

**Fernando Barcenilla**, Head of Direct & Digital y Relación Directa con Agentes y Corredores de Allianz Partners

Las aseguradoras especializadas se enfrentan mejor a los retos que aparecen en

**ASISTENCIA EN VIAJE** 

#### Visión de experto

Jorge García, director comercial de Grupo InterMundial El seguro de Viajes, un ramo en constante evolución

#### Punto de encuentro

Los riesgos de los patinetes eléctricos necesitan un seguro obligatorio

#### Más a fondo

Reino Unido, un referente para abordar el problema de las pensiones en España

#### In situ

Los ramos No Vida crecen un 3,39% pero el sector asegurador total pierde un 0.42%



## 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.















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

**- 902 011 111** | CASER.ES





Con casi dos años de retraso, el Consejo de Ministros del 4 de febrero aprobó la Ley de Distribución de Seguros por medio de un Real Decreto Ley de medidas urgentes, que publicó el BOE al día siguiente y entró en vigor el 6 de febrero. De esta forma quedaba transpuesta definitivamente la Directiva de Distribución de Seguros y Reaseguros (IDD), paralizando así las posibles sanciones que podrían venir de la Unión Europea (ver Al día distribución). Ahora queda que el Parlamento, en el plazo máximo de un mes, decida si ratifica este Real Decreto Ley o prefiere que se elabore una Ley propia. En cualquier caso, quedaría derogada la anterior Ley de Mediación.

Los corredores dan la bienvenida a esta nueva Ley de Distribución en la que se equipara a todos los distribuidores (compañías, agentes, corredores, mediadores de seguros complementarios y comparadores, que ahora obligatoriamente tendrán que tener un mediador detrás).

Todos ellos tendrán la oportunidad de vender, si finalmente se hace obligatorio el seguro de Patinetes. Porque el sector asegurador insiste en la necesidad de una reglamentación formal de los vehículos de movilidad personal (VMP), que tenga en cuenta los riesgos inherentes a su conducción y los posibles daños asociados en caso de accidente. Sería conveniente, como en otros países de la eurozona, que existiera un seguro obligatorio de circulación de vehículo para ellos porque no cabe duda de que son un vehículo a motor (ver **Punto de encuentro**).

Un seguro con solera pero que está en continua evolución es el de Asistencia en Viaje. Desde hace tiempo las empresas especializadas proclaman el papel clave que desarrollan en un producto tan complejo como este. Afirman que son capaces de enfrentarse mejor a los retos que están apareciendo, desarrollando redes de proveedores de confianza y excelencia en nuevos destinos, a veces, de difícil acceso; y con una digitalización que ofrezca una diversidad de canales y asegure mayor agilidad en la gestión de la asistencia y/o el siniestro. Es esencial que los corredores entiendan el potencial del producto para que sean ellos quienes, de manera proactiva, lo ofrezcan a sus clientes (ver Hablando claro).



Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com



#### Staff

#### Directora

Carmen Peña carmen@pymeseguros.com

#### Periodista

Aitana Prieto aitana@pymeseguros.com

#### Área Comercial

Carmen Paramio 616 468 849 carmen2@pymeseguros.com

#### **Diseño y maquetación** Estudio 9C

Fotógrafa Irene Medina

#### Banco De Imágenes

FOTOLIA



Número 92 { Febrero 2020 } www.pymeseguros.com ISSN 2173-9978 Difusión gratuita

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





#### 06 Hablando claro

**Fernando Barcenilla,** Head of Direct & Digital y Relación Directa con Agentes y Corredores de Allianz Partners. Las

aseguradoras especializadas se enfrentan

mejor a los retos que aparecen en

Asistencia en Viaje



12 Visión de experto

Jorge García, director comercial de Grupo InterMundial. El seguro de Viajes, un ramo en constante evolución



#### 03 Editorial

¡Por fin ya está en vigor la Ley de Distribución!

#### **40 Productos**

Los últimos seguros del mercado

#### 42 Al día economía

Noticias económicas que interesan a las pymes

#### 46 Al día seguros

Noticias del sector asegurador

## 60 Al día distribución

Noticias de los corredores de seguros

## 78 Algo más que negocio

Acciones de RSC realizadas por corredores

### 80 Rincón de lectura

Libros útiles para la empresa



#### 16 Punto de encuentro

Los riesgos de los patinetes eléctricos necesitan un seguro obligatorio



#### 30 In situ

Los ramos No Vida crecen un 3,39% pero el sector asegurador total pierde un 0,42%



#### 22 Más a fondo

Reino Unido, un referente para abordar el problema de las pensiones en España



#### 38 Riesgos de empresa

Las búsquedas de viajes en solitario crecen un 131% anualmente



**Fernando Barcenilla**, Head of Direct & Digital y Relación Directa con Agentes y Corredores de Allianz Partners

## Las aseguradoras especializadas se **ENFRENTAN** mejor a los retos que aparecen en Asistencia en Viaje

Desde hace tiempo las empresas especializadas en los seguros de Asistencia en Viaje proclaman el papel clave que desarrollan en un producto tan complejo como este. Son capaces de enfrentarse mejor a los retos que están apareciendo, desarrollando redes de proveedores de confianza y excelencia en nuevos destinos, a veces, de difícil acceso; y con una digitalización que ofrezca una diversidad de canales y asegure mayor agilidad en la gestión de la asistencia y/o el siniestro. Fernando Barcenilla, Head of Direct & Digital y Relación Directa con agentes y corredores de Allianz Partners, afirma que "es esencial que los corredores entiendan el potencial del producto para que sean ellos quienes, de manera proactiva, lo ofrezcan a sus clientes".

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

En 2019, el seguro de Asistencia en Viaje ha mantenido su tendencia al alza, en parte debido a un aumento del número de viajeros, que a su vez, se desplazan con mayor frecuencia.

Observando algunas de las fuentes de referencia del mercado, como Finaccord, observamos un incremento del 13,4% en el número de viajes realizados al extranjero entre 2014 y 2018, tendencia que se ha mantenido en 2019. De aquí a 2022 se espera crecer a una ritmo anual del 9,1%.

¿Qué se prevé que ocurra?

Para 2020 se prevé que la tendencia se mantenga porque volverá a incrementarse el número de viajes, entre ellos a países exóticos.

Además, este año tendrán lugar los Juegos Olímpicos y Paralímpicos en Tokio, donde se darán cita miles de deportistas, personal de la organización y espectadores, lo cual implicará miles de desplazamientos.

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

El rol de las empresas especializadas es clave porque el seguro de Viaje es un producto complejo que

atiende a distintos factores. Esta complejidad radica, en parte, en la singularidad de las coberturas que responden a la naturaleza tan diversa de los riesgos en los que puede incurrir el asegurado en función del destino, la duración del viaje, etc.

Los 'Beneficios Proactivos' proporcionan respuestas inmediatas al cliente en caso de que sufra un imprevisto



Por ejemplo, una de las coberturas tradicionales más valorada es la asistencia sanitaria y el destino es determinante a la hora de establecer el riesgo. Estados Unidos encabeza la lista de paises en los que la asistencia médica puede resultar más costosa; y Asia, donde la asistencia sanitaria puede ser más impredecible en términos de recursos.

Por eso, un mediador especializado es esencial a la hora de conocer el producto y asesorar al cliente respecto al sobrecoste que puede deducirse de una intervención en caso de no estar asegurado. Esto puede observarse, de manera muy gráfica, en el supuesto de la rotura de una pierna en Tailandia, que puede suponer hasta 54.000 euros al viajero, o en el caso de sufrir apendicitis en EEUU, que puede ascender a 80.000 euros. Son gastos excesivamente elevados para un particular y estar bien asegurado, marca la diferencia.

#### Solo 1 de cada 4 viajes están asegurados. Parece un ratio pequeño...

La figura del mediador es esencial para cambiarlo porque, por su proximidad con el cliente, puede ofre-



cer el seguro de manera proactiva y, a su vez, es quien mejor puede aconsejarle sobre los riesgos reales del viaje y la necesidad de contratar una póliza específica para que el cliente viaje seguro y sin sobresaltos. Es importante que el mediador advierta de las restricciones y limitaciones en cuanto a gastos médicos y repatriación sanitaria que tienen los seguros de Viajes de las tarjetas de crédito o de los seguros de Salud y de la necesidad de contratar un seguro que cubra por completo el viaje.



#### ¿Qué coberturas son las más valoradas por los clientes?

Según nuestro informe sobre el comportamiento del viajero de 'Insights Lab', las garantías médicas siguen siendo las más importantes tanto para el asegurado habitual del seguro de Viaje como para aquel viajero que nunca lo ha contratado (29%), seguido de cancelación de viaje por imposibilidad de viajar (18%), repatriación y transporte sanitario (16%), retraso o cancelación del medio de transporte (10%) y pérdida y daño de equipaje (10%).

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

Se enfrenta a una serie de retos, entre los que destaca el cambio en el comportamiento del viajero que se materializa: por una parte, en la proliferación de viajes experienciales y la apuesta por destinos exóticos; y por otra parte, en nuevas necesidades en términos de accesibilidad y exigencias en cuanto a la experiencia de cliente.

Para los profesionales del sector, esto implica por un lado, el desarrollo de redes de proveedores de confianza y excelencia en estos nuevos destinos, a veces, de difícil acceso; y por otro lado, una digitalización que ofrezca una diversidad de canales y asegure mayor agilidad en la gestión de la asisten-

de los viajes de negocios en el seguro de Asistencia en Viaje será limitado aunque, en términos absolutos, siga representando una oportunidad de negocio para el mediador

cia y/o el siniestro.

Según diferentes estudios el 55% de las compañías no tienen definida una política de seguridad para los viajes corporativos. ¿En qué medida el desarrollo del seguro de Asistencia en Viaje puede 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 el último informe de viaje de 'Insights Lab', un 71% de los españoles viaja por ocio frente a sólo un 17% que lo hace por motivos de trabajo, e incluso menor, es el porcentaje que lo hace por estudios. Por lo tanto, el impacto que pueda tener un aumento de la distribución del seguro para viajes de negocios será limitado aunque, en términos absolutos, siga representando una oportunidad de negocio para el mediador.

#### ¿En qué sentido han cambiado los viajes profesionales últimamente?

La internacionalización de la pyme española ha incrementado el número de viajes profesionales en los últimos años. Estos viajes requieren de coberturas específicas además de las habituales contratadas en un seguro de Viaje.

Estas coberturas también han evolucionado de acuerdo a las necesidades de los viajeros de hoy. Por ejemplo, en el caso de que el profesional asegurado no pueda viajar, se gestiona el cambio de billete u hotel, en favor de un sustituto profesional que pueda acudir a la feria o reunión de trabajo en el extranjero o el reembolso del importe del billete o de la entrada. Estas coberturas son un factor decisivo en la contratación del seguro.

## Parece que el target de los jóvenes tiene una cultura viajera diferente. ¿Se está adaptando el seguro a sus necesidades?

Por supuesto. Las últimas novedades que hemos implementado para dar respuesta a las necesidades del viajero, están principalmente relacionadas con la accesibilidad, la sencillez y la agilidad del servicio.

Entre otras, Allianz Partners ha desarrollado una app digital 'Digital Traveller'. En ella existe una completa guía que proporciona información importante sobre seguridad y salud, de manera previa al viaje, y que permite crear alertas personalizadas que ayudan al cliente a estar preparado y a viajar seguro.

Como elemento diferenciador, ofrecemos a nuestros clientes 'Beneficios Proactivos', que proporcionan respuestas inmediatas al cliente en caso de que sufra un imprevisto. Es decir, puedo optar a la indemnización por retraso de mi vuelo, automáticamente, cuando la salida se efectúa 4 horas más tarde de lo previsto y llega a mi cuenta bancaria sin necesidad de otro tipo de gestión. Estos beneficios pueden utilizarse, por ejemplo, en compras o catering del aeropuerto.



La campaña
'Viaja Seguro'
del Ministerio
de Asuntos
Exteriores ha
ayudado a
sensibilizar a la
población sobre
las precauciones
que deben
adoptar antes
de iniciar un
viaje

Por último y no menos importante, la app ofrece la posibilidad de que los clientes gestionen de principio a fin un siniestro cómodamente desde su móvil, controlen en tiempo real el status de su gestión y reciban directamente sus reembolsos casi de manera inmediata.

En cuanto a nuestro amplio portafolio de productos, también hemos incorporado novedades que responden a las nuevas necesidades de los clientes. En concreto, el servicio de telemedicina le ofrece la posibilidad de contactar con un médico, por teléfono o vídeo, a través de una gran variedad de dispositivos como smarthphones, portátiles, tablets, etc. en cualquier lugar y circunstancia.

Para un target joven, contamos con seguros específicos entre los que consta el 'Seguro de estudiantes'. Este seguro está pensado para menores de 35 años, sin importar la duración del viaje, y tiene como principales beneficiarios a los estudiantes de Erasmus, Másters o intercambios escolares.

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

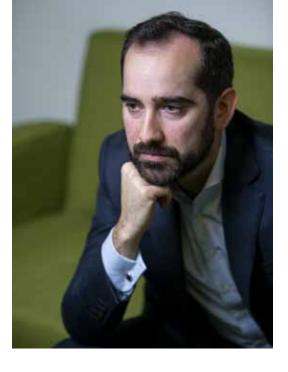


#### ALLIANZ PARTNERS OFRECE UN CANAL EXCLUSIVO DE ATENCIÓN AL CORREDOR

**Fernando** Barcenilla, Head of Direct & Digital v Relación Directa con Agentes y Corredores de Allianz Partners. señala que "la aseguradora ofrece a los corredores una oportunidad de negocio en condiciones muy atractivas, por encima del mercado v, además, la confianza de contar con el líder en seguro de Viaje para sus clientes". Asimismo, continúa, "los

mediadores cuentan con un soporte específico siempre que lo necesiten: un canal exclusivo de atención al corredor, sin esperas y con un trato personalizado. Cuando un corredor contacta con nosotros, se le asigna un agente dedicado que se encarga de todos los trámites requeridos". A cambio, la entidad valora, por encima de todo, "el enfogue del

mediador, que pueda ofrecer cercanía y confianza al cliente. Es importante que mantengan una relación de colaboración con nosotros, que nos permita crecer juntos. Para mayor satisfacción de los clientes, estamos enfocados en el cumplimiento de la nueva normativa de distribución de seguros (IDD) y de tratamiento de datos (GDPR), pilares que también deben



cumplirse en el ejercicio diario de los mediadores que colaboren con nosotros". En línea con lo que ocurre en el mercado, en esta compañía aproximadamente un 10% del volumen total de negocio en el ramo de Viaje llega a través de los corredores.

#### economía colaborativa?

Sí. Nuestras garantías de anulación de viaje, cubren las reservas realizadas por plataformas propias de la economía colaborativa como Airbnb, en caso de que el viaje sea cancelado. Además, la cobertura de interrupción de estancia reembolsaría los días no disfrutados en caso de que tengamos que repatriar al viajero.

Desde hace dos años el Ministerio de Asuntos Exteriores incorpora a las aseguradoras en su campaña 'Viaja informado, viaja seguro'. ¿Qué resultado está teniendo?

La campaña 'Viaja Seguro' del Ministerio de Asuntos Exteriores (MAUC) ha ayudado de manera efectiva a sensibilizar a la población sobre las precauciones que deben adoptar antes de iniciar un viaje.

Las recomendaciones van encaminadas a la contratación de un seguro completo, con coberturas que vayan desde la asistencia sanitaria hasta la jurídica, pasando por la anulación, el robo o el extravío del equipaje. Pese a su impacto inicial, es cierto que, con el tiempo, se ha diluido el mensaje y que campañas similares deberían desarrollarse con

mayor frecuencia.

#### ¿Cuál es el mayor valor añadido que aporta Allianz Partners al cliente?

En Allianz Partners nos caracterizamos por contar con redes propias de proveedores en todo el mundo. Controlamos de primera mano la asistencia y su calidad, lo que nos permite garantizar la mejor experiencia en los momentos más complicados del cliente. Este es claramente nuestro principal elemento diferenciador.

Además, la compañía cuenta con una experiencia de más de 40 años y la solvencia financiera de un gran grupo, que nos permite hacer frente a grandes siniestros.

#### Parece que el servicio que ofrecen las aseguradoras en el ramo de Asistencia en Viaje está muy bien valorado por los corredores...

Los corredores reciben de primera mano las opiniones de los clientes que contratan un seguro de Viaje.

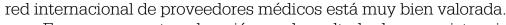
El servicio se presta en situaciones críticas, momentos de especial fragilidad emocional en los que el único soporte constante es la relación con la aseguradora. Además, nuestra

Hay un cambio en el comportamiento del viajero que se materializa en la proliferación de viajes experienciales y

la apuesta por

destinos

exóticos



En resumen, esta valoración es el resultado de una asistencia cercana, siempre disponible y con un personal profesional altamente formado para poder dar respuesta a situaciones especialmente difíciles a nivel logístico y emocional.

## Los mediadores solo distribuyen el 11% de los seguros de Viaje de particulares. ¿Qué se puede hacer para que mejore ese ratio?

Desde Allianz Partners hemos iniciado una serie de ponencias y jornadas formativas específicas para informar al mediador sobre las oportunidades de negocio que presenta el seguro de Viaje y la diversidad de productos a su disposición, dentro del ramo. Es esencial que entiendan el potencial del producto para que sean ellos quienes, de manera proactiva, lo ofrezcan a sus clientes.

Además, hemos querido facilitar a los profesionales de la mediación una serie de herramientas digitales, ágiles, desde las que pueden dinamizar su actividad de manera sencilla y conocer al detalle un producto, sus coberturas

y precio, en sólo unos pocos clics.

Muchos viajeros creen erróneamente que viajan debidamente asegurados con las coberturas complementarias de su seguro de Salud o tarjeta de crédito. Pero la realidad es que rara vez cubren repatriaciones o los límites que establecen el coste de la asistencia son tan bajos que no llegan a cubrir el servicio y el cliente tiene que finalmente hacerse cargo del gasto.

Los corredores están interiorizando poco a poco el ofrecimiento proactivo de este seguro, que es esencial por todos los motivos que hemos visto.



Carmen Peña Fotos:Irene Media



Jorge García, director comercial de Grupo InterMundial

## El seguro de Viajes, un ramo en constante **EVOLUCIÓN**

InterMundial cuenta con 26 años de experiencia en seguros de Viaje. Eso, según su director comercial, Jorge García, les permite valorar los cambios que se han producido en este negocio. "Además de nuevos tipos de viajes y viajeros, existen riesgos y situaciones diferentes ante las que debemos protegernos y, precisamente por eso, cada vez existen en el mercado productos más sofisticados con garantías capaces de adaptarse a todo tipo de necesidades". Se trata de un ramo en constante evolución que debe dar respuesta de forma inmediata a las necesidades de cada tipología de viajero, con unas demandas muy exigentes y situaciones de riesgo cambiantes.



Año tras año, los seguros de Asistencia en Viaje siguen experimentando una tendencia positiva. "Debido, en gran parte, a una mayor concienciación de los viajeros españoles que, si bien es cierto que aún no alcanzan los niveles del resto de nuestros vecinos europeos, cada vez son más conscientes de la importancia de proteger sus viajes con un buen seguro", explica Jorge García, director comercial de Grupo Inter-Mundial.

De hecho, en esta correduría esperan que 2020 sea un año positivo. "Como en anteriores ejercicios, nuestra previsión es continuar con un crecimiento moderado y estable que nos permita seguir estando en disposición de facilitar al mercado y a nuestros viajeros las mejores soluciones", afirma Jorge García.

Los 26 años de experiencia de InterMundial en seguros de Viaje, les permite valorar los cambios que se han producido en este negocio. "Además de nuevos tipos de viajes y viajeros, existen riesgos y situaciones diferentes ante las que debemos protegernos y, precisamente por eso, cada vez existen en el mercado productos más sofisticados con garantías capaces de adaptarse a todo tipo de necesidades y tipos de viajeros. Afortunadamente, el nivel de concienciación de los viajeros ha ido en aumento especialmente en los últimos años lo que supone una nueva perspectiva a la hora de comercializar los seguros", indica García.

En el tema de concienciar al viajero se valora muy positivamente todo tipo de campañas (como la que el Ministerio de Asuntos Exteriores realiza anualmente) que lo potencian. En su opinión, "todos los esfuerzos e iniciativas que promuevan el valor de la seguridad, revertirán en un beneficio para toda la sociedad. Los viajeros deben ser capaces de comprender que existen riesgos a los que se exponen antes de emprender un viaje para,

Todos los
esfuerzos e
iniciativas que
promuevan el
valor de la
seguridad en
los viajes,
revertirán en
un beneficio
para toda la
sociedad



después, valorar de qué forma pueden prevenirlos y viajar con total tranquilidad".

### EL SERVICIO EXCELENTE ES PRIMORDIAL

Para el director comercial de InterMundial, en este tipo de seguros es primordial el servicio que se ofrece. "No somos partidarios de entrar en una guerra de precios ya que, para nosotros, con nuestra experiencia de más de 25 años, lo realmente prioritario a la hora de posicionarnos en el mercado y ante nuestros clientes, es poder ofrecer un servicio excelente y una gama de productos que ofrezcan los más altos estándares de calidad".

De hecho, hace un año Inter-Mundial incrementó hasta un millón de euros los límites de gastos médicos de sus seguros de Viaje en el mundo. Jorge García comenta que "lo vivimos como un momento histórico y emocionante. Poder poner en el bolsillo de nuestros clientes un millón de euros en gastos médicos para que no se preocupen por nada a la hora de viajar, fue la mejor forma que teníamos para agradecer la confianza depositada en InterMundial. Con esta

subida histórica, dotamos a nuestros clientes de un catálogo completo de productos con garantías únicas, con los límites más altos del mercado y capaz de cubrir todas sus necesidades, incluso en aquellos destinos más complicados o con los precios más caros en cuestiones sanitarias".

Además, junto con Bnext, ha creado una póliza 100% digital. "El objetivo –apunta García- era crear un producto para todos los bolsillos que pudiera contratarse de forma sencilla y transparente. Desde el lanzamiento de este seguro, junto con el Marketplace de productos financieros Bnext, hemos contado con una gran acogida por parte del público más joven que valora, entre otras cosas, esa facilidad e inmediatez que les permite, en tan solo 3 clics y a través de su propia app móvil, activar su cobertura del seguro. Este seguro, que se contrata por tramos de duración del viaje y por tipo de destino, cuenta con una amplísima cobertura tanto en gastos médicos como en robo, pérdida o daños en el equipaje y ofrece a los viajeros asistencia 24 horas en castellano".

Precisamente se han sabido adaptar a las necesidades de los viajeros más jóvenes del llamado perfil *millennial* que disponen de una gran cantidad de información a la hora de planificar sus viajes; saben lo que quieren, cómo lo quieren, de forma transparente y clara, y cuándo lo quieren, de forma ágil e inmediata. En InterMundial les han escuchado "para poder ofrecerles productos especialmente diseñados para ellos y, sobre todo, apostando por la innovación que les permita mantener una relación a lo largo de todas las fases del seguro de forma sencilla y accesible. En este sentido, InterMundial ha desarrollado la primera plataforma de gestión integral de seguros prestando especial atención a la experiencia de cliente que permite desde la contratación de los productos, hasta comunicar un siniestro o conocer en tiempo real la información de una tramitación. En definitiva, hemos querido



La plataforma
de gestión
integral de
seguros
permite,
además de la
contratación de
los productos,
comunicar un
siniestro o
conocer en
tiempo real la
información de
una tramitación

poner al alcance de los viajeros una nueva forma de relacionarse con el seguro basada en la innovación".

Para Jorge García se trata de un ramo en constante evolución que debe dar respuesta de forma inmediata a las necesidades de cada tipología de viajero, con unas demandas muy exigentes y situaciones de riesgo cambiantes. "Quizá el reto más importante al que se enfrenta la industria del seguro de Viaje esté relacionado con la inmediatez en el servicio al cliente final, y no nos referimos a la asistencia en destino cuando surge una situación de gravedad, esto lo damos por descontado, sino a la gestión en la post venta y particularmente en el tratamiento del sinestro cuando el viaje no se ha producido, la tecnología aquí juega un papel fundamental y en InterMundial llevamos años ofreciendo al cliente la posibilidad de ejercer dicha inmediatez a través de la gestión online del siniestro en tiempo real".

### DESARROLLO DEL SEGURO DE EMPRESAS

Un nicho de mercado con largo recorrido y gran potencial son los viajes de empleados y la obligación que tienen las empresas de cubrir los accidentes laborales de sus trabajadores fuera de España. "Las empresas deben tomar conciencia de las obligaciones que tienen para con sus empleados cuando viajan y protegerles ante los riesgos que pueden sufrir en sus desplazamientos. Es responsabilidad de la empresa proteger a sus trabajadores buscando las fórmulas más adecuadas de protección. Esta concienciación, que debe estar reflejada desde las propias políticas corporativas, es el primer paso para mejorar la protección de empresas y trabajadores a través de los productos y las coberturas especializadas necesarias para garantizar la tranquilidad", indica el director comercial de InterMundial.

Sin embargo, no entiende que "deba existir una remodelación total del seguro de Viaje para adaptarlo a las necesidades concretas de las pymes, pero sí una adecuación a las necesidades del cliente *corporate*. De hecho, insistimos en el desarrollo de coberturas especiales que garanticen dichas necesidades. Por otro lado, debemos facilitar el acceso a la

contratación y gestión del seguro dentro de la empresa y, sobre todo, en la labor de quien recae la responsabilidad para hacerlo. Para ello es fundamental una plataforma que dé visibilidad a todo el proceso pre y post venta y, por supuesto, una formación adecuada".

Precisamente en este tipo de seguros, es el mediador el canal que más valor añadido puede aportar a la hora de tomar decisiones. Jorge García afirma que "la figura del corredor no solo pone a disposición de sus clientes un amplio conocimiento del sector y el mercado, sino que, además, gracias al análisis constante de

seguro dentro de la empresa

**Debemos** 

facilitar el

acceso a la

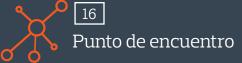
gestión del

contratación y

la evolución de los productos y su experiencia en materia de seguros, será capaz de asesorar con el mayor rigor e independencia. Parece claro que los seguros de Viaje con cobertura anual despiertan más interés en el cliente de la correduría ya que su estructura de contratación y validez se asemejan mucho más al resto de seguros que pueden tener contratado con la correduría".

Como especialistas en seguros de Viaje, comenta García, "nos esforzamos mucho por prestar siempre el mejor servicio global a nuestros clientes: antes, durante y después de su viaje. En InterMundial somos conscientes de que los corredores valoran esa implicación porque saben que se puede perder a un cliente por un simple fallo en la gestión de un siniestro, por ejemplo. El corredor ha tenido que adaptarse en poco tiempo a un uso cada vez más presente de las nuevas tecnologías y de la innovación en todas las fases del seguro, desde la contratación de los productos, hasta la comunicación con la aseguradora para dar de alta un siniestro, etc.".

> Carmen Peña Fotos:Irene Media





La proliferación de patinetes eléctricos ha obligado a la Dirección General de Tráfico (DGT) a establecer una instrucción transitoria que incluye una serie de medidas para su uso. El sector asegurador, sin embargo, insiste en la necesidad de una reglamentación formal de los vehículos de movilidad personal (VMP), que tenga en cuenta los riesgos inherentes a su conducción y los posibles daños asociados en caso de accidente. En última instancia, sería conveniente, como en otros países de la eurozona, que existiera un seguro obligatorio de circulación de vehículo para ellos, porque no cabe duda de que es un vehículo a motor.

"Aunque hoy en día no es un seguro obligatorio, es muy recomendable tenerlo para cubrir no solo los daños al patinete o al conductor, sino también la RC o la defensa jurídica", señala Laura Lora, técnica de Suscripción de RC de Reale Seguros, que destaca que en países europeos como Francia ya se ha empezado a regularizar. Por eso, confía en que en España no tarde mucho en ser obligatorio, y más tras la reciente instrucción de la DGT.

Para Begoña Larrea, directora general de **Summa Correduría de Seguros**, la regulación es esencial, pues se trata un vehículo a motor con cierta inestabilidad y que alcanza velocidades considerables, por lo que los riesgos de su uso son evidentes: "Creo que es fundamental que tenga un seguro obligatorio, no solo de RC de daños, sino también de reclamación a terceros", ratifica.

Carmelo Vega, socio director de **Ponce y Mugar**, confía en que no tarde mucho en aprobarse una normativa que regule este tipo de Vehículos de Movilidad Personal y recuerda que la DGT lo único que ha publicado es una serie de instrucciones de carácter transitorio hasta que se publique la normativa correspondiente que va en la misma línea de lo que se está debatiendo en la Unión Europea. La DGT insta a aplicar siempre el Reglamento General de Circulación, si bien al considerarse el patinete un VMP no se requiere siquiera licencia de circulación o permiso de conducir. A pesar de que solo se han dado "unas pinceladas", valora que a la larga "se tendrá que normalizar y exigir un seguro obligatorio de circulación de vehículo", pues no cabe ninguna duda de que es un vehículo a motor.

#### **CONTRARIOS A INCLUIRLO EN HOGAR**

Sobre el planteamiento de la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) de solicitar a Unespa que se amplíen los capitales cubiertos para la RC de seguros de Hogar para cubrir las indemnizaciones en la que se pueda incurrir en el uso de patinetes, todos los participantes en la mesa redonda de Pymeseguros coincidieron en que "no tiene



Laura Lora.



Begoña Larrea.



Carmelo Vega.

ningún sentido".

"Le hacemos un flaco favor al seguro con ese tipo de noticias, porque el consumidor piensa que el seguro del Hogar es el pozo dónde hay que meter todo tipo de coberturas y además tampoco se aclara la labor del seguro y el porqué del seguro", protesta Begoña Larrea.

Laura Lora justifica esta petición en que muchas compañías han metido este tipo de coberturas en Hogar, lo que dificulta la labor del resto para ofertar pólizas concretas. "Se desvirtúa la póliza de Hogar porque al final siempre van a precios muy ajustados, con lo cual estás metiendo una cobertura con una suma asegurada elevada y luego no la puedes cobrar", añade.

Además, como hace constar Carmelo Vega, "una póliza de Hogar no es una póliza de seguro que deba garantizar el riesgo de circulación" e incluirlo requeriría especificar claramente el tipo de aparato que se trata, porque, por ejemplo, el patinete con sillín sí requiere una autorización administrativa para poder conducirse: "Este tipo de cobertura debe tratarse como un seguro obligatorio de circulación", sentencia.

## 18 Punto de encuentro

Entre otras cosas porque, como perciben, estos vehículos cogen grandes velocidades, a veces van por las aceras y son bastante inestables. Afortunadamente, al entender de los expertos, se está empezando a multar también las infracciones que cometen estos conductores, pero sigue existiendo, como confirma Larrea, un gran desconocimiento de la normativa que los regula por parte de los usuarios. "Debería tener un permiso de circulación, puesto que se está limitando mucho su utilización", propone, a la vez que aprecia que cuando se aclare la normativa, la gente se atreverá más a comprar ese tipo de vehículos. "En el momento que se regule, estoy convencida que va a haber un seguro obligatorio", considera.

Lora es optimista en este aspecto y dada la evolución de los últimos años cree que no tardará en imponerse una regulación a nivel nacional, una vez que se lleguen a acuerdos con la Unión Europea para cumplir las pertinentes directrices comunitarias, pues la DGT deberá ponerse de acuerdo con el resto de Europa para homogeneizar normas.



"Aunque hoy en día no es un seguro obligatorio, es muy recomendable tenerlo para cubrir no solo los daños al patinete o al conductor, sino también la RC o la defensa jurídica". Laura Lora

#### **BAJO LAS ORDENANZAS MUNICIPALES**

Mientras no haya una regulación definitiva, la circulación de estos vehículos depende de las normativas de cada ayuntamiento por donde circula, que son las que desde las aseguradoras se tienen en cuenta a la hora de elaborar los contratos de pólizas de patinetes eléctricos. "Como no hay una legislación

general que lo especifique, entendemos que deben ser cada una de las ordenanzas municipales y en caso de siniestro se debe atender a lo que establezca cada municipio y las normas del ordenamiento jurídico vial", declara la directora general de Summa Correduría de Seguros.

Esta dispersión regulatoria le parece "una atrocidad", pues la gente no sabe qué normas tiene que cumplir, pues en cada municipio varía: "Si hubiese una homogeneidad y una ley todo el mundo la conocería y sería más fácil para los medios de comunicación difundirla y entre todos hacer una labor de concienciación", aclara.

Efectivamente, como reconoce Vega, "no hay otra cosa", porque la DGT hasta el momento solo ha dado a conocer unas pautas (en cuanto al casco, el uso de elementos antirreflectantes, la limitación de la velocidad...), pero traslada a los ayuntamientos la regulación de la circulación, "lo cual supone un problema extra para las aseguradoras a la hora de diseñar el seguros", percibe.

"Estamos a la espera de que los productos que se están comercializando en las compañías se tengan

Punto de encuentro

que adaptar a los nuevos seguros", concede Begoña Larrea, directora general de Summa Correduría de Seguros, que aclara que mientras tanto se limitan a atenerse a la normativa vigente.

"Ahora mismo hay una dificultad para la venta de este producto", interfiere el socio director de Ponce y Mugar, con un patinete eléctrico se puede ocasionar el mismo siniestro que en un vehículo circulando, en muchas ciudades hay vías que restringen la velocidad a 30 km/h, y permiten la convivencia entre patinetes y vehículos, y bajo mi punto de vista se están proponiendo "primas insuficientes cuando el riesgo es altísimo".

Además, como indica la técnica de Suscripción de RC de Reale Seguros, si

finalmente a estos vehículos se les aplica el Baremo de Autos las primas tendrán que elevarse mucho más, toda vez que las indemnizaciones por lesiones serán más altas. "Hay una incertidumbre a la hora de aplicar el Baremo y, si al final se aplica, las primas, las condiciones del seguro y las franquicias serán muy diferentes a lo que hay ahora mismo en el mercado", afirma.



"La falta de regulación supone un problema extra para las aseguradoras a la hora de diseñar el producto y para los corredores de seguros en su venta". Carmelo Vega

#### **CONCIENCIACIÓN DEL RIESGO**

Aunque como precisa Carmelo Vega, socio director de Ponce y Mugar, todavía es pronto para el análisis de este tipo de vehículos. Hay pocos datos que permitan estudiar su siniestralidad y a las aseguradoras todavía les cuesta determinar la prima correcta para estos seguros.

Coincide Begoña Larrea en que acabará pasando como en los coches

eléctricos de alquiler, que lo cogerá una persona que tiene una aplicación y una tarjeta, y así ya se tiene identificado al usuario durante el tiempo de uso del patinete, sin conocer más datos del usuario, ni siquiera su historial de conducción. "Yo es que creo que tendría que tener hasta permiso de circulación, pues tiene muchos más riesgos y potencia que una bici", opina.

"La gente no tiene conciencia del riesgo. Es una herramienta con la que te puedes hacer daño y puedes dañar a alguien", se queja Larrea, tras advertir Laura Lora, técnica de Suscripción de RC de Reale Seguros, que en los últimos años también se han puesto de moda los patinetes dirigidos a niños de 7 a 11 años, que pueden coger importantes velocidades, muy por encima de los 6 km/h que es el límite para ser considerados juguetes.

Laura Lora comenta que desde su compañía tienen contratos con algunas empresas muy grandes de alquiler de patinetes con seguros muy amplios, pero la mayoría de pólizas que están suscribiendo son con empresas de alquiler pequeñas a nivel local, de zonas costeras... Pero como se han empezado a comercializar hace poco, aún no tienen un volumen de siniestralidad suficiente como para hacer una correcta valoración.

Con todo, Vega cree que este tipo de seguros será una nueva vía de negocio a explorar para los corredores de seguros. Pero aún queda el escollo de que la aseguradora se sienta cómoda con la venta de este producto y que el cliente tenga concienciación del riesgo y el verdadero peligro que tiene su uso.

## EN CONTRA DEL ASEGURAMIENTO PERSONAL

Sobre la posibilidad de que el aseguramiento en este ramo sea de modo personal, según el usuario que lo utilice, y no por el vehículo, la directora general de Summa Correduría de Seguros cree que "actualmente no es viable", pues es difícil determinar qué se conduce y responde más al tema de la economía colaborativa, que funciona hasta cierta edad: "Con los años, como norma general, vas a tener tu propio coche y vas a conducir tu propio coche", concibe. Tendencia que también se aplica a los patinetes eléctricos, toda vez que no tienen un precio excesivo, lo que facilita su compra en propiedad, más que el alguiler.

Coincide el socio director de Ponce y Mugar, en que la gente joven sí es muy usuaria de vehículos de movilidad alternativa, no en propiedad, y para ese segmento puede tener sentido un seguro a la persona en lugar de al propio vehículo. "Este nuevo usuario de VMP puede ser un buen



"Si hubiese una homogeneidad y una ley todo el mundo la conocería y sería más fácil para los medios de comunicación difundirla y entre todos hacer una labor de concienciación".

Begoña Larrea

candidato para asegurar, ya que es un usuario concienciado con la economía colaborativa e incluso están cambiando los hábitos para la obtención del carnet de conducir (ahora la edad es mucho más alta que hace 20 años)". Aun así, esto dificultaría mucho asociar el seguro a la persona.

"Además, tendrían que cambiar todas las leyes, y eso es muy complicado", incide Begoña Larrea, directora general de Summa Correduría de Seguros. Para ella la mayor incógnita del ramo es cómo van a evolucionar los patinetes eléctricos, pues hace unos años era impensable su funcionamiento por las ciudades.

De hecho, Carmelo Vega, cree que las restricciones de tráfico en las grandes urbes y las Zonas de Bajas Emisiones (ZBE) para reducir los niveles de contaminación supondrán un gran incentivo para el uso de estos vehículos. Sin duda cada día veremos más VMP.

Aitana Prueto/ Carmen Peña Fotos: Irene Medina

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí



## FOTOGRAFÍA PROFESIONAL

Comunicación Prensa Foto corporativa Reportaje....



Irene Medina 677 552 881

irene@irenemedina.com www.irenemedina.com



# Reino Unido, un referente para abordar el problema de las PENSIONES en España

En 2012 Reino Unido puso en marcha un sistema de previsión social complementaria, que reduce la dependencia de las aportaciones del Estado, y exige un compromiso de empresas y trabajadores. Sus buenos resultados a lo largo de los años han hecho que desde España nos fijemos en este modelo como una posible solución ante los problemas de sostenibilidad del sistema nacional de pensiones.

Unespa ha analizado las claves del éxito en un reciente estudio.

Fernando Martínez-Cue, profesor asociado de la Universidad de Barcelona y consultor especializado en pensiones, ha sido el encargado de elaborar el informe '*Automatic enrolment* británico. Inscripción automática de trabajadores a sistemas', que pone de relieve el buen funcionamiento de un modelo que ha generado casi 20.000 millones de libras en ahorro nuevo en 2019 y que ha permitido ahorrar a más de 10 millones de trabajadores que antes no lo hacían.

El automatic enrolment ("inscripción automática") es un sistema de previsión social empresarial complementaria de las prestaciones públicas de pensiones, que consiste en que el empresario obligatoriamente inscribe a sus empleados (de entre 22 años y la edad legal mínima de jubilación que reciban unos ingresos mínimos anuales de 10.000 libras) y realiza unas aportaciones mínimas a su favor, siempre y cuando el trabajador aporte el porcentaje que le corresponda. Este mecanismo es voluntario para el empleado, pues una vez adscrito automáticamente, puede decidir salirse.

Las contribuciones realizadas se han ido incrementando gradualmente con los años. Desde abril de 2019, última fase de actualización de las



mismas, la aportación mínima obligatoria es del 8% del salario, del que el 3% corre a cargo del empleador, el 4% del empleado y un 1% por parte del Estado, que se realiza a través de la deducción fiscal de las aportaciones, y que se incluye como aportación extra al plan de pensiones.

De esta manera, según datos del informe, el Estado proporciona el 31% de los ingresos del jubilado (17% correspondiente a la pensión básica y otro 14% a la segunda pensión del Estado), mientras que el sistema de auto- enrolment es responsable entre un 30% y un 36% adicional. El porcentaje restante correspondería a ahorros propios o planes individuales.

Aunque el éxito del sistema es notable, para mejorarlo las autoridades británicas tienen previsto implementar a partir de mediados de 2020 una serie de medidas para testear maneras de incentivar el ahorro previsional y los ingresos de jubilación de los autónomos; eliminar el límite inferior de salario (6.136 libras esterlinas actualmente) para el cómputo de la base pensionable sobre la que aplicar el porcentaje de aportaciones, para calcular las contribuciones a realizar desde la primera libra; y

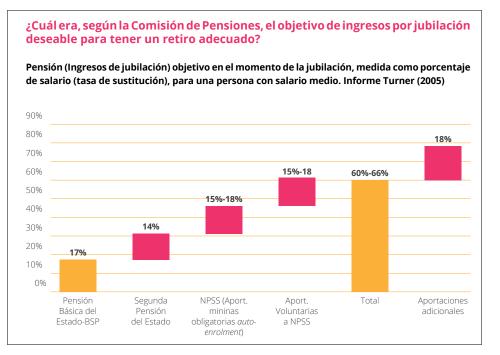
El sistema de previsión social empresarial complementaria británico ha generado casi 20.000 millones de libras en ahorro nuevo en 2019

reducir la edad mínima para ser elegible para la inscripción automática a los 18 años.

#### **CONSENSO DE LOS GRUPOS DE INTERÉS**

Una de las claves del éxito del *automatic enrolment* británico, que puede servir de referente en el caso de que se quisiera trasladar al sistema de pensiones español, es el consenso establecido entre todos los agentes participantes en el proceso: Gobierno, Parlamento, sindicatos y patronales.

Como pone de relieve el informe de Unespa, "todos los grupos de interés tuvieron que negociar, produciéndose cesiones por todas las partes". Así, empresarios y trabajadores aceptaron realizar aportaciones obligatorias, que incrementarían sus costes, por un lado, y mermarían sus ingresos mensuales, por otro. Además, el Gobierno también apoyó la medida con incentivos, ya que las aportaciones a los fondos de pen-



siones están exentas de impuestos, al igual que los rendimientos generados durante el periodo de acumulación, a la vez que renunció a una subida de tipos impositivos.

En su caso, una Comisión de Pensiones independiente, creada en 2002, realizó un profundo análisis de la situación del sistema de pensiones a principios del siglo XXI, con propuestas de soluciones y recomendaciones, que derivaron, previo compromiso gubernamental, en dos leyes de pensiones (2007 y 2008), que dieron lugar al



automatic enrolment.

En España existe desde 1995 una comisión parlamentaria, el Pacto de Toledo, formada por representantes de distintos partidos y que tiene el objetivo de discutir, analizar y proponer medidas encaminadas a asegurar la sostenibilidad del sistema de pensiones español. Aunque sin capacidad legislativa, hace recomendaciones que al ser consensuadas tienen muchas posibilidades de convertirse en ley.

Fruto de los consensos a lo largo de los años se han llegado a acuerdos como la creación de un Fondo de Reserva de la Seguridad Social, retrasar

economía

conductual, que

establecen que la

mayor parte de los

ciudadanos tiene la

voluntad de ahorrar,

pero no da el paso

obstante, si se les

incluve por defecto

en un sistema de

ahorro, tienden a

quedarse, ya que

para hacerlo. No

progresivamente la edad de jubilación hasta los 67 años o aumentar gradualmente de 35 a 37 años el tiempo cotización de para tener derecho al 100% de la pensión.

En la actualidad el Pacto de Toledo tiene ante sí el reto de afrontar el problema de la sostenibilidad de pensiones. pues el déficit de la Seguridad Social en 2018 ascendió 18.937

Los sistemas de para salirse tienen adscripción por que tomar la defecto están decisión activa y basados en los meditada de dejar estudios de la

de ahorrar. "El hecho de que el trabajador sea incluido por defecto en un esquema de previsión social en su empresa facilita enormemente la decisión de ahorro al mismo, beneficiándose además de unos

que le resultarían aplicables como cliente individual", explica el informe. Otra de las razones del éxito del auto enrolment británico ha sido la inclusión de un mecanismo de aportación "contributivo" o de "subvención condicionada", en el que para tener derecho a la aportación que realiza el empleador el empleado ha de

realizar su aportación obligatoria. El hecho de que el empleado perciba que el empleador hace un esfuerzo económico y le retribuye con una aportación al instrumento de pensiones que supone un beneficio en especie adicional a su retribución compromiso del

trabajador con mantenerse inscrito en el sistema de pensiones sin optar por salirse y con realizar su propia aportación. Se consigue que el trabajador valore más el beneficio que supone ser partícipe de un esquema de pensiones v se facilita su compromiso con el ahorro para su jubilación.

millones de euros y se calcula que en 2019 hava vuelto a aumentar. De

hecho, el "déficit acumulado" por el

sistema de pensiones entre 2011 y 2018 es de 101.000 millones de euros.

según un reciente informe de BBVA

preocupante: el envejecimiento de-

A ello hay que añadir otro factor

## EL SISTEMA OBLIGATORIO, UN "EMPUJÓN" PARA AHORRAR

costes generalmente más bajos que los

dineraria, facilita el

Research.

mográfico. Para atender a los 15 millones de pensiones previstas en 2050 se necesitarían 29 millones de cotizantes en 2050, casi 10 millones más de los 19,3 millones actuales, cifra que se antoja complicada de alcanzar, toda vez que la tasa de fecundidad en España es 1,26 hijos por mujer, cuando para garantizar la renovación de la población se necesitaría una tasa de 2,1 hijos.

#### TRASLACIÓN A ESPAÑA

Ante este panorama, ¿sería posible trasladar el éxito del sistema británico de pensiones al mercado español? Para contestar a esta pregunta habría que valorar, en primer lugar, las peculiaridades socioeconómicas propias de cada país. Si bien es cierto que en ambos la edad legal de jubilación supera en algunos meses los 65 años y la esperanza de vida apenas varía en un par de años (81,3 en el caso de los británicos, frente a 83,1 de los españoles), existen diferencias palpables que pueden ser decisivas a la hora de adaptar completamente el modelo a nuestro sistema. Empezando por el salario medio, mucho más elevado en Reino Unido (el equivalente a 44.453 euros) que en España (26.923 euros). La evolución demográfica también es disonante, ya que si bien en la actualidad el porcentaje de mayores de 65 años respecto a la población activa ronda en ambos casos el 31%, para 2050 se espera que en Reino Unido esté en el 48% y en España se dispare al 77,5%. Además, mientras que aquí la tasa de sustitución neta media total de las pensiones es del 81,8%, en Reino Unido es del 62,20%.

Desde Unespa se considera, de cualquier modo, que el sistema británico "constituye un referente cercano de éxito, pues está ayudando a ahorrar y mejorar los ingresos para la jubilación de millones de personas en el Reino Uni-

#### Demografía y Pensiones: datos Reino Unido

	Reino Unido	España	OCDE
Salario medio 2018 (euros)	44.453	26.923	34.803
Esperanza de vida (al nacer) -2017	81,3	83,1	80,9
Esperanza de Vida a los 65 años	19,4	21,3	19,7
Gasto en Pensiones Públicas, % sobre PIB-2016	5,6%	11,4%	8,20%
Estimación Gasto medio en Pensiones 2050 (**)	8,10%	14,00%	_
% mayores 65 años sobre población activa (*)	31,0%	30,6%	27, 9%
% mayores 65 años sobre población activa en 2050 (*)	48,00%	77,50%	53,2%
Tasa de Sustitución neta media de Pensión Pública obligatoria (o pensión total obligatoria)	29%	81,80%	62,90%
Tasa de Sustitución neta media de Pensión Privada Voluntaria	33,20%	-	6,20%
Tasa de Sustitución neta media total	62,20%	81,80%	69,10%
Edad legal de Jubilación julio 2019	65 años y 5 meses	65 años y 8 meses	_
Edad efectiva de Jubilación	65	62,2	_

<sup>(\*)</sup> Pensions At a Glance 2017. OCDE

<sup>(\*\*)</sup> Pensions At a Glance 2015. OCDE



#### LOGROS DEL SISTEMA

Hasta el momento, la implantación de este nuevo modelo ha supuesto todo un éxito para mejorar la previsión de ahorro de los británicos, que se pone de relieve con el análisis de una serie de datos:

 Aumento de trabajadores con pensiones ocupacionales. En 2012 eran 10,7 millones de personas (el 55% de elegibles), con una tendencia a la baja (en 2006 eran 12 millones, un 62%). En 2018 ese porcentaje se había disparado hasta el 87% (18,7 millones).

Pocas salidas. Solo un 9% de los trabajadores inscritos automáticamente en el sistema ha optado por salirse del mismo. Ello supone que el 91% de los trabajadores adscritos por defecto se ha mantenido en el sistema de autoenrolment. Además, un 5% de todos los empleados no elegibles solicitaron la adscripción voluntaria. Crecimiento patrimonial. Solo en 2019 se estima que se haya generado un ahorro

nuevo de 19.700

millones de libras v hav más de 10 millones de trabajadores que antes no ahorraban v ahora lo están haciendo. Sobre todo, se ha incrementado el porcentaje en el grupo de los jóvenes (de 22 a 29 años) que ha pasado de ahorrar el 24% en 2012 al 84% en 2018; en el de las mujeres, que en 2012 ahorraba un 40% y en 2018 un 85%: en el caso de los

trabajadores con

Evolución inscritos automáticamente desde 2013 a 2019 (a marzo de cada año): 2013 2014 2015 2016 2017 2018 1 millón 3 millones 5.2 millones 6.1 millones 7.7 millones 9.5 millones 10 millones Datos actualizados de inscripción automática por grupos: Datos comparativos 2012 (antes inicio AE) versus 2018: Por Edad 2012 2018 Incremento en puntos porcentuales lovenes 22-29 años 24% 84% 60 pp Más de 50 años 50% 85% 35 pp Media todas las edades 55% 87% 32 pp **Por Sector** 2012 2018 Incremento en puntos porcentuales **Sector Privado** 42% 85% 43 pp **Sector Público** 88% 93% 5 pp Incremento en puntos porcentuales Por Sexo 2012 2018 Mujeres 40% 85% 45 pp ingresos bajos (del Desde su puesta en inscrito 20% al 63%); y marcha en 2012,

entre los trabajadores a tiempo parcial (del 31% al 64%).

Gran aceptación.

más de 9.9 millones de trabajadores y 1,4 millones de empresas se han

automáticamente. Su implantación ha sido progresiva en función del tamaño de las compañías, culminando

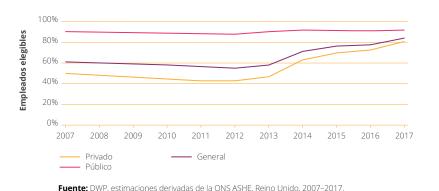
2019

## Evolución de las aportaciones a instrumentos de pensiones 2008-2018: 2018 vs 2012: incremento de 16.800 millones de libras 2018 vs 2012: incremento de 16.800 millones de libras 80 77,1 75,4 77 74 73,6 76,7 78,7 81 81,3 83,4 90,4 40 2008 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018

Evolución 2007-2017 de trabajadores adscritos a sistemas de previsión empresarial

Fuente: ONS ASHE GB, 2008 to 2018 (Oficina Nacional de Estadística, Encuesta anual de ingresos y horas de trabajo).

Porcentaje de Empleados Elegibles que están inscritos en un plan de pensiones ocupacional, por Sector y evolución 2007-2017.



recientemente con la incorporación plena de las microempresas (menos de 4 trabajadores). En la actualidad, este modelo tiene una amplia acogida, pues el 99% de las grandes compañías ya lo han implantado entre sus empleados, el 97% de las medianas y el 84% de las pequeñas.



do", por lo que es un modelo a imitar en España, ante las dificultades por las que va a pasar nuestro sistema público de pensiones.

Pilar González de Frutos, presidenta de la patronal del seguro, considera que el sistema de pensiones nacional está entre los más generosos del mundo desarrollado, pero también es de los que mayor presión experimenta desde el envejecimiento demográfico. "En 2019, las personas que se han jubilado con derecho a pensión contributiva del Régimen General lo han hecho con una pensión media de unos 20.650 euros al año, frente a los 23.900 euros de coste salarial medio por trabajador. Nuestro sistema de reparto muestra una generosidad de entre el 80% y el 85% del salario activo, según cómo se calcule. Muy pocos sistemas de reparto son capaces de igualar una tasa de sustitución semejante", puso de relieve durante la presentación del informe.

De ahí que aprecie que habría que optar por dos alternativas: reducir su generosidad o diversificar sus fuentes de financiación, "lo cual no sería problema si las pensiones fuesen todo el gasto social; pero resulta que no lo son. Yo,



personalmente, no soy partidaria de financiar pensiones contributivas con dinero de los impuestos de todos, salvo quizá en casos específicos y siempre como fórmula provisional, porque creo que esa práctica pondría en peligro el resto del gasto social", afirmó. A su entender, "si comenzamos a pagar estas prestaciones con impues-



Una de las
claves del éxito
del automatic
enrolment
británico es el
consenso
establecido
entre todos los
agentes
participantes
en el proceso:
Gobierno,
Parlamento,
sindicatos y
patronales



tos, tal vez un día tengamos que dejar de pagar becas y subsidios, o nos veremos obligados a reducir drásticamente su generosidad", advirtió González de Frutos, quien, no obstante, rechaza "el fatalismo".

#### PROMOVER PENSIONES DE CAPITALIZACIÓN

En su opinión, habría que "promocionar las pensiones de capitalización, muy especialmente en el ámbito de las empresas y los sectores productivos". En este sentido hizo una comparativa con algunos países europeos, en la que se puso en evidencia el escaso valor que damos los españoles a esta alternativa. Así, familias y trabajadores de los Países Bajos han destinado el 16% de su renta disponible a previsión capitalizada desde el inicio del siglo; los daneses han dedicado el 11% de los recursos de que disponían para consumir o ahorrar; los británicos el 11%; y los alemanes el 4,4%. Frente a estas cifras destaca el escaso 1,9% que hemos aplicado los españoles. "Esto quiere decir que, en términos de esfuerzo, por cada euro que un español ha diferido para su

jubilación a través de productos de capitalización, un danés ha diferido 6 euros", sentenció. "Y ellos no cobran seis veces más que nosotros", remarcó.

En este sentido, Martínez-Cue advirtió que "el 76% de los trabajadores que ganan 1.000 libras participan en el sistema", del 42% que había en 2007,





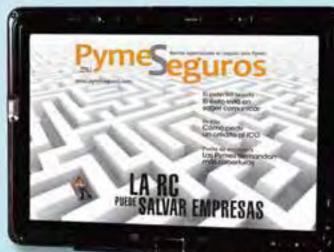
Generalizar las pensiones complementarias ocupacionales, incrementando el ahorro a largo plazo, y la concienciación de los trabajadores en el ahorro, grandes retos en España

lo que a su entender demuestra que los bajos ingresos no son una barrera infranqueable a la hora de ahorrar. De hecho, uno de sus grandes logros es que participan en él, por defecto, trabajadores de todos los niveles salariales, no solo los de los niveles más altos, lo que supone un incentivo al ahorro para la jubilación en las rentas mediasbajas. "No es cierto, pues, que existan presuntas fuerzas estructurales y telúricas que impidan, en España, el desarrollo de la previsión complementaria. En España, no hay previsión complementaria, o no está suficientemente desarrollada. simplemente porque hav quien no la quiere", concluyó González de Frutos.

Por lo tanto, generalizar las pensiones complementarias ocupacionales, incrementando el ahorro a largo plazo, supone el reto que debe afrontar nuestro país para garantizar la sostenibilidad del sistema de pensiones. Un desafío que se une a la necesidad de trabajar en la concienciación de los trabajadores para que acepten que una parte de su salario se derive a la previsión social.

AITANA PRIETO

## PymeSeguros y corredores y corr



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



A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB WWW.PYMESEGUROS.COM



Jornada de Perspectivas del Seguro 2020

# Los ramos No Vida CRECEN un 3,39% pero el sector asegurador total pierde un 0,42%

Las aseguradoras ingresaron 64.155 millones de euros por la venta de pólizas a cierre de 2019, un 0,42% menos que un año atrás, debido al lastre que supone el seguro de Vida. La prueba está en que de este importe, 36.629 millones de euros correspondieron al ramo de No Vida (creciendo un 3,39%) y los 27.526 millones restantes al de Vida (que disminuye un 5,06%, aunque las provisiones técnicas crecen un 3,3%), según muestran los datos provisionales recabados por ICEA y que se presentaron en la Jornada de Perspectivas del Seguro 2020, el 21 de enero.

José Boada, presidente de ICEA, inauguró la jornada haciendo referencia, entre otras cosas, a los efectos que han tenido en el seguro los fenómenos meteorológicos adversos y el índice tan bajo de los tipos de interés, que parece que seguirá algún tiempo. A pesar de eso, en su opinión, "el sector se ha comportado relativamente bien en 2019". Además comentó las positivas proyecciones del Banco de España para 2020 porque la fase expansiva de los últimos meses podría mantenerse. Boada se mostró optimista porque "puede haber oportunidades si mejoramos la componente técnica del negocio. Debemos mantener la mejora técnica que se ha producido en 2019".

A continuación tomó la palabra Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, para hacer un 'Avance de datos y valoración del ejercicio 2019'. Así explicó que el volumen de facturación del año pasado fue de 64.155 millones de euros, "lo que supone una mínima regresión del 0,42% sobre las cifras de 2018".

Como es habitual, el comportamiento de los diferentes ramos es disperso. Así, los seguros No Vida suman en el año 2019 un total de 36.629 millones de euros en primas, con un crecimiento del 3,39%, "a mayor ritmo que el de la economía".

La facturación del negocio de Vida, reflejada en los ingresos por primas, descendió en el año un 5,06% (alcanzando los 27.526 millones de euros). Esto no ha impedido que el ahorro gestionado en productos de seguro de Vida, medido a través de las provisiones técnicas, alcanzara los 194.685 millones de euros a cierre de 2019. Este importe supone un incremento interanual del 3,3% "a pesar de la atonía del mercado y de la de los

tipos de interés. Debido en parte a que no se han producido rescates", indica la presidenta de Unespa. Por su parte, las primas del seguro de Vida que otorga protección ante el fallecimiento y la invalidez, han crecido un 3%.

#### LA MAYORÍA DE LOS RAMOS NO VIDA TIENEN UN BUEN COMPORTAMIENTO

Entre los grandes componentes de los seguros No Vida, el que muestra una evolución más

moderada es el principal: Autos. Su facturación, de 11.307 millones de euros, es un punto y medio porcentual superior a la del año anterior, "algo coherente con la suavización en los crecimientos del parque asegurado que se vienen observando durante todo este año", aclaró González de Fruto. Por lo que toca al seguro de Salud, mantiene una progresión muy parecida a la observada en ejercicios anteriores, y sus 8.923 millones de euros suponen un crecimiento del 4,8%.

Por último, los seguros patrimoniales denominados Multirriesgos han registrado el año pasado una facturación de 7.521 millones de euros, con un crecimiento también acelerado, casi del 4%. Incremento que se repite en el capítulo de diversos, con 8.879 millones de euros de facturación. Con crecimientos importantes observados en componentes como Caución (44%), Transportes (8,27%), Asistencia (6,37%) u Otros Daños a los Bienes (6,36%); mientras que Accidentes (-0,32%) y Pérdidas



El seguro debe
de trasladar a los
políticos su
capacidad de ser
actor activo
en muchos retos
socioeconómicos
del momento
presente

Pecuniarias (-2,84%) muestran la otra faz. El seguro de Decesos evoluciona muy cerca de ese umbral del 4% que acabamos de ver, y el de Responsabilidad Civil general incluso lo supera ligeramente (4,25%).

Entre las grandes asignaturas para 2020, Pilar González de Frutos señaló que "el actual entorno político, partidario y parlamentario, nos demanda un esfuerzo de pedagogía sobre nosotros mismos, una ofensiva argumental que nos permita hacer llegar a las fuerzas políticas nuestra

realidad; nuestras inquietudes y necesidades; y nuestra capacidad de ser actores activos en muchos retos socioeconómicos del momento presente, de la seguridad a la sostenibilidad, del bienestar al medio ambiente, de la financiación del gasto público a la construcción de puestos de trabajo de la máxima calidad. Los tiempos nos exigen ese esfuerzo, y nuestro compromiso es responder a esa demanda".

Por otra parte, la presidenta de Unespa indicó que al seguro de Vida "se le han juntado dos efectos muy importantes que, combinados, son de especial impacto: la situación de tipos bajos y la renovación de las tablas de supervivencia y fallecimiento (el elemento fundamental en el que se basa la tarificación en este negocio)". El sector tiene que enfrentarse a seguir manteniendo productos con garantía en un entorno prolongado de tipos de interés bajos.

Por último, Pilar González de Frutos dijo que "espe-



ro que 2020 sea el año en el que, por fin, seamos testigos del nacimiento de un supervisor de seguros profesional, especializado y adecuadamente financiado para poder hacer frente a los retos del sector. Sería un gran logro".

#### **AÑO DE TRANSICIÓN**

Posteriormente, tomó la palabra José Antonio Sánchez, director general de ICEA, para hacer el análisis de las cifras y realizar una previsión de las tendencias. Para él, 2019 ha sido un año de transición pero lo calificaría de bueno. "Las primas de No Vida crecen por encima del PIB y las primas de Vida descienden en el componente de ahorro y crecen a buen ritmo en el componente de riesgo. El ahorro gestionado también tiene un buen comportamiento, incluso superior al del año anterior".

"En Vida ahorro, que supone el 82% de las primas de Vida y el 97% de las provisiones, existe una gran volatilidad a lo largo del tiempo porque dos de cada tres euros son primas únicas", explicó Sánchez. Hasta el tercer trimestre, "la caída se centraba sobre todo en el negocio de individuales que cae casi a un 10%, sin embargo el ahorro colectivo se incrementaba al 65%. Si bien es cierto que este incremento se ha producido debido a operaciones puntuales de gran calado y a prima única", detalló el director general de ICEA.

Además, llamó la atención sobre el hecho de que el seguro de Vida-ahorro esté muy concentrado en los diez primeros grupos, que tienen el 75% de las primas.

Por otro lado, explicó que el negocio de Vida ahorro es un negocio de gran volumen y de baja rentabilidad. De hecho el 82% de las primas de Vida ahorro solo apor-



El negocio de Vida ahorro es de gran volumen y de baja rentabilidad tan el 21% del beneficio del ramo de Vida. Las provisiones técnicas han crecido un 3,3% (más que en 2018, que subió un 2,6%). Un incremento que responde, según José Antonio Sánchez, "a la realización de importantes operaciones a prima única, que están relajando los rescates con los productos de tipo de interés garantizado; y por una cierta prudencia al fin de año en el tema de las provisiones matemáticas".

Toda la mejora se concentra en los ramos de No Vida y más concretamente en el seguro de Multirriesgos, cuyo beneficio técnico ha crecido un 80% debido a que ha habido menos siniestralidad.

#### EL SECTOR GANA DINERO POR EL MARGEN TÉCNICO

Sánchez también hizo hincapié en que las aseguradoras ya no cuentan con el rendimiento financiero de hace años. En 2015 el componente financiero de la cuenta técnica suponía un 44% y al tercer trimestre de 2019 sólo es una cuarta parte.

Eso significa que el sector está ganando dinero

desde el punto de vista del margen técnico. Algo que seguirá siendo así en el futuro porque "para ganar dinero tenemos que ser muy rigurosos con los criterios de suscripción y de tarificación".

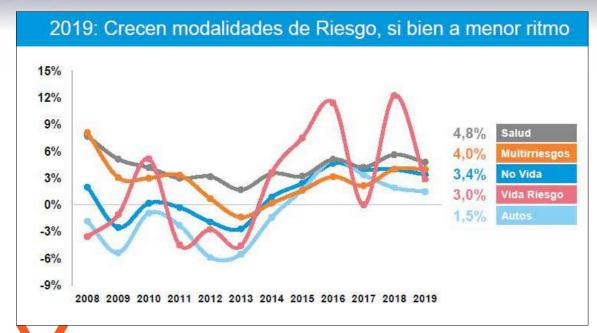
Para 2020, vaticinó que "las primas de No Vida crecerán en torno al 2,5%". Eso supone una desaceleración de las cifras de 2019. Algo que hace extensible a todos los ramos de No Vida, mientras que el crecimiento en Vida, sobre todo en los productos que tienen una rentabilidad garantizada, se verá dificultado por tres cuestiones: los bajos tipos de interés, las futuras nuevas tablas biométricas y la penalización que algunas modalidades tienen de solvencia II.

En la parte final de su ponencia, José Antonio Sánchez se centró en el futuro del mercado. Explicó que tenemos un mercado cada vez más concentrado: en el conjunto de Vida los 10 primeros tienen el 73% de las primas y el 75% de las provisiones; en Autos los 10 primeros tienen un 86%; en Salud los 5 primeros tienen un 75%; en Multirriesgos los 10 primeros un 74%; y en Decesos en tan solo tres entidades se concentra el 61%. La realidad es que crece la concentración pero más que en negocio, en resultados.

Para ser rentables, Sánchez habló de la necesidad de reducir costes. "Por eso mi recomendación –dijo- es que se centren en el *cuore* y todo lo demás se externalice, que es más barato y aporta variabilidad de costes".

También aconsejó elegir entre ser global o de nicho y competir bien por costes o por diferenciación.

Por último, apostó por el cambio del modelo de servicio. Aunque se resuelva el problema que tenga el cliente, hay que intentar que no lo tenga. "Se trata de un





nuevo modelo de servicio que trascenderá al puramente asegurador", afirmó el director general de ICEA.

Asimismo, aboga por reinventar el modelo de distribución. "O el intermediario aporta valor o desaparecerá". En su opinión, "será la red la que marque el principal valor de diferenciación. Hay un trabajo ingente para cambiar el rol que tiene la red de distribución". Para Sánchez, "su rol es gestionar relaciones".

La primera parte de la jornada, la cerró Emilio Ontiveros, presidente de AFI, que expuso las 'Perspectivas Económicas y Financieras'. Explicó que hay una desaceleración mundial de la economía y España no se puede mantener al margen de este enfriamiento económico. Se ha reducido el déficit público pero no es suficiente para cumplir con el objetivo establecido con Europa. No obstante, las medianas empresas están mejorando. "Hay



más exportación y eso contribuye al crecimiento del PIB. Crece el número de empresas que exportan de forma regular y son exportaciones de mayor valor añadido. Además, hay más diversificación de los destinos a los que exportamos, pero seguimos siendo muy dependientes de la UE", comenta.

Aunque los tipos de interés siguen estando bajos y no hay inflación ni se la espera, "ha habido un cambio esencial en la economía española y 2020 será un año de transición hacia un ligero mayor crecimiento", afirmó Ontiveros.

#### MUERE EL SEGURO DE VIDA TRADICIONAL

Tras la pausa del café llegó el turno del análisis de los principales ramos. Juan Fernández Palacios, consejero delegado de Mapfre Vida, analizó las 'Perspectivas de Vida y Pensiones'. Fernández Palacios comenzó su intervención explicando que 2020 es un año difícil para el seguro de Vida por: los tipos de interés en mínimos; la incertidumbre en las pensiones; las nuevas tablas de supervivencia; las nuevas tablas de mortalidad/invalidez; la revisión de Solvencia II; el producto de Pensiones Individual Paneuropeo (PEPPS); la nueva normativa de distribución; y la evolución digital.

Los tipos de interés en mínimos, en su opinión, han llevado a la muerte del seguro de Vida tradicional. "Algunas modalidades han cerrado como consecuencia de ello. Es duro comercializar productos con rentabilidades negativos". Pero como estamos aquí para ofrecer soluciones, dijo que "tenemos que dar más protagonismo a los productos no garantizados. Hay que asesorar al cliente con profesionalidad, ayudándole a planificar su



Se espera que 2020 sea el año en el que vea la luz un supervisor de seguros profesional, especializado y adecuadamente financiado para poder hacer frente a los retos del sector

ahorro". El consejero delegado de Mapfre Vida dijo que "se decrece en provisiones técnicas mientras que en primas se está creciendo en los seguros individuales vinculados a activos".

Por otro lado, instó a "avanzar a un sistema mixto en pensiones con cuentas nocionales, en el primer pilar". Lo más difícil, en su opinión, "es definir el proceso de transición al sistema que se quiera ir". La realidad es que desde el año 2000 estamos en un déficit en la prestación de pensiones y, si no se toman medidas, se va a mantener.

En cuanto a las tablas de supervivencia, recordó que vencieron en 2018 y que 2019 ha terminado sin unas nuevas tablas de referencia. Por el momento, se siguen aplicando las del 18 con el problema que tenemos del aumento de la esperanza de vida. Por eso, dijo que "hay que introducir mecanismos correctores en los productos que ofrecemos a largo y muy largo plazo". Además, desde el sector se ha pedido acortar el periodo de actualización de las tablas, que pase de 20 años a 5 años. Asimismo, propugnó que a la vez que se revisen las tablas de mortalidad se haga también con las de invalidez.

Por último, sobre los PEPPS, cuyas características básicas se regularán el 20 de julio, explicó que se trata de un producto complementario del Tercer Pilar; su ámbito es la Unión Europea y tendrá portabilidad y actividad transfronteriza; cuenta con múltiples tipos de proveedores; distintas opciones de inversión (PEPP Básico garantizado o técnicas de mitigación de riesgos y otras 6 opciones de inversión); y con posibilidad de coberturas de riesgo biométrico; con asesoramiento

In situ

previo obligatorio; documento de datos fundamentales (KID); declaración de prestaciones; subcuentas nacionales (al menos en dos estados miembros); posibilidad de cambio de promotor (proveedor) al menos cada 5 años; y costes anuales inferiores al 1% de ahorro acumulado. El hándicap es, según Juan Fernández Palacios, que "la fiscalidad corresponde

a cada país" pero se recomienda equipararla a los productos de pensiones individuales nacionales. En su opinión, los PEPP son un reconocimiento a nivel europeo del rol del tercer pilar.

No se atrevió a dar cifras de evolución del ramo para este año. Simplemente dijo que esperaba que "el crecimiento negativo lo podamos frenar este año".

#### ASISTENCIA SANITARIA REPRESENTA EL 89% DE LAS PRIMAS DE SALUD

Posteriormente, Josep Santacreu, consejero delegado de DKV Seguros, desarrolló las 'Perspectivas de Salud'. En 2019 este ramo creció un 4,77% por debajo del crecimiento de 2018, pero superior a la media anual de 2013-2018 y se sitúa en los 8.923 millones de euros en primas. De hecho, Salud ha crecido más desde el 13 al 18 que el resto de los ramos No Vida. Asistencia sanitaria es la modalidad con mayor crecimiento en 2019 (4,95%) y representan el 88,64% de las primas de Salud (el 48% son individuales, 27% colectivas, el 21% pertenecen a funcionarios y el 3,75% al seguro dental). Por detrás se sitúa la modalidad de reembolso, con un incre-

Perspectivas del Seguro y la Economía para el año 2020

En 2020 va a haber mayor presencia supervisora en las aseguradoras mento del 3,4%; y subsidio, con un crecimiento del 3,55%.

Santacreu explicó que "los incentivos fiscales tienen un impacto desigual en las decisiones de contratación porque favorecen a los colectivos".

Sobre los cambios del entorno que influirán en el ramo de Salud, el consejero delegado de DKV Segu-

ros, señaló que hay nuevas formas de organizar la atención sanitaria, con atención no presencial y conectividad con profesionales (uso generalizado de apps); Uso de inteligencia artificial para la mejora de las decisiones clínicas y procesos (chequeadores de síntomas y análisis de imágenes médicas mediante visión artificial); Transformación del trabajo: la relación entre profesionales y tecnologia (visitas médicas virtuales); Nuevos participantes potenciales como las insurtech en parte de la cadena de valor y tecnológicas con ofertas integrales (Amazon Care y Amazon y Telemedicine); y envejecimiento y cambios de mortalidad y morbilidad.

En opinión de Santacreu, "el seguro de Salud privado está en una magnífica posición para liderar el futuro del sector, pero debe ser capaz de afrontar cambios muy profundos y rápidos".

## MUTIRRIESGOS ES UNO DE LOS RAMOS MÁS ESTABLES

Las 'Perspectivas de Mutlirriesgos' le correspondió a Olga Sánchez, consejera delegada de AXA Seguros,



que recordó la importancia de este ramo, que detenta el 21% de las primas de No vida. Ha cerrado 2019 con un aumeto del 3,96% y junto con Salud, ha liderado el crecimiento de No Vida. En su opinión, se trata de "uno de los ramos más estables del sector".

Hogar representa el 70% de los seguros Multirriesgos, pero Olga Sánchez señaló que aún queda por asegurar casi 7 millones de hogares.

Entre los retos, destacó: estimular el crecimiento del ramo y la inversión en la innovación en el contexto de desaceleración económica; Evolucionar desde una visión más tradicional del seguro (ramo) a una visión de ecosistema; Digitalización de la distribución y la venta; y poner el foco en la prevención, el cliente debe entender las coberturas proporcionadas.

Para 2020 se prevé una desaceleración del ramo, pero aun así tendrá un crecimiento del 3,5% en Hogar; 2,4%, en Comunidades; 0,8% en Comercio; y 3%, en Industria.

En su opinión "es bueno que sea un ramo mediado, pero tiene que subirse al carro de la digitalización porque así lo piden los clientes".

Además, planteó "desarrollar herramientas para la prevención".

Por último, Ignacio Mariscal, consejero delegado de Reale Seguros, compartió las 'Perspectivas de Automóviles', en donde se prevé que crecerá por debajo del 1,5%





En Vida ahorro dos de cada tres euros son de primas únicas en 2020 (un 0,8%), no llegando a los 32 millones de vehículos asegurados. Mientras que el resultado técnico será del 8%.

En opinión de Mariscal, la prima media seguirá más o menos igual que en 2019, con un crecimiento del 6,5%.

Jose Antonio Fernández de Pinto, subdirector general de Inspección de la Dirección General de Seguros y Fondos de

Pensiones (DGSFP), hizo la clausura del acto asegurando que en 2020 "va a haber mayor presencia supervisora en las aseguradoras". Debido a la complejidad regulatoria y al ecosistema en el que se ven inmersas las compañías, que les lleva a tomar decisiones que inciden en su modelo de negocio.

Sobre las nuevas tablas biométricas, confirmó las conversaciones con el sector para su aplicación y la creación de un mecanismo permanente de monitorización del riesgo biométrico en el sector. En su opinión hay que "clarificar las hipótesis biométricas desde el punto de vista contable en las nuevas tablas".

Asimismo, advirtió de la importancia de la revisión de Solvencia II, en temas como el ajuste por casamiento, que afecta especialmente al seguro español; los mecanismos de resolución de entidades; y la política macroprudencial.

Por otra parte, dado el contexto de bajos tipos de interés en el que estamos, aconsejó a las compañías a reforzar el "control y trazabilidad" de las inversiones.



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.



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

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



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

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



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

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

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



María Jesús del Valle. responsable Red de Proveedores Asistencia en Viaje/ Gan Manager de International SOS

### Las búsquedas de viajes en solitario CRECEN un 131% anualmente

Viajar en solitario es una experiencia cada vez más habitual. Según ABTA, la asociación inglesa de Viajes, el 15% de los viajeros lo hacen solos. Desde 2016 existe una tendencia al alza en las búsquedas de Google de "viajes en solitario", alcanzando un crecimiento anual del 131%. Con respecto al género, las mujeres lideran esta experiencia. Eso genera una serie de riesgos diferente y, por lo tanto, de coberturas que los palíen, que los corredores de seguros deben de transmitir a sus clientes.

Esta práctica también tiene bastantes adeptos en España. La Confederación Española de Agencias de Viaje (CEAV) ha declarado que ocho millones de españoles han viajado solos en 2018 y se estima que esta cifra vaya en aumento.

En líneas generales, los viajes implican unos riesgos que debemos tener en cuenta. Los corredores de seguros tienen la oportunidad de asesorar a sus clientes cuando les estén demandando un seguro de Asistencia en Viaje, teniendo en cuenta aspectos que van más allá del precio, como son los consejos de seguridad y la existencia de algunas coberturas.

Con este propósito, International SOS facilita unos consejos muy útiles en los viajes. Entre otros, recomienda no llevar grandes cantidades de dinero en efectivo; si se muestra el dinero en público, debe llevarse en billetes de "pequeño valor", distribuyendo el dinero en diferentes bolsillos. Igualmente, se aconseja vestir discretamente, evitando joyas u objetos de valor, así como llevar siempre un móvil con la batería cargada y los números de teléfono más útiles. No se deben aceptar comidas o bebidas de desconocidos. Asimismo, no se recomienda beber alcohol en exceso porque reduce la capacidad de consciencia y prudencia. No es aconsejable, igualmente, dar información personal a extraños ni facilitar nuestros planes de viaje. Si se sospecha que nos están siguiendo, se debe entrar en un sitio público y concurrido para pedir ayuda.

#### **MUJERES VIAJERAS**

Centrándose en las mujeres viajeras, se recomienda respetar las costumbres locales en la manera de vestir, evitando prendas que llamen la atención y confirmar las diferentes opciones de transporte local, priorizando la seguridad a la hora de elegir el medio. En algunos países, una mujer sola puede ser motivo de curiosidad; como precaución, se recomienda no mirar a los ojos a los extraños, especialmente en la calle o en los transportes públicos. De la misma manera, se debe evitar llevar auriculares, así como hablar o escribir en el móvil cuando se camina para no parecer distraída y vulnerable. Asimismo, llevar un anillo de matrimonio, incluso si no se está casada, puede reducir los niveles de atención masculina no deseada. Si

se reciben comentarios insinuantes y la situación se intensifica, no hay que tener miedo en llamar la atención porque los transeúntes acudirán en su ayuda. Por último, se sugiere declinar, de forma cortés pero firme, cualquier invitación que le haga sentirse incómoda.

A pesar del incremento de mujeres que viajan por negocio, las empresas, en general, no disponen de un programa de asesoramiento sobre la seguridad de sus empleadas. A este respecto, International SOS ha diseñado las 5 normas de oro para Mujeres Solas en Viaje de negocios. La primera norma hace referencia al perfil o apariencia de la viajera y cómo puede percibirse cuando viaja. La segunda regla recomienda conocer previamente la cultura, la geografía y el nivel de seguridad del destino. La tercera norma aconseja evitar ser un "blanco fácil", planificando sus vuelos para llegar de día, configurando el roaming en su teléfono móvil, usando taxis oficiales y evitando caminar sola por la noche. La cuarta norma

Las empresas, en general, no disponen de un programa de asesoramiento sobre la seguridad de sus empleadas cuando viajan solas



invita a transmitir seguridad y no confusión o desconocimiento porque puede convertir a la viajera en objetivo potencial. En último lugar, se aconseja mantener la calma ante situaciones de acoso verbal y si se sufre un asalto más grave como un robo, se recomienda entregar el bolso y objetos valiosos.

Con carácter anual, International SOS publica un mapamundi clasificando los países en cinco grupos según su peligrosidad y riesgos. No solo se evalúan factores como la violencia política, los disturbios sociales, los crímenes y los delitos menores sino también la infraestructura en los transportes, el nivel de seguridad, los servicios de emergencia y la propensión a los desastres naturales de magnitud suficiente para incrementar el riesgo de los viajeros.

Por consiguiente, respete estas normas básicas, solicite información a su corredor de las mejores coberturas a la hora de viajar solo y contrate un seguro de viaje que le proteja.

Con total seguridad, disfrutará de los viajes en solitario.



Asistencia en Viaje

Disfruta del Mundo



WORLDWIDE REACH, HUMAN TOUCH.



### Seguro médico para autónomos diseñado por el propio colectivo

**DKV** ha lanzado un seguro médico para toda la familia, hasta 8 miembros, especialmente dirigido a satisfacer las necesidades de los trabajadores autónomos. Por un precio único de 32,50 euros al mes, por unidad familiar, este producto funciona como un complemento al Servicio Público de Salud, ya que evita las listas de espera en las especialidades más demandadas por el colectivo de autónomos.



'DKV Famedic Autónomos' permite el acceso a las consultas médicas de especialidades como Medicina General sin cita previa, que permite al autónomo elegir el mejor horario para visitar a su médico generalista de DKV, Enfermería, Pediatría, Ginecología, Dermatología, Traumatología,

Oftalmología, Odontología y Fisioterapia. Además, ofrece la posibilidad de acceder al resto de especialidades médicas y servicios de bienestar, a precios reducidos. Asimismo, los clientes tienen acceso a servicios de telemedicina gracias a los cuales pueden ahorrar desplazamientos y tiempo. Por otra parte, cuenta con un servicio de asesoramiento jurídico para resolver cuestiones de ámbito profesional o personal; y una herramienta web orientada a facilitar las tareas de gestión que puede requerir un autónomo para su negocio, como facturación, contabilidad e impuestos.

### Póliza de Decesos de prima única

Previsora Bilbaína ha lanzado el seguro 'Tranquilidad Única', un producto destinado a mayores de 70 años que ofrece, a través de un pago inicial único, las coberturas en gastos, servicios y gestiones derivadas del fallecimiento de una persona.

El nuevo producto incluye el servicio completo de entierro y/o incineración, así como el velatorio, la ceremonia, los homenajes florales, las comunicaciones (esquelas, recordatorios, etc.), el féretro, urna o lápida. También incluye todas las gestiones jurídico-administrativas, que van desde la solicitud de los certificados de defunción o de últimas voluntades; de baja en la Seguridad Social, así como las pensiones de viudedad u orfandad o el auxilio por

defunción. Además, contempla los traslados del fallecido y de un acompañante hasta la localidad española elegida para la celebración de la ceremonia

funeraria, independientemente de si el fallecimiento se produce dentro del territorio nacional o en el extranjero.



# Seguro modulable a cada comunidad de propietarios

Caser ha lanzado al mercado una nueva solución modular que asegura a comunidades de propietarios de vecinos, comunidades exclusivas para garajes o comunidades para un único propietario. La compañía ofrece así flexibilidad en la contratación de las coberturas y la personalización de cada póliza según el tipo de inmueble.

'Caser Inmueble Flexible' incluyen nuevas opciones como limpieza de grafitis, "bricomunidad", daños por heladas, exceso de consumo de agua, daños de equipos de instalaciones de energía solar de placas fotovoltaicas o daños en equipos electrónicos de videovigilancia.

Se podrán extender las coberturas del seguro contratado por la comunidad a las zonas privativas (ventanas, terrazas, garajes comunitarios de uso privado, puertas de acceso a la vivienda) incluyendo entre ellas, como novedad, el tratamiento y prevención de plagas en zonas privadas. Además, incorpora nuevas modalidades de franquicias, tanto en su opción general como específicas, - para todas o sólo algunas de las garantías-, de forma que lo convierte en un producto absolutamente flexible.



### Producto digital de Salud para jóvenes

DKV ha lanzado 'Sanify', un seguro de Salud que se adapta al ritmo de los jóvenes, garantizando respuestas a las consultas de salud y médicas de forma ágil, simple y asequible. Es 100% digital, da acceso a los mejores profesionales médicos a un precio muy reducido y permite realizar todas las gestiones directamente desde la app.



Incluye consultas a médicos mediante chat o videoconsulta, tiene un "chequeador de síntomas" digital, ofrece servicios odontológicos con franquicia así como acceso a las líneas médicas de DKV y al Club de Salud y Bienestar DKV y muestra el Índice de Vida Saludable.

Por 9,95 euros al mes se puede disfrutar de este servicio, además si la prima es anual se ofrece un descuento del 7%.

Con 'Sanify' es posible acceder a un "chequeador de síntomas" digital que realiza una evaluación previa, según algoritmos clínicos. Así, es posible ofrecer información al instante sobre la eventual enfermedad, su tipología y gravedad. Para ello, tiene en cuenta los antecedentes y síntomas del usuario. Además, el cliente tiene acceso a una carpeta de salud donde podrá archivar y gestionar sus documentos médicos (resultados de laboratorio, informes clínicos...) y compartirlos con el médico cuando quiera. También ofrece servicios como el reembolso hasta 6.000 euros por los gastos en caso de tener un accidente bucal grave.



#### Las pymes piden al Gobierno que reforme el mercado laboral y la fiscalidad y que apoye la innovación

El 90% de las pequeñas y medianas empresas demandan a este nuevo Ejecutivo de Pedro Sánchez la estabilidad y fuerza necesarias para mejorar la competitividad de sus negocios. Así se refleja en el estudio realizado por **Ebay** y la consultora **Sondea Investigación**. En la que se dice que según la encuesta realizada, las pequeñas y medianas empresas consideran que hay determinadas áreas prioritarias que el Ejecutivo debe afrontar: la reforma del mercado laboral, apoyar la I+D y transformar la fiscalidad.

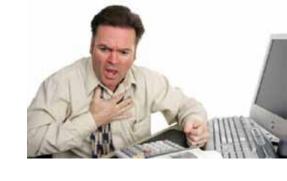


Más concretamente, si las pymes tuvieran el apoyo en la sesión de investidura y llegaran a La Moncloa, la primera reforma que impulsarían sería adaptar los impuestos a los beneficios reales, según el 70% de las encuestadas. Además, también activarían incentivos fiscales que les permitieran invertir en sus propios negocios, así como reducir la complejidad administrativa a la hora de conocer nuevas leyes o convocatorias de financiación, entre otros. Así lo mani-

fiestan el 69% y el 52% de las pequeñas y medianas empresas, respectivamente. Por otra parte, el 72% modificaría el Régimen Especial de los Trabajadores Autónomos (RETA) para adaptar los impuestos a los ingresos reales.

En segundo lugar, 4 de cada 10 pymes apuestan por retomar la Ley para la Promoción de startups que contemple incentivos fiscales para su financiación y desarrollo.

Sufrir un fallo cardiaco fuera de la jornada laboral y en un lugar distinto de



la oficina no impide que sea calificado como accidente de trabajo. Así lo establece el Tribunal Superior de Justicia (TSJ) de Galicia en una resolución en la que confirma el carácter profesional del infarto agudo de miocardio padecido por un trabajador en sábado.

#### Un infarto sufrido en sábado si los síntomas empezaron el viernes será considera accidente laboral

El tribunal gallego considera que se trata de un supuesto de "dolencia arrastrada", dado que los síntomas habían comenzado a manifestarse el día anterior, mientras ocupaba su puesto, siendo el estrés un factor que pudo desencadenarlo. El hecho de que suspendiera su actividad al encontrase mal, reproduciéndose la dolencia al día siguiente, festivo, no hace desaparecer, concluyen los magistrados, el carácter laboral del accidente. De este modo, se reconoce al afectado el derecho al cobro de las prestaciones correspondientes.

### Las pymes generan el doble de empleo que las grandes empresas

Las pequeñas y medianas empresas están generando prácticamente el doble de empleo que las grandes compañías. En concreto, las pymes generan más de diez millones de empleos, mientras que las grandes empresas superan los cinco millones. Eso es lo que se refleja en el informe "Cifras pyme" que ha difundido el **Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.** En él, se percibe que las pymes en total generan 10.592.278 puestos de trabajo.



En concreto, los datos ponen de manifiesto que las pymes que no tienen asalariados generan unos 1.539.708 empleos, mientras que aquellas que sí cuentan con empleados generan 9.052.570 puestos de trabajo, con una variación mensual del 1,25 y del 2,32 anual. Por su parte, las microempresas crean 3.466.704 puestos de trabajo, mientras que las empresas pequeñas, que son aquellas

que tienen entre 10 y 49 empleados, generan unos 3.076.535 empleos. Por su parte, las medianas empresas, las que tienen entre 50 y 249 empleados, generan 2.509.331 puestos de trabajo y las grandes 5.683.057. Los datos reflejan que en total en España las empresas, sean de la naturaleza que sean, están creando unos 16.275.335 puestos de trabajo.



# La cuota subiría para el 70% de los autónomos si se basara en ingresos reales

Cotizar por el sistema de ingresos reales podría provocar una subida de las cuotas para el 70% de los autónomos. Así lo advierte el informe 'Claves económicas de **PwC** Acuerdo PSOE-Unidas Podemos para un Gobierno'.

El documento prevé que, de instaurarse la reivindicación histórica del colectivo, un 70% de los autónomos pasaría a pagar más cada mes a la Seguridad Social. Dicha conclusión se extrae de la premisa de que el 86,3% de los trabajadores por

cuenta propia cotiza por la base mínima. No obstante, un 70% de estos trabajadores declara unos ingresos superiores al salario mínimo interprofesional, por lo que se les debería subir la cuota de aplicarse la medida. También se destacan otros cam-

bios que tendrían un impacto considerable para autónomos y pymes. Por ejemplo, el impuesto al CO2 o las posibles penalizaciones por deslocalización.

A eso se añade, señala el informe, la incógnita hacia un posible impuesto por



#### Bruselas se compromete a establecer una nueva estrategia para corregir la brecha salarial entre hombres y mujeres

La Comisión Europea se comprometió a mediados de enero ante el Parlamento europeo a atajar la brecha salarial entre hombres y mujeres y prometió tener lista una nueva estrategia de Igualdad para el mes de marzo.

Así lo expresó la comisaria de Igualdad, Helena Dalli, quien en un debate sobre esta problemática recalcó que su departamento trabajará en pro de la "transparencia salarial" y llegó a poner sobre la mesa medidas como ofrecer a los trabajadores información sobre la escala salarial o requerir a las empresas que auditen ese tipo de información.

De su lado, la socialdemócrata aus-



triaca Evelyn Regner pidió mayor exigencia a la Comisión para que sea efectiva la igualdad salarial y sugirió a Bruselas que ponga en marcha sanciones a las empresas que registren casos de discriminación.

### La economía sumergida lastra la actividad de pymes y autónomos

La **Confederación Intersectorial de Autónomos del Estado Español (CIAE)** denuncia que la economía sumergida afecta principalmente a pymes y autónomos que "pagan religiosamente sus impuestos" y provoca que se sobrecargue impositivamente a quienes cumplen con las normas fiscales.



CIAE ha manifestado a través de un comunicado que la economía sumergida es una "lacra" y que supone un reto para el nuevo Gobierno, porque este tipo de economía "crea distorsiones importantes en la economía real, reduciendo los ingresos con los que el Estado financia los servicios públicos, las pensiones y los incentivos que necesitan los colectivos que crean empleo y ponen en marcha sus actividades económicas".

Para ello aportan datos tales como que en España este tipo de prácticas suponen el 22% del PIB.

Si se disminuyera la economía sumergida en catorce puntos, poniéndonos al mismo nivel que Alemania, supondría, según los cálculos de CIAE, recuperar 30.000 millones de euros.

## El Banco de España propone alternativas para implementar la jubilación de los autónomos

El director general de Economía y Estadística del **Banco de España**, Óscar Arce, ha apuntado durante unas jornadas sobre pensiones que la hipoteca inversa sería un buen complemento para las pensiones futuras de los autónomos.

La pensión media que reciben los profesionales por cuenta propia en España es de 764 euros, según los últimos datos obtenidos de la Seguridad Social. Lo que implica esta alternativa es que se emplee como garantía tanto su vivienda habitual como su local comercial, o incuso su segunda vivienda si es el caso.

De este modo, la entidad financiera concedería un préstamo al propietario de un inmueble mayor de 65 años que cobrará en un solo pago o de forma mensual hasta el momento de su fallecimiento. Durante este periodo podrán residir o hacer uso de su vivienda o de su local, sin ningún tipo de restricciones. Cuando fallezca, los herederos podrán optar si quedarse con el inmueble haciéndose



cargo del pago de la cantidad del préstamo consumida hasta ese momento, junto a los intereses correspondientes, o bien renunciar a la herencia y dejar que la entidad financiera pase a ser la titular del inmueble.

El propietario nunca

percibirá más del 80% del valor de la tasación del inmueble. Estas operaciones financieras están reguladas por la Ley 41/2007 de Regulación del Mercado Hipotecario, y tiene la ventaja de que al ser un préstamo concedido las cantidades cobradas no tributan en IRPF.

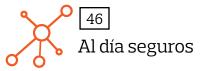


#### La empresa debe garantizar la posibilidad de estudiar de los empleados

El Tribunal Superior de Justicia (TSJ) de Galicia ha reconocido el derecho de los empleados que estudian y trabajan a compatibilizar las dos actividades. En concreto, la sentencia, de 21 de octubre de 2019, el TSJ gallego confirma la licitud del cambio de turno por estudios.

"No se trata de una facultad discrecional de la empresa, sino de una obligación legal en pro de la accesibilidad del trabajador a la educación que la empresa no puede ignorar", señala la sentencia. De este modo, el fallo exige que las empresas tengan causas organizativas "fundadas" para no conceder un cambio de turno.

"El ejercicio por los trabajadores de su derecho a la promoción profesional impide a la empresa limitar el alcance y el efecto de las normas que reconocen aquel derecho", concluye el fallo.



### Mapfre crece por encima del mercado en 2019

Mapfre ha crecido en 2019 en España más que el conjunto del mercado asegurador (un 1% más) y mantiene una diferencia de cerca de 1.900 millones de euros con la siguiente compañía del ranking sobre volumen de primas elaborado por ICEA.

Conserva su amplio liderazgo en Automóviles (+1,3%), con cerca de 6 millones de vehículos asegurados, una cuota de mercado del 20% y 692,4 millones más en primas que la 2ª compañía. En Multirriesgo crece de forma destacada (6,2%), con 3 millones de hogares asegurados. Presenta un importante crecimiento en Salud (4,6%), donde cuenta ya con 900.000 asegurados. Y, además, crece mejorando el servicio al cliente, que les valora muy por encima de la media del sector, siendo líderes en los ramos de Autos, Hogar y Salud.

Por otra parte, la aseguradora en España ha alcanzado 390.000 pólizas contratadas a través del canal digital en 2019, lo que supone un incremento del 16% sobre el año anterior. De éstas, 118.000 corresponden a Verti España. Los seguros más demandados por Internet han sido los de Automóviles (40%), seguidos por los de Hogar (22%), Viajes (11%) y Salud (6%).

El 58% de los clientes que han solicitado a un seguro de Automóviles por Internet lo hicieron a través de la página web, seguida de los comparadores y de las distintas plataformas digitales de los partners de negocio de la compañía (16%).

Los clientes que contactan con la aseguradora a través de plataformas digitales son en su mayoría hombres (72%), mayores de 45 años (46%), mientras que solo un 6% de los jóvenes de entre



18 y 25 años demandan seguros a través de este canal. Por tipo de vehículo, el 83% son seguros de Automóviles, mientras que el 17% restante son de moto.

Según datos de Mapfre, Madrid (25%) es la provincia que más seguros de Automóviles demanda a través de Internet, seguida por Barcelona (9,8%) y Málaga (5,5%). Por el contrario, Palencia, Soria y Zamora son las provincias españolas que menos recurren a este medio para contratar sus seguros.

Mapfre continúa apostando por las nuevas tecnologías y trabajando en la digitalización de las relaciones con sus clientes, a la vez que refuerza su potente red comercial. A través de este modelo omnicanal.

En esta línea, la aseguradora ha inaugurado a primeros de enero su primera oficina digital en Madrid, que actuará como cabecera digital de la compañía en la zona y contribuirá al desarrollo del negocio digital en esta región, en línea con el nuevo planteamiento 3.0 de la compañía.

La nueva oficina cumple una doble función. Por un lado, es una oficina física de la aseguradora, que le permite incrementar su presencia en la capital (ubicada en el centro comercial Moda Shopping). Por otro lado, se convierte en la cabecera digital de la Dirección General Territorial de Mapfre en Madrid, con el objetivo de desarrollar el negocio digital en la zona y servir de apoyo en esta función a las demás oficinas de la territorial.

En esta oficina se utilizan redes sociales para captación y generación de tráfico, se exploran nuevos modelos de mediación digital, se generan sinergias con las compañías digitales de Mapfre como Verti, Savia, o el área de grandes ciudades.

En otro orden de cosas, Mapfre España ha obtenido el Certificado del Sistema de Gestión de la Continuidad del Negocio, según la Norma UNE-EN ISO 22301, que otorga Aenor para todo su área Técnica No Vida, así como para el área Técnica de Vida, y el área de Operaciones de la aseguradora en España.

Esta nueva certificación conforme a la norma internacional ISO 22301, acredita que Mapfre aplica un sistema de gestión de continuidad de negocio que prepara a la aseguradora para que, frente a un incidente, pueda recuperar su operativa en un tiempo previamente establecido y consiga minimizar el impacto de esos acontecimientos adversos.

Por otro lado, Mapfre ha nombrado a Luis Caballero director general territorial de la compañía en Suroeste (Extremadura, Cádiz, Ceuta, Huelva y Sevilla), en sustitución de Luis Ángel Schweizer, que ha sido designado director general territorial en Noroeste (Galicia, Asturias y Cantabria). Caballero estudió Ciencias Económicas y Empresariales y se incorporó a la compañía en 1999 en Mapfre Inversión. Cuenta con una dilatada experiencia profesional y comercial en diferentes negocios de Mapfre.

Por último señalar que Matxalen Cruz, subdirectora técnica de Transportes y Aviación en Mapfre España, ha sido nombrada miembro del Comité de Mercancías en la Unión Internacional de Aseguradores Marítimos (IUMI). A través de sus miembros cubre más del 90% de las primas mundiales de este tipo de seguros y considera cuestiones de interés para la industria mundial de seguros marítimos.

International SOS ha participado con una ponencia sobre 'Asistencia en viaje de empresas: riesgos y soluciones' en el XII Día del Mediador del Colegio de Mediadores de Seguros de Badajoz.



# International SOS habla sobre la Asistencia en Viaje de empresas: riesgos y soluciones

Pedro Ortiz, director médico de la aseguradora, expuso los riesgos médicos a los que se pueden enfrentar los viajeros internacionales y la importancia de que las empresas cuenten con planes para cumplir con el deber de protección que tienen hacia sus empleados *in itinere*. Prevenir desde la formación e información sobre el destino antes y durante el desplazamiento, disponer de un seguro de Viaje, que garantice la asistencia con acceso a una red de establecimientos sanitarios que cumplan con los estándares occidentales de calidad para el empleado y su familia, y que cuenten con cobertura de repatriación en caso necesario son aspectos fundamentales a tener en cuenta por las compañías.

Por otro lado, International SOS ha presentado su producto de Asistencia en Viaje a Empresas también en el Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón.



#### AXA se compromete un año más con la mediación profesional

AXA ha adquirido por quinto año consecutivo su compromiso de estabilidad y competitividad con la mediación profesional independiente.

Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución y Ventas de AXA, considera que "es fundamental que la mediación profesional sepa a comienzo de año cómo va a afrontar su relación con AXA en los próximos 12 meses. La tranquilidad que les transmitimos con nuestra política de estabilidad y competitividad es vital para alcanzar nuestro fin último, que no es otro que ganarnos la preferencia de la mediación profesional".

En Auto y Hogar el compromiso es situar el 80% de las cotizaciones en el Top 3 del mercado, es decir, entre los tres mejores precios del mercado, con la calidad y garantía AXA.

En lo que respecta a Vida Riesgo, AXA se compromete a igualar cualquier proyecto de la competencia para las mismas coberturas y capitales.

En Salud, uno de los ramos prioritarios de la compañía, el servicio cuenta con las mejores calificaciones de las asociaciones



de consumidores de prestigio, siendo reconocido como el mejor producto del mercado según Cronos.

Además, en 2020 el compromiso de estabilidad en el negocio de Empresas es mantener una política de renovación estable, que facilite la retención de los clientes de la mediación.

En otro orden de cosas, AXA ha cancelado anticipadamente la emisión 16ª de 'Primactiva Plus', un unit linked referenciado a las acciones de Roche, Siemens y AT&T, y al que ha aplicado un cupón de

rentabilidad del 24% de su valor de referencia en diciembre de 2015. En la última observación, que tuvo lugar el pasado 11 de diciembre, el valor de cada una de las tres acciones se encontraba igual o por encima del valor de referencia inicial, con lo que se dio por cumplido el objetivo fijado y, en cuatro años, los clientes que contrataron esa emisión de Primactiva han obtenido un retorno del 24%.

Por último, señalar que la aseguradora ha incorporado técnicas de diagnóstico menos agresivas y tratamientos de última generación tecnológica y médica en sus pólizas de Salud. Desde el 1 de enero los asegurados con pólizas de Asistencia Sanitaria por cuadro médico y con pólizas de reembolso de gastos disponen de un nuevo sistema de diagnóstico radiológico vertical. que permite hacer radiografías de cuerpo entero, en 3D, laterales y frontales, por lo que evita que el paciente se someta a varios exámenes. Con este nuevo sistema se obtienen mejores diagnósticos en procesos de columna y piernas con hasta un 85% menor radiación de la soportada por un TAC.

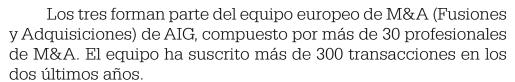
Además, se han incorporado al cuadro médico tres nuevas coberturas que hasta ahora eran exclusivas de las pólizas de Reembolso. Se trata de la aplicación de ondas de choque de alta energía que se utilizan con un fin terapéutico para tratar la inflamación, la calcificación y el alivio del dolor larga evolución de músculos y tendones; la ablación quirúrgica de las varices sintomáticas de las piemas mediante el uso de técnicas de termoablación por endoláser; y finalmente, el recambio valvular cardíaco con válvulas biológicas, con las que no es necesario el tratamiento anticoagulante para el riesgo de trombosis.

Desde este mes de enero los asegurados con pólizas de reembolso también po-

drán contar con tres nuevos servicios: un programa de rehabilitación cardíaca diseñado especialmente para quienes han sufrido un infarto agudo de miocardio en el último año; y se amplía la cobertura del láser holmio y thulio en intervenciones prostáticas.

# AIG refuerza su equipo de M&A con tres nuevos suscriptores senior

AIG refuerza su equipo de seguros de M&A con la incorporación de María Nussbaum, Enrique de Areilza e Isabel Lysandro de Albernaz como M&A Senior Underwriter con sede en Madrid y Frankfurt.



Nussbaum procede de la firma de abogados internacional Linklaters, S.L.P., donde era Managing Associate en el departamento de Corporate y M&A. Es licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid.

De Areilza también llega a AIG desde Linklaters, S.L.P., donde era Associate en el departamento de Corporate y M&A. Tiene un doble grado en Administración de Empresas y Derecho por CUNEF, además de un Máster (LL.M.) de especialización en Derecho Mercantil por el Boston College Law School (EEUU).

Pumar se incorporó al equipo de M&A en agosto de 2019.





Tiene más de 10 años de experiencia en M&A en Brasil y EEUU (BMA y Skadden). Es licenciada en Derecho por la Universidade do Estado do Rio de Janeiro, tiene un Máster (LL.M.) por Columbia Law School en Nueva York y un diploma en estudios avanzados de Derecho Civil por la Universidad Católica do Rio de Janeiro.

Por otro lado, la aseguradora ha nombrado a Antonio Romero director de Desarrollo de Negocio en la zona de Cataluña, Aragón y Baleares con el objetivo de ejecutar la estrategia de distribución de la compañía en estas comunidades autónomas.

Romero tiene un grado en Administración de Empresas por la UAB y un máster en Dirección de Marketing y Ventas por ESIC Business School. También ha realizado el programa InDigital en Esade Business School. Llega a AIG tras haber trabajado en Mapfre y en Fiatc Mutua de Seguros.



#### Helvetia adquiere el 70% de Caser

Helvetia Seguros adquiere una participación mayoritaria en la aseguradora española Caser. Ibercaja ha vendido a Helvetia el 4,45% de su participación en Caser por un importe aproximado de 51 millones de euros, en el marco de una operación en la que la compañía de seguros suiza ha adquirido el 70% del capital total a diferentes accionistas de la sociedad española. De este modo, el Banco mantiene una participación del 9,5% en la aseguradora y renovará próximamente con ella su acuerdo de distribución.

Esta adquisición potenciará aún más el negocio europeo como segundo pilar, ampliará considerablemente la importante área de No Vida e incrementará la capacidad comercial en España. Además, gracias a la incorporación de Caser, Helvetia podrá implantar nuevos modelos de negocio que aportarán ingresos estables en las áreas de la salud y la tercera edad.

El Grupo Helvetia adquiere una participación mayoritaria en la aseguradora española Caser (Caja de Seguros Reunidos, Compañía de Seguros y Reaseguros S.A.), aumentando así su cuota de mercado y la posición frente a sus competidores en España, potencia aún más su negocio de No vida y amplía su capacidad comercial.

Markus Gemperle, CEO Europa de Helvetia, ha declarado que "nuestro negocio en España ha evolucionado de manera muy positiva en los últimos años y esta transacción lo reforzará aún más, lo cual a su vez aumentará sustancialmente la importancia de nuestra actividad en Europa. Las dos entidades se complementan a la perfección, incluso desde el punto de vista de su cultura empresarial".



Caser y Helvetia España serán el séptimo proveedor de No Vida en el mercado español. Esta adquisición permite a Helvetia potenciar significativamente su negocio principal y la importancia del área de No Vida en todo el Grupo Helvetia. Además, Helvetia accede así a nuevos canales de ventas en el área de la distribución bancaria.

Caser tiene acuerdos de distribución con Ibercaja, Unicaja, Liberbank y otros bancos. Estas cooperaciones se mantendrán, lo que significa que Helvetia cuenta desde ahora con nuevos e importantes socios estratégicos en España.

Tanto Caser como Helvetia conceden especial importancia a la focalización en el cliente y a la digitalización. Caser ofrece a Helvetia la oportunidad de implantar nuevos modelos de negocio a fin de diversificar aún más su actividad.

Entre otros negocios, Caser gestiona residencias de la tercera edad y hospitales que, a la vista de la evolución demográfica, ofrecen unas interesantes oportunidades de crecimiento. Además, ofrece diversos servicios inmobiliarios.

Por otro lado, Helvetia Seguros ha celebrado su Convención

Anual en Sevilla, en la que han participado el Comité de Dirección de la compañía, presidido por su director general, Íñigo Soto, y cerca de 200 directivos, ejecutivos y responsables comerciales de la aseguradora de toda España. La edición de este año, bajo el lema 'Nuevos retos, nuevas rutas', ha estado inspirada en la primera vuelta al mundo que realizó Magallanes junto a Elcano hace 500 años.

En el encuentro se han analizado los resultados del último ejercicio de la empresa y se han expuesto los objetivos del último ejercicio de la estrategia Helvetia 20.20. Además, se ha presentado el nuevo modelo organizativo de la Dirección de Ventas, con el que se pretende potenciar y racionalizar la estructura comercial de la entidad, a través de todos sus canales de distribución y, en especial, de los agentes y corredores.

#### Hiscox forma en ciberseguridad a los corredores

**Hiscox** ha anunciado las nuevas sesiones que conformarán su programa de formación sobre ciberseguridad para corredores. En una primera fase (de enero a mayo) los *webinars* impartidos por Fernando Conde, experto en ciberseguridad y colaborador de la compañía, serán de carácter mensual.

El objetivo de estas formaciones es ayudar a que los corredores de seguros puedan comprender los riesgos cibernéticos a los que está expuesta cualquier compañía, independientemente de su tamaño o actividad.

Los diferentes módulos serán sobre: La ciberseguridad en 2020: amenazas y peligros en la red (30 de enero); Sesión práctica: ejemplos de los incidentes más comunes (27 de febrero); Buenas prácticas ¿cómo proteger la empresa y mitigar incidentes? (17 de marzo); Pasos a seguir si me atacan (30 de abril); y sesión a definir según los intereses de los asistentes (21 de mayo).

"Queremos que en estas sesiones

haya también espacio para la conversación, así que animamos a los corredores a que propongan temas y lancen sus preguntas durante la formación. Además, habilitaremos un correo electrónico para el envío de sugerencias, y con la información que recopilemos desarrollaremos una quinta sesión en el mes de mayo tratando los temas que más interés hayan generado", ha anunciado Miguel Ángel Aguilar, director de Nuevo Negocio y Suscripción de Hiscox.

Los corredores que asistan a estos talleres tendrán la opción de convalidar las horas invertidas en los *webinars* con sus horas de formación obligatoria, previa realización de un examen online con resultado



satisfactorio basado en el contenido de las sesiones.

Por otra parte, la aseguradora ha recopilado en una única infografía 12 obras o patrimonio artístico protagonistas durante 2019 expuestas a algún incidente en los últimos 12 meses. Bien por tratarse de obras que han sufrido algún siniestro como robo, pérdida, incendio o inundación o por haber sido recuperadas a lo largo del año pasado.



### Mutua de Propietarios reúne a su equipo de Ventas en su Convención Anual

Mutua de Propietarios ha celebrado en Barcelona su Convención Nacional de Ventas 2020, 'Para ir más allá del seguro, somos grupo', a la que asistieron los equipos de negocio de todo el territorio nacional.

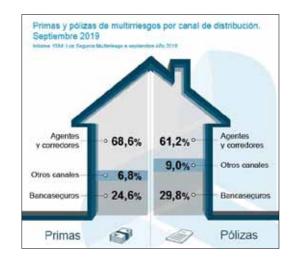
El presidente de la Mutua Jordi Xiol, su director general Christopher Bunzl, y César Crespo, subdirector general de Negocio, así como los responsables de las diferentes áreas del Grupo de Mutua de Propietarios, han presentado los resultados alcanzados durante el pasado ejercicio, así como los ejes estratégicos y los proyectos definidos por la compañía para el presente ejercicio.

La reunión estuvo presidida por el eje del valor de la estrategia de grupo, recalcando la propuesta global de soluciones para clientes, corredores, adminis-



tradores de fincas y agentes inmobiliarios, que va más allá de la simple indemnización de los daños esporádicos básica de los seguros Multirriesgos, para entrar también en la mitigación de los riesgos de pérdida de funcionalidad de los edificios, que engloba: respuestas a problemas de accesibilidad a los inmuebles de personas con movilidad reducida, a partir de los programas de ayudas y financiación de la Fundación Mutua de Propietarios, capacidad para ofrecer soluciones a proyectos de evaluación, rehabilitación y eficiencia energética sobre la oficina técnica de Sensedi, o las facilidades para solucionar incidencias y reparaciones urgentes de la compañía de asistencia del grupo, Funciona.

Los objetivos prioritarios expuestos para 2020 de Mutua de Propietarios son la mejora continuada en la calidad del servicio, el crecimiento rentable del negocio y la diferenciación de la entidad basada en esa propuesta de valor de grupo que incrementará también la de los propios administradores, agentes inmobiliarios y corredores ante sus clientes como mitigadores de riesgos de daños y funcionales en los inmuebles.



#### Los mediadores distribuyen casi dos terceras partes de las pólizas de Multirriesgo

Los agentes y corredores siguen siendo el principal canal de distribución, con cerca de las dos terceras partes sobre el total emitido, 68,6% de las primas y el 61,2% de las pólizas Multirriesgo, según informa ICEA.

A septiembre de 2019 y dentro de los seguros No Vida, Multirriesgo continúa en tercer lugar con una cuota del 20,3%.

# Santalucía celebra su convención comercial poniendo el foco en la transformación digital

Santalucía ha celebrado bajo el lema 'Sigamos avanzando' su convención comercial en donde se dio todo el protagonismo a la transformación digital y de personas, al reto demográfico, la sostenibilidad, la creación de valor y la experiencia del cliente.

Andrés Romero, director general de Santalucía, destacó durante esta jornada la progresión y el avance que la compañía ha experimentado en este último año. Entre los hitos alcanzados, el Grupo consolida su liderazgo en los ramos de Decesos y Asistencia y se mantiene dentro de los 10 principales grupos aseguradores españoles con un volumen de primas devengadas de seguro directo en 2019 de 2.455 millones de euros. 500.000 nuevos clientes han confiado en el Grupo Santalucía y más de 5.800 residentes han sido atendidos en las residencias Ballesol. Además, durante 2019 se han llevado a cabo más de 1.750.000 siniestros, se han gestionado 41.500 servicios funerarios y se han realizado más de seis millones de interacciones telefónicas con clientes.

En 2019, Santalucía ha impulsado iniciativas orientadas a la venta, como la mejora en la calidad y eficiencia de los procesos de distribución y una nueva sistemática

comercial. Además, se ha creado una nueva estructura comercial de mayor capilaridad que permite estar más cerca de las redes y de los clientes.

Santalucía está llevando a cabo un proceso de transformación con el objetivo de afrontar los retos del futuro; retos a los que se está enfrentando a través de la puesta en marcha de los dos proyectos importantes para la compañía para los próximos años: el Plan de Transformación Digital y el Plan Director de Personas.

Uno de los temas estrella de la jornada ha sido el proceso de trasformación digital en el que la aseguradora se encuentra inmersa. Con él se dotará al grupo de las capacidades digitales y humanas para afrontar los retos de negocio y la transformación interna necesaria. Este plan se ejecutará por oleadas a través de 10 programas transformacionales que se implementarán durante los próximos 4 años.



Asimismo, se ha puesto en marcha el Plan Director de Personas, estructurado en 6 pilares que abarcan iniciativas de diversidad e inclusión, alfabetización digital y procesos más ágiles de trabajo a nivel interno, en los que sus clientes serán tanto los empleados como el propio negocio.

Para cerrar la jornada, Dominique Uzel, director general de Negocio, hizo énfasis en los aspectos más relevantes para la Dirección General de Negocio de la compañía: "No podemos olvidarnos de la importancia que supone la eficiencia en todos los ámbitos: en herramientas que apoyan la labor comercial, en la venta y en las operativas y procesos. Además, en Santalucía vamos a implementar una serie de medidas para mejorar nuestra propuesta de valor y crear nuevos productos".





#### Sanitas lanza conectividad de pólizas basada en EIAC de la mano de Ebroker

Ebroker y Sanitas han concluido la implementación de Siapol para la compañía, proceso de conectividad para la gestión y tratamiento de las pólizas bajo el estándar EIAC, encontrándose ya disponible para los corredores de seguros usuarios de la plataforma.

Siapol permite ejecutar procesos administrativos de forma automática e integrada con los sistemas informáticos de las aseguradoras, como carga de pólizas, consulta de datos, carga de suplementos y anulaciones, aportando conectividad en la gestión de pólizas bajo estándar EIAC y,

por lo tanto, haciendo más eficiente la relación entre corredores y aseguradora para el intercambio de información de contratos de seguro.

Como siguiente paso en la relación de ambas entidades, está proyectada la implementación del servicio de Movimientos de Recibos, proceso de gestión automatizada de recibos también con base en el estándar EIAC. Además, Ebroker ya se encuentra trabajando en la inclusión del producto de Salud de Sanitas en su multitarificador Integrado y que estará disponible próximamente.

### Los médicos sevillanos ponen un "notable" a la atención que reciben los pacientes por parte de las aseguradoras

Los médicos sevillanos en el ejercicio privado reclaman mejores condiciones salariales a las aseguradoras de salud con las que trabajan. Así lo reflejan los datos extraídos de una encuesta realizada por el Colegio de Médicos de Sevilla a 224 de sus colegiados. En cambio, a la hora de valorar la atención que reciben los pacientes por parte de dichas compañías, los facultativos consultados la califican con casi un "notable" (6,97).



Además, los colegiados coinciden en que ninguna compañía resalta favorablemente por su atención a los médicos, destacando a Sanitas como mejor valorada, y Asisa, la que peores condiciones ofrece a los facultativos.

En cuanto a la atención al paciente, repite Sanitas en primer lugar, seguida de cerca por Mapfre y Caser; mientras que Adeslas, DKV y Asisa obtienen las peores valoraciones, respectivamente.

## Agroseguro mejora su modelo de calidad tecnológico

El departamento de Nuevas Tecnologías de **Agroseguro** ha superado con éxito la evaluación de nivel 2 del modelo de calidad CMMI para organizaciones de desarrollo de software (CMMI-DEV).

CMMI es el acrónimo de *Capability Maturity Model Integration* y se refiere a un conjunto de modelos de buenas prácticas cuyo objetivo es ayudar a las organizaciones en la mejora continua de sus procesos. En concreto, CMMI-DEV plantea un modelo para la evaluación y mejora de procesos de desarrollo, mantenimiento y operación de sistemas de software con diferentes niveles de madurez, cuya acreditación supone un reconocimiento a nivel internacional que certifica que la empresa poseedora trabaja con un alto grado de eficacia y calidad.

El nivel 2 del modelo CMMI-DEV reconoce la capacidad del departamento de Nuevas Tecnologías de Agroseguro para la planificación, seguimiento y control de proyectos, la gestión de requisitos y la gestión de la configuración, así como para medir y analizar los resultados y la calidad de los procesos. Su obtención certifica, además, que todo el desarrollo y creación del software, tanto en labores de gestión como de programación e ingeniería, está documentado y responde a un procedimiento estandarizado e integrado que sigue toda la organización.

En otro orden de cosas, la consejera de Agricultura, Ganadería y Pesca de Canarias, Alicia Vanoostende y el presidente de Agroseguro, Ignacio Machetti, han firmado un nuevo convenio para el fomento de los seguros agrarios en las islas. De esta forma, a los propietarios de las explotaciones agrarias se les descontará



el pago de su respectiva póliza directamente de la subvención del Gobierno, por lo que no tendrán que adelantar el pago de su propio bolsillo.

Por último, señalar que José Bernardo asume el cargo de la nueva dirección territorial Noroeste-Canarias, a la que quedan adscritas las provincias de La Coruña, Asturias, León, Lugo, Orense y Pontevedra, así como las provincias de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife. Hasta ahora, ha venido desarrollando las mismas funciones en la dirección territorial La Mancha-Canarias.

Al mismo tiempo, Agroseguro promociona a Santiago Duro, que accederá al cargo de director territorial de La Mancha, a la que quedarán adscritas las provincias de Albacete y Ciudad Real.



#### Caser mejora su seguro CochexCoche Pro, exclusivo para autónomos

Caser Seguros ha lanzado una nueva versión de su producto exclusivo para autónomos. Como novedad, cualquier persona que trabaje por cuenta propia, sea de la compañía aseguradora que sea, puede añadir 'Caser CochexCoche Pro' a su seguro a terceros sin cambiar de compañía.

Este nuevo seguro para el autónomo ofrece un vehículo de sustitución con características similares al que se tenía en caso de avería, robo o accidente. Además, si hay un siniestro total, y si reparar el accidentado cuesta más de lo que vale, el seguro de Caser da la opción de reemplazar el vehículo (furgoneta o coche), eligiendo entre diferentes opciones.





# Plus Ultra Seguros informa sobre productos orientados a los autónomos

Plus Ultra Seguros ha ofrecido una formación para los asociados de Aprocose en la que se ha explicado en profundidad los productos más adecuados al colectivo de autónomos.

En el taller se trabajaron los conceptos aprendidos en una formación previa e-learning que realizaron los asistentes y la parte final del taller tuvo un marcado carácter práctico, trabajando la oferta de seguros personales de Plus Ultra Seguros.

Julio Pérez, director territorial Levante-Sur de la aseguradora, destacó en la apertura del taller que "para Plus Ultra Seguros es importante compartir experiencias con los mediadores para que puedan ofrecer las mejores soluciones y servicios a sus clientes, en este caso, para orientar y plantear a los potenciales clientes los productos más adecuados en función de su perfil o actividad profesional".



# Arag desarrolla una herramienta para segmentar a los clientes en función de su nivel de riesgo

**Arag** implementará una nueva funcionalidad web que valorará el nivel de riesgo de futuros clientes y, según el grado que obtengan, se les recomendará un producto asegurador de Defensa Jurídica.

Se trata de un proyecto creado por estudiantes de la ETSETB de la UPC (Universidad Politécnica de Cataluña) en el marco de un acuerdo de colaboración entre Arag.

la Escuela de Negocios Esade, la UPC y el Instituto Europeo de Diseño (IED). En un primer proyecto, un equipo mixto de alumnos de la UPC y Esade diseñó la solución y, en esta segunda fase, estudiantes de la UPC la implementaron.

La solución de los alumnos encaja con la tendencia del sector asegurador de adentrarse en la vida cotidiana de las personas con propuestas más personalizadas. El proyecto pone en valor el principal canal de distribución de la compañía, la mediación.

Por otro lado, Arag ha celebrado su Convención de Ventas en Barcelona, en donde la directiva de la compañía compartió las principales estrategias y proyectos para 2020.

El director comercial de Arag,

Juan Carlos Muñoz, realizó un balance del pasado ejercicio. Muñoz apuntó que "debemos mantener el foco en atender las peticiones del mediador que nos demanda



cada día soluciones de mayor calidad para los asegurados".

El CEO de Arag SE Sucursal en España y Member of GEC (Group Executive Comit-

tee), Mariano Rigau, aprovechó para analizar las cifras macroeconómicas de España, la zona Euro y Mundo y lo que pueden llegar a suponer para el mercado asegurador: "En Arag somos muy vulnerables al entorno macro y micro económico y, para avanzamos a la evolución de la economía, deberemos tener una visión a largo plazo y anticiparnos a lo que pueda pasar en nuestro entorno".

Por último señalar que Arag España ha acordado nombrar a Eva Fernández como nueva directora de Marketing de la compañía, en dependencia de la Dirección Comercial. Fernández es licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona (UB) y ha cursado el Programa de Desarrollo Directivo del IESE.





#### Berkley culmina la conectividad EIAC de la mano de Gecose

Berkley España ha materializado la conectividad EIAC con Gecose. Los procesos de conectividad y movimiento de recibos basados en el estándar EIAC permiten la gestión y tratamiento de pólizas y recibos de manera automática con la compañía, reduciendo las cargas administrativas de las corredurías.

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

# Nortehispana Seguros reembolsa las sesiones de fisioterapia y rehabilitación en su seguro de incapacidad temporal

Nortehispana Seguros ha ampliado su seguro de incapacidad temporal con nuevas prestaciones opcionales destinadas a facilitar la recuperación de sus clientes. Este producto permite ahora cubrir de forma reembolsable los gastos de rehabilitación y fisioterapia que se deriven de un incidente garantizado por la cobertura principal.



Así, los clientes que hayan sufrido un percance, accidente, lesión o enfermedad que supere los diez días de indemnización, según un baremo previamente establecido por la compañía, podrán recibir el 25% del capital indemnizado por las garantías del seguro de Incapacidad Temporal, con un máximo de 500 euros y 10 sesiones.

Aunque el seguro de Incapacidad Temporal de Nortehispana Seguros está diseñado principalmente para los trabajadores autónomos, también puede ser contratado por personas que trabajen por cuenta ajena o por algún otro régimen de contratación. Además, este producto incluye otra cobertura, también opcional, que garantiza a los autónomos que sufran una enfermedad o lesión el pago de la cuota de Seguridad Social al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) o la mutualidad que lo sustituya en caso de indemnización por incapacidad temporal.

Para poder contratar esta garantía se requiere estar dado de alta con una antigüedad mínima de 6 meses y presentar un documento que acredite el pago de la última cuota. Asimismo, el límite máximo anual de indemnización es de 900 euros, repartida en un máximo de 3 cuotas con un límite de 300 euros por cada una de ellas en función del número de días de indemnización de la cobertura principal o del número de días de baja real.



**MGS Seguros** 

ha celebrado el Encuentro MGS 2020, la cita anual de equipos

comerciales y responsables de unidad de la aseguradora que marca el inicio del año comercial. En él se hizo balance de los resultados del ejercicio recién concluido y se presentaron las principales iniciativas y novedades de las distintas áreas de negocio de la compañía para el ejercicio entrante.

# MGS Seguros reúne a su equipo comercial de cara a afrontar con éxito los retos futuros

El encuentro, desarrollado bajo el lema 'Ilusión y futuro', sirvió como escenario para la presentación del nuevo Plan Estratégico 2020-2023 de la compañía, una nueva iniciativa que profundiza en los valores del proyecto MGS, con especial incidencia en la voluntad de permanencia en el largo plazo, el cuidado y mejora continua de la solvencia patrimonial recibida y el mantenimiento del excelente entorno de desarrollo profesional y personal que MGS proporciona a todo su equipo.

Con estas premisas, los representantes de todas las direcciones de área presentaron sus ponencias mostrando a los participantes el camino para alcanzar el éxito, trabajando con ilusión, pasión y perseverancia.



# El Grupo Mutua, líder en seguros generales

El Grupo Mutua Madrileña ha cerrado 2019 como la compañía de seguros generales líder por segundo año consecutivo. La aseguradora presidida por Ignacio Garralda concluyó el ejercicio con un volumen de primas en No Vida de 5.268 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 4,41% respecto al año anterior. El grupo cuenta ya con una cuota de mercado en No Vida del 14,38%.

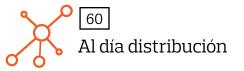
En Salud, donde opera a través de SegurCaixa Adeslas, Grupo Mutua cerró el pasado ejercicio como líder, con unos ingresos por primas de 2.688 millones de euros, un 6,51% más que el ejercicio anterior, frente al crecimiento del 4,77% del mercado en este ramo.

En Autos, el grupo concluyó 2019 con un volumen de primas de 1.563 millones de



euros, un 5,25% más que el año anterior, el mayor crecimiento en primas de los diez primeros grupos del ránking.

En la actualidad, el Grupo Mutua se sitúa como el primer grupo asegurador en el mercado de No Vida, el primero en el negocio de Salud, el segundo en Autos y el tercero en seguros totales, incluyendo Vida y No Vida, según datos de ICEA.



# La Ley de Distribución de Seguros ya está en vigor desde primeros de febrero

El Consejo de Ministros del 4 de febrero aprobó la Ley de Distribución de Seguros por medio de un Real Decreto Ley, que publicó el BOE al día siguiente y entró en vigor el 6 de febrero. De esta forma queda transpuesta definitivamente la Directiva de Distribución de Seguros y Reaseguros (IDD), paralizando así las posibles sanciones que podrían venir de la Unión Europea, porque somos el último Estado en transponerla.



Además de la Ley de Distribución de Seguros, en el Real Decreto Ley también se realizó la transposición parcial de la Directiva sobre Actividades y Supervisión de Fondos de Pensiones de Empleo. Pero esta necesitará de un desarrollo reglamentario posterior.

El texto que finalmente se ha aprobado ha sido el que se estableció en el Proyecto de Ley de Distribución de Seguros que el Gobierno aprobó en la anterior legislatura. Así ha quedado reflejado en el Real Decreto Ley de medidas urgentes y se ha publicado en el Boletín Oficial del Estado el pasado 5 de febrero, entrando en vigor al día siguiente. Ahora queda que el Parlamento, en el plazo máximo de un mes, decida si ratifica este Real Decreto Ley de medidas urgentes o prefiere que se elabore una Ley propia. En cualquier caso,

quedaría derogada la anterior Ley de Mediación.

Según fuentes del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital la norma, que facilitará el mercado único de seguros, afecta a todos los canales de distribución por igual. Tendrán los mismos requisitos tanto las aseguradoras y sus empleados; como los más de 72.000 agentes de seguros y a los más de 3.300 corredores inscritos en la DGSFP y los 1.740 corredores bajo la supervisión de las Comunidades Autónomas. Asimismo, se resalta la novedad de que se incluye a los mediadores de seguros complementarios (los que venden seguros ligados a otros servicios como las agencias de viaje o empresas de alquiler de coches); y se indica que los comparadores de seguros, a partir de ahora, necesitarán la figura de un mediador de seguros (se trata de una aportación que se ha hecho en España).

Por otra parte, se incluye también las nuevas exigencias de Formación incluidas en la IDD, y que se desarrollarán vía reglamentaria, mediante un texto elaborado por la DGSFP y que ha pasado ya por la Junta Consultiva de Seguros. Los requisitos de formación irán acordes a la dificultad del producto que se vende. Es esencial que los intermediarios conozcan las características de los seguros que comercializan y si se ajustan a las necesidades de sus clientes.

Precisamente, se establecen mayores exigencias de información al consumidor en el caso de los Unit Linked (similares a las de los productos financieros que regula MiFID II). Entre otras cosas, se deberá advertir al cliente sobre los riesgos de estos productos y realizar un análisis previo de

idoneidad y evaluación periódica de esa idoneidad. Además, se realiza un reforzamiento de la transparencia sobre el coste del servicio con la obligación de informar al cliente, antes del contrato, acerca de la naturaleza de la remuneración recibida por el distribuidor. Esta medida se adopta, según fuentes del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, para "evitar conflictos de intereses".

Sobre la venta de seguros vinculadas y combinadas, en los seguros vinculados a créditos inmobiliarios la regulación que regirá será la Ley de Crédito Inmobiliario. El distribuidor de seguros deberá informar si los distintos componentes pueden adquirirse o no de forma separada, e indicar los correspondientes costes y gastos de cada componente por separado.

Además, fuentes del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital han señalado que el Real Decreto de la Ley de Distribución incorpora requisitos de gobernanza de productos, como la exigencia de disponer de procesos internos para el diseño, aprobación y control de los seguros que se desarrollan; e identificar el público objetivo al que va dirigido cada uno.

Asimismo incluye la obligación de corredor de gestionar los fondos de los clientes a través de cuentas separadas del resto de recursos económicos del mediador.

#### MAYOR SUPERVISIÓN DE LA DGSFP

Por último, refuerza la supervisión de la DGSFP y se anuncia que habrá mayor coordinación entre los distintos supervisores de seguros europeos en la venta transfronteriza de seguros; instaura un nuevo régimen de infracciones y sanciones más elevadas, conforme a la IDD; y regula procedimientos de denuncia (whistleblowing). Así se posibilita que un empleado denuncie las malas prácticas de su empresa con las debidas medidas de protección para él.

Sobre la transposición de la Directiva sobre Actividades y Supervisión de Fondos de Pensiones de Empleo, desde el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital se apunta que no afecta a los personales porque estos no están armonizados a nivel europeo.

La finalidad de la Directiva es crear un marco armonizado de los FPE dentro del mercado único de capitales. Para ello fija normas generales sobre: el sistema de gobierno de los FPE, la información que debe darse a los partícipes y a los beneficiarios, la supervisión prudencial de los FPE y el procedimiento para la actividad transfronteriza en Europa de los fondos de pensiones de empleo y para la transferencias transfronterizas de planes de pensiones entre fondos domiciliados en distintos Estados.

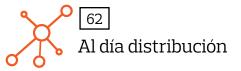
Se trata de que la organización de los

FPE sea adecuada para garantizar la buena gestión del ahorro de los trabajadores.

Se establece la obligación de que los FPE cuenten con funciones de auditoría interna, actuarial y gestión de riesgos; y requisitos de aptitud y honorabilidad de quienes los gestionan, entre otros. Asimismo, se deberá contar con una adecuada política de inversiones.

Se indica la información que deben recibir los partícipes antes de entrar en el plan y cuando son beneficiarios; y el nivel previsto de las prestaciones de jubilación, los riesgos que se asumen y los costes de gestión. Asimismo, refuerza la supervisión prudencial, los poderes de inspección e intervención de la DGSFP y la información que deben facilitar las gestoras al supervisor.

El Decreto Ley señala la actividad transfronteriza de los fondos de empleo para que un FPE situado en un Estado pueda tener planes de pensiones de empleo de otros Estados miembros. Está pensada fundamentalmente para las multinacionales, de forma que puedan tener un único fondo de pensiones, con planes en los distintos países donde están sus trabajadores. La actividad transfronteriza ya estaba regulada desde 2003, pero ahora se agilizan los mecanismos para que se produzca. Además es nueva la posibilidad que se pueda mover de un fondo a otro y de un país a otro.



#### Servimediación da a conocer su comparador de Salud para corredores

Servimediación Correduría de Seguros ha dado a conocer su comparador SaludNet. Está dirigido principalmente a las corredurías y sus colaboradores que no son especialistas en este tipo de seguros o que no tienen un volumen alto en este sector.

La solución tiene dos vertientes: por una parte, un tarificador que hace el proceso de selección y contratación rápido y eficiente. Por otra parte, al ser una plataforma colaborativa, permite que los usuarios tengan acceso a una serie de productos y servicios que no estarían a su alcance si operasen de forma independiente.

SaludNet está articulada a partir de un tarificador y comparador online de seguros de Salud. En el desarrollo de esta interfaz, dos de los objetivos principales han sido la movilidad y la rapidez; es decir, proporciona un ahorro de tiempo que se traduce en productividad. Desde esta interfaz, una correduría, corredor o colaborador puede comparar y presupuestar un seguro de Salud según las necesidades y preferencias del cliente particular. Actualmente admite la introducción de variables como con o sin copago, reembolso o servicios completos, además de consultar el cuadro médico de cada compañía. Está en proceso de desarrollo el servicio para pymes y empresas, con la posibilidad de introducir servicios restringidos y servicios básicos.

Independientemente de que se requieran o no estas variables, solo con introducir la fecha de nacimiento y la provincia, el sistema devuelve cada opción de seguro de Salud con su prima correspondiente. Y, con un solo clic, muestra una comparativa de primas y de coberturas. La herramienta ofrece la opción de enviar



el presupuesto, en el que puede consultar las coberturas y el cuadro médico de cada compañía. Cada presupuesto queda guardado con un número identificativo, que se utilizará una vez aprobado para emitir la póliza, así como enviar la solicitud de seguro de cada compañía.

Los profesionales que utilicen esta herramienta se encontrarán con que: no necesitan consultar tarifas y coberturas independientemente en cada compañía; se puede realizar la contratación directamente a través de la herramienta; permite acceder a productos y condiciones especiales; y las comisiones correspondientes no sería menores que si se contratara directamente con la compañía. Asimismo, SaludNet se compromete mediante un pacto de no agresión y reversión a respetar a los clientes de los profesionales que utilicen la herramienta.

SaludNet ofrece una tarifa anual para una licencia individual para un colaborador o tarifas reducidas para varios usuarios o licencias, apropiada para corredurías.

La herramienta está concebida como una plataforma colaborativa, la fuerza conjunta de los colaboradores proporcionará ventajas en las primas, las coberturas y los servicios que están fuera del alcance de quien opere individualmente, con un volumen de negocio menor. Igualmente, al ser una herramienta colaborativa, las comisiones pueden ir aumentando según la producción individual y colectiva.

Además ofrece un asesoramiento exclusivo para las corredurías o sus colaboradores con el fin de mejorar su productividad.

Cada cliente, correduría o colaborador, recibe la retribución correspondiente a su intermediación en la gestión de pólizas de Salud a través de SaludNet. Esta retribución comprende tanto las pólizas de nueva producción como las que estén en cartera, siempre que mantenga su relación con SaludNet.

Que sea una plataforma colaborativa no impide proporcionar a cada usuario el grado de personalización requerido, con su logotipo y los datos de cada correduría o colaborador.

Además de las ventajas y oportunidades que SaludNet brinda a los profesionales, también hay beneficios para los clientes finales, como descuentos exclusivos en farmacia y parafarmacia y, próximamente, un servicio de teleasistencia médica en el que un equipo de asesores de salud estará disponible permanentemente para atender cualquier consulta.

### La web de Insure Brokers supera las 17.000 visitas en 2019

La web de **Insure Brokers** ha mantenido a lo largo de 2019, un crecimiento notable, con visitas a prácticamente todos los menús. En total, acumuló más de 17.000 visitas a sus páginas en 2019.

El blog de la correduría, es el que más visitas acumula. Mientras que la entrada al seguro 'Famedic' es la que mayor número de visitas acumula, más de 2.500.

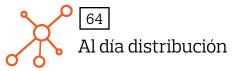


La segunda

entrada del blog que más visitas acumula es la que se refiere a las flotas de vehículos de ocasión, con más de 1.300. Por detrás se encuentra la entrada a la Historia del seguro deportivo en España, con 970.

Desde la correduría se destaca que la entrada 'El seguro de vida, que no te lo imponga el banco', obtuvo más de 500 visitas. En ella se da instrucciones sobre cómo anular el seguro impuesto por el banco, y lo que indica la legislación al respecto.

De cara a 2020, se crearán nuevas categorías en el blog, donde ya hay una entrada de autores invitados y habrá otra referente a las compañías con las que trabajan, donde se realizará una entrevista y un repaso por la historia de la compañía.



#### José Ignacio Agüera dirigirá el nuevo departamento TIC de Centerbrok

Centerbrok ha puesto en marcha su departamento TIC en su estructura central orientado al crecimiento tecnológico a medio y largo plazo y como servicio a su red e incorpora a José Ignacio Agüera para dirigirlo.



"Todos somos conscientes de los nuevos modelos de consumo digital por parte de nuestros clientes. Nuestro Grupo se encuentra en una fase de evolución y crecimiento en el modelo digital, y para ello, además de contar con los mejores partners como Te-sis y Codeoscopic, queremos avanzar internamente en nuestro propio desarrollo I+D+I Digital para lo cual incorporamos a José Ignacio Agüera que es un profesional con amplia experiencia en la creación y definición de estrategias digitales así como en la conceptualización e implementación de la actividad en marketing digital y redes sociales", ha señalado Fernando Castellanos, director general de Centebrok.

Centerbrok ha cerrado el 2019 con 70 miembros en su red territorial que intermedian 198 millones de euros en primas, facturan 31 millones y tiene presencia en 37 provincias.

#### Aon adquiere la plataforma digital Coverwallet

Aon ha completado la adquisición de Coverwallet, la plataforma digital líder en seguros para pymes, lo que le permitirá amplificar las capacidades de Data & Analytics de Aon y permitirá a la firma desarrollar y escalar soluciones digitales para clientes.

Coverwallet se une a la creciente cartera de Aon New Ventures Group, que opera como una plataforma de crecimiento orientada a desarrollar nuevas fuentes de valor para los clientes, expandiendo el mercado potencial de Aon. Como parte del New Ventures Group de Aon.

Aon utilizará su potencial para acele-

rar el crecimiento del negocio principal de la plataforma, a la vez que aplicará las capacidades de datos e inteligencia artificial de la misma para fortalecer la experiencia digital de sus clientes.

Coverwallet será conocido en el mercado como 'Coverwallet, and Aon company'.



## La mediación exige que se cumpla la Ley para que los bancos no vinculen la contratación de seguros a hipotecas

El Consejo General de Mediadores de Seguros pedirá al Ministerio de Economía el cumplimiento de la nueva normativa hipotecaria por parte de las entidades financieras. Aunque la Ley de Crédito Inmobiliario, vigente desde el pasado 17 de junio, prohíbe expresamente en su artículo 15 las "ventas vinculadas de seguros a los créditos hipotecarios", esta sigue siendo una práctica habitual de bancos y cajas a la hora de contratarlos.

La domiciliación de la nómina o de recibos, la contratación de un seguro de Hogar, de Vida o las aportaciones a planes de pensiones son algunas de las posibilidades que frecuentemente ofrecen las entidades financieras al usuario para conseguir mejorar el tipo de interés de su hipoteca. Sin embargo, la entrada en vigor de la Ley de Crédito Inmobiliario ha puesto límites a esta práctica y prohíbe expresamente estas ventas vinculadas, cuya contratación, en algunos casos, llegaba a



condicionar la concesión del préstamo para la compra de vivienda.

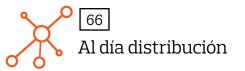
Según un reciente estudio del comparador de consumo Kelisto.es el rechazo de toda vinculación propuesta por el banco puede provocar que la cuota anual que el consumidor paga por su hipoteca variable aumente en torno a los 700 euros al año, lo que supondría abonar unos 15.000 euros más al final de la vida del préstamo. En caso de que se hubiera optado por una hipoteca a tipo fijo el encarecimiento sería aún

mayor: la cuota anual a pagar subiría de media, 750 euros al año, lo que implicaría un desembolso extra de 16.500 euros más cuando se terminara de devolver la deuda.

"El cliente debe saber que la ley le protege y que no debe aceptar una serie de productos financieros como condición para obtener una mejor hipoteca. El banco puede exigir que el cliente contrate un seguro de Vida

que garantice el pago de su deuda o un seguro de Hogar, pero el consumidor puede elegir libremente con qué empresa desea contratar las pólizas", ha explicado el Consejo General.

Además, las entidades en sus ofertas tendrán que vender los contratos de seguros con vencimiento anual, y el tomador con plena libertad, podrá optar por renovarlos o cambiar de entidad aseguradora, sin que pueda afectar de forma desfavorable a las condiciones del crédito.





portfolio de productos con unas condiciones muy competitivas en el mercado, y de las cuales sólo pueden beneficiarse ellos. Ésa es nuestra razón de ser, porque nuestro servicio existe sólo por y para el socio", ha explicado Francisco Almeda, director de suscripción de Aunna Broker.

Entre los productos de Aunna Broker, Almeda destaca "los de D&O de responsabilidad de directivos, los de Ciberriesgos, productos de Responsabilidad Civil Profesional, Responsabilidad Medioambiental y productos para autónomos, seguros de Vida, Accidentes, baja laboral y Dependencia".

Además, Aunna Broker presta servicios adicionales, como dar soporte y gestión de programas internacionales y ofrecer asesoramiento y formación a toda su red de socios con la intención de que, en todo momento, cuenten con el conocimiento y los recursos necesarios para ofrecer el mejor servicio posible a sus clientes.

Aunna Broker tiene la intención de ampliar su gama de productos exclusivos y mejorar el portfolio existente a lo largo de este año.



# ACS-CV forma a sus corredurías en el uso del entorno EIAC

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) ha acogido un taller formativo sobre EIAC impartido por SIMS y destinado a los empleados de las corredurías asociadas.

El taller, impulsado por el responsable de Tecnología de la asociación, Antonio Conejos, constó de dos partes en las que se abordó, por un lado, la historia y actualidad de EIAC, con cuestiones como sus aspectos técnicos, situación de la conectividad o compañías adheridas a los protocolos de ACS-CV que han implementado EIAC para relacionarse con sus corredores.

En la segunda parte del taller se dio una explicación práctica de la funcionalidad de EIAC a través del programa Gestibrok, desarrollado por SIMS.

### Peris Seguros cubre la RC del 80% de los asociados de Anefhop

Seguro de Responsabilidad Civil de calidad de producto, seguro de Flotas y valoraciones generales acerca de la oferta de seguros han sido los principales temas analizados en la encuesta de satisfacción realizada por la **Asociación**Nacional de Fabricantes de Hormigón Preparado (Anefhop), a través de una entidad independiente, a sus asociados sobre las soluciones aseguradoras contratadas a través de Peris Seguros. Entre los principales resultados que ha arrojado este estudio nos encontramos con que aproximadamente el 80% de los encuestados tiene contratado un seguro de Responsabilidad Civil sobre la calidad del hormigón con Anefhop y Peris Seguros.

En relación al 20% que no lo tiene, más de la mitad declara no conocer la póliza y anima a realizar una mayor labor de divulgación. De estos 8 de cada 10 asociados, el 91% de las empresas consideran que las coberturas son completas y el 85% que el servicio es adecuado. Cabe destacar que ningún encuestado calificó las coberturas como inadecuadas.

La póliza de Responsabilidad Civil de calidad de producto, que actúa ante incidencias provocadas por un hormigón defectuoso, ha obtenido una media de sobresaliente de 9,08 sobre 10 en la atención al siniestro, "lo cual solo puede ser calificado como excelente y nos anima a seguir desarrollando el servicio con Peris Seguros para nuestros asociados", apunta Carlos Peraita, director general de Anefhop.

Otra de las cuestiones analizadas en el estudio fue el seguro de Flotas donde 1 de cada 2 empresas que pidieron cotización en el último año contrataron la póliza con Anefhop y Peris Seguros. "Esto respalda la confianza en nuestros servicios y nos invita a esforzamos aún más en dar a conocer los acuerdos de la asociación", apunta Peraita. Con respecto al grado de contratación de este seguro, que se sitúa en un 35%, la mayoría de las empresas no aseguradas a través de Anefhop prefieren optar por un agente local.

Dentro del seguro de Flotas, la asociación oferta de forma



opcional una prima que cubre los daños propios a los vehículos. Esta opción ha sido contratada por más de la mitad de quienes han adquirido un seguro de Flotas (el 52%), y Anefhop y Peris han sido mediadores en la contratación del 38% de ellos.

Por otra parte, el 47% de los encuestados tienen otros seguros contratados distintos a los anteriormente mencionados como daños a plantas, Decenal, D&O (Consejeros y Delegados) y de Crédito. La encuesta también arrojó que los riesgos de medio ambiente (49%), por pérdida de beneficios (39%) y de ciberriesgos y protección de datos (25%) fueron las principales preocupaciones manifestaron los encuestados.



#### Willis Towers Watson Networks suma a Brokermam a su red

Brokermam, correduría de seguros de las Islas Canarias, forma parte desde el día l de enero de Willis Towers Watson Networks, un grupo de corredores de seguros independientes cuya finalidad es ofrecer un servicio profesional al mundo de la empresa.

Con sede social en Las Palmas de Gran Canaria, Brokermam está especializada en seguros de empresas, y combina su capital intelectual con su amplia experiencia para ofrecer soluciones que ayuden en la medición de valor, la gestión de riesgos y la salvaguarda de la solvencia.

Willis Towers Watson Networks dispone de un panel de aseguradoras de primer nivel, líderes en sus segmentos de negocio, que aportan a la red una oferta de productos y soluciones aseguradoras sólida y competitiva. La red cuenta hoy en día con representación de asociados en la mayoría de las provincias españolas y prevé continuar con su expansión de forma selectiva



durante este año en ciudades como Madrid, Barcelona, Burgos o Castellón. Todo ello con el fin de seguir ofreciendo a sus clientes un servicio competitivo, global y especializado con el apoyo de los recursos de Willis Towers Watson.

En el acto celebrado con motivo de la firma del acuerdo ha estado presente el equipo directivo de Willis Towers Watson Networks, formado por Javier Giménez, Head of Willis Towers Watson Broking Western Europe and Iberia, Javier Gausí, Head of Willis Towers Watson Networks, Virginia García-Olías, Sales Director of Willis Towers Watson Networks, y Jaime Fernández Maza, Trade Manager de Willis Towers Watson Networks. Por parte de Brokermam asistió Miguel Angel Marrero, socio director de la correduría.



### El Colegio de Madrid colaborará con la insurtech Wefox

El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid y Wefox han firmado un acuerdo de colaboración en el que ambas organizaciones se comprometen a mejorar juntos el día a día de los corredores y, en consecuencia, la de los aseguradores.

Esta colaboración implica que el Colegio de Madrid dará a conocer los servicios de la insurtech entre sus asociados con el fin de que puedan acceder a una tecnología puntera que les facilite el proceso de digitalización de sus empresas. De esta forma mejorarán la productividad hacia sus clientes y podrán agilizar sus pro-

cesos administrativos. Por su parte, Wefox colaborará de manera activa con el Colegio impulsando iniciativas que supongan un valor añadido para los corredores.

### Adecose inaugura su IV Programa de Desarrollo Directivo

Tras las vacaciones de Navidad, se realizó la apertura académica del Programa de Desarrollo Directivo (PDD) Adecose-Universidad Europea. En la inauguración de Madrid, se contó con el Subdirector General de Autorizaciones. Conductas de Mercado y Distribución de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), Raúl Casado, que elogió la labor de la asociación por impartir formación más allá de la reglada y destacó "la utilidad de este tipo de cursos para la profesionalización de los corredores".

En Barcelona, el CEO de Arag, Mariano Rigau, volvió a demostrar su implicación con el PDD Adecose -UEM cediendo sus instalaciones y medios un año más y de manera permanente, y animó a los alumnos a que "buscasen la excelencia durante su formación".

En ambas sesiones, Martín Navaz, presidente de Adecose, dio la bienvenida a los 35 estudiantes de esta nueva edición (19 en Madrid y 16 en Barcelona) y les ani-



mó a aprovechar la ocasión que se les brinda para acercarse a los mejores profesionales de Adecose, para sacar el máximo partido a su conocimiento y aplicarlo a sus organizaciones desde el primer día.

Por otra parte, Adecose ha comenzado su ciclo de charlas sobre finanzas para alumnos de Bachillerato. Esta actividad se desarrolla dentro del Plan Nacional de Educación Financiera, una iniciativa del Banco de España y la CNMV, y bajo la supervisión de la DGSFP en materia de seguros.

A través de estos eventos -de una hora y media de duración- la asociación preten-

de informar a alumnos de Bachillerato sobre el mundo del seguro y su presencia en la vida de las personas. La experiencia piloto ya ha tenido lugar en un colegio concertado de la Comunidad de Madrid y el objetivo es extender estas charlas por todo el territorio nacional y en todo tipo de centros contando con la colaboración de los asociados.

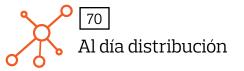
En otro orden de co-

sas, Adecose ha celebrado su habitual almuerzo con socios después de la reunión de la Junta Directiva, donde han contado en esta ocasión con Javier Murillo, director

general de **Segurcaixa Adeslas**, que ha asistido a la cita acompañado por el director general adjunto comercial, Carlos Her-

nández.

La aseguradora aprovechó su encuentro con los representantes de las corredurías asociadas para dar a conocer los datos de cierre de 2019, señalando que el 18,5% de la cartera de asegurados de colectivos de Salud fue intermediada por corredores.



## El Club Catalán de Corredores de Seguros se incorpora a Fecor

Fecor, por acuerdo unánime de todos los miembros del Pleno, ha integrado al Club Catalán de Corredores de Seguros (CCC). Las dos organizaciones aunarán esfuerzos para seguir trabajando en el fomento de la figura del corredor y la defensa de sus intereses. Esta nueva incorporación, supone un paso más en la hoja de ruta marcada por la federación en referencia a la representatividad.

La nueva asociación miembro de Fecor, CCC se creó hace 29 años y está compuesta en la actualidad por 25 corredurías con un volumen de primas intermediadas superior a los 80 millones de euros y con un crecimiento superior al mercado.



"Estamos muy satisfechos de que el CCC se haya incorporado a Fecor. Esta integración, además de suponer un intercambio de conocimiento y experiencia, nos va a permitir profundizar en las inquietudes y necesidades de los corredores de Cataluña. Por otra parte, esta incorporación nos reafirma en que debemos seguir trabajando en la misma línea ya que desde el inicio de este nuevo mandato nuestra intención es, en gran medida, dar continuidad al camino que ya estaba transitando la federación", ha manifestado Juan Antonio Marín, presidente de Fecor.

"Nuestra incorporación a Fecor se enmarca en nuestro deseo de colaborar con otras asociaciones, incrementar nuestra presencia institucional y seguir reforzando la figura del corredor de seguros. Es un nuevo paso en el desarrollo de nuestro Plan Estratégico, que tiene como principal objetivo ayudar a nuestros socios a afrontar los retos de la mediación", ha declarado Guillem González, presidente del CCC.



### Martaga adquiere dos nuevas carteras

La correduría de seguros Martaga ha adquirido las carteras de Pedro Salinas y Broker Jara. Con esta adquisición Martaga alcanza los 12 millones de primas intermediadas, suponiéndole un empuje para alcanzar su objetivo estratégico de 50 millones de euros en los próximos 5 años.

Las seis personas que integraban los equipos de las carteras adquiridas seguirán trabajando para asesorar y defender los intereses de sus clientes, destacando la incorporación de Pedro Salinas como nuevo director Técnico.

Los intervinientes de la operación corporativa, intermediada por la dirección de Solvento Consulting, consideran que con el acuerdo alcanzado los clientes verán aumentadas su atención y protección, pasando a formar parte de una gran correduría con una amplia experiencia.

#### Los mediadores denuncian la falta de información a la población sobre el riesgo de inundación

El Consejo General de Mediadores de Seguros ha alertado del bajo nivel de información que se facilita a la población en riesgo de inundación en la franja de los 10 primeros kilómetros de costas. Los mediadores estiman en un millón el número de personas que serán afectadas p

número de personas que serán afectadas por catástrofes naturales a consecuencia de inundaciones.

Hace tres meses el servicio de estudios de la Escuela de Negocios de mediadores (Cecas), junto al Observatorio de Sostenibilidad, publicó el informe Población en riesgo de inundación en España en la franja de los primeros 10 kilómetros de costa, donde se detallaba, por población y barrios, los niveles de peligro de vivir en zonas del litoral. Desgraciadamente, la borrasca Gloria ha confirmado las previsiones recogidas en el informe y los riesgos se están materializando.

Javier Barberá, presidente de Cecas, considera que "a nadie le interesa un aumento de la siniestralidad, pero esta situación recurrente y la lentísima adopción de medidas eficaces en urbanismo y prevención obligará a las aseguradoras a revisar sus modelos de cálculo con la probabilidad de un aumento del precio de pólizas. De ahí, la conveniencia de una mejor gestión de las alertas meteorológicas y prevención que beneficie a la estabilidad de

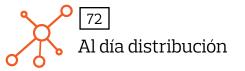


las primas y contribuya a reducir en lo posible los efectos de los desastres naturales", explica. Y añade: "Nuestro objetivo como profesionales del seguro y expertos en riesgos es minimizar el impacto del cambio climático a través de medidas preventivas que reduzcan la siniestralidad y faciliten la recuperación económica".

El Consejo General de Mediadores de Seguros recomienda tomar medidas urgentes y eficaces respecto a las inundaciones. Indica en primer lugar, au-

mentar la información de los planes urbanísticos con datos sobre las viviendas y construcciones ya existentes. Una segunda recomendación tiene que ver con la aplicación de soluciones basadas en la naturaleza para disminuir el riesgo y gravedad de las inundaciones (medidas tales como reforestaciones o creación de lagunas de inundación y recuperación de la vegetación de ribera) y finalmente potenciar al máximo los Planes de Gestión de Riesgo de Inundaciones.

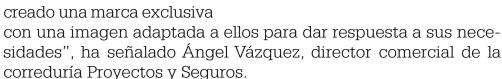
El informe de Cecas y el Observatorio de Sostenibilidad señala como zonas con mayor riesgo de inundación para los próximos años las costas de la Comunidad Valenciana, Cataluña y Andalucía, las comunidades que han resultado más damnificadas tras el paso de la borrasca Gloria. El estudio señala a Valencia como la provincia con mayores extensiones artificiales amenazadas por inundación en los próximos años. Los mediadores de seguros citan como caso paradigmático de exposición el de sus campings ya que el 100% se encuentran en zonas inundables. En toda la comunidad valenciana hay tan solo 29 fuera de las láminas de inundación.



### Proyectos y Seguros quiere convertirse en la correduría de referencia de la comunidad china en España

Proyectos y Seguros y Peach Consulting han firmado un acuerdo de colaboración para poder facilitar soluciones aseguradoras a la comunidad china en España. A través de este acuerdo Proyectos y Seguros se convertirá en la correduría de referencia para este colectivo.

En esta primera fase de la colaboración, han creado una web adaptada al mercado chino donde se ofrecen los seguros más demandados por la comunidad como son el seguro de Auto, Salud, Hogar, Vida y los enfocados a empresa, en una segunda fase se ampliará la oferta y se desarrollarán comparadores con las principales aseguradoras del mercado. "Hemos creado una marca exclusiva



Las cerca de 300.000 personas que pertenecen al colectivo chino, residentes en España, podrán contar con atención personalizada en su propio idioma y beneficiarse de la experiencia de la correduría. Los clientes podrán comparar seguros entre las más de 70 compañías con las que trabaja.

Con este acuerdo se ofrecerá atención al cliente multicanal en su propio idioma, abriendo incluso un perfil en Wechat en el próximo año para poder ofrecer soporte en la red social más usada por este colectivo.



### Albroksa abrió 23 nuevas delegaciones franquicias en 2019

Albroksa ha alcanzado los 23 millones de euros de primas emitidas y 52.326 pólizas en 2019, destacando los montantes de nueva producción de 8,5 millones de euros en primas emitidas (+26%) y 24.813 nuevas pólizas (+38%). Además, ha conseguido abrir 23 nuevas delegaciones franquiciadas.

"Este crecimiento intenso y planificado denota la fuerte pujanza de nuestras 83 delegaciones franquiciadas. Nuestra apuesta por el crecimiento persigue la mejora continua de nuestros procesos operativos y una atractiva capacidad de negociación puesta a disposición de nuestra red comercial", ha declarado su director general, Francisco Alcántara. Albroksa espera terminar este ejercicio con un total de 100 franquicias plenamente operativas, y un objetivo de nueva producción de 10 millones de euros, conformándose como una de las mayores redes de profesionales de mediación de seguros de España.

#### La correduría Llerandi se une a Espabrok

Espabrok inicia el 2020 con la incorporación a su organización profesional de Llerandi Riesgos y Seguros, de Madrid. De esta forma, suma ya 90 corredurías en 36 provincias, en 17 comunidades autónomas intermediando 210 millones de primas.

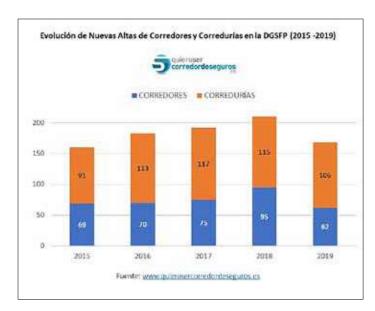
"Nos unimos a Espabrok con el objetivo de continuar con nuestra estrategia de diversificación, confiando en que será un gran impulso para las nuevas líneas de negocio, por su amplia oferta de valor, en la que destacamos la extensa gama de productos diferenciadores, así como la profesionalidad y seriedad de su equipo", ha señalado Javier Lugrís, director general de Llerandi.



El portal www.quierosercorredordeseguros.es, del Grupo W2B, ha hecho público una parte de los resultados de su tradicional informe anual de nuevas altas según el cual, 2019 ha cerrado con un total de 168 nuevas altas de corredores y corredurías inscritos en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) con clave nacional.

#### Las altas de corredores y corredurías caen un 20% en 2019

Esta cifra supone un 20% menos que las altas que hubo en 2018, año que cerró con 210 nuevas altas entre corredores y corredurías en la DGSFP. Esta cifra de nuevas altas global del año 2019 está en niveles similares a los del 2014 y 2015, años en los que, según los informes anuales realizados por este portal, el crecimiento fue de 160 nuevas altas en ambos casos. La caída de nuevas altas que ha



experimentado 2019 frente al año anterior está centrada principalmente en las nuevas altas de corredores individuales, que han decrecido un 35% frente al 9% que han decrecido las nuevas altas de corredurías.

Sin embargo, según se desprende del análisis realizado este portal, de las 168 nuevas altas de 2019, el 63% (106) han sido nuevas corredurías frente al 37% (62) que han sido nuevos corredores individuales. "Esto refleja que, pese al decrecimiento, un año más se ha mantenido la misma proporción de dos nuevas corredurías por cada nuevo corredor individual", señalan desde el portal.

El 33% de los nuevos corredores y corredurías que han llegado a la profesión en 2019 han elegido a este portal para la tramitación de su expediente de alta ante la DGSFP.



#### Nimula Alcorcón se integra en Summa

Summa cuenta con una nueva oficina en la Comunidad de Madrid gracias a la incorporación a su proyecto de Nimula Alcorcón, a cuyo frente está Manuel Clavería, profesional con más de 10 años de experiencia en la distribución de seguros.

"Necesitaba un nuevo proyecto de crecimiento. Ya había tocado techo como agente. Ahora mi problema es la gestión de la abundancia de oferta en lugar de la escasez de producto. El modelo Summa me ofrece herramientas para crecer no solo mediante el negocio directo que genero yo, sino a través de la captación de una amplia red de colaboradores, lo que me permite gestionar equipos de venta que antes tenía limitado", ha indicado Clavería.

Esta sería la primera incorporación de 2020, que se une a las 11 que se asociaron a Summa en 2019. Con estas incorporaciones el grupo supera las cincuenta oficinas repartidas a lo largo de toda España y continúan con su plan de expansión tupiendo aquellas zonas con menos representatividad y reforzando aquellas otras con presencia.

La última incorporación en la zona de Murcia fue **Andrés Pina Correduría de Segu- ros**, reforzando así esta comunidad, en donde cuenta ya con cuatro oficinas. Al frente de ella se encuentra Andrés Pina, como tercera generación.

En otro orden de cosas, Summa ha celebrado la graduación de los empleados, directivos y asociados que han superado el curso especializado de riesgos empresariales. Este curso, orientado a los vendedores de seguros de empresas de la sociedad, pretende profundizar en ramos muy técnicos, algunos de ellos novedosos.

Por último, señalar que Ana Isabel Galera, directora de la oficina partner de Summa en Campohermoso, ha sido premiada por su labor como "Empresa destacada de Almería" en los premios Andalucía Emprende 2019.



#### Ores & Bryan elige Ebroker como socio tecnológico

Ores & Bryan, con sede en Málaga, que cumple este año su trigésimo aniversario, ha elegido a Ebroker como socio tecnológico en su proceso de transformación digital.

Según declaraciones de Manuel Villegas, director técnico de Seguros de Crédito de Ores & Bryan, "con Ebroker tendremos una mejora en el manejo de la información de nuestro negocio, en la gestión contable, gestión de siniestros y en el máximo acceso a nuestros clientes". Además, con Ebroker, Ores & Bryan busca materializar su actual estrategia de negocio abriendo nuevas áreas de oportunidad con colaboradores auxiliares para la distribución de productos técnicos como Caución y Crédito, en diversas zonas de España.

#### El Colegio de Valencia apuesta por la formación en atención al cliente

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia inicia el año 2020 con un curso intensivo sobre atención al cliente que amplía el curso de atención telefónica realizado hace unos meses. El objetivo de estos cursos es dotar de herramientas a los asistentes para poder abordar situaciones complejas en la atención al cliente, tanto de manera presencial como telefónicamente.



El curso, que consta en total de cinco sesiones y está dirigido a profesionales del sector y a empleados, ofrece diferentes opciones de matriculación para su impartición. Además del curso completo, el Colegio brinda la posibilidad de cursar únicamente el módulo dedicado a la comunicación, con dos sesiones, o el de ventas, con tres jornadas.

Con el paquete completo, Módulo I y Módulo II, los asistentes aprenderán habilidades para desenvolverse en situaciones complicadas en las que se encuentran en su desarrollo profesional habitualmente.

Tras cada sesión de trabajo, el alumno se planteará unos objetivos profesionales/ personales relacionados con la formación recibida para cumplir durante un año. Se ofrece un servicio de seguimiento trimestral de cumplimiento de los objetivos por parte de la docente, así se afianzan los conocimientos adquiridos.

Por otro lado, los mediadores valencianos han vuelto a demostrar su gran interés por la RC asistiendo a la tercera entrega del curso impartido por Ángel Somalo.

Gracias a este curso los mediadores valencianos han tenido la oportunidad de conocer, desde un punto de vista práctico, los conceptos esenciales del seguro de RC. Se trataron aspectos jurídicos de la RC, la RC en la Ley de Contrato del Seguro y el estudio y análisis de las principales coberturas.



### Ruiz Re participará en la Semana del Seguro 2020

Ruiz Re asistirá el 25, 26 y 27 de febrero a la XXVII edición de la Semana del Seguro para representar la experiencia y la trayectoria de la compañía, que cumple 50 años de servicio, compromiso y atención al detalle.

Estarán en el espacio Entre Corredores y bajo el lema 'No hay potencia sin equipo', transformarán el espacio en un estadio deportivo con el que trasladarán al visitante a un partido de rugby en el que demostrarán todas las ventajas competitivas que hacen del equipo Ruiz Re el equipo más fuerte. Además, durante la estancia en la feria se sortearán dos entradas para el Torneo Internacional de Rugby Seis Naciones.



#### InterMundial desarrolla en Fitur un networking para conectar a las empresas turísticas con los influencers

El 40° aniversario de Fitur, la cita para el sector turístico, ha hecho especial hincapié este año en los encuentros profesionales. Ante la vertiginosa evolución de la industria turística hacia el negocio digital, InterMundial ha organizado un formato de networking entre empresas

turísticas e influencers de viajes: el *Interconnect, Tourism Speed Dating* con el objetivo de impulsar la colaboración en proyectos conjuntos.

El único evento B2i (*Business to Influencers*) en modalidad '*speed dating*' que se ha llevado a cabo en una feria del sector turístico en España se ha celebrado durante la jornada inaugural de Fitur, en el stand de InterMundial.

Desde sus más de 25 años de experiencia como especialista en seguros de viaje y deportivos, el objetivo de InterMundial es 'conectar' a todas aquellas empresas y organismos promotores que forman parte del sector turístico con una categoría de prescriptores que sin lugar a dudas gana peso en la industria, como son los travel influencers. Según un informe elaborado por la compañía de análisis de datos Klear, el marketing con influencers creció el año pasado un 49% y se consolida como una de las estrategias de marketing que serán tendencia también en 2020.

El formato del '*Interconnect, tourism speed dating*' consistió en 'citas rápidas' de ocho minutos acordadas previamente por sus protagonistas en la web del evento, al existir un interés mutuo de negocio. Se llevaron a cabo alrededor de 72 micro-encuentros repartidos en tres rondas que a su vez se han dividido en tres tandas de 8 citas paralelas cada una de ellas.



#### Grupo Intercor presenta su nueva Junta Directiva

Grupo Intercor ha dado a conocer la composición de su nueva Junta Directiva, en su última reunión, como continuación a la elección de Miguel Antonio Álvarez como presidente, en noviembre. Juan Ignacio Vicente, será el vicepresidente; Mª Sol Chico, la secretaria; y, Begoña Fernández, la tesorera.

El presidente ha decidido mantener a Jesús Serrano como responsable de Comunicación de la asociación; a Juan Ignacio Vicente como responsable de Formación; y colaborador en su gestión a Fernando Tapias.

El cambio de secretario conlleva el cambio de domicilio social a la Calle Casañé, 16, 34002 (Palencia).

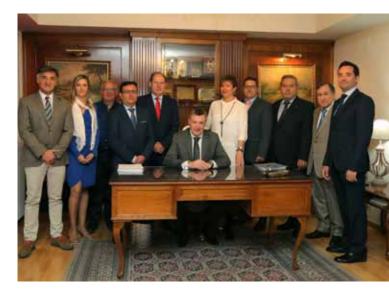
#### El Colegio de Zaragoza celebrará su 55° aniversario en junio

El Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza celebrará el 26 de junio de 2020 sus cincuenta y cinco años velando por los derechos de los colegiados, formando mediadores y regulando la actividad del sector.

Con motivo de la celebración, el Colegio va a editar un libro que recogerá sus 55 años de historia, a través de testimonios, fotografías e imágenes inéditas. Se presentará en la Diputación Provincial de Zaragoza la mañana de ese mismo día.

A partir de las 19:00, en el Auditorio de Zaragoza, comenzará el evento en el que se homenajeará a colaboradores de la entidad colegial y miembros que han tenido una participación destacada durante su andadura, y no faltarán una serie de vídeos que repasarán los temas más punteros del sector, como ciberataques, envejecimiento o cambio climático.

La cena, servida en las instalaciones del Auditorio de Zaragoza, estará acompañada por la música en directo de una banda de jazz.



#### La fusión de los Colegios de Córdoba, Huelva y Sevilla se hace realidad



Los Colegios de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla se han fusionado en un único Colegio tras la Asamblea Constituyente y la aprobación de los nuevos estatutos. José María Moreno, líder de la única candidatura presentada a la convocatoria electoral, ha sido ratificado como nuevo presidente de la institución colegial.

En la nueva Junta de Gobierno le acompañan Rafael Cabello y José Manuel Pereira como vicepresidentes; Elena Romero (presidenta de la comisión gestora y anterior presidenta del Colegio de Mediadores de Sevilla), como secretaria; y Joaquín Drake, como tesorero.

Asimismo, se han elegido como vocales: José Diego Béjar, Ricardo Terrades, José Antonio Buzón y José Luis Medel.



#### El VII Brindis Solidario recauda 2.100 euros a favor de "Una ciudad para todos"

El Brindis Solidario que anualmente organiza el Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias coincidiendo con el inicio de las fiestas navideñas, recaudó 2.100 euros que, en

esta edición, irán íntegramente destinados a "Una ciudad para todos", iniciativa en favor de la integración social de aquellos colectivos más desfavorecidos. La recaudación se destinará a la adquisición de parte del mobiliario necesario para la puesta en marcha de un espacio polivalente que será utilizado por los usuarios del Centro de Apoyo a la Integración que posee "Una Ciudad para Todos". "En total, más de 65 personas se beneficiarán a diario de la puesta en funcionamiento de este nuevo espacio", ha explicado el gerente de la asociación, Carlos Aller.

Esta iniciativa que pretende fomentar una cultura de la colaboración a través de donaciones a distintas causas sociales, simboliza el compromiso y responsabilidad del Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias y los colegiados que la integran con la sociedad.

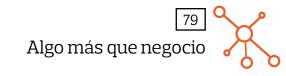
El presidente de la organización colegial, Reinerio A. Sarasúa agradeció a los asistentes y a quienes se sumaron a la cita a través de la Copa Cero su respaldo y apoyo. "El éxito de esta iniciativa y su continuidad no sería posible sin vuestro compromiso, generosidad y solidaridad", señaló. Mención y reconocimiento especial para Asefa, quien por séptimo año consecutivo participa aportando la misma cantidad recaudada.

### S4 organiza un family day para celebrar la llegada de los Reyes Magos

El **Grupo S4** ha celebrado la tercera edición del family day con motivo de la llegada de los Reyes Magos. El evento tiene por objetivo que los miembros del equipo de la correduría disfruten de un día diferente en la oficina, en un ambiente distendido y cercano, compartiendo experiencias con sus compañeros y familiares con motivo del desfile de los Reyes Magos.

En esta ocasión, más de veinte niños junto a sus familiares pudieron disfrutar de actividades lúdicas para todas las edades y, sobre todo, del tan ansiado desfile desde los balcones de la correduría.







#### La campaña Queridos Reyes Magos, de Fecor, permite la entrega de juguetes a casi 500 niños

Fecor, en colaboración con Mensajeros de la Paz, ha vuelto a organizar su acción solidaria Queridos Reyes Magos. El objetivo de esta iniciativa, puesta en marcha a través de El Corredor Solidario, es ayudar a sus Majestades los Reyes Magos a lograr que las cartas de los niños de familias muy necesitadas lleguen a su destino. En esta ocasión a casi 500 niños.

En esta acción no solo ha participado Fecor. Gracias a la implicación y solidaridad de todo el sector: corredores, corredurías, agentes, asociaciones, organizaciones, instituciones, compañías de seguros, medios de comunicación y particulares, el pasado 6 de enero, casi 500 niños y niñas recibieron el regalo que habían pedido a los Reyes Magos.

Esta acción hubiera sido imposible llevarla a cabo sin el gran trabajo que de forma absolutamente desinteresada han realizado los Pajes Reales 2019, que se han encargado del transporte de todos los regalos: Axa, Asefa, Berkley, Caser, Catalana Occidente, Fiatc, Markel, Pelayo, Plus Ultra, Premaat y Reale.

### Más de un centenar de personas participan en la fiesta de Navidad del Colegio de Barcelona

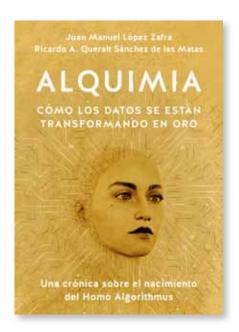
El emisario de los Reyes Magos y sus ayudantes no faltaron, un año más, a la fiesta de Navidad que convoca el **Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona.** Más de un centenar de participantes (alrededor de una cuarentena de ellos niños) participaron en todas las divertidas iniciativas que les planteó el representante de sus mágicas majestades.

La fiesta consiguió transformar la sede colegial. El paje real propuso un concurso de habilidades compuesto por tres juegos. Francesc Santasusana, presidente del Colegio, aseguró que "esta es una de las tardes más especiales de todo el año en el Colegio".

Por otro lado, el Colegio de Barcelona organizó una nueva edición del Concurso de dibujo. La ganadora de este año fue Danielle Jocabed Moreno, de 5 años, con una obra titulada "Dibujo de Navidad", en la que la pequeña artista muestra qué significan estas fiestas para ella. Alicia Benítez, de 10 años, fue galardonada con el segundo premio por el dibujo "El nacimiento del niño Jesús". El tercer premio fue para el dibujo "Felicitación de Navidad", obra de la artista de 9 años Lucía Rodríguez-Ferrera.







#### Alquimia

Cómo los datos se están transformando en oro

Juan Manuel López Zafra | Ricardo A. Oueralt

**Editorial:** Deusto **Precio:** 17,95 € libro
impreso
10,99 libro
electrónico

En España nos falta "cultura del dato". Para su propia desgracia, la mayoría de las empresas suele ignorar cualquier aspecto que gire en torno a él. Sin embargo, hay grandes ejemplos de organizaciones pioneras que entienden que éste es esencial para su transformación y han empezado a integrar a analistas y científicos de datos en sus equipos. Airbnb, Amazon o incluso los equipos de comunicación de Obama y Trump son algunos ejemplos.

Tal y como se explica en este libro, analizando los datos y tomándolos como guía para tomar mejores decisiones y ampliar el conocimiento sobre sus clientes actuales y potenciales han conseguido mejorar sus procesos.



### Reinventa tu modelo de negocio

¿Cómo encuentro personas innovadoras para mi organización? ¿Y cómo puedo ser yo más innovador?

#### **Clayton Christensen**

**Editorial:** Conecta **Precio:** 12,26 € libro
impreso
6,64 libro
electrónico

Para adentrarse en el terreno de lo nuevo, las empresas necesitan una hoja de ruta que se resume en tres pasos simples: el primero, pensar en la oportunidad de satisfacer a un cliente real; el segundo, fijar cómo la empresa obtendrá provecho dando respuesta a esa necesidad; y el tercero, comparar ese modelo con el modelo de negocio existente para adaptarlo y aprovechar así la oportunidad.

Los dos estudios aquí reunidos muestran cómo el crecimiento transformador suele ser fruto de innovaciones tecnológicas o de producto cuando estas van acompañadas de un modelo de negocios adecuado y eficaz.





#### CONTACTA:

tengohogar@gmail.com www.tengohogar.com



#### **COLABORA:**

2100 2858 12 0210174735

### TENGO UN FUTURO

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

Desde el proyecto **TENGO HOGAR**, apoyamos de manera temporal a estas personas para que recuperen una vida digna. Les facilitamos el **acceso a una vivienda** y les ofrecemos un **seguimiento personalizado** 

en apoyo a todas sus necesidades. Nuestra intención es **actuar preventivamente** de manera que aquellas familias que se encuentren en una situación de vulnerabilidad no caigan en la exclusión social.

# PymeSeguros.com

PORTADA

NOTICIAS

EN PROFUNDIDAD

CURSOS

CONSULTORIO LEGAL

DEVISTA

CONOCENOS

#### Cómo estar bien posicionado en Google



En la actualidad, mas de la mitad de las visitas a una web se producen a través de buscadores. Eso significa que si no aparece en Google, que representa el 95% de la cuota en España, nadie le encontrará. Por eso surge el SEO, una herramienta que le ayuda a posicionar adecuadamente su web. En este artículo se dan las claves para conseguirlo uno mismo, de forma gratuita.

#### La internacionalización, una salida a la crisis



La internacionalización ha pasado de ser una opción, a convertirse en una salida a la crisis que estamos padeciendo y a la falta de demanda interior. Las empresas que han dado el salto al exterior, señalan que los factores que mas las han motivado para internacionalizarse ha sido la positiva evolución de la demanda externa, seguido por la competencia en calidad y el tipo de cambio.

Leer más...



Suscribirse gratis a la revista Descargar Nº 9 en PDF

Buscador

Busear Noticias

Pulsa El Botón



INFORMACIÓN RELEVANTE PARA PYMES Y AUTÓNOMOS

### A DIARIO

Accede a las noticias que te interesan en:

WWW.PYMESEGUROS.CON

