestos más rápidos a nuestros corredores y clientes", ha explicado Jonathan Salter, Head of Property Risk Engineering de XL Catlin, ahora parte de AXA XL.

"En el futuro, el valor de la consultoría de riesgos radicará en su capacidad para integrar numerosos datos cuantitativos y cualitativos relativos a los riesgos, procedentes de diversas fuentes internas y externas. Esto nos ayudará a evaluar mejor los riesgos de nuestros clientes y a ofrecer mejores recomendaciones en materia de prevención", ha comentado Corinne Vitrac, Chief Executive Officer de AXA Matrix.

Arag pondrá el foco en la eficiencia para ser más competitivos en 2019

Arag ha celebrado su Convención de Ventas en Barcelona, la cita anual de los equipos comerciales de la entidad que marca el inicio del año. Un encuentro en el que la directiva de la compañía compartió las principales estrategias y proyectos para 2019.

El director comercial de Arag, Juan Carlos Muñoz, realizó un balance del pasado ejercicio y felicitó al equipo por, una vez más, lograr unos excelentes resultados y hacerlo con la colaboración del canal de la mediación, prioritario para la aseguradora. "Debemos mantener el foco en atender las peticiones del mediador, tanto a nivel de productos como de calidad de servicio para los clientes" y recordó que "es importante facilitarles herramientas que favorezcan al máximo su labor comercial", apuntó Muñoz.

El CEO de Arag SE Sucursal en España y Member of GEC (Group Executive Committee), Mariano Rigau, se sumó a las felicitaciones al equipo comercial y destacó que "Arag pondrá el foco en la eficiencia para así ser más competitivos en 2019". Rigau recordó que "somos muy fuertes en el mercado de la mediación, pero queremos serlo todavía más" y la vía para hacerlo es "siendo más eficientes, utilizando mejor nuestros recursos, el tiempo y el talento de los trabajadores de la compañía".

En otro orden de cosas, Arag ha logrado una puntuación de 93,96 puntos en la clasificación general de la nueva edición del ranking de presencia online que comprende el periodo julio-diciembre de 2018 de Innovación Aseguradora. Arag mantiene así la primera posición de ranking por cuarta ocasión consecutiva. Generali se alza con el segundo puesto tras mejorar sus cifras hasta lograr 91,85 puntos, desplazando a la tercera posición a Mapfre, con 87,82 puntos.

Vicente Fuertes, nuevo director comercial de Coface en España

Vicente Fuertes ha sido nombrado director comercial de Coface en España, sucediendo en el cargo a Pablo Buxens, que afronta un nuevo proyecto profesional al frente de su propia empresa.

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid, Fuertes cuenta con más de 20 años de experiencia directiva en el sector de seguros, habiendo sido consejero delegado del Grupo Asegurador de Caja España, director de Negocios Parabancarios de Caja España Duero, y director comercial del Grupo Pelayo. Previamente, trabajó varios años como consultor y auditor en Arthur Andersen y fue director adjunto de Auditoría en Caja España de Inversiones.

Patricia Puerta será la nueva directora general de QBE en España

QBE ha anunciado los nombramientos de Patricia Puerta, Juan Velázquez de Cuéllar, Juan Carro, Fernando Vega y María Borrego como parte de su equipo directivo en España. Patricia Puerta asumirá la Dirección General el 1 de enero de 2020.

Puerta se incorporó a QBE en septiembre de 2015 como directora de Responsabilidad Civil y en julio de 2018 fue promocionada a directora de Suscripción. Durante el periodo de transición hacia su nueva función, Chris Wallace, Continental Europe Director, apoyará a Puerta dando soporte a la operación de España.

Carro será el nuevo subdirector general. Desde su cargo se enfocará en continuar garantizando el cumplimiento de los planes de negocio. Igualmente seguirá liderando el equipo de Mercado en España y dando soporte al desarrollo del plan europeo.

Por su parte, Velázquez de Cuéllar ha sido designado subdirector de Suscripción y continuará liderando el equipo de Daños Materiales.

En cuanto al equipo de PI/Cyber, Borrego ha sido nombrada Head of European PI/Cyber. Mientras que Vega se responsabilizará del equipo de PI/Cyber en España manteniendo el liderazgo del equipo de Líneas Financieras.

El nuevo Comité de Dirección de la Sucursal de QBE en España, continuará liderado por Chris Wallace en 2019, y estará integrado por Juan Carro, como subdirector general y director de Mercado; Juan Velázquez, como director de Daños Materiales y Subdirector de Suscripción, Ana Irigoyen como directora de Siniestros y Palma Padrón como directora de Finanzas y Recursos.

Por otro lado, la aseguradora ha nombrado a Carmen Cobeta como directora de Responsabilidad Civil con efecto 1 de enero de 2019. Asume así la dirección del Portfolio..

Las Rentas suponen un 47% de las provisiones técnicas de Vida

A 30 de septiembre de 2018, las provisiones técnicas de los seguros de Vida alcanzaron los 187.671 millones de euros, un 2,99% más que un año atrás, según informa ICEA.

Los seguros de Rentas, con un 47% del total de las provisiones, y los de Capital Diferido, con un 26,5%, son los que presentan un volumen mayor.

En términos de crecimiento, destacan los de Transformación de Patrimonio en Renta Vitalicia, que aumentaron un 64,52%, y los Sialp, que lo hicieron un 31,24%.

Omnia Medioambienta identifica a las empresas que tienen que cumplir con la garantía financiera obligatoria en mediambiente

Omnia Medioambienta ha elaborado una base de datos de las empresas que deben haber constituido una garantía financiera obligatoria según la orden APM/1040/2017. De esta manera, pretende facilitar la prospección de mercado a sus brokers y colaboradores.

El pasado 31 de octubre de 2018, según lo establecido en la orden APM/1040/2017, finalizó el plazo de aplicación para los operadores de actividades englobadas en el nivel de prioridad 1, dentro de la Ley 26/2007 de Responsabilidad Medioambiental, de constituir una garantía financiera obligatoria. Todas ellas ya deben de haber presentado ante las Administraciones las Declaraciones Responsables indicando la obligatoriedad de establecerla, o en cualquier caso su exención.

El 31 de octubre de 2019 es la fecha límite de obligatoriedad para los operadores de actividades contenidas en el orden de prioridad 2, para haber realizado el análisis de riesgo y constituido una garantía financiera obligatoria.

La base de datos incluye datos de las empresas afectadas de los sectores:

- Energético: instalaciones para el refino de petróleo o crudo de petróleo, producción de gas y coquerías.
- Producción y transformación de metales: instalaciones para la producción de fundición o de aceros brutos y ciertos procesos para la transformación de metales ferrosos.
- Químico: instalaciones químicas para la fabricación de productos químicos inorgánicos (ciertas sales), industrias que utilicen procedimientos químico o biológico para fabricación de medicamentos e instalaciones para la fabricación de explosivos.
- Gestión de residuos: vertederos de todo tipo de residuos que recibían más de 10 toneladas por día o 25.000 toneladas de capacidad..

AXA Partners dará asistencia a las motos de alquiler de Cooltra

Cooltra ha escogido a **AXA Partners Iberia** como empresa de asistencia para sus motocicletas de renting en España. En el acuerdo alcanzado ha participado la correduría **Pont Grup**.

El objetivo de AXA Partners Iberia es ofrecer soluciones de asistencia adaptadas a las necesidades de las nuevas empresas digitales de economía de movilidad compartida para conocer mejor el comportamiento de los clientes en estos modelos, y poder ofrecerles protección y servicio en un mismo producto, siempre de la mano.

Willis Towers Watson Networks incorpora a Medialia Group

Willis Towers Watson Networks ha anunciado la incorporación a su red de **Medialia Group**, por lo que cuenta ya con una representación de asociados en la mayoría de las provincias de España y prevé continuar con su expansión de forma selectiva durante el este año.

La correduría, con sede central en Almería, está especializada en la mediación a través de redes internas de comercialización y tiene una amplia implantación nacional gracias a sus 13 franquicias y 12 agentes franquiciados. Además, cuenta con un equipo profesional de gran nivel y amplia trayectoria en el sector asegurador. Asimismo, proporciona a su red de franquicias, agentes, colaboradores y clientes un servicio exclusivo de asesoramiento jurídico personalizado y especializado en todas las ramas jurídicas.

Por otra parte, **Cosnor**, correduría asociada a Willis Towers Watson Networks, ha abierto una nueva oficina en Xove (Lugo), que será gestionada por Juan Antonio Fernández. Cosnor que está en pleno proceso de expansión en toda Galicia, tiene previsto abrir varias oficinas en la zona en lo que resta del año.

Los colegiados de Lérida asisten a un curso sobre casuística de siniestros

La semana pasada se realizó en la sede del **Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida** una sesión de casuística de siniestros impartida por Xavier Galitó Penella, perito de la institución colegial desde el año 2008.

Al principio de la formación se hizo hincapié a modo de base sobre los derechos que tienen los asegurados según el artículo 38 de la Ley del contrato del seguro. A partir de aquí se habló de las diferentes situaciones que se pueden producir en el caso de llegar a un acuerdo o no y de las implicaciones y plazos de las partes involucradas.

Una vez planteada la teoría de la formación se pasó a exponer una extensa casuística de situaciones gestionadas a lo largo de los últimos años por parte del servicio de perito del Colegio. Estas situaciones eran casos representativos y simbólicos donde se manifestaba la importancia de la intervención de un perito para resolver de manera óptima un caso.

El gran número y naturaleza de los siniestros y el amplio abanico en el mundo de los seguros supuso para los asistentes tener un gran número de experiencias y consejos como guía a seguir ante casos reales que puedan surgirles, así como tener mejor conocimiento en cómo gestionarlo y resolverlo.

Adecose inaugura la III edición de su Programa de Desarrollo Directivo

A mediados de enero se realizó en Madrid y Barcelona la apertura académica del Programa de Desarrollo Directivo Adecose–Universidad Europea. Martín Navaz, presidente de Adecose, dio la bienvenida a los 42 estudiantes de esta nueva edición (23 en Madrid y 19 en Barcelona) y les recalcó la importancia que tiene para la asociación la participación en la formación práctica y de calidad de la futura generación de directivos de las corredurías de Adecose.

Se trata de una oportunidad para compartir y aprender nuevas formas de dirigir –algunas de esas nuevas técnicas de management las aprenderán de auténticos pioneros en su implantación-. Asimismo, Navaz animó a los participantes a aprovechar la ocasión que se les brinda para acercarse a los mejores profesionales de Adecose, para sacar el mejor partido de su conocimiento y aplicarlo a sus organizaciones desde el primer día. Del mismo modo Nuria Beltrán, responsable de formación de colectivos profesionales de la UEM, abordó los objetivos del programa y las expectativas de los alumnos e insistió en el retorno que esta formación generará de manera prácticamente inmediata en sus organizaciones.

Los alumnos cursarán durante seis meses el PDD Adecose -UEM en los que se impartirán habilidades directivas, estrategia e innovación, ventas y marketing y finanzas combinados con casos prácticos impartidos por corredurías de la junta de Adecose, así como clases magistrales impartidas por distintas personalidades referentes en el sector asegurador.

Por otro lado, representantes de la asociación se ha reunido en el Senado con representantes de la Comisión de Economía y Empresa del PSOE y del PP, en el marco de la aprobación del Proyecto de Ley reguladora de los contratos de crédito inmobiliario, que se ha aprobado en la Cámara Alta el 6 de febrero.

La asociación se ha mostrado satisfecha con el texto del artículo sobre ventas vinculadas y combinadas al seguro de la Ley hipotecaria que ha aprobado en el Senado y que vienen a añadir limitaciones mucho más estrictas para las entidades bancarias. Por un lado, la prohibición de que la entidad bancaria cobre gastos suplementarios al consumidor, cuando éste decida no contratar sus seguros, por realizar un estudio comparativo por los seguros presentados por él mismo. Y por otro, que no se penalice al cliente con un empeoramiento en las condiciones del préstamo -tanto en la contratación inicial como en las renovaciones- por el mero hecho de aceptar una póliza alternativa respecto de la ofrecida por la entidad financiera.

Además, se aceptó la petición de Adecose que modificaba el texto aprobado en el Congreso y cuya introducción en el Proyecto de Ley dependía de grupo popular, dada su mayoría absoluta en el Senado. Se ha conseguido que las pólizas de seguros ofrecidas por las entidades financieras deban ser obligatoriamente de carácter temporal anual renovable, con el fin de que el consumidor pueda mejorar las condiciones de su póliza y no verse sometido a pólizas a 10 años. Ahora queda que se refrende el texto en el Congreso.

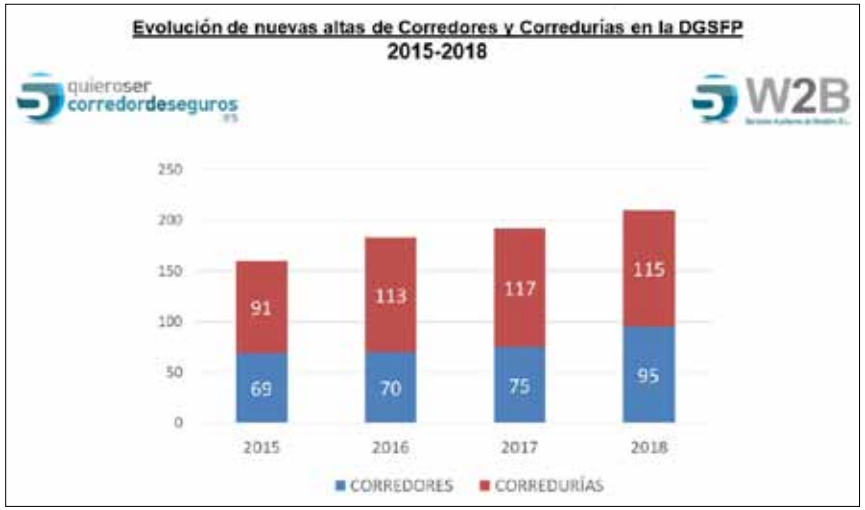
En otro orden de cosas, en la primera Junta Directiva de 2019, se aprobó el alta de la correduría de seguros **Gescobert**.

Por último, desde la asociación se ha informado de que el Barómetro Adecose ha cerrado su periodo de recogida de información con 933 encuestas completadas por el 80% de los socios..

Crece un 10% el número de nuevos corredores en 2018

Según el informe anual elaborado por **www.quierosercorredordeseguros.es**, portal especializado del Grupo W2B, 2018 ha cerrado con un total de 210 nuevas altas de corredores y correduría de seguros inscritos en la Dirección General de Seguros con clave nacional, lo que supone un crecimiento de 10% respecto a 2017, año en el que se registraron 192 altas en la DGSFP.

En 2018 se han dado de alta en la DGSFP un total de 95 nuevos corredores individuales frente a 115 nuevas correduría de seguros. El portal especializado en puesta en marcha de proyectos de corredores y correduría llama la atención en su informe el hecho de que en 2018 han aumentado considerablemente las altas de corredores individuales, habiendo sido éstas el 45% del total -lo que supone un crecimiento del 15% respecto al año anterior- mientras que el 55% de las nuevas altas en 2018 han sido bajo la figura de correduría.



"Este considerable aumento de la figura del corredor de seguros individual en las nuevas altas de 2018 rompe la proporción de dos nuevas correduría por cada nuevo corredor que se venía repitiendo de manera habitual desde hace muchos años", ha señalado Jorge Campos, CEO de Grupo W2B.

Finalmente, desde **www.quieroserco–rredordeseguros.es** confirman su papel de liderazgo en el trámite de gestión de altas de corredores y correduría con clave nacional ya que, según señalan en dicho informe, un año más este portal ha tramitado 1 de cada 3 nuevas altas.

Los colegiados valencianos conocen las claves de la comunicación en la mediación

El Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia ha acogido la jornada 'Nueva comunicación en seguros', convocada por Unespa, Grupo Aseguranza y Correduidea, para ampliar la formación de los mediadores en el ámbito de la comunicación.

Leticia Poveda, técnica de Comunicación y Estudios en Unespa, ofreció claves sobre un buen uso de las redes sociales dentro de la estrategia comunicativa de las empresas, tomando como base su experiencia con 'Estamos seguros'. Poveda aconsejó planificar las diferentes acciones en redes sociales, así como la conveniencia de invertir en publicidad para lograr un mayor impacto.

"El que no comunica está muerto". Así comenzó su intervención Guillermo Piernavieja, director del Grupo Aseguranza, enfatizando la necesidad de las empresas de comunicar de manera eficiente. Insistió en cuestiones técnicas como la claridad del mensaje o la concreción, aportando ejemplos prácticos.

De la comunicación personal se encargó Alfonso Linares, responsable de Innovación y Desarrollo de Correduidea. Ofreció pautas para elaborar una presentación en público, atractiva y efectiva empleando herramientas como PowerPoint. Además habló de la necesidad de tener en cuenta aspectos como la comunicación no verbal.

Por otra parte, el Colegio de Valencia ha realizado un curso para sacar el máximo partido al email marketing, impartido por Adolfo Ventura, CEO y Social Media Strategist en Taller Digital.

El email marketing aplicado a la mediación "es una herramienta fundamental, ya que ayuda a desarrollar una vía de comunicación a nivel comercial que de otro modo estamos infrautilizando", ha subrayado Ventura.

Aprocose celebrará su noveno aniversario en Forinvest

La junta de gobierno de Aprocose ha celebrado la primera reunión del año, en la que se determinó que su noveno aniversario se celebrará el 6 de marzo en Forinvest.

Allí agradecerá a sus mediadores la entrega y el esfuerzo que dedican a formarse y mejorar, así como la motivación con la que desarrollan su labor.

Además, aprovechará este foro para otorgar los premios a la excelencia como muestra del reconocimiento de la actividad que desempeñan.

El Colegio de Asturias recurre ante la Audiencia Provincial para que se reconozca su legitimidad en el procedimiento contra las cláusulas abusivas bancarias

El Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias ha presentado un recurso ante la Audiencia Provincial de Asturias contra el auto del Juzgado de lo Mercantil número 3 de Gijón al no reconocer la legitimación activa de la organización colegial para la interposición y ejercicio de las acciones de cesación en la demanda interpuesta contra los bancos Sabadell y Popular por prácticas abusivas en la contratación de préstamos hipotecarios.

En su demanda, el Colegio solicita que se declare la nulidad de la condición general de la contratación introducida en los contratos de préstamo hipotecario formalizados por el Banco de Sabadell y el Banco Popular Español por su carácter abusivo, y se las condene a eliminar la citada condición general de contratación. En base a estas cláusulas, los consumidores se han visto obligados a abonar cantidades que incrementan considerablemente el precio del préstamo hipotecario, por lo que han sufrido un perjuicio económico derivado del que deben ser resarcidos.

El juez basa su decisión en que los Estatutos del Colegio, aprobados en 2001, se refieren a que éste vela por los "intereses profesionales corporativos de sus miembros, no por los intereses difusos de consumidores y usuarios". Asimismo, argumenta que la norma de carácter especial recogida en el Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios, nombra quiénes estarán legitimados para ejercitar la acción de cesación y, en ningún caso, menciona a los colegios profesionales puesto que los intereses que estos defienden "son los específicos de sus colegiados".

El recurso presentado ante la Audiencia Provincial de Asturias hace hincapié principalmente en que se consulte a Europa sobre si el citado listado de las entidades legitimadas para ejercitar la acción de cesación, donde no aparecen los colegios profesionales, se debe entender como excluyente puesto que "estamos hablando de prácticas que no se deben permitir", señala el presidente del Colegio del Principado de Asturias, Reinerio A. Sarasúa.

La admisión de la demanda y la apertura de juicio oral el pasado 25 de octubre supuso ya un éxito en la lucha contra las malas prácticas de la banca en la comercialización de seguros en tanto que, como señala el presidente de la organización colegial, "reconoció al Colegio la competencia que el sector demanda: ser vigilantes para que todas las partes cumplan sus obligaciones".

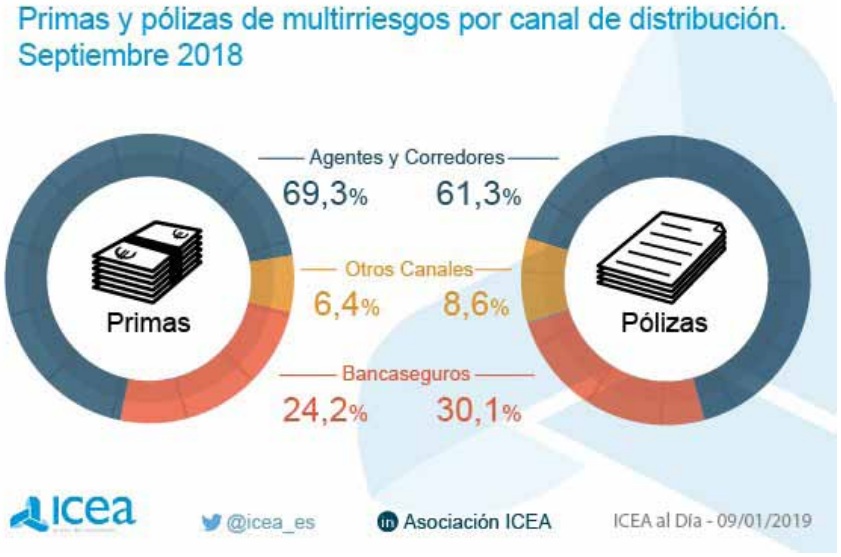
Ahora se abren nuevas vías de actuación para seguir adelante con el procedimiento. Por un lado, se podría ceder la demanda a una organización de consumidores y usuarios. Por otro, se podrían modificar los Estatutos del Colegio.

Elena Jiménez de Andrade ha sido reelegida presidenta del Consejo General

Elena Jiménez de Andrade ha sido reelegida presidenta del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros en las elecciones celebradas el pasado 6 de febrero, con el 62,28% de los votos.

Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio de Madrid, por el 62,28% de los votos se ha impuesto a la candidatura de Iñaki Durán, presidente del Colegio de Guipúzcoa (con el 35,96% de los votos).

Los miembros de la nueva Comisión Permanente han tomado posesión de sus cargos, quedando configurado el nuevo órgano de gobierno del Consejo General. Además de la presidenta, la Comisión Permanente está compuesta por: Carlos López, presidente del Colegio de Cuenca, como vicepresidente; Alejandro Mestre, presidente del Colegio de Tarragona, como tesorero; y Javier Barberá, presidente del Colegio de Lleida, Javier García, presidente del Colegio de Jaén, José Luis Diego, presidente del Colegio de Salamanca, José Enrique García, presidente del Colegio de Toledo y Zacarías Fernández, del Colegio de Badajoz, como vocales de la Comisión Permanente.



Casi el 70% de las primas de Multirriesgos se distribuyeron a través de agentes y corredores

A septiembre de 2018 y dentro de los seguros No Vida, Multirriesgo continúa en tercer lugar con una cuota del 20,2%, siendo agentes y corredores el principal canal de distribución, con cerca de las tres cuartas partes sobre el total emitido (el 69,3% de las primas y el 61,3% de las pólizas), según datos de ICEA.

Por su parte, a septiembre de 2018, las pólizas de volumen de negocio experimentan un nuevo incremento, fundamentalmente en el canal bancario. El canal directo sigue obteniendo tasas elevadas de crecimiento, mayores que en períodos anteriores.

Willis Towers Watson presenta una nueva versión de su software de tarificación

Willis Towers Watson ha anunciado el lanzamiento de una nueva versión del software Radar, una solución diseñada para lograr una tarificación ágil, sofisticada y rentable para las aseguradoras, así como un nuevo nivel de capacidad de respuesta a las demandas del mercado y de sofisticación analítica.

Radar 4.2 incorpora un nuevo algoritmo de GBM (Gradient Boosting Machine) que mejora el rendimiento permitiendo trabajar hasta seis veces más rápido que en la versión anterior. Esto permite ahora que los GMB puedan calibrarse con grandes volúmenes de datos y con mayor facilidad ahorrando tiempo a los analistas en la creación de dichos modelos. La nueva versión del software también permite el acceso a datos y cálculos o servicios, tales como modelos avanzados de maching learning.

Jesús Catalán, Software Sales Leader de Willis Towers Watson en Iberia, ha afirmado que "Radar 4.2 brinda una mayor flexibilidad, además de una mayor velocidad de comercialización, precisión de precios y eficiencia operacional".

Por otro lado, Willis Tower Watson lanzado un nuevo software para ayudar a las empresas a implementar IFRS 17, uno de los cambios más significativos y complejos en los requisitos contables de seguros que se han implementado en los últimos veinte años.

ResQ Financial Reporter permite a las aseguradoras adoptar un enfoque eficiente, para generar los estados financieros requeridos en el tiempo y forma apropiados, para asegurar que no existen errores en los numerosos cálculos necesarios.

"Los actuales requerimientos regulatorios y de reporting, especialmente en IFRS17, están impulsando grandes cambios en cuanto a gobernanza, necesidad de automatización, integración de sistemas y alta eficiencia de flujos de trabajo que son esenciales en el nuevo mundo", comenta Jesús Catalán. "La reciente decisión del IASB de diferir IFRS 17 hasta enero de 2022 no implica que las aseguradoras retrasen los proyectos de implementación, sino que les permitirá adoptar un enfoque más meditado, preciso y a medida en vez de esforzarse por lograr el cumplimiento mínimo. Mientras tanto, quienes no procedan de este modo, corren el riesgo de obtener resultados con esfuerzo y gastos más elevados e información menos confiable y mayor probabilidad de errores e ineficiencias".

Los beneficios clave de ResQ Financial Reporter incluyen: Reducir el proceso manual y preparar informes claros y eficientes; favorecer una funcionalidad progresiva sin interrupciones, reutilizando información derivada de análisis previos; producir de manera rápida información clave requerida para la elaboración de informes y la toma de decisiones clave de negocio; permitir a las aseguradoras hacer el máximo y mejor uso de los análisis y procesos de reservas actuales; aplicar un proceso transparente y bien gobernado; y capacidad para enfocar los recursos actuariales en tareas críticas para el negocio.

Intermundial incrementa hasta un millón de euros los límites en gastos médicos de sus seguros de Viaje

Intermundial conmemora este año su 25 aniversario de su fundación. Para celebrarlo, realizará una serie de activaciones y ventajas especiales a lo largo de todo el año y, entre ellas, está un incremento en los límites de gastos médicos en sus seguros más demandados.

Este significativo aumento en los gastos médicos nace con el objetivo de, en palabras de Arturo Moreno, director técnico de Intermundial, "agradecer a los agentes de viaje la confianza depositada en Intermundial durante estos 25 años, dotándoles de un catálogo completo de productos con garantías únicas, con los límites más altos del mercado y capaz de cubrir las necesidades de todos sus viajeros. Respondemos así a la creciente demanda que percibimos de nuestras agencias y de los asegurados de contar con una mayor cobertura que les mantenga especialmente protegidos en aquellos destinos más complicados".

MULTIASISTENCIA ÉLITE	2018	2019
Mundo	150.000 €	1.000.000 €
Europa	65.000 €	500.000 €
España	10.000 €	100.000 €

MULTIASISTENCIA PLUS	2018	2019
Mundo	100.000 €	1.000.000 €
Europa	50.000 €	500.000 €
España	4.000 €	100.000 €

El seguro más premium de Intermundial, 'Multiasistencia Élite', que incluye la posibilidad de cancelar el viaje por libre desistimiento, aumenta sus límites en gastos médicos hasta un millón de euros en el tramo Mundo. En el caso de que el desplazamiento sea por Europa, los viajeros estarán protegidos hasta los 500.000 euros y hasta 100.000 en el territorio nacional.

Igualmente, se incrementan los límites de gasto destinados a asistencia médica para aquellos viajeros que contraten el seguro 'Multiasistencia Plus'. De esta forma, tanto en su modalidad con anulación como sin anulación, este producto multiplica por diez sus límites hasta ofrecer una protección de un millón de euros en la modalidad Mundo, 500.000 euros en el caso de Europa y 100.000 para viajes por España.

El presidente de ACSA, Sebastián Cordero, elegido vicepresidente de la FMBA

Sebastián Cordero, presidente de la **Asociación de Corredores de Seguros de Andalucía** , ha sido nombrado vicepresidente de la Federación Mediterránea de Corredores de Seguros (FMBA).

De esta forma se convierte en el responsable del Programa de la FMBA de intercambio profesional entre socios de los distintos sindicatos miembros de la federación. El nuevo comité está compuesto, además de por Cordero, por Khaled Ouzal (Marruecos), en calidad de presidente; Adel Shaker (Egipto), como secretario general; y Jacques Cessac (Francia), como tesorero.

E2K incorpora doce corredurías a su red nacional

La red nacional de E2K ha incorporado doce corredurías de diferentes puntos de España: Larrea & Barea (Puerto de Sagunto – Valencia), Moné Seguros e Inversión (Zaragoza), Navycal Broker (Mazarrón – Murcia), Seguros Almeda (Málaga), Lers Mediadores (Alicante), Cemesegur Rodríguez y Gómez (Totana – Murcia), Acosur Broker (Orihuela – Alicante), Generación Plus (Madrid), Paco Antón e Hijos (Elche – Alicante), Gestión de Riesgos RF Santiago (Noia – La Coruña), Seguros Finanlin (Alicante) y la correduría Instituto de Desarrollo Asegurador (Grupo Iddeas) (Madrid).

"Las nuevas corredurías de seguros que se han incorporado a la red nacional tienen como denominador común la larga experiencia en el mercado, algunas de ellas tienen 30 años, y se encuentran en el cambio generacional, donde los hijos cogen el testigo de sus padres", ha declarado Paloma Arenas, directora general de E2K.

"Las nuevas herramientas tecnológicas para abordar la venta, marketing y comunicación operacional, la simplificación de procesos, las relaciones con las compañías, la presencia en las redes sociales, apoyo legal, formación para todo el personal de la correduría, soluciones avanzadas de especialización entre otros, nos hacen líderes en la presentación de servicios de valor añadido para el corredor y su actividad", ha añadido.

En otro orden de cosas, recientemente 134 profesionales de las corredurías #E2KBrokenet a nivel nacional han participado en la formación sobre 'Productos aseguradores de ahorro', con el objetivo de analizar sus características técnicas, así como sus garantías y seguridades.

La jornada ha contado con dos partes. Una primera a distancia con material didáctico: introducción al ahorro e inversión; productos de ahorro; características técnicas; productos de inversión basados en seguros (IBIP); embargabilidad; control de la actividad; garantías de la Administración, seguridad; cuadro comparativo de productos de ahorro y como anexo el proceso de liquidación de una aseguradora por parte del Consorcio de Compensación de Seguros. Y una segunda parte con una sesión online vía Webex de 75 minutos, impartida por Juan Martín, director de Infodese.

Paloma Arenas destaca la bondad de este tipo de formaciones de corta duración donde el profesional, sin moverse de su sitio, recibe la formación precisa sobre un tema concreto.

Javier Navarro, al frente de la nueva vocalía de Prácticas y Vigilancia de Mercado del Colegio de Madrid

El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid ha acordado, en la última reunión de su Junta de Gobierno, la creación y puesta en marcha de la vocalía de Prácticas y Vigilancia de Mercado. Al frente de esta nueva área está Javier Navarro, director general de Alkora Correduría de Seguros.

De esta forma, Javier Navarro será el encargado de recoger las prácticas que imperan en el mercado con el objetivo de analizarlas y, posteriormente, trasladar a la Junta de Gobierno del Colegio de Madrid sus propuestas de actuación para corregir o eliminar aquellas que se consideren contrarias a la buena fe y a las normas que deben regir la mediación en seguros, tanto en lo referido a la relación con tomadores y asegurados como con aseguradoras y administración. Asimismo, Navarro tendrá potestad para proponer medidas activas con el objetivo de facilitar y mejorar las relaciones descritas.

Navarro, licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y actuario de Seguros, cuenta con más de 30 años de experiencia en el sector. Antes de su llegada a la Dirección General de Alkora, en marzo de 2018, fue durante más de once años director general de Medicorasse, consejero delegado de Unibrok (de 2000 a 2006) y consejero director general de Seguronce Correduría de Seguros (de 1995 a 2000).

Constituida la mesa negociadora del convenio colectivo de la mediación

Se ha constituido la Comisión de la mesa negociadora para 2019 en la sede de la patronal, Aemes, con la asistencia de los sindicatos CC.OO., FeSMC-UGT, SPS-Fasga y la patronal.

Todas las partes han mostrado su satisfacción con el actual convenio, que ha regulado las condiciones laborales estos últimos tres años, permitiendo mejorar la productividad, la competitividad de nuestras empresas, y aumentar el empleo y mejorar su calidad. Asimismo, gracias a la claridad de sus cláusulas, se ha conseguido reducir la conflictividad en las relaciones sociales del sector.

No obstante, coinciden todas las partes que, tras tres años de vigencia del actual convenio, llega el momento de volver a acordar un nuevo marco de referencia para las relaciones entre empresario y trabajadores. El siguiente encuentro será el 14 de febrero.

S4 celebra su II Fiesta de Reyes

S4 Correduría de Seguros y Gerencia de Riesgos ha celebrado su II Fiesta de Reyes acompañado de los hijos, sobrinos y nietos de miembros del equipo, clientes, proveedores y amigos.

"Estas fechas son muy especiales, sobre todo si se comparten con los más pequeños. Aprovechando que la Cabalgata de Reyes de Vigo pasó por delante de nuestra sede social, decidimos volver a celebrar este día junto a los pequeños de la familia S4", ha señalado Alfredo Blanco, director general de S4.

Red Mediaria y Ágora Broker participan en una carrera a favor de la Asociación Española de ELA

Gerentes de **Red Mediaria** y de **Ágora Broker** recorrerán en bicicleta de montaña el Camino de Santiago Sanabrés, desde Puebla de Sanabria, para recaudar fondos para la Asociación Española de ELA.

Como cada año, los gerentes de Red Mediaria y de Ágora Broker se reunirán a primeros de mayo para afrontar un nuevo reto deportivo y de aventura, que nació el año pasado bajo el nombre "#pedaleandoporlosotros".

La prueba cuenta con una página web propia que dará soporte a la iniciativa, al igual que las redes sociales de Red Mediaria y de Ágora Broker, en las que también se detallarán los pormenores de la misma: kilómetros recorridos de cada participante, monumentos del Camino, anécdotas, etc.

A un precio de 1 euro por kilómetro cada cual podrá adentrarse en la página web y colaborar comprando kilómetros, pudiendo elegir también a quién de los participantes se los quiere comprar.

También se podrán comprar los monumentos más significativos de la ruta, a un precio de 25 euros por monumento, salvo la Catedral de Santiago de Compostela cuyo precio de donación será de 100 euros, y las camisetas solidarias, al precio de 12 euros.

Además, cada participante solidario podrá acceder al sorteo de prendas deportivas firmadas por deportistas de élite.

La ruta comprende 250 kilómetros desde Puebla de Sanabria a Santiago de Compostela, y será recorrida por al menos 12 participantes, poniéndose a la venta 3.000 kilómetros.

También se confía en que de nuevo este año se sumen al proyecto patrocinadores, entidades privadas y públicas, al objeto de darle la mayor visibilidad posible a la iniciativa y aumentar la recaudación conseguida en el año 2018 de 8.219 euros.

March JLT colabora con la campaña Reyes Magos de Verdad

March JLT ha colaborado un año más con la asociación **Reyes Magos de Verdad** en su proyecto que persigue ayudar a niños y ancianos sin recursos devolviéndoles la ilusión en estas fechas a través de un regalo.

Se trata de niños en hogares de acogida, que han sido separados de sus familias o a cuyos padres se les ha quitado la tutela, que viven con sus madres en la cárcel o en pisos de acogida, de familias desestructuradas o con grandes necesidades económicas, etc.

Gracias a esta campaña, los empleados de March JLT han hecho llegar a cada niño el regalo que ellos han pedido "llenos de ilusión en su carta a SS.MM. los Reyes Magos de Oriente". Por cuarto año consecutivo, la acción ha vuelto a ser un éxito ya que en un solo día se agotaron todas las cartas que había en las oficinas de la correduría.

Esta iniciativa ayuda a 10.000 niños y ancianos repartidos en centros de acogida y residencias en diversos puntos del país.

Los mediadores de Liberty Seguros donan 5.100 euros de sus regalos de Navidad

Liberty Seguros ha donado 5.100 euros a tres fundaciones de Síndrome de Down, a partir de las donaciones equivalentes al regalo de Navidad de más de 102 de sus mediadores, que quisieron contribuir con este gesto a la labor de responsabilidad desarrollada desde la aseguradora.

"En Liberty nuestra forma de entender la Responsabilidad Social Corporativa implica a todos los que formamos parte de la compañía. Con esta iniciativa solidaria, por ejemplo, implicamos a nuestros mediadores, que con este pequeño gran gesto contribuyen a nuestro compromiso con la inclusión de las personas con discapacidad en nuestra sociedad", ha señalado Álvaro Iglesias, director comercial de Negocio Mediado de Liberty Seguros.

De esta forma, el fondo se repartirá por igual (1.700 euros para cada una), a tres fundaciones que luchan por la inclusión de personas con Síndrome de Down en la sociedad y con las que colabora de cerca la aseguradora: Fundación Síndrome de Down de Madrid, Fundación Síndrome de Down del País Vasco y Fundació Catalana Síndrome de Down.

La correduría Llerandi patrocina al equipo de camiones de Palibex en el Rally Dakar

Llerandi Riesgos y Seguros ha patrocinado el equipo de camiones de Palibex que compitió en el Rally Dakar, Objetivo Lima, celebrado del 6 al 17 de enero de 2019 en Perú.

Esta competición, considerada la prueba deportiva más dura del mundo, recorrió unos 5.000 kilómetros repartidos en once etapas, liderada por el team manager del equipo Palibex, Juan López.

El apoyo y la seguridad, la innovación y el trabajo en equipo son los principales valores de esta competición que, desde hace años, Llerandi lleva prestando a todo tipo de profesionales y empresas del sector del transporte y la logística.

El Colegio de Lleida colaborará con proyectos de RSC de Prosec

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida** y la entidad social **Prosec** han firmado un acuerdo de colaboración para trabajar conjuntamente en proyectos de responsabilidad social corporativa y en beneficio a colectivos con riesgo de exclusión social y laboral.

Este acuerdo es una vinculación anual con opción a ampliar su duración año a año, si así se desea, con el objetivo de crear acciones conjuntas que beneficien íntegramente a los usuarios de la entidad social.

El Colegio de Lérida ha empezado el año con una recogida de material de papelería y oficina entre sus colegiados y sus respectivos clientes, productos que irán 100% destinados a Prosec, quien se encargará de distribuirlo entre sus usuarios. El material que se aceptará en la recogida serán productos como: libretas, bolígrafos publicitarios, rotuladores, estuches, mesas, sillas, teléfonos, teclados y ratones de ordenador, impresoras…

La idea principal es favorecer a los colectivos más vulnerables facilitándoles aquel material que las empresas no vayan a usar y se les pueda dar un segundo uso o estrenarlo. Como punto imprescindible, todo el material tiene que estar en buen estado.

Del 21 al 29 de enero se ha estado informando de la campaña; del 4 febrero a 29 de marzo se producirá la recopilación del material por parte de las empresas; del 28 de febrero y 1 de abril será la recogida del material a las oficinas a cargo de las dos partes implicadas en el proyecto; a partir del 28 de febrero se realizará la supervisión del material a cargo del Colegio; y del 4 de marzo hasta el 18 de abril se hará la entrega de material a la entidad.

Los 88 peldaños del éxito

Claves para triunfar en la vida y en la empresa

Anxo Pérez

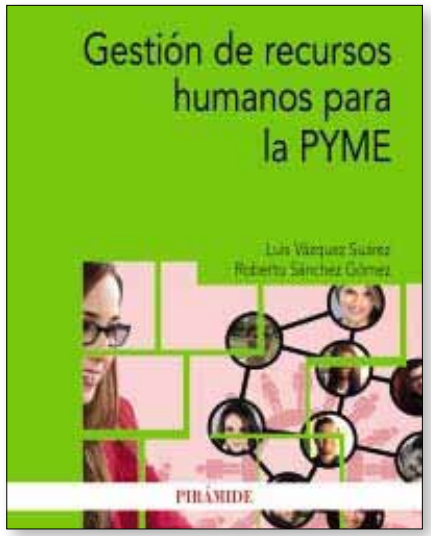
Editorial: Alienta
Precio: 6,99 €
libro electrónico

Tras una brillante carrera como emprendedor, Anxo Pérez observó que existe una serie de claves -a las que el autor se refiere como 'peldaños'- que, correctamente asimiladas, se convierten en aceleradores del éxito.

En este libro, el autor nos ofrece 88 claves para triunfar en la vida y en la empresa: precisas, prácticas y tremendamente efectivas, cuya aplicación es de efecto inmediato.

Dichos 'peldaños' acelerarán tu carrera hacia tus objetivos, te permitirán aprovechar el potencial que ya llevas dentro y te ayudarán a conseguir tus retos desde el mismo día en que los leas.

Este libro revolucionará tu vida personal y profesional.



Gestión de recursos humanos para la pyme

Conocimiento interdisciplinar

Luis Vázquez Suárez

Editorial: Pirámide
Precio: 32,30 €
libro impreso

La gestión de los recursos humanos es compleja porque requiere un conocimiento interdisciplinar, necesario para lograr que la empresa se forme y forme a personas que vean de cerca y de lejos, con cabeza serena, manos ágiles y un corazón equilibrado. La obra se estructura en ocho capítulos y un glosario de términos, así como la bibliografía y un índice de los iconos utilizados. Su contenido se adecúa a los conceptos habituales tratados en los libros de recursos humanos: Gestión de los RRHH; Organización del trabajo; Seguridad y salud en el trabajo; Reclutamiento, selección y contratación; Liderazgo y motivación; Formación y desarrollo; Evaluación de los trabajadores y de la organización del trabajo, y Medidas disciplinares.

fisioestudio

Centro de Terapia Manual Avanzada

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

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

Cita previa: 91 576 70 04

www.fisioestudio.com

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Información especializada

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

Dirigida a corredores

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

Buscamos la participación

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

SUSCRIPCIÓN GRATUITA

A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB

WWW.PYMESEGUROS.COM