Premio San Francisco Javier
de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Número 79 Noviembre 2018

www.pymeseguros.com

Pedro Zabaleta,
director del Canal
Mediadores de Aegon

El corredor que se oriente al ramo de VIDA tendrá ÉXITO asegurado

Punto de encuentro
Preparando la bidireccionalidad en EIAC

Más a fondo
Los corredores se apoyan en No Vida para crecer

In situ
Crear futuro mediante el impulso a las pymes

asefa salud

Tu salud empieza con la **prevención**

- Extensa cobertura en **medicina preventiva** para la detección precoz de enfermedades oncológicas (especialidades de ginecología y urología, entre otras) y para el diagnóstico del riesgo coronario
- Amplio programa de **planificación familiar** incluyendo, entre otros:
  - ✓ Implantación del DIU, vasectomía, ligadura de trompas y pruebas diagnósticas de esterilidad
- Programa de control para recién nacidos, revisión médica para adultos y revisiones oftalmológicas
- Cobertura dental, incluyendo una limpieza anual gratuita

Infórmese llamando al **91 781 22 23** o visítenos en **www.asefasalud.es**

En pos del entendimiento entre corredores y aseguradoras

Hoy PymeSeguros inaugura una nueva sección en la que da la oportunidad a una aseguradora de reunirse con corredores de seguros para que pueda tener un *feedback* de un nuevo producto. En esta ocasión Mapfre presenta su seguro de Protección de Datos para empresas y autónomos del que destaca que es "la única compañía que en la parte de sanciones ha quitado sublímites para todas las coberturas en Protección de Datos. También hemos eliminado las franquicias que había, excepto en las sanciones que la hemos reducido al 2%" (ver Producto destacado).

Además, en este número damos especial relevancia al seguro de Vida Ahorro. Solo el 20% de los ahorros de los españoles es ahorro financiero. Y del total de ese 20%, el 37% se encuentra depositado en cuentas corrientes y el resto está en inversión directa, instituciones de inversión colectiva, seguros y fondos. La mediación profesional tiene el reto de hacer ver a los españoles que 'Sí, Se Puede Ahorrar Mejor'. Es decir, que existen productos financieros con una rentabilidad considerable y que, al mismo tiempo, te ofrecen una protección contra la volatilidad de los mercados, liquidez y diversificación (ver Empresa segura).

Es incuestionable la oportunidad de negocio que existe en el ramo de Vida Ahorro teniendo en cuenta la situación por la que está atravesando el sistema público de pensiones. Por eso, el mediador que se oriente a la comercialización del ramo de Vida Ahorro va a tener un éxito asegurado (ver Hablando claro).

Sin embargo, según el Informe Estadístico Anual de Mediación 2018 editado por la DGSFP, los corredores siguen sustentando su negocio en No Vida, que ha aumentado su distancia gracias a la subida del 7,61% que experimentó el ejercicio pasado. Peor ha funcionado el mercado en Vida, que tras el espectacular auge que desarrolló en 2016, ha perdido un 7,02% de primas intermediadas (ver Más a fondo).

Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com

Sumario

Staff

Directora
Carmen Peña
carmen@pymeseguros.com

Periodista
Aitana Prieto
aitana@pymeseguros.com

Área Comercial
Carmen Paramio
616468849
carmen2@pymeseguros.com

Maquetación Y Diseño
Estudio 9C

Fotógrafa
Irene Medina

Banco De Imágenes
Fotolia

PymeSeguros
Revista online para corredores y correduría

Número 79 • Noviembre 2018
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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

06 **Hablando claro**
Pedro Zabaleta, director del Canal Mediadores de Aegon. El corredor que se oriente al ramo de Vida tendrá éxito asegurado

12 **Punto de encuentro**
Preparando la bidireccionalidad en EIAC

18 **Más a fondo**
Los corredores se apoyan en No Vida para crecer

03 **Editorial**
En pos del entendimiento entre corredores y aseguradoras

34 **Productos**
Los últimos seguros del mercado

38 **Al día economía**
Noticias económicas y que interesan a las pymes

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

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

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

22 **In situ**
Crear futuro mediante el impulso a las pymes

26 **Empresa segura**
Sí, se puede ahorrar mejor

28 **Producto destacado**
Protección de datos sin sublímite en la cobertura de las sanciones

Pedro Zabaleta, director del Canal Mediadores de Aegon

El corredor que se oriente al ramo de Vida tendrá ÉXITO asegurado

Es incuestionable la oportunidad de negocio que existe en el ramo de Vida Ahorro teniendo en cuenta la situación por la que está atravesando el sistema público de pensiones. Pedro Zabaleta, director del Canal Mediadores de Aegon, está convencido de que "el mediador que se oriente a la comercialización del ramo de Vida va a tener un éxito asegurado porque parte con una ventaja muy importante que es la base de sus clientes a los que dirigirse".

¿Por qué el ramo de Vida no acaba de despegar?

Tradicionalmente el seguro de Vida riesgo ha estado muy vinculado a las operaciones hipotecarias y de préstamo. El nivel de penetración de los seguros de riesgo como protección familiar independiente de los vinculados a préstamo es muy bajo, por lo que las oportunidades de negocio son inmensas. La mayoría de las contrataciones de los mediadores no son seguros nuevos. Eso hace que el argumento principal para el cambio sea el precio. De esa forma, estamos trasladando la guerra de precios de otros ramos maduros como Autos, a uno que todavía no se ha desarrollado y hasta ahora había sido rentable.

Es necesario extender los seguros de Vida riesgo como protección familiar porque son seguros que aportan mucho valor a los clientes y a los mediadores, pero hay que ofrecerlo y asesorar al cliente para aflorar la necesidad.

¿Qué se prevé que ocurra en 2019?

Para que la situación cambie y se empiece a desarrollar el seguro Vida riesgo como protección familiar es necesario el protagonismo e impulso de la mediación profesional, pasando del actual foco en riesgos patrimoniales al asesoramiento en riesgos personales.

¿Qué tipo de medidas cree que serían necesarias para fomentar el ahorro privado por parte del Gobierno?

Si queremos incentivar la contratación de productos de ahorro previsión, además de incentivar fiscalmente su contratación, hay que dar una estabilidad a las posibles ventajas fiscales. El inconveniente fundamental de ahorrar en productos a largo plazo es que las constantes reformas fiscales hacen impredecible conocer cuál será el tratamiento fiscal de las prestaciones que percibamos en el futuro, lo que dificulta cualquier planificación de ahorro a medio y largo plazo.

¿Cómo ve el futuro del ramo de Vida Ahorro?

Un primer reto es que la gente se acostumbre a realizar un ahorro sistemático, para conseguir alcanzar un determinado ahorro con poco esfuerzo mensual. Además, el futuro del ramo de Vida Ahorro está en los productos sin garantía de tipos de interés, formato unit linked, por lo que debemos avanzar en aumentar la formación de los comercializadores y de los consumidores que tradicionalmente han contratado productos garantizados.

Si queremos incentivar la previsión complementaria empresarial se tiene que establecer un sistema de incentivos fiscales o reducir las contribuciones al sistema público

¿Qué ha supuesto para el sector la liquidez de los Planes y Fondos de Pensiones a los 10 años?

No creo que haya sido una medida con efecto significativo para impulsar el ahorro en Planes de Pensiones.

¿Qué incentivos propone para que se desarrolle las aportaciones de las pymes a los planes de ahorro previsión de sus empleados?

Las contribuciones empresariales a la Seguridad Social suponen un coste muy elevado para las empresas por lo que si queremos incentivar la previsión complementaria empresarial se tiene que establecer un sistema de incentivos fiscales o reducir las contribuciones al sistema público.

El sector asegurador apuesta por el ahorro a largo plazo pero ¿qué opina de un producto como el Sialp? ¿Cree que puede ayudar a cambiar los hábitos de ahorro?

El planteamiento y sus ventajas fiscales son positivas para el ahorro a medio plazo pero el Sialp no ha salido en el mejor momento, puesto que los tipos de interés son mínimos y la rentabilidad que se puede ofertar a los clientes es muy poco incentivadora.

¿Qué piensa del Producto Paneuropeo de Pensiones (PEPP), diseñado por Eiopa como un producto de acumulación de aportación definida puro?

El objetivo que persigue es beneficiar a los clientes en cuanto oferta, costes, protección y tratamiento fiscal homogéneo, lo que puede favorecer y facilitar la movilidad geográfica en Europa. Habrá que esperar a su desarrollo e implementación para ver si moviliza a los ahorradores europeos.

¿Qué reto tienen las aseguradoras en cuanto a la venta de productos de Vida Ahorro?

Hay dos retos importantes, el primero es convencer a los mediadores profesionales y a los consumidores de las ventajas que aportan los productos sin garantía de tipo de interés, participando en su formación.

El segundo reto es que los mediadores profesionales vean en estos productos una rentabilidad económica y lo consideren un elemento para incrementar la vinculación del cliente.

¿Qué tipo de negocio o productos de Vida Ahorro se quiere potenciar en Aegon?

Principalmente estamos apostando por productos en formato unit linked, con cestas de fondos predeterminadas que se ajustan a

los diferentes perfiles del inversor en función de su aversión o tolerancia al riesgo. Con estas cestas conseguimos diversificar la inversión, consiguiendo buenas rentabilidades con menor riesgo.

Desde Unespa se está informando sobre las ventajas de los seguros de rentas vitalicias ¿Qué opina de ellos?

El objetivo del ahorro jubilación debe ser complementar las pensiones públicas y eso se debería realizar con los seguros de rentas. No obstante, con los actuales tipos de interés la rentabilidad que podemos trasladar a los consumidores es muy reducida con lo que los importes que se pueden garantizar a los clientes de estos productos son pequeños, lo que reducen su utilidad.

Según el informe "Seguros y planes de pensiones. 2017", elaborado por la DGSFP los corredores ha sufrido un ligero parón en las pólizas de Vida (han pasado de distribuir el 5,44% del total, hasta el 4,92%) aunque en nueva producción han tenido un ligero incremento (del 5,82% al 6,93%). ¿Cómo interpreta estas cifras?

Como antes comentaba, es necesario desarrollar y extender la previsión familiar para que las familias cubran el riesgo de fallecimiento e invalidez de las personas que las sustentan económicamente. La cobertura de riesgos personales a través de los seguros de Vida riesgo no vinculados a préstamos es una necesidad fundamental para los consumidores pero todavía hay una penetración muy baja. En España, salvo algunas excepciones muy concretas, no existen especialistas en el asesoramiento en riesgos personales por lo que el que primero se enfoque en este negocio será el que se lleve gran parte del mercado.

Las aseguradoras están cambiando la oferta de Vida ahorro con productos más híbridos, de renta variable como los unit linked. ¿En qué medida están recibiendo el respaldo de los corredores en este sentido?

Cuando se inició la comercialización de estos productos, muchos pensaban que los mejores unit linked eran los que ofrecían mayor cantidad de alternativas y fondos en los que invertir. Además, era una época donde la inversión en las punto com, muchas de ellas sin expectativas de negocio, estaba muy de moda y, al final, la burbuja estalló lo que provocó importantes pérdidas. Este recuerdo todavía perdura en algunos corredores, lo que provoca reticencias en la comercialización de estos seguros.

En España, salvo algunas excepciones muy concretas, no existen especialistas en el asesoramiento en riesgos personales. Por eso, el que primero se enfoque en este negocio será el que se lleve gran parte del mercado.

Actualmente, los productos son muy diferentes. Nosotros ofrecemos, a través de cestas de fondos, distintas alternativas de inversión en función del perfil inversor del cliente, recomendándole la que mejor se adapta a su perfil y a sus necesidades. Contamos con especialistas que hacen un seguimiento y vigilancia constante de los fondos en los que invertimos, haciendo una gestión activa modificando la ponderación en función de las circunstancias de mercado.

Cada vez más mediadores están interesándose por estos productos y nosotros colaboramos y les ayudamos en todo el proceso de comercialización, apoyándoles en la formación para que puedan realizar asesoramiento de calidad a sus clientes. Deseamos que la

Los corredores aprecian la atención comercial que presta Aegon

El 65% del volumen de negocio de Vida de Aegon España llega a través de los corredores. Según su director del Canal Mediadores, Pedro Zabaleta, lo que "más valoran los corredores que trabajan con nosotros es la atención comercial que prestamos a través de nuestros gerentes. A diferencias de otras compañías, en nuestra relación comercial con los corredores les mostramos las ventajas de trabajar seguros personales, confeccionando planes de negocio, ofreciéndoles nuestra formación especializada, elaboramos planes de acción conjuntos con los que alcanzar el plan de negocio establecido y, en las primeras etapas de nuestra relación comercial, les acompañamos en todas las fases de la venta asesorada, para que eliminen los temores que les produce el ramo de Vida y se conviertan en especialistas asesores en riegos personales".

En Aegon se quiere establecer una relación de socios que sea estable en el tiempo. "Para que esta relación sea fructífera debe existir compromiso mutuo de alcanzar el objetivo común para que todos los involucrados en el negocio, clientes, corredores y nosotros, obtengamos beneficios de esta actividad. La normativa y requisitos legales favorecen que las compañías tengan un control de los riesgos importante y adopten medidas que minimicen esos riesgos. El protagonismo de los corredores en la comercialización es fundamental para las compañías. Por eso, buscamos corredores de confianza que realicen la labor de asesoramiento y venta de calidad que nos eviten posibles reclamaciones futuras que nos puedan afectar negativamente a la siniestralidad. Una buena venta minimiza las reclamaciones y, por lo tanto la siniestralidad, lo que al final beneficia al consumidor porque podemos ofrecer precios más ajustados", comenta Zabaleta.

transposición de la IDD no suponga un freno para que cada vez más mediadores se interesen por este negocio.

> El inconveniente fundamental de ahorrar en productos a largo plazo es que las constantes reformas fiscales hacen impredecible conocer cuál será el tratamiento fiscal de las prestaciones que percibamos en el futuro, lo que dificulta cualquier planificación de ahorro a medio y largo plazo

¿Qué tiene que cambiar en la forma de trabajar o de pensar del corredor para que venda más productos de Vida?

Lo que más le importa a un cliente es la salud y el bienestar de su familia, sin embargo, habitualmente no le ofrecemos productos que cubran los riesgos que pueda afectar a lo que más le importa. El corredor tiene que enfocarse en productos que aporten gran valor tanto a él como a sus clientes y dentro de estos productos están los seguros personales de Vida y Salud. Como antes he indicado, la penetración de estos productos todavía es pequeña y eso es una gran oportunidad porque las posibilidades de crecimiento son muy importantes. Pero son productos que hay que ofrecerlos, por lo que debemos cambiar la forma de comercializar hacia una venta asesorada. El mediador que se oriente a este tipo de productos va a tener un éxito asegurado porque parte con una ventaja muy importante que es su base de clientes a los que dirigirse.

Carmen Peña

Fotos: Irene Medina

[Re]imagina la mediación

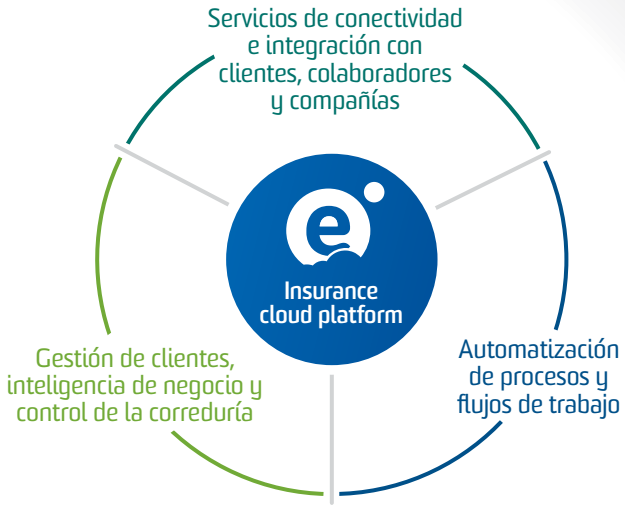
¡Bienvenid@ a la correduría inteligente!

Orientada a conocer y fidelizar a tus clientes para innovar, crecer y maximizar su rentabilidad.

Colaborativa. Con visión comercial, compartiendo información y trabajando en equipo.

Digital. Conectada con tu ecosistema mediante tecnología innovadora y adaptable al entorno.

Productiva y eficiente. Con inteligencia de negocio para un mejor control y toma de decisiones.



Una plataforma escalable que crece contigo

Un ecosistema conectado para tu negocio

Funcionalidades corporativas a tu alcance de forma sencilla

segElevia va más allá de una solución ERP convencional. Es una plataforma tecnológica que recoge los frutos de años de innovación y desarrollo para ayudar a la mediación a avanzar en el camino de la excelencia en la gestión, implantando un nuevo modelo de "Correduría Inteligente".

www.correduriainteligente.com

El nuevo Blog sobre tecnología, innovación, tendencias, ideas e información relevante para la mediación

¡Visítalo!

seg elevia insurance cloud platform

www.segelevia.com | www.mpm.es

mpm INSURANCE SOFTWARE SOLUTIONS

Preparando la bidireccionalidad en EIAC

Corredores, aseguradoras y empresas tecnológicas llevan varios años colaborando conjuntamente para implementar en el sector el estándar EIAC. Un proyecto en el que todos aseguran trabajar en la misma dirección y que tiene en la bidireccionalidad su último objetivo. Antes de acometer esa fase definitiva, los actores apuestan por consolidar las ya alcanzadas hasta el momento, para lo que habrá que superar un último obstáculo: que los profesionales venzan el miedo al cambio y vean en EIAC una oportunidad para digitalizarse.

Asunción Blasco.

Jordi Serrat.

Diogo Santos.

Alejandro Mocholí.

David Salinas

El proyecto se encuentra en su tercera etapa. Tras una primera, liderada por Unespa, en la que las asociaciones de mediadores y algunas aseguradoras importantes definieron el proyecto y acordaron que Tirea fuera su socio tecnológico, se pasó el relevo a las organizaciones de corredores, que, junto con el Consejo General y las compañías, empezaron a desarrollar el estándar y trabajaron para que se fuera conociendo e implantando.

Ese período ya se ha superado y ahora se está en otro de tipo técnico, al frente del cual está Tirea, que se encargará de evolucionar el proyecto, complementando oportunidades de mejora a través de recursos tecnológicos. Todo ello de cara al 1 de enero de 2020, fecha acordada por el sector para abandonar los sistemas de comunicación que no estén basados en EIAC.

"Pero los corredores no tienen que esperar a 2020 a que les pille el toro y tienen que adaptarse desde ya", inquiere Jordi Serrat, consultor y responsable de EIAC en MPM, para quien en esa fecha no va a cambiar nada para los profesionales que ya están asociados a alguna tecnológica del sector, porque éstas ya tienen el formato funcionando.

De hecho, David Salinas, vicepresidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, reconoce que el estándar tiene una tasa de uso en compañías aseguradoras y en corredores destacable. "Es deseable que EIAC sea el único proceso de comunicación entre corredores y aseguradoras, porque las bondades de un estándar es generar eficiencia. Cuanto más se está utilizando, más vemos sus oportunidades de mejora", aprecia.

Todos a una

Para Asunción Blasco, directora de Gestión de Servicios de Tirea, la clave es que todos los actores de la industria trabajen conjuntamente, ya que el proyecto "toma valor cuantas más entidades se comprometen con él". "Nosotros vamos a ayudar a consensuar a todos los actores", se responsabiliza. En cualquier caso, parece que existe un frente común en la industria aseguradora para desarrollar el proyecto: "EIAC son corredores y entidades todos a una", constata.

"Hay un nivel de confianza ahora extraordinario, porque lo que se busca es que esto sea un éxito para todos", refuerza David Salinas, para quien la palabra que mejor define la relación entre las partes es "lealtad".

Desde el punto de vista de las aseguradoras, esa implicación también se aprecia, ya que todas están aportando información de forma abierta: "Hay un esfuerzo real que se nota", valora Diogo Santos, jefe del departamento para la Conectividad con los Corredores de Generali.

Para Jordi Serrat, EIAC ha hecho que las tecnológicas hayan podido poner en común necesidades y propuestas de mejora, lo que les ha facilitado tener una cierta complicidad a la hora de abordar proyectos de este estilo: "Nos ha permitido conocernos, compartir y aportar, siempre con una visión de suma", concluye.

Un estándar con gran potencialidad

Y es que, al igual que en otros sectores los estándares son necesarios para operar, en el caso de EIAC no existe esa obligatoriedad, por lo que las adhesiones se producen de manera más pau-

"En el momento que una aseguradora no está dentro de ese procedimiento protocolarizado, no tiene cabida en mi proyecto mercantil".
Alejandro Mocholí

latina, ganando prestigio a medida que más lo usen. Además, ya se ha obtenido el compromiso de las siete aseguradoras más implicadas con el proyecto para que en enero de 2020 solo utilicen este formato: "A partir de ahí iremos sumando el resto de las compañías y apoyándonos en las empresas tecnológicas para que nos ayuden", explica Asunción Blasco.

Siete entidades que, como reconoce Alejandro Mocholí, representante de Fecor, engloban una cuota de mercado del 70% del volumen mediado, sin contar Vida. Y todos ellos han manifestado su objetivo común de alcanzar un sistema bidireccional, que es cuando el usuario final va a poder apreciar el valor añadido en la gestión administrativa.

Diogo Santos considera que es una forma de comunicar a través de la que todos nos entendemos, porque el lenguaje es igual para todos. "Pero no es fácil", advierte y pone el ejemplo de cuánto tardaron en implementarse las normas ISO en su momento "y cualquier ingeniero dirá que hoy es la base de todo lo que se hace de calidad en ingeniería". "Es un trabajo arduo, pero muy positivo, porque a futuro nos abre las puertas a una gran potencialidad", concluye.

Desde el lado de la mediación, se muestran muy concluyentes al afirmar que una vez estrenado 2020, los mediadores deberían trabajar exclusivamente con aquellas compañías conectadas por EIAC: "El propio corredor verá dónde gana eficiencia", asegura Salinas. "En el momento que una aseguradora no está dentro de ese procedimiento protocolarizado, no se trata de si puedo o no trabajar con ella, es que no tiene cabida en mi proyecto mercantil", añade Alejandro Mocholí.

Santos reconoce que no le gustaría tener que tomar la decisión de dejar de trabajar con un mediador porque no se haya adherido a EIAC, aunque va a ser indispensable para poder operar con algunas aseguradoras, pues será la única forma de comunicar. Por eso, apuesta por hacer una labor entre los profesionales en la que se venda

las bondades de lo que puede aportar EIAC, el potencial que se le ofrece.

Gestión del cambio

Incide Mocholí que, aunque se trate del "único proyecto en el sector donde todos los representantes están remando hacia el mismo destino", cuenta con un gran obstáculo: el miedo al cambio. Así, aprecia que algunos corredores, aunque convencidos con las ventajas que ofrece EIAC, pueden mostrarse reacios por el temor a invertir en tecnológicas para adaptarse o a parametrizar las tareas administrativas con la información que dispone EIAC.

"Al principio cuesta porque es un cambio radical con lo que se está haciendo", concede Blasco, quien por su experiencia con Tirea considera que se trata de proyectos cuya puesta en marcha es costosa, pues hay que aunar a todos los implicados, pero que "a la larga suma".

"Si queremos hacer una transformación de procesos en nuestras corredurías, también necesitamos un lenguaje común, porque si no sería inviable".
Asunción Blasco

"El que lo haga bien tiene la oportunidad, como quizá no la haya tenido en los últimos veinte años, de transformar su negocio, porque realmente ofrece un servicio diferencial".
Diogo Santos

Coincide el jefe del departamento para la Conectividad con los Corredores de Generali en que se trata de un trabajo inmenso, que exige un gran compromiso interno, pues todos los actores cuentan con sistemas propios. Con todo, es optimista: "La gestión del cambio es lo que más tarda en llegar, pero hay un compromiso claro".

Por eso, el vicepresidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros cree que, si bien las aseguradoras ya tienen muy bien interiorizado el proyecto, los corredores deberían ser más audaces y no tener miedo al cambio, y les insta a que se apoyen en sus tecnológicas para acometerlo y les demanden lo que necesiten.

"EIAC será el formato cuando los corredores y las compañías quieran, porque las tecnológicas estamos preparadas", sostiene Serrat. Y pone el ejemplo de MPM, que antes de la llegada del estándar contaba con 30 compañías con formatos propios y ahora ya trabajan con 40 en el entorno EIAC.

"Si queremos hacer una transformación de procesos en nuestras corredurías, también necesitamos un lenguaje común, porque si no sería inviable", matiza la directora de Gestión de Servicios de Tirea. De ahí que inste a todos los profesionales a trabajar desde ya para incorporarse a un proyecto que "no tiene vuelta atrás".

De hecho, el representante de Fecor defiende que se habla mucho de la transformación digital porque es fundamental digitalizar las tareas administrativas, y para ello es imprescindible contar con un mismo formato. "No hay que hacerlo porque la competencia

"Con EIAC damos un paso más en la democratización de la tecnología, de tal manera que no sea un elemento competitivo dentro del sector, algo que no aporta valor".
David Salinas

ya lo tiene, es porque nuestro futuro va en ello, dependemos de ello", concluye.

Hacia el paso final

Todos los profesionales reunidos en torno a la mesa redonda de PymeSeguros coincidieron en que la consecución de la bidireccionalidad será el siguiente paso del estándar, pero primero hay que consolidar lo que ya está conseguido. "Yo soy más partidario de cerrar este ciclo, llegando a la liquidación de los siniestros", confiesa el consultor y responsable de EIAC en MPM, toda vez que esta fase no precisa ninguna inversión, sino usar el sistema, como sí requeriría la bidireccionalidad: "En vez de abordar inversiones nuevas sin saber el retorno, debemos centrarnos en lo que ya tenemos disponible, extenderlo, completarlo y mejorarlo", sostiene.

"Es el paso lógico siguiente a todo lo que hacemos", resume Diogo Santos, jefe del departamento para la Conectividad con los Corredores de Generali, sobre la bidireccionalidad, que desde su empresa pretenden tenerla disponible para finales de 2019, "eso sí, cerrando primero el resto".

Para David Salinas, vicepresidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, la apuesta fuerte del liderazgo de Tirea en esta fase tiene que afianzar lo que hay, que se utilice en un gran volumen del sector, mejorando el formato, corrigiendo errores… En esta línea, Asunción Blasco, directora de Gestión de Servicios de Tirea, admite que los grupos de trabajo que han analizado la situación de EIAC actualmente coinciden en que el formato es ahora muy sólido y las propuestas recibidas no alteran la esencia del estándar.

Con todo, Alejandro Mocholí, representante de Fecor, incide en que la bidireccionalidad ya está en pruebas y está funcionando en la comunicación con algunas corredurías, aunque no está normalizada, pues esa es la última fase, ya que previamente requiere que el formato completo esté asentado.

Lo que Jordi Serrat, consultor y responsable de EIAC en MPM, quiere dejar claro es que no hay que lanzar al sector un mensaje erróneo de que se va a mejorar EIAC, porque ya hay poco margen de mejora sobre lo que ya está definido. Se trata, a su entender, de apuntalar lo ya establecido, antes que plantearse buscar otro valor añadido: "Con lo que tenemos ya es suficiente para justificar que los corredores trabajéis a través de este estándar", defiende.

EIAC, una oportunidad para digitalizarse

De hecho, la Oficina Técnica de Tirea ya tiene adheridas a veinte aseguradoras que están trabajando con EIAC y muchas más ya se han interesado por el estándar. El Consejo General contabilizó un total de 28 en su última reunión y MPM reporta 22 compañías que ya están en producción, intercambiando recibos y algunos siniestros; 15 en fases de desarrollo, que probablemente entre finales de año y el primer trimestre ya estarán en EIAC; y 6 que han mostrado interés en entrar: "En total, 43 entidades, lo que representa-

rá más del 90% del volumen de Vida y No Vida", incide Jordi Serrat.

Entre los corredores, David Salinas admite que hasta ahora quienes más se han involucrado han sido las correduría de tamaño mediano y grande, pero el objetivo es que lo use cuanta más gente mejor. De ahí que se esté apostando por informar sobre el estándar en múltiples reuniones y jornadas.

De hecho, Diogo Santos expresa que desde su compañía han apreciado cómo se incrementaban los datos de uso y la petición de ficheros EIAC. E incide en que permitirá dedicar más tiempo a hacer negocio y estar con el cliente: "Si quitamos trabajo administrativo digitalizando todo el proceso, haciéndolo cómodo, fácil, es evidente donde está el ahorro de coste en inversión de tiempo comercial".

"Nosotros lo que vemos es que también hay muchos corredores que hasta ahora no tenían ningún formato, pasaban la información de pólizas manualmente y han visto en EIAC una oportunidad de mejorar su procedimiento de trabajo, uniformizarlo para que todas las compañías trabajen de la misma forma, de manera que las tareas administrativas que tenían hasta el momento disminuyan", comenta Serrat.

Ganar ventaja competitiva

"Con EIAC damos un paso más de la democratización de la tecnología, de tal manera que no sea un elemento competitivo dentro del sector, algo que no aporta valor", remarca Salinas. Y es que, ese estándar permitirá que aseguradoras y corredores estén más con el cliente y no con tareas administrativas.

Alejandro Mocholí también aprecia ese mayor tiempo que se podrá dedicar a la tarea comercial. No obstante, como señala, hasta ahora era el sector el que ofertaba un servicio y ahora es el cliente el que demanda un servicio "y es así como podemos aportar un valor añadido con la información que el consumidor necesita y eso es ahora, porque el cliente si no busca otro proveedor", asegura.

"En vez de abordar inversiones nuevas sin saber el retorno, debemos centrarnos en lo que ya tenemos disponible, extenderlo, completarlo y mejorarlo".
Jordi Serrat

"El que lo haga bien tiene la oportunidad, como quizá no la haya tenido en los últimos veinte años de transformar su negocio y de ganar mucho más volumen, porque realmente ofrece un servicio diferencial", denota Santos, para quien explotar al máximo las posibilidades de EIAC puede ser una ventaja competitiva estratégica.

"Yo diría una frase de William Edwards [estadístico y difusor del concepto de calidad total]: 'Cambiar no es obligatorio, que sobrevivas, tampoco", cita Mocholí. "Y ahora viene el final: 'Usar EIAC no es obligatorio, que tu negocio sobreviva, tampoco", añade el vicepresidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, toda vez que son enunciados que usan muy a menudo estos profesionales de la mediación cuando informan sobre el estándar a los corredores.

Carmen Peña
Fotos: Irene Medina

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

Los corredores se APOYAN en No Vida para crecer

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) ha editado el Informe Estadístico Anual de Mediación 2018, con los datos relativos al ejercicio 2017. En él se destaca que los corredores siguen sustentando su negocio en el ramo No Vida, que ha aumentado su distancia gracias a la subida del 7,61% que experimentó el ejercicio pasado. Peor ha funcionado el mercado en Vida, que tras el espectacular auge que desarrolló en 2016, ha perdido un 7,02% de primas intermediadas.

En este segmento, los corredores de seguros gestionaron un volumen total de más de 2.500 millones (2.575.891.394,47 euros) en primas en 2017. Los corredores personas físicas produjeron 87.157.034,84 euros, de los que el 94,66% correspondieron a primas individuales y el 5,34% restante a colectivas. Mientras, las corredurías tuvieron un volumen de negocio de 2.488.734.359,63 euros, con un importante crecimiento de las colectivas respecto al año pasado y que en 2017 ya supusieron más de un tercio del total (34,17%, cuando en 2016 solo eran el 26,27%).

Respecto a las comisiones en este ramo, tanto corredurías como corredores han obtenido importantes incrementos; en el caso de las primeras, se alzaron con más de 168 millones (168.895.299,56 euros), un 14,62% más que el ejercicio anterior, mientras que los corredores lograron 3.232.626,42 euros y revertieron la tendencia bajista de 2016 al subir un 8,13% en 2017.

En nueva producción de Vida, se ha producido un pronunciado declive en las primas trabajadas, cuyo volumen ha caído a los 891.225.029,94 euros, lo que supone un descenso del 25,82%. De este montante, 34.998.714,04 euros han sido gestionados por corredores, copando las primas individuales el 99,12%, por apenas un 0,88% de las colectivas; y 856.226.315,9 euros las han trabajado las corredurías, en cuyo caso el 67,91% son individuales y 32,09% colectivas.

VOLUMEN TOTAL DE PRODUCCIÓN RAMOS NO VIDA: CORREDORES DE SEGUROS PERSONAS FÍSICAS 2017

Ramos	Primas		Comisiones	Comisiones sb. Primas	Honorarios	Honorarios sb. Primas
Accidentes	11.485.171,49	3,36	2.051.301,02	17,86	192,20	0,002
Enfermedad	4.951.815,42	1,45	660.441,30	13,34	52,00	0,001
Asistencia sanitaria	21.618.494,71	6,33	1.728.364,94	7,99	266,00	0,001
Dependencia	536.439,70	0,16	60.171,54	11,22	1.401,69	0,261
Autos	163.385.161,17	47,82	18.620.580,26	11,40	4.134,32	0,003
Transportes	6.770.793,73	1,98	1.099.434,50	16,24	0,00	0,000
Incendios y elementos naturales	498.045,64	0,15	100.187,83	20,12	0,00	0,000
Otros daños a los bienes: seguros agrarios combinados	2.750.665,48	0,81	264.575,04	9,62	0,00	0,000
Otros daños a los bienes: robo u otros	563.604,87	0,16	65.350,49	11,60	168,00	0,030
Otros daños a los bienes: avería de maquinaria	1.173.223,55	0,34	178.018,81	15,17	0,00	0,000
Responsabilidad civil en general: riesgos nucleares	192.144,71	0,06	35.551,01	18,50	0,00	0,000
Responsabilidad civil en general: otros riesgos	17.711.750,40	5,18	2.881.057,99	16,27	1.710,00	0,010
Crédito	3.797.786,36	1,11	340.170,84	8,96	0,00	0,000
Caución	169.528,83	0,05	14.969,14	8,83	0,00	0,000
Pérdidas diversas	412.121,80	0,12	75.791,02	18,39	0,00	0,000
Defensa jurídica	1.539.954,64	0,45	328.064,92	21,30	311,50	0,020
Asistencia	965.071,94	0,28	166.075,94	17,21	0,00	0,000
Decesos	3.048.056,82	0,89	630.327,20	20,68	0,00	0,000
Multirriesgo hogar	42.362.920,65	12,40	9.611.113,52	22,69	414,82	0,001
Multirriesgo comunidades	22.143.592,55	6,48	4.255.564,18	19,22	2.730,32	0,012
Multirriesgo comercios	12.858.054,09	3,76	2.568.041,34	19,97	420,00	0,003
Multirriesgo industriales	19.694.729,86	5,76	3.750.954,14	19,05	48.510,00	0,246
Otros multirriesgos	3.012.775,38	0,88	529.216,07	17,57	150,00	0,005
TOTAL	**341.641.903,79**	**100,00**	**50.015.323,04**	**14,64**	**60.460,85**	**0,02**

VOLUMEN TOTAL DE PRODUCCIÓN RAMOS NO VIDA: CORREDORES DE SEGUROS PERSONAS JURÍDICAS

Ramos	Primas		Comisiones	Comisiones sb. Primas	Honorarios	Honorarios sb. Primas
Accidentes	287.326.575,75	3,81	53.193.827,82	18,51	466.144,07	0,16
Enfermedad	300.841.891,73	3,99	24.538.058,46	8,16	97.539,45	0,03
Asistencia sanitaria	967.055.386,50	12,83	81.279.519,60	8,40	212.725,92	0,02
Dependencia	18.809.022,34	0,25	2.087.991,65	11,10	5.445,30	0,03
Autos	2.217.418.679,57	29,42	267.143.408,01	12,05	27.204.912,54	1,23
Transportes	306.866.368,97	4,07	41.778.991,77	13,61	903.157,91	0,29
Incendios y elementos naturales	214.641.551,58	2,85	21.765.699,87	10,14	365.723,86	0,17
Otros daños a los bienes: seguros agrarios combinados	202.371.749,87	2,69	21.475.367,29	10,61	829,18	0,00
Otros daños a los bienes: robo u otros	52.540.305,80	0,70	12.654.302,54	24,08	787.206,90	1,50
Otros daños a los bienes: avería de maquinaria	109.726.904,80	1,46	25.315.478,77	23,07	102.314,82	0,09
Responsabilidad civil en general: riesgos nucleares	2.043.684,02	0,03	151.512,00	7,41	21.418,00	1,05
Responsabilidad civil en general: otros riesgos	933.949.608,38	12,39	135.912.707,53	14,55	4.524.355,99	0,48
Crédito	240.049.430,02	3,19	27.071.656,43	11,28	228.746,79	0,10
Caución	69.277.403,47	0,92	9.263.987,00	13,37	594.464,13	0,86
Pérdidas diversas	78.683.278,81	1,04	32.431.955,50	41,22	14.765,19	0,02
Defensa jurídica	28.789.944,21	0,38	7.093.932,42	24,64	43.720,50	0,15
Asistencia	101.403.175,15	1,35	25.090.163,71	24,74	39.400,82	0,04
Decesos	44.602.253,16	0,59	14.049.438,66	31,50	46.982,96	0,11
Multirriesgo hogar	389.387.719,23	5,17	96.921.228,48	24,89	795.839,91	0,20
Multirriesgo comunidades	179.174.952,91	2,38	36.524.108,81	20,38	447.343,59	0,25
Multirriesgo comercios	155.826.636,37	2,07	28.901.359,97	18,55	188.345,62	0,12
Multirriesgo industriales	396.027.358,84	5,25	65.520.695,09	16,54	3.228.845,95	0,82
Otros multirriesgos	240.048.327,34	3,18	31.783.902,87	13,24	4.070.227,73	1,70
TOTAL	**7.536.862.208,82**	**100,00**	**1.061.949.294,25**	**14,09**	**44.390.457,13**	**0,59**

Autos mantiene su tendencia alcista

El principal negocio de estos mediadores sigue siendo el negocio No Vida, en el que intermediaron 7.878.504.112,61 euros, de los que 341.641.903,79 euros correspondieron a personas físicas y 7.536.862.208,82 euros, a personas jurídicas. Esta cifra supone un incremento del 7,61% respecto a 2016. En total, este segmento les proporcionó unas comisiones de 1.111.964.617,29 (+7,06%).

No Vida ha experimentado un crecimiento del 7,61% en el número de primas intermediadas en 2016

Autos sigue siendo con gran diferencia el ramo que más volumen de negocio reporta a los corredores de seguros, hasta los 163.385.161,17 euros, en el caso de las personas físicas, lo que supone casi la mitad del total gestionado (47,82%); y los 2.217.418.679,57 euros para las personas jurídicas, un 29,42% del total. Las cifras se mantienen al alza, como ya ocurriera el ejercicio anterior, cuando el volumen total fue de 153.958.274,98 euros de primas gestionadas.

VOLUMEN TOTAL DE PRODUCCIÓN RAMO VIDA AÑO 2017

		Primas		Comisiones	Comisiones sb. Primas	Honorarios	Honorarios sb. Primas
CORREDORES SG. PERS. FÍSICAS	Individual	82.498.571,15	94,66	2.970.008,53	3,60	431,73	**0,00**
	Colectivo	4.658.463,69	5,34	262.617,89	5,64	202.559,20	**4,35**
CORREDORES SG. PERS. JURÍDICAS	Individual	1.638.237.726,52	65,83	101.072.124,97	6,17	2.997.117,36	**0,18**
	Colectivo	850.496.633,11	34,17	67.823.174,59	7,97	1.363.601,49	**0,16**
C. DE REASEGUROS	Individual	15.244.143,59	13,52	380.277,87	2,49	0,00	**0,00**
	Colectivo	97.489.787,97	86,48	11.466.931,99	11,76	0,00	**0,00**
TOTAL		**2.688.625.326,03**	**100,00**	**183.975.135,84**	**6,84**	**4.563.709,78**	**0,17**

En el caso de los corredores, los siguientes ramos más trabajados coinciden con los del año anterior, situándose Multirriesgos Hogar en el segundo puesto (12,40%), seguido de Multirriesgos Comunidades (6,48%). Asistencia Sanitaria ha crecido lo suficiente (6,33%) como para arrebatarle el cuarto puesto a Multirriesgos Industriales (5,76%), que cierra el top cinco de ramos con más negocio.

Un ranking muy parecido al de las corredurías, que mantiene idénticas posiciones a las de 2016. Tras su cartera de Autos, se colocan Asistencia Sanitaria (12,83%), RC Otros Riesgos (12,39%), Multirriesgos Industriales (5,25%) y Multirriesgos Hogar (5,17%).

Repunta la nueva producción de No Vida

En nueva producción de No Vida, el mercado ha experimentado un importante repunte. Tras la estabilidad de 2016, cuando apenas retrocedió un 0,31% respecto a 2015, el curso pasado las primas intermediadas se auparon hasta los 1.847.830.127,73 euros, lo que supuso un avance del 5,94%. De este volumen, 78.758.334,24 euros han sido gestionados por corredores y 1.769.071.793,49 euros por las corredurías, habiéndose alcanzado unas comisiones globales de 282.291.563,58, un 4,77% más.

El 47,82% de las primas tramitadas por los corredores corresponden a Autos

También entre las primas nuevas el ramo de Autos encabeza la intermediación, especialmente entre los corredores personas físicas que han llegado a los 44.447.689,75 euros, lo que supone el 56,44% del volumen de negocio en este segmento (el 56,59% en 2016). Aunque en menor medida, también tiene un peso relevante entre los corredores personas jurídicas, ya que suponen uno de cada tres seguros gestionados (34,83%), con 616.242.038,46 euros.

Multirriesgos Hogar ocupa el segundo lugar entre los corredores, con el 10,55% de las primas intermediadas. Tras él se colocan los ramos de RC Otros Riesgos (5,16%), Multirriesgos Comunidades (4,68%), Multirriesgos Industriales (4,03%) y Transportes (3,37%), sectores que mantienen las mismas posiciones que en 2016.

Entre las corredurías, tras Autos aparecen RC Otros Riesgos (10,37%) y Agrarios Combinados (8,60%). Transportes, con el 4,47% del total, cae dos posiciones, y es adelantado por Asistencia Sanitaria (5,56%) y Multirriesgos Industriales (4,91%).

En este informe se recoge la actividad desarrollada por los mediadores de seguros durante el ejercicio 2017, proporcionada por los propios corredores a través de sus respectivas documentaciones estadístico-contables remitidas anualmente.

Aitana Prieto

PlusUltra Seguros

Seguridad que se comparte

En Plus Ultra Seguros queremos ayudarte a **crear un espacio de tranquilidad y seguridad** en el que puedas compartir las risas, los sueños y las ilusiones de quienes te rodean.

Para ello contamos con un gran equipo de profesionales que harán lo posible por compartir seguridad contigo para que tú solo tengas que preocuparte de ser feliz.

Plus Ultra Seguros.
Seguridad que se comparte.

#SeguridadCompartida

/SegPlusUltra @SegPlusUltra #SegPlusUltra

Foro Espacio Aunna

Crear futuro mediante el IMPULSO a las pymes

'Construyendo Historia, creando futuro' es el lema elegido por Aunna Asociación para la XIV edición de su Congreso anual y su "Foro Espacio Aunna", en el que se celebraron 25 años desde su fundación. En él se dijo que en Aunna seguirán creando futuro "mediante el impulso a nuestras pymes, con una apuesta firme por la formación, la tecnología y la innovación como palancas que nos ayudarán a adaptarnos a los cambios, y afrontar con éxito la transformación digital, siendo mejores profesionales, más rentables y competitivos, lo que, además, contribuirá a incrementar la protección de los consumidores de seguros en nuestro mercado".

A mediados de octubre, Aunna Asociación celebró su 25º aniversario en Madrid, en el marco de la XIV edición de su Congreso anual y su "Foro Espacio Aunna". En su discurso de inauguración su presidente, Mónica Pons, mostró el orgullo que representa para una asociación cumplir "un cuarto de siglo al lado del corredor de seguros" e hizo hincapié en la doble función que desempeña la asociación: representativa e impulsora empresarial. En cuanto a la primera, Pons habló del trabajo institucional que realiza la asociación para lograr "un mercado armónico y justo, la defensa de los derechos del consumidor y la puesta en valor del corredor de seguros como asesor independiente y profesional".

> Aunna Asociación desempeña una doble función: representativa e impulsora empresarial

En su labor de impulsora de pequeñas y medianas corredurías de seguros, señaló que "en Aunna seguiremos creando futuro mediante el impulso a nuestras pymes, con una apuesta firme por la formación, la tecnología y la innovación como palancas que nos ayudarán a adaptarnos a los cambios, y afrontar con éxito la transformación digital, siendo mejores profesionales, más rentables y competitivos, lo que, además, contribuirá a incrementar la protección de los consumidores de seguros en nuestro mercado".

En su intervención, la presidente compartió el vídeo que la asociación ha elaborado para celebrar su aniversario, en el que se muestran sus principios y valores, entre los que se encuentran la

integridad, la cercanía del corredor Aunna, el trabajo en equipo o la pasión por la profesión. Entre los logros de esta asociación, Mónica Pons reseñó el hecho de haber sido la primera asociación de corredores inscrita en el registro de grupos de interés de la CNMC.

Un texto de la IDD acorde a la realidad del mercado

A continuación, Raúl Casado, subdirector general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la DGSFP, destacó que "Aunna ha colaborado decisivamente para tener un texto de la IDD acorde a la realidad del mercado". Igualmente, señaló el papel que desempeña Aunna en la profesionalización de los corredores, indicando la importancia que la formación juega en esta última. Asimismo, Casado señaló que "las asociaciones tienen que trabajar unidas -como lo están haciendo- en los puntos comunes, es más lo que les une".

Posteriormente, Ricardo Quintana, director gerente de Aunna Asociación, expresó su satisfacción por su incorporación a la dirección de Aunna y su visión de la misma: "Aunque hace solo unos meses que me incorporé a ella, aceptando así un reto apasionante, la siento como propia desde el primer día... Para mí, que provengo de una multinacional de la mediación, ha sido una grata sorpresa descubrir una asociación tan profesional, con un gran peso institucional y una capacidad organizativa que supera la de las grandes".

Quintana señaló que se ha encontrado un colectivo con muchas ganas e ilusión. "He tenido la oportunidad de conocer cómo trabaja el pequeño y mediano corredor y su cercanía al cliente...una de las grandes ventajas competitivas de Aunna, y un potencial de crecimiento muy importante que estoy deseando desarrollar".

Relación de las corredurías con las aseguradoras

Seguidamente, se celebró "Pongamos que hablo de...", presentado por el director de desarrollo de negocio de Aunna Asociación, Alejandro Fraile. Este nuevo formato, funcionó como una ronda de entrevistas sobre aspectos que rigen la relación entre las corredurías Aunna y las compañías, y sobre la situación del entorno asegurador: la tecnología en la mediación, EIAC, la digitalización del sector, etc.

EVOLUCIÓN Y NOVEDADES

Luis Vallejo, director general comercial de Plus Ultra, comentó que lo más valorado de la entidad es su equipo humano, "muy cercano al corredor, muy comprometido con él". Además resaltó su compromiso con la conectividad. De hecho, ha sido elegida como la mejor compañía en el acceso a la información del siniestro.

Su propósito es trabajar mucho en los "programas de fidelización de clientes". En definitiva, "cualquier cosa que ayude al corredor de Aunna a ser más competitivos".

TECNOLOGÍA DE LA MEDIACIÓN

Rafael Calderón, director del Canal Corredores de Reale, explicó que la tecnología va a ser un valor diferencial. Por eso, "tenéis

La mediación ofrece tranquilidad al cliente

Concluidas las entrevistas, Vicente Cancio, CEO de Zurich, y Mónica Pons se sentaron en el Chester CEO, para hablar de la mediación y del valor del corredor Aunna. Cancio señaló que "los clientes van a comprar digitalmente cada vez más. Está sucediendo en todas partes. Pero el valor que aporta la mediación es entrar en el asesoramiento, en innovar, en ofrecer tranquilidad a los clientes".

Además comentó que Aunna Asociación es muy importante para Zurich "Nos aporta capacidad de distribución. Seguro que podemos trabajar juntos en Vida y en Empresa, en donde os podemos ayudar mucho".

Para Cancio, "la oportunidad para los corredores es inmensa porque vamos a poder hacer cosas (sorprender, relacionarnos más y mejor con el cliente). Se presenta un mundo fascinante".

Una vez celebrado el tradicional almuerzo, el Foro continuó con la charla: ¡Así lideras, así compites!, de Patricia Ramírez.

que ser más exigentes con los partners tecnológicos, con la velocidad...", dijo.

En EIAC, señaló que "tenemos un crecimiento a un nivel bestial, ya no tiene marcha atrás. EIAC es el presente y os animo a que sigáis trabajando en ello".

NUEVAS PROPUESTAS Y ALIANZA CON AUNNA

Carlos Palos, director de Ventas y Distribución de Zurich, adelantó que en un año habrán renovado Autos, Hogar, Comercio, Pymes y Vida. En Zurich se aporta la proximidad, agilidad, y todo el expertise puesto a disposición del corredor. "Nos gusta la filosofía de Aunna: Formación, Tecnología y Proximidad. Nos gusta poner en valor la seriedad de la asociación, su agenda estratégica y cómo va avanzando".

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Álvaro Iglesias, director comercial de Negocio Mediado de Liberty Seguros, comentó que "el 75% de la mediación hace procesos digitales. EIAC es un sí o sí. Cada uno a su nivel debe pensar que ha de dar pasos en este sentido. En Liberty los procesos de transformación tecnológica forman parte de nuestros planes estratégicos. Se van a poner a disposición de los corredores herramientas de consultoría para que conozcan su nivel de digitalización".

DIGITALIZACIÓN DE SINIESTROS

Jordi García Codina, director de Siniestros de Allianz, afirmó que ahora todo es digital. Pero lo digital funciona porque hay personas. "Hemos pasado de tramitar siniestros a gestionar servicios".

Su plan es: "Manejar el contacto con mediación y cliente;

Apostar por informar y hacerlo más accesible y entendible; Excelencia operacional: la gente de siniestros decía que teníamos que priorizar determinados clientes y mediadores; los proveedores de asistencia son las compañías de seguros; en Tecnología, trabajar en modelos de Inteligencia Artificial (IA), en modelos de fraude, análisis avanzado de datos…".

SEGUROS DE COMUNIDADES

César Crespo, subdirector general de Negocio de Mutua de Propietarios, puso de manifiesto "el valor que aporta una compañía especialista". Entre otras cosas, fueron los primeros en facilitar la entrada en los catastros para saber qué cantidad asegurar… "Somos los únicos que hemos traído al mundo de comunidades conceptos que se utilizan en otros ramos (como Salud) y hemos traído al mundo de los edificios la prevención. Si le toca hacer la ITE, se la hacemos gratis".

FACTORES CLAVE EN LA MEDIACIÓN…

Luis Bonet, director de Desarrollo de Negocio de Canal Corredores de Mapfre, habló de la inmediatez, visibilidad, valor añadido, facilidad, comprensión… "Las compañías y los corredores que no nos adaptemos a la digitalización y al medio, desapareceremos".

Bonet expuso que el 15% de la emisión de Mapfre es el canal corredor y que iban a seguir abriendo oficinas especialistas en corredores. Formando a empleados para trabajar con ellos. Formando a personal técnico solo para corredores…

AUNNA AUTO

Francisco Lara, director general de Pelayo, explicó el desarrollo de negocio rentable. En un mercado muy competitivo es útil centrarse en negocios que aporten rentabilidad. Por eso, desde su entidad "hay vocación de cerrar acuerdos estables y a largo plazo para generar esa ganancia mutua. Diversificando nuestro negocio y la oferta que ponemos a disposición del canal corredores". Asimismo recordó que Pelayo está detrás del 'Aunna Auto', marca blanca desarrollada para la asociación.

Entre los logros de esta asociación está el haber sido la primera asociación de corredores inscrita en el registro de grupos de interés de la CNMC

EL CORREDOR DE SEGUROS EN EL ENTORNO ACTUAL Y FUTURO

Fermín Riaño, director del Canal Corredores de Generali, afirmó que "creemos en el corredor. La mediación profesional tiene ventajas radicales en la proximidad, la calidad de servicio, el asesoramiento y, sobre todo, la prevención. En este punto os podemos ayudar mucho". En su opinión existe una oportunidad trasversal en el concepto de la prevención.

SEGURO SALUD

Antonio Jiménez, director de Canal Corredores de Axa, dijo que "se va a necesitar muchos servicios relacionados con las personas. Quién mejor que un mediador profesional para asesorar en Vida y en Salud. El mediador tiene que entrar en Salud porque es tu terreno". De hecho, Axa ha cerrado un acuerdo para los próximos tres años para ser el proveedor de referencia de Aunna Asociación en el seguro de Salud.

Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución de AXA España

Empresa segura

Sí, se puede AHORRAR mejor

Solo el 20% de los ahorros de los españoles es ahorro financiero. Y del total de ese 20%, el 37% se encuentra depositado en cuentas corrientes y el resto está en inversión directa, instituciones de inversión colectiva, seguros y fondos. Quizás contribuya a que esto sea así que en España los incentivos fiscales al ahorro en planes de pensiones respecto a una cuenta de ahorro sean de los más bajos de los países de la OCDE y apenas alcanzan el 9%, frente al 30% de media. La mediación profesional tiene el reto de hacer ver a los españoles que 'Sí, Se Puede Ahorrar Mejor'. Es decir, que existen productos financieros con una rentabilidad considerable y que, al mismo tiempo, te ofrecen una protección contra la volatilidad de los mercados, liquidez y diversificación.

Corren buenos tiempos para el trazo grueso, los argumentos simplistas y el cliché. No tenemos tiempo para discernir o profundizar en algo que acupe más de un tuit o un titular de prensa. Y en virtud de estos malos hábitos, en España ni se trabaja (la adopción por parte de la prensa anglosajona del término PIGS para referirse a los países con problemas de deuda soberana respondía a ese estereotipo) ni se ahorra. Sin embargo, basta con rascar un poco para comprobar que ambas afirmaciones son falsas.

Las buenas previsiones de crecimiento para España para este año —casi un punto por encima de la media de la UE— no serían posibles con una población tumbada al sol. Y, por otro lado, los datos vienen a confirmar la idea de que en España se ahorra. Pero se ahorra mal.

El 80% del ahorro de las familias españolas está en inmuebles. Teniendo en cuenta que el mayor fondo mundial dedicado a la gestión de bienes raíces tiene una rentabilidad de entre el 3 y el 3,5%, cuesta pensar que esta decisión de inversión se hace siempre de manera sopesada e informada. Se ignora muy frecuentemente que estamos hablando de un activo con una alta volatilidad (después del pinchazo de la burbuja inmobiliaria pudimos ver cómo el valor de estos activos caía hasta el 45%), una importante falta de liquidez y una escasa diversificación.

Solo el 20% restante es ahorro financiero. Y del total de ese 20%, el 37% se encuentra depositado en cuentas corrientes. El resto de ese 20% está en inversión directa, instituciones de inversión colectiva, seguros y fondos. Estoy seguro que a ello contribuye el hecho de que, por ejemplo, en España los incentivos fiscales al ahorro en planes de pensiones respecto a una cuenta de ahorro sean de los más bajos de los países de la OCDE y apenas alcanzan el 9%, frente al 30% de media.

El reto que tiene ante sí la mediación profesional no es menor: hacer ver a los españoles que Sí, Se Puede Ahorrar Mejor. Es decir, que existen productos financieros con

una rentabilidad considerable y que, al mismo tiempo, te ofrecen una protección contra la volatilidad de los mercados, liquidez y diversificación.

CREATIVIDAD EN EL SECTOR ASEGURADOR

Se habla poco de la creatividad que existe en el sector asegurador. ¡Y vaya si la hay! En la actualidad, contamos con unit linked que permiten al inversor configurar su propia cartera de entre una amplísima oferta de fondos de prestigio internacional.

Y que cuentan con múltiples opciones de inversión, según el nivel de riesgo que se desee asumir. Incluso, en caso de desearlo, permiten al inversor elegir una gestión delegada; es decir, la cesión de la gestión de distribución de su cartera a un equipo de expertos que determinarán periódicamente los activos que compondrán su inversión en función del perfil de riesgo (Tranquilo, Moderado, Creciente y Decidido) que previamente haya seleccionado el inversor.

Y precisamente, para protegerse de esa volatilidad de la que hablaba, algunos de estos unit linked ofrecen al tenedor la posibilidad de contratar una opción que le permite proteger hasta el 85% de su cartera durante el tiempo que desee, con la particularidad de que si el mercado sube, los beneficios obtenidos se consolidan; y si el mercado baja, la cartera queda protegida.

Hay unit linked que permiten al inversor configurar su propia cartera de entre una amplísima oferta de fondos de prestigio internacional

Finalmente, otra de las pruebas de que si queremos, podemos ahorrar, son las nuevas apps, como VidAhorro, que permiten ahorrar de cara a la jubilación en un plan de pensiones gracias a las bonificaciones obtenidas por las compras que hacemos diariamente.

Tenemos que comenzar a desterrar falsos prejuicios. Y aquí, la información y el asesoramiento profesional de los expertos, tiene mucho que decir.

Protección de datos SIN SUBLÍMITE en la cobertura de las sanciones

Según el Incibe, en el último año se registraron en España más de 120.000 ciberataques y el 70% los sufrieron las pymes. La pérdida media para una empresa pequeña es de unos 40.000 euros y para una mediana sube a un millón y medio de euros. Parte de esos gastos están producidos por las sanciones. Por eso, desde Mapfre se afirma que "somos una de las pocas compañías que han quitado sublímites para todas las coberturas en Protección de Datos, incluso en la parte de sanciones. También hemos eliminado las franquicias, excepto en las sanciones que la hemos reducido al 2%".

Juan Manuel Muñoz.

David Árias.

Julián Trinchet.

Raphael Bauer.

Hoy PymeSeguros inaugura una nueva sección en la que da la oportunidad a una aseguradora de reunirse con corredores de seguros para que pueda tener un feedback de un nuevo producto. En esta primera ocasión hemos contado con Mapfre que a través de Julián Trinchet (subdirector general del Canal Corredores de Mapfre España), Juan Manuel Muñoz (adjunto a la Dirección de Seguridad en Sistemas de Información de Mapfre), Raphael Bauer (director de Desarrollo de Negocio de Empresas de Mapfre España) y David Arias (responsable técnico del área de Responsabilidad Civil General de Mapfre España), nos ha permitido profundizar en su seguro Protección de Datos para pymes y autónomos que está comercializando desde junio.

Para poder vender adecuadamente un producto es necesario conocer las amenazas que existen y que hace necesario disponer de sus coberturas. Por eso, el adjunto a la Direccion de Seguridad en Sistemas de Información de Mapfre, trasmitió la realidad a la que nos estamos enfrentando desde el punto de vista de la ciberseguridad.

Tenemos la impresión de que los grandes ataques y las grandes brechas ocurren a las grandes empresas, pero la verdad es que todos nosotros estamos siendo impactados por ellos. “El cibercrimen ha avanzado y ahora son organizaciones criminales absolutamente organizadas y con una capacidad de dispersión que hace muy difícil identificar quién está haciendo qué en cada momento”, señaló Juan Manuel Muñoz.

El menudeo en ciberataque existe

Además llamó la atención sobre “el menudeo de ciberataques que existe y es igual de peligroso. El 90% son ataques que probablemente ni siquiera están dirigidos. Son correos que envían a 10.000 personas a la espera de que alguna de ellas entre y se infecte. En ocasiones, se tiene una brecha de seguridad con los datos de terceros comprometidos entre 6 y 9 meses sin que la detectemos”.

El mundo del cibercrimen genera más dinero que el de la droga y la prostitución juntos y además es más difícil de detenerlos porque no sabes dónde están. Ya no hace falta ir al banco a robar porque se puede hacer online. Según Zoom Expansión, “conseguir las claves de una tarjeta Visa o Mastercard cuesta 7 dólares y si tiene doble banda magnética sube hasta los 15 dólares. Con 129 dólares y pocos escrúpulos se puede contratar los servicios de un hacker para entrar en la cuenta de correo de otra persona. Si el email es corporativo sube hasta los 500 dólares. Pero si se quiere conseguir las claves de una cuenta bancaria online el precio dependerá de la magnitud del robo. Traspasar 750 dólares de una cuenta de otra persona a la nuestra nos costaría 226 dólares. Si prefieres hacer daño a la competencia, atacar una web puede salir por 350 dólares”. Hackear ahora mismo está a la mano de cualquiera, por 4.200 dólares se puede conseguir un pack con tutoriales para hacerlo desde casa.

Hackear ahora está a la mano de cualquiera, por 4.200 dólares se puede conseguir un pack con tutoriales para hacerlo desde casa

Todo esto, según Muñoz, “nos da una idea de que existe una posibilidad muy alta de que nuestros clientes estén expuestos a estos riesgos. Cada día reciben correos con *phishing* intentando capturar sus datos. Por eso, además de los controles técnicos que podamos instalar y de que nos dejemos asesorar, tenemos que ser capaces de demostrar la diligencia debida. Las brechas ocurren, los incidentes se producen. La diferencia es ser capaz de demostrar que has hecho lo que debías para evitar ese ataque”.

El ciberdelito representa el 0,8% de PIB mundial y España detenta el tercer puesto del ranking mundial con más ciberataques, detrás de Estados Unidos y Reino Unido

El ciberdelito representa el 0,8% de PIB mundial y España detenta el tercer puesto del ranking mundial con más ciberataques, detrás de Estados Unidos y Reino Unido. En el último año se registraron en nuestro país más de 120.000 ciberataques, un 140% más en sólo dos años, y el 70% de ellos, los sufrieron las pymes.

Los activos inmateriales de una empresa son muy importantes

Además de poner las barreras oportunas para intentar frenar los ciberataques, tras la entrada en vigor el pasado mes de mayo del nuevo Reglamento de Protección de Datos (RGPD) con el endurecimiento de las sanciones para las empresas y autónomos, es conveniente contar con un seguro de protección de datos que proteja esos activos inmateriales que en algunas empresas valen más que sus activos materiales. La necesidad de este seguro viene porque, según Raphael Bauer, "los ciberataques no se sabe cuándo ocurrirán pero es seguro que nos pasará alguna vez. Por eso, es conveniente mitigar ese riesgo (antivirus, backup…) y transferirlo a un seguro para poder soportarlo sin tener que cerrar". No en vano, la pérdida media para una empresa pequeña estaría en 40.000 euros y para una mediana en un millón y medio de euros.

Para las aseguradoras se trata de una cobertura muy nueva de la que no se tiene histórico en donde una sola incidencia puede afectar a varias empresas y generar un problema. Por eso, se está hablando de la posibilidad de que el Consorcio de Compensación de Seguros entre en este negocio o que se cree un pool. Bauer señala que "también es una preocupación en el Gobierno porque el ciber se puede considerar como un riesgo catastrófico".

Los principales impactos por la protección de datos son los gastos de restauración de imagen (daños a la propia empresa) por la sanción impuesta así como las propias multas y sanciones (que se han incrementado mucho con el nuevo Reglamento de Protección de Datos.

Protección de datos desde 250 euros al año

Mapfre cuenta con un producto paquetizado para empresas que facturen hasta 15 millones de euros y hasta 3 millones de suma asegurada tanto para la póliza de ciber para pyme como para la de protección de datos. En el caso de Ciber, el 50% de la suma asegurada va a la parte de RC y el otro 50% a la de Daños. "La gran mayoría de las pólizas de protección de datos se contratan con una suma asegurada de 300.000 euros, pero estamos pensando en bajar la suma asegurada a 150.000 euros para las empresas muy pequeñas", indica Raphael Bauer.

Para poder contratarlo tiene que cumplir unos requisitos mínimos de seguridad y contestar un cuestionario sencillo de 8 pre-

guntas. Aunque el director de Desarrollo de Negocio de Empresas de Mapfre España advierte de que "hay algunas actividades de más riesgos (las que son 100% digital o trabaja con datos sensibles) que están excluidas de esta *facility*".

En cuanto a las sanciones, el nuevo reglamento de protección de datos ha obligado a evolucionar la póliza porque antes la multa era como máximo de 600.000 euros y ahora es un 4% o hasta 20 millones (la más alta de las dos opciones). Por otra parte, antes no era obligatorio notificar la brecha de seguridad y ahora te dan 72 horas para notificarlo, salvo algunas excepciones, a la Agencia de Protección de Datos. Algo que también conlleva un gasto de notificación a todos los afectados. En la póliza de protección de datos, además de estar cubiertos todos los gastos de notificación, no hay sublímite en la cobertura de las multas (no se cubren las penales). "Somos una de las pocas compañías que ha quitado sublímites para todas las coberturas en Protección de Datos. Además hemos eliminado todas las franquicias que había excepto en el tema de sanciones que la hemos reducido al 2%, limitado a 12.000 euros". La póliza de Protección de Datos se puede conseguir a partir de 250 euros para una empresa que factura hasta un millón de euros, con una suma asegurada de 300.000 euros.

Por otro lado, Bauer pone en valor los servicios a los que se puede acceder con la contratación de cualquier póliza de Mapfre a un precio asequible porque tiene descuentos. Por ejemplo, una asesoría de LOPD por 100 euros o tener un servicio de seguridad digital que incluye configuración, gestión e instalación en el dispositivo del software necesario para garantizar la seguridad digital para 5 dispositivos, por 56 euros al año. "Son servicios que están añadidos a la gestión con Mapfre, que minimiza el impacto de la prima".

Datos en manos de proveedores

Tras la exposición de los expertos de Mapfre, comenzó la interacción con los 15 corredores presentes en este evento. Momento en el que se preguntó sobre el hecho de que muchos datos están gestionados por proveedores externos y cómo influye eso en la obligación de comunicar cualquier fuga de datos en menos de 72 horas. Juan Manuel Muñoz aclaró que "las 72 horas empiezan a contar desde el momento que se descubre la brecha. Se debe tener en cuenta que con independencia de que tú hayas encargado la gestión de los datos a un tercero, tú sigues siendo responsable a efectos legales de lo que ocurra con esos datos. Tienes que ser capaz de demostrar que estás velando por la protección de esos datos".

Según Raphael Bauer, "en la póliza no se cubre la brecha de seguridad de un proveedor. Solo se cubre cuando el asegurado se entera de que ha tenido esa brecha de seguridad. El proveedor tendría que tener su póliza propia". Pero David Arias explica que "el responsable de los datos es la empresa y es a ella a la que le pueden poner las multas y estas multas sí están cubiertas en el seguro".

En el tema de los proveedores, Juan Manuel Muñoz indica dos casuísticas: "que el proveedor esté haciendo una utilización activa de los datos que le hemos cedido, en cuyo caso él también es responsable. Si tiene algún problema, tiene la obligación de comunicárnoslo a nosotros y al organismo regulador. La otra opción es que estemos utilizando una empresa de tecnología que no está directamente interactuando con esos datos. En ese caso, esas empresas, ya por contra-

Para las aseguradoras se trata de una cobertura muy nueva de la que no se tiene histórico en donde un siniestro puede suponer mucho dinero

to nos van a decir que ellos no son responsables de los datos que nosotros almacenemos en sus plataformas. Ahí, nosotros somos los únicos responsable de comunicar en caso de que ocurra una brecha de seguridad. Pero si ellos tienen un problema en su plataforma también están obligados a decírnoslo".

Los corredores se interesaron por saber quién da el servicio de asesoramiento en caso de una extorsión o para restituir su imagen. Que en el caso de Mapfre, se puede hacer a través de una empresa española "porque como aseguradora nos interesa actuar lo antes posible", dijo Arias. Algo que valoraron positivamente los mediadores presentes.

Sobre el tema de incorporar la protección de datos en otros seguros, Julián Trinchet comentó que "existen tendencias sectoriales que apuestan porque la protección de datos y ciberrriesgos pueden llegar a ser el núcleo de las próximas pólizas de daños". Además resalta el nicho de mercado que existe en la póliza de protección de datos "aunque solo sea para cubrir las sanciones que se establecen".

Por su parte, Bauer dijo que "de momento no hay intención de hacerlo porque es un producto muy reasegurado y el contrato de reaseguro es distinto. Queremos saber cómo va a funcionar este ramo antes de poderlo integrar en otros ramos".

Trabajando en un tarificador de riesgos

Además desde los corredores se sugirió la idea de contar con precotizados porque es bueno tener un perfil de clientes. "Pero en este momento no se cuenta con precotizado, aunque se está trabajando en un tarificador de riesgos", afirma Raphael Bauer.

Los corredores presentes creen que son productos donde hay futuro pero hay que tomar conciencia porque no hay cultura aseguradora de este riesgo todavía. Julián Trinchet respalda esa idea porque "hay una necesidad real en el mercado puesto que antes o después nos ocurrirá a todos un ciberataque y además tenemos que hacer frente a sanciones. El producto es interesante y es una oportunidad para el corredor. Pero las compañías tenemos que hacer un trabajo de simplificación para que la comercialización sea mucho más fácil".

Por último, los corredores pusieron sobre la mesa la dificultad que tienen al comercializar los seguros de ciber y de protección de datos porque "casi hay que ser un especialista tecnológico para explicar esas pólizas". Algo que Mapfre está dispuesta a subsanar, según Julián Trinchet, "podemos crear un grupo de trabajo con corredores para que nos hagáis aportaciones que en el corto o medio plazo podamos recoger. Y establecer un *feedback* con vosotros para que nos digáis qué ocurre durante la comercialización del producto. Sois nuestros clientes y nos interesa que el producto os encaje".

Texto: Carmen Peña
Fotos: Ricardo Domingo

Planes de Pensiones · PPA · Unit Linked · Seguros de Vida · Seguros de Ahorro · Seguros de Accidentes

COMPROMETIDOS
con nuestra Red de Especialistas

En **CNP Partners**, filial española del grupo CNP Assurances, líder en seguros personales en Francia y con más de **38 millones de asegurados** en todo el mundo, trabajamos para proteger a las familias en cada momento de su vida.

Consigámoslo juntos.

CNP PARTNERS

Especialistas en seguros personales · Soluciones aseguradoras flexibles y personalizadas

Soluciones concretas de RC Profesional para 7 líneas de negocio

Markel International España ha actualizado su producto de Responsabilidad Civil Profesional para así adaptar su oferta de productos especialistas, ofreciendo soluciones concretas en siete líneas de negocio: Consultoría; Medios de Comunicación; Marketing y Publicidad; Jurídico y Económica; Profesiones especiales (Miscellaneous); Empresas IT; y Estudios y Gabinetes Técnicos.

Esta gama de seguros de Responsabilidad Civil Profesional, cubren las reclamaciones presentadas por terceros al asegurado que se haya visto afectado por un error o negligencia en su actividad profesional.

La cobertura ofrecida es del tipo "claims made" (en base a reclamaciones), con posibilidad de retroactividad ilimitada; así como ampliar el ámbito geográfico de cobertura fuera de España.

Este producto ya ha sido implementado en la plataforma online MarkelBroker.es. Eso implica una total autonomía para el usuario en: cotización, contratación, descarga de pólizas, consulta de cotizaciones y pólizas, suplementos, buscador de actividades y asignación de una amplia gama de garantías por defecto en función del tipo de riesgo; incluyendo la posibilidad de modificar los sublímites y franquicias a medida; y con la ventaja de poder gestionarse de una forma rápida, sencilla y flexible. A través de esta herramienta tecnológica, se podrán contratar pólizas hasta 2 millones de euros de capital asegurado y hasta un máximo de 6 millones de euros de facturación.

Seguro de Decesos con coberturas para las mascotas

NorteHispana Seguros ha ampliado su gama de servicios para las familias al incluir en su seguro de Decesos familiar una nueva cobertura destinada a los animales de compañía. En concreto, se trata de una visita anual gratuita al veterinario, así como la prestación del servicio de incineración en caso de defunción de la mascota.

La cremación de las mascotas aseguradas se realiza con independencia de la causa del fallecimiento y de la localidad del territorio nacional donde se produzca el mismo, ya que el servicio incluye los gastos de recogida de la mascota. También existe la posibilidad de incorporar una esquela web con foto y dedicatoria.

Esta cobertura está destinada a perros y gatos, por tratarse de las mascotas más habituales en nuestra sociedad, sin ningún tipo de excepción por raza o peso.

Mapfre lanza 'Duplo Activo', un seguro de vida-ahorro unit linked a prima única con una duración definida de 2 años y 11 meses ligado a la evolución de los índices Eurostoxx50 e Ibex35. Este producto tiene opciones de vencimiento anticipado en cada anualidad de la póliza o pago a fecha de vencimiento, con una rentabilidad asegurada del 2,6% por cada año, siempre y cuando en alguna de las fechas de observación se produzca un valor igual o superior en cualquiera de los dos índices respeto del valor en el momento de observación inicial.

'Duplo Activo', un unit linked ligado a los índices Eurostoxx50 e Ibex35

Si 'Duplo Activo' llega a la fecha de vencimiento sin cumplirse los requisitos marcados para el pago de la posible rentabilidad, se reembolsará de acuerdo a la evolución de los índices de referencia, fijándonos siempre en aquel índice de los dos que menor pérdida haya sufrido y garantizándose como mínimo la devolución del 85% de la inversión. Este producto nace para dar alternativa a los ahorradores que quieran asumir cierto nivel de riesgo a cambio de una atractiva expectativa de rentabilidad.

'Duplo Activo', que dispone de un capital garantizado en caso de fallecimiento, se puede contratar a partir de 3.000 euros y ofrece una opción de inversión en renta variable, que permite diversificar los ahorros del cliente ofreciendo una posible rentabilidad superior a la que brinda el mercado para corto plazo.

Liberty Seguros penetra en el ramo de Decesos

Liberty Seguros ha comenzado a distribuir a través de todos sus canales su nuevo producto 'Liberty Decesos', siguiendo con su estrategia de diversificación de su oferta. Su andadura en este ramo la inicia de la mano de Preventiva Seguros.

El nuevo lanzamiento, de carácter vitalicio y con duraciones medias de 15 años y una tasa de renovación de entre el 90 y 95%, garantiza la prestación de un servicio funerario, ayudando a los familiares de los fallecidos asegurados a ejecutar las gestiones del sepelio y trámites burocráticos derivados.

'Liberty Decesos' cuenta con dos productos distintos: uno de ellos es una póliza familiar para un máximo de ocho asegurados y pagos periódicos, y el otro una póliza individual para personas de más de 65 años, que se completará con un pago único. El producto a prima periódica se empezó a comercializar a finales de julio y el de prima única a finales de octubre.

El nuevo producto se dirige a distintos tipos de clientes: recién casados que se dan de baja de la póliza de sus padres, nuevos miembros de una familia, familias en las que algún miembro viaje habitualmente, expatriados que deseen que les lleven a su lugar de origen en caso de fallecimiento, personas mayores y aquellos clientes que ya cuenten con un seguro de Vida o de Accidentes y quieran ampliar sus coberturas.

Productos con criterios ambientales, sociales y de gobernanza

Mapfre ha lanzado una gama completa de productos que integran los criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG, por sus siglas en inglés) en el proceso de selección de sus inversiones.

Entre ellos, Mapfre ha presentado un nuevo fondo de Inversión, denominado 'Capital Responsable', que será gestionado por Mapfre AM, y contará con la asesoría de La Financière Responsable, la boutique de gestión de activos francesa especializada en inversión responsable en la que Mapfre ha adquirido recientemente una participación del 25%. Se trata de la primera colaboración entre ambas compañías como consecuencia de esta asociación.

El fondo, el primero de este tipo que se lanza en España, invertirá en acciones y títulos de renta fija de compañías europeas seleccionadas en base a sus cualidades ESG, con una estrategia que pondrá el foco en la preservación de capital. El fondo se distribuirá principalmente en España y Francia, y estará domiciliado en Luxemburgo, de forma que pueda estar disponible a los inversores internacionales.

El fondo de inversión se complementa con otros productos que tienen su foco en la inversión ESG: el fondo de pensiones 'Mapfre Renta Largo F.P.' pasa a partir de ahora a redenominarse 'Mapfre Capital Responsable', con un enfoque centrado en la estrategia ESG. Igualmente, y con la misma finalidad, la EPSV (Entidad de Previsión Social Voluntaria) 'Mapfre Crecimiento' pasa a llamarse ahora 'Mapfre Crecimiento Responsable'.

Inclusión de la farmacogenética entre las coberturas de Decesos

Santalucía ha incluido la farmacogenética entre las coberturas disponibles en algunos de sus seguros de Decesos. La coordinación de esta cobertura estará a cargo de SOS Salud y Bienestar, servicio especializado en salud del Grupo Santalucía.

Los asegurados a los que se diagnostique de cáncer de mama, cáncer de colon y/o rectal, podrán acceder a una avanzada y contrastada técnica para conocer su respuesta a determinados fármacos, gracias a un análisis genético en un laboratorio especializado. En los diagnósticos de trombosis venosa profunda o tromboembolismo pulmonar el estudio permitirá conocer el riesgo de sufrir nuevos episodios. En ambos casos, el paciente recibirá, sin ningún coste adicional, un informe elaborado por un médico especialista en farmacogenética, lo que será de gran ayuda al facultativo que le esté tratando a la hora de decidir el tratamiento idóneo para dicho paciente.

REVITALIZA TU NEGOCIO
A TRAVÉS DEL MARKETING EMAIL

TU CORREDURÍA

GANA CLIENTES CON EL MARKETING EMAIL

TU NEWSLETTER

El video marketing al alcance de las pymes y emprendedores

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

La fuga de información empresarial crece un 32%

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

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

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

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

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

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

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

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

El 37% de las pymes españolas puede desaparecer si no innovan

Las pymes españolas están en peligro de convertirse en víctimas de la disrupción digital por los requisitos normativos y las transformaciones económicas que están cambiando las bases de sus mercados. Según un nuevo estudio encargado por Ricoh Europa, el 37% se quedarán fuera de juego en dos años (2020) si no logran innovar.

Por otra parte, aunque más del 90% de las pymes, tanto españolas como europeas, reconoce el impacto de la disrupción digital en su sector, el 59% no está preparado para sacarle partido.

La investigación revela tres áreas clave en las que las pymes deberían centrarse para asegurar su futuro:

- Construir relaciones más cercanas con los clientes mediante el uso de tecnología, para facilitar el desarrollo de productos y servicios más personalizados. En este sentido, el 65% de las pymes españolas reconoce que necesita desarrollar relaciones constantes y más próximas con sus clientes.
- Utilizar una tecnología más inteligente en el lugar de trabajo para remodelar procesos, mejorar la agilidad e incrementar la eficiencia. En España, la gran mayoría (91%) de los responsables de pequeñas y medianas empresas asegura que la tecnología ayuda a su capacidad de innovar.
- Fomentar todo el potencial de las personas con talento mediante el uso de la tecnología que permita a los empleados desarrollarse profesionalmente e impulsar su creatividad. En este sentido, más del 40% de las pymes españolas y europeas tienen pensado organizar talleres de innovación para enseñar a sus empleados cómo crear nuevas ideas. Además, en España, el 77% de las pymes considera que cada empleado debería estar involucrado en procesos de innovación.

El plan contra la explotación laboral aflora 11.978 falsos autónomos en cuatro meses

El plan director contra la explotación laboral y por el trabajo digno ha permitido aflorar en cuatro meses un total de 11.978 falsos autónomos que ya cotizan en el Régimen General de la Seguridad Social.

Así lo ha confirmado el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, durante la sesión de control al Gobierno celebrada a finales de octubre. Sánchez ha explicado que una de sus prioridades con el colectivo de autónomos será “acabar con la explotación laboral”.

Las empresas reclaman que se asegure el libre comercio, se impulsen la FP y un marco normativo propicio para las pymes

Las empresas españolas han pedido a los legisladores europeos que tomen medidas para asegurar el libre comercio como fuente de crecimiento económico; que impulsen la implantación de la formación profesional para reducir las tasas de paro; y un marco normativo propicio para la actividad económica y que sea accesible para las pymes.

El presidente de la Cámara de Comercio de España, José Luis Bonet, ha pedido a los legisladores europeos que sigan trabajando "en un marco normativo propicio a la actividad económica y accesible para las pymes, en acercar la administración a las empresas, en garantizar la reciprocidad en mercados fuera de la UE y en un presupuesto sensible a las demandas sociales, entre otras cuestiones. Las empresas españolas demandamos más Europa".

En la sesión de Competencias, Elena Álvarez, responsable de Asuntos Europeos, se ha referido a los desajustes entre la demanda de habilidades de las empresas y las capacidades de los trabajadores, ofreciendo la Formación Profesional Dual como solución para reducir las tasas de desempleo.

España desciende dos posiciones entre los países con más facilidad para hacer negocios

La economía española ha descendido dos puestos, hasta situarse en la trigésima posición, en el ranking de las economías con mayor facilidad para hacer negocios que elabora anualmente el Banco Mundial.

El informe Doing Business 2019 analiza un total de diez parámetros. Entre las categorías se encuentran los trámites necesarios para abrir una empresa, la protección de los inversores, el tiempo necesario para lidiar con los impuestos o la facilidad para registrar una propiedad. En la edición número 16 del informe, que examina un total de 190 economías, España ha logrado una mejora en casi todos los parámetros, por lo que la caída en el ranking se debe a que otras economías han realizado más reformas y han mejorado aún más.

Madrid rebajará el IAE a las empresas que paguen a sus empleados el abono transporte

El Ayuntamiento de Madrid rebajará en 2019 el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) en un 10% a las empresas que paguen íntegramente el abono transporte a sus empleados, ya que quiere que este beneficio se incluya en los convenios colectivos para favorecer la producción de energía verde, la movilidad sostenible y el uso del transporte público.

El Ayuntamiento de Madrid consignará 10 millones de euros en sus cuentas de 2019 para financiar la medida, si bien el delegado de Economía y Hacienda, Jorge García, ha considerado que en los ejercicios siguientes tendrá una incidencia mayor puesto que la propuesta se incluirá de forma progresiva en los convenios.

La rebaja fiscal que reciban las empresas no podrá superar el gasto total en las tarjetas para acceder al transporte público, pero según ha recordado el delegado, el abono transporte como pago en especie está exento del IRPF para los trabajadores y es deducible en el impuesto de sociedades para las empresas.

Trabajo concede ayudas de dos millones para fomentar el trabajo autónomo

El Ministerio de Trabajo ha publicado en el Boletín Oficial del Estado a finales de octubre una resolución por la cual se concede una subvención de dos millones de euros para difundir el fomento del trabajo por cuenta propia.

La medida busca financiar los gastos de funcionamiento de las asociaciones de trabajadores autónomos, cooperativas sociedades laborales y empresas de inserción. En total, la cuantía que se ha aprobado en el BOE se cifra en 1.960.030 euros para actividades de formación, difusión y fomento del trabajo autónomo.

Además, se ha aprobado la financiación del desarrollo de medidas contenidas en la Estrategia Española de Economía Social 2017-2020, con un millón de euros, y de 1.477.970 euros para gastos de funcionamiento de las entidades beneficiarias, según la Agencia EFE.

Las entidades que cumplan los requisitos exigidos para ser beneficiarias de este tipo de subvención tendrán garantizada una cantidad mínima de 10.000 euros para las asociaciones profesionales de trabajadores autónomos de carácter intersectorial, de 30.000 euros para las asociaciones de cooperativas, de sociedades laborales y de empresas de inserción y de 15.000 euros para otros entes de la economía social.

El plazo de presentación de solicitudes finalizará el próximo 29 de octubre.

Las pymes se asocian en una plataforma fuera de la CEOE

Algunas de las principales organizaciones de empresas pequeñas y medianas y de autónomos han unido fuerzas para defender sus intereses ante las grandes compañías, hartas de que estas "controlen" las negociaciones que les atañen, e incluso ostenten su representatividad. Así, han creado la Plataforma Pymes, una organización intersectorial que funcionará por como lobby y que nace con la vocación de convertirse en la patronal rival de Cepyme, a la que consideran una filial de CEOE.

A finales de octubre se presentó la plataforma, compuesta por asociaciones y federaciones empresariales que aseguran representar a más de 1,5 millones de pymes y más de 600.000 autónomos. Los impulsores de esta plataforma, "abierta al resto de organizaciones" de pymes, son la patronal catalana Pimec, la Asociación Española para la Competitividad de las Pymes (Aecpyme), la patronal de limpieza Afelin, la patronal de la energía fotovoltaica Anpier, las tres patronales de pymes de Baleares, la organización de transportistas Fenadismer y la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad.

Se trata de un dardo dirigido a Cepyme, patronal presidida por Antonio Garamendi, quién se perfila como presidente de CEOE. Desde la nueva plataforma se dice que "hay una necesidad de representar realmente a las pymes y sus intereses y no la está cubriendo nadie. Ése es el espacio que queremos ocupar

La Seguridad Social lanza nuevos servicios telemáticos para autónomos

La Seguridad Social ha puesto en marcha tres nuevos trámites telemáticos que permitirán a los trabajadores por cuenta propia solicitar la base por pluriactividad, pedir el informe de datos de cotización y modificar las condiciones en las que están adscritos al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).

Entre los servicios que ha puesto en marcha la Seguridad Social está: la modificación de las condiciones del RETA; la base reducida por pluriactividad; y acceder a los informes de cotización del RETA. A estos servicios pueden acceder afiliados y empresarios que tengan códigos de cuenta de cotización o número de afiliación inscritos en el ámbito de la Seguridad Social.

Mapfre incrementa su beneficio un 18,9%

El beneficio neto de Mapfre en los nueve primeros meses de este año ascendió a 529 millones de euros, una cifra que representa un incremento del 18,9% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, que estuvo afectado por la excepcional siniestralidad catastrófica. Los ingresos, por su parte, se situaron en 20.297 millones de euros (-4,7%) y las primas en 17.219 millones de euros (-4,3%). El negocio en España sigue siendo el motor de crecimiento de la compañía.

Las primas de la unidad de Seguros en los nueve primeros meses de este año ascendieron a 14.356 millones (-3,5%, debido, fundamentalmente, al efecto de los tipos de cambio).

El Área Regional Iberia (España y Portugal) incrementó su volumen de primas un 13%, hasta los 5.939 millones de euros. El beneficio, por su parte, se situó en 354 millones de euros y el ratio combinado mejoró 2 décimas, hasta el 93,8%.

España, por su parte, incrementó el volumen de negocio un 13,4%, hasta registrar unas primas de 5.842 millones de euros, un crecimiento superior al del mercado, apoyado, en gran medida, en el aumento del negocio de Vida (26,9%). El negocio de No Vida también creció significativamente, al aumentar un 7%. Las primas de Automóviles ascendieron a 1.695 millones de euros, una cifra que representa un crecimiento del 2,6%. Además, es importante destacar la mejora en medio punto porcentual del ratio combinado –que se situó en el 90,7%- y la favorable evolución del negocio de Verti. A cierre de septiembre, Mapfre aseguraba 5,7 millones de vehículos (142.000 más que en septiembre de 2017). Las primas de los ramos de seguros generales crecieron un 12,3%, hasta los 1.430 millones, y las de Salud y Accidentes se incrementaron un 5,7%, cerrando el mes de septiembre en 573 millones de euros y registrando una mejora muy sustancial del ratio combinado (-2,3 puntos porcentuales), hasta situarse en el 97,3%.

El negocio de Mapfre Vida, por su parte, creció un 27%, hasta los 2.024 millones de euros. Este significativo incremento está motivado por la emisión de una póliza de colectivos de Vida aunque, si se excluyese, el negocio seguiría mostrando una buena evolución, al crecer un 9,3%. El patrimonio de los fondos de inversión se situó en 3.476 millones de euros (-4,9%), mientras que los fondos de pensiones crecieron un 2,8%, hasta los 5.066 millones de euros.

Por otra parte, Mapfre ha dado a conocer que traspasar un fondo de pensiones, un plan de previsión asegurada (PPA) o un EPSV tendrá descuento en los seguros que el cliente tenga contratados con la compañía. Por segundo año consecutivo el asegu-

rado, a partir de ahora y hasta final de año, puede obtener un descuento en sus seguros de hasta el 3% del importe que traslade a la entidad.

En otro orden de cosas, Mapfre participó en octubre en el congreso 'Ciberseguridad: un pilar de la transformación digital', organizado por Incibe para la duodécima edición del Encuentro Internacional de Seguridad de la Información (Enise).

Por último comentar que la aseguradora ha anunciado un acuerdo de intenciones con las principales figuras del ecosistema de los esports como son ESL, la mayor compañía independiente del mundo; Liga de Videojuegos Profesional (Grupo Mediapro), la mayor organización en lengua hispana, y GGTech, el mayor organizador de competiciones en el ámbito educativo, con el fin de convertirse en la aseguradora de este sector.

El anuncio se ha realizado en el marco de Madrid Games Week, la única Feria del Videojuego y la Electrónica para el Ocio que reúne en España a las principales organizaciones de esports, así como a los mayores desarrolladores de videojuegos.

Asimismo, ha puesto en marcha la campaña 'En confianza', con la que la compañía presenta a Rafa Nadal compartiendo en primera persona reflexiones sobre aquello que le inspira confianza.

Allianz gradúa a la tercera promoción del Programa Superior de Dirección de Empresas de Mediación

El Campus Allianz ha acogido en Barcelona la ceremonia de graduación de la tercera promoción de alumnos del Programa Superior en Dirección de Empresas de Mediación. Un total de 38 profesionales entre agentes y corredores recogieron el título que les certifica como expertos en la gestión de empresas de mediación, con la acreditación de la Fundación Empresa de la Universidad de Navarra.

El ciclo formativo, organizado en tres módulos (Planificación del Negocio de Mediación, Gestión del Negocio de Mediación y Gestión de los Recursos) se distribuye en 204 horas lectivas. La oferta formativa del Campus se complementa con seminarios especializados concebidos para recoger los temas y tendencias más novedosos, garantizando que ésta se adecua siempre a las últimas demandas del mercado.

Por otro lado, Allianz y Ebroker han confirmado la incorporación de la aseguradora al proyecto de colaboración empresarial basado en tecnología blockchain, que integra al potencial colectivo de los más de 600 corredores de seguros que conforman la comunidad de empresas usuarias de la plataforma.

El proyecto Ebroker Blockchain NET avanza en el desarrollo de esta tecnología para su aprovechamiento en ámbitos estratégicos del sector como la certificación digital, seguridad, estandarización, IoT y Big Data, entre otros, con la que se vislumbra una gran oportunidad para aportar soluciones a los corredores, inicialmente para gestionar diferentes aspectos relativos a la Protección de Datos y la nueva directiva europea de distribución de seguros (IDD) de forma eficiente y compartida con las aseguradoras.

Hiscox informa sobre los seguros de arte y altos patrimonios

Hiscox ha impartido en octubre dos formaciones sobre arte y altos patrimonios en los Colegios de Mediadores de Seguros de Alicante y de Barcelona. Eva Peribáñez, responsable técnico de Arte y Clientes Privados, y Natalia Martín, suscriptora de Arte y Clientes Privados, han presentado las soluciones de Hiscox y la actualidad de los mercados de seguros para colecciones, museos y obras de arte, hogares exclusivos y coches clásicos.

"A través de estas formaciones queremos trasladar nuestra experiencia sobre las necesidades de los potenciales clientes, qué productos especializados existen para ellos y cuáles son los mejores argumentos de venta", ha comentado Peribáñez.

Por otro lado, la aseguradora ha abierto su perfil en la red social Linkedin para poder ampliar su comunicación bidireccional con el conjunto de corredores que operan en España. En él se ofrecerá información sobre la compañía y el funcionamiento y particularidades de sus soluciones aseguradoras. El perfil nace con el espíritu de realizar una escucha activa de las preocupaciones y necesidades de estos profesionales, y poder colaborar para explicar a sus clientes las ventajas de un seguro y qué puede hacer una compañía especializada como Hiscox por ellos. Se ha presentado el hashtag #HiscoxSegurosEspecializados para unificar esta conversación.

Olga Sánchez sustituirá a Jean-Paul Rignault al frente de AXA España

Olga Sánchez, actual directora de Finanzas de AXA España, será desde el 1 de abril de 2019 la nueva consejera delegada, tras la jubilación de Jean-Paul Rignault, que abandona el Grupo AXA tras más de 35 años de carrera.

Con el fin de garantizar un adecuado periodo de transición, Sánchez asumirá la dirección general de la compañía a partir del 1 de enero de 2019, cargo que compaginará con el actual de directora financiera durante estos meses. Asimismo, se incorporará al comité Partners del Grupo AXA a nivel mundial. Sánchez es licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales. Ha desarrollado gran parte de su carrera profesional en AXA donde, además, es miembro del Consejo de Administración, así como del comité de dirección.

Por otro lado, la aseguradora ha dado a conocer que el colectivo de economistas representados por el Consejo General de Economistas contará desde el 1 de diciembre con el respaldo del seguro de Responsabilidad Civil de AXA. Los economistas colegiados dispondrán de todas las condiciones de la póliza.

El Grupo Catalana Occidente aumenta un 7,1% su resultado consolidado

El Grupo Catalana Occidente ha obtenido un resultado consolidado de 304,8 millones de euros en los nueve primeros meses de 2018, lo que supone un aumento del 7,1% respecto al mismo periodo del año anterior. Por su parte, el volumen de negocio se sitúa en los 3.272,6 millones de euros, un 1,7% más.

En los nueve primeros meses del año, el resultado recurrente del negocio tradicional (Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao, NorteHispana Seguros y Previsora Bilbaína) aumenta un 4,7% hasta los 164 millones de euros, mientras que el volumen total de primas facturadas se mantiene en los 1.881,3 millones de euros.

La facturación del negocio tradicional, sin considerar las primas únicas de Vida, se incrementa un 2,4% hasta alcanzar los 1.656 millones de euros, donde destacan el aumento de la facturación en el ramo de Diversos (+7%) y en el de Multirriesgos (+2%).

Por su parte, el resultado recurrente del seguro de Crédito (Atradius Crédito y Caución y Atradius Re) llega a los 153,2 millones de euros, un 5,4% más en comparación con los nueve primeros meses de 2017. El volumen de negocio de esta actividad se incrementa un 3,1% hasta los 1.391,3 millones de euros.

Por otro lado, hay que destacar que el Grupo Catalana Occidente ha acordado la compra del 100% de Antares, compañía de seguros personales de Telefónica, por 161 millones de euros. Con esta transacción, pendiente de recibir la autorización de las autoridades regulatorias, el Grupo Catalana Occidente alcanza la novena posición del ranking de Salud con un 2% de cuota de mercado y con 160,3 millones de euros de facturación en ese ramo. En el marco de esta operación, Telefónica se compromete a mantener con el Grupo Catalana Occidente la distribución de las pólizas colectivas del Grupo Telefónica de forma exclusiva durante 10 años.

Antares es una compañía que opera en los ramos de Salud, Vida Riesgo, Accidentes y Vida Ahorro para clientes particulares y colectivos de empresas.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha comunicado que todas aquellas personas que realicen un traspaso o una aportación a los planes de pensiones o al plan de previsión asegurado podrán obtener como bonificación hasta un 3% de la cuantía aportada o traspasada. Para beneficiarse de las ventajas de la campaña, los traspasos y aportaciones deben realizarse antes del 31 de diciembre de 2018 y ser de un importe igual o superior a 2.500 euros, no computando los traspasos internos entre los planes del Grupo Catalana Occidente.

Por último, destacar que A.M. Best ha elevado de “a” hasta “a+” la calificación en crédito emisor a largo plazo para las principales entidades operativas del Grupo en el seguro de Crédito, manteniendo la perspectiva en estable. Al mismo tiempo, la firma de calificación crediticia ha reiterado el rating de fortaleza financiera, en “A” (Excelente), y de crédito emisor a largo plazo, en “a+”, para las compañías Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros y Seguros Bilbao que forman parte de su negocio tradicional.

DKV reúne a representantes de la mediación para fomentar planes de acción conjuntos

DKV ha reunido a representantes de corredurías, organizaciones y asociaciones de profesionales de la mediación para ahondar en estrategias de distribución y optimización de la gestión, así como el fomento de nuevos planes y estrategias.

A este encuentro, convocado en Madrid por el Consejo Asesor de la Red Externa de DKV, asistieron, por parte de las corredurías: Javier González, de Sáez de Montagut y Moreno; Humberto Albánez, de Grupo Concentra; Adolfo Ferreiro, de la correduría Segurfer XXI; Ignacio de Rojas, de Bureau Brokers; Antonio Muñoz Olaya, de TAT Mediadores y presidente de la asociación Cojebro; Fernando Morán, de la correduría Segumor; Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General; Javier Navarro, de Adecose; y Alberto Ocarranza, de Fecor. Por parte de DKV, asistieron a la reunión: Javier Vega de Seoane, presidente de la aseguradora; Pedro Orbe, director general Comercial; Ignacio López, director de Canales Mediados y Territoriales, y Jordi Rubio, responsable de la Red Externa.

¿Cuál es el rol del corredor en este nuevo y futuro escenario? ¿Qué lugar ocupan los corredores? ¿Cómo sería la compañía de seguros de Salud de vuestros sueños? Fueron algunas de las cuestiones planteadas en esta reunión. Además, se habló de la posibilidad de mejorar la estrategia de distribución y optimización de la gestión, destacando la emisión de colectivos, la gestión de siniestros en cuanto a la mejora en la agilidad y rapidez de respuesta, y la oferta en las primas del ramo de Salud.

Por otro lado, la aseguradora ha realizado dos nuevos nombramientos recientemente: Antonio Vila, actual director de las sucursales en Cádiz, ocupará la Dirección Territorial de Andalucía-Murcia. Y Juan Manuel Chicote se ha incorporado como co-director de Recursos Humanos junto a Jorge Díez-Ticio hasta su jubilación..

La app de MGS Seguros, considerada la mejor aplicación móvil del sector

La app para móviles y tablets de MGS Seguros ha vuelto a ser considerada la mejor del sector asegurador en una nueva entrega de los Premios Innovación Aseguradora.

Se trata de un nuevo reconocimiento para MGS App, que desde su lanzamiento ha ocupado los primeros puestos del ranking.

Por otro lado, ya está disponible para los clientes del seguro de Automóviles, que cuenten con la garantía de lunas, una promoción por la que podrán beneficiarse de un tratamiento anti lluvia gratuito para su vehículo. El tratamiento, que se instala en menos de 20 minutos, protege el parabrisas durante 1 año frente a las lluvias, la congelación y la acumulación de polvo y suciedad.

El Gobierno analiza el Anteproyecto de Ley que regula los Fondos de Pensiones de Empleo

El Consejo de Ministros ha analizado el Anteproyecto de Ley para la transposición de la Directiva europea que regula las actividades y supervisión de los Fondos de Pensiones de Empleo. Con esta transposición se modifica el texto refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones. El texto introduce medidas dirigidas a mejorar la supervisión, transparencia y competitividad de estos fondos.

El Anteproyecto incorpora novedades dirigidas a mejorar los sistemas de gobierno, la información, supervisión y transparencia de los fondos de pensiones. Asimismo, se incluyen medidas encaminadas a impulsar la competitividad y la creación de un mercado único, mediante la regulación de la actividad y las transferencias transfronterizas de los fondos.

Por lo que se refiere al sistema de gobierno de fondos de pensiones, el Anteproyecto de Ley refuerza los requisitos generales de gobierno corporativo, así como los de aptitud y honorabilidad de las personas que participan en la toma de decisiones. También se recogen cuestiones relativas a la política de remuneración y la organización del fondo, estableciendo la obligación de mantener políticas escritas y realizar una evaluación anual interna de los riesgos.

Por otra parte, se mejora y especifica la información que deben recibir los partícipes y beneficiarios, antes y después de su suscripción. Destaca la remisión obligatoria con carácter anual de la "declaración de las prestaciones de pensión". Este documento debe recoger la previsible pensión que le corresponderá al beneficiario cuando se jubile, incluyendo diferentes escenarios de la posible evolución.

Se articulan también los aspectos relacionados con la supervisión prudencial, en especial los relativos a la transparencia, el proceso de revisión supervisora, el deber de secreto profesional y el intercambio de información.

El Anteproyecto de Ley regula el procedimiento de la actividad y transferencias transfronterizas de los fondos de pensiones. El objetivo es crear un mercado interior de previsión social de empleo en la Unión Europea.

Con este fin el texto aprobado mejora el procedimiento de comunicación entre las entidades supervisoras para la integración de planes de pensiones de empleo entre estados de la Unión Europea. Como novedad, se regulan las transferencias transfronterizas, que permitirán la movilización de un plan de pensiones entre fondos de pensiones de distintos países.

El Gobierno ha acordado solicitar los informes preceptivos correspondientes al proceso de tramitación de este APL.

Agroseguro presenta las novedades de los seguros para cultivos herbáceos y uva de vino

Agroseguro, en colaboración con Enesa, el Consorcio de Compensación de Seguros, la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (Saeca) y la Junta de Castilla-La Mancha, ha celebrado una jornada sobre las novedades del seguro agrario, centrándose en las líneas de seguros para cultivos herbáceos extensivos y uva de vinificación.

Inmaculada Poveda, directora general de Agroseguro, recordó la elevada siniestralidad que estas dos líneas de seguros registraron en la campaña pasada (más de 220 millones de euros en cultivos herbáceos y de 74 millones en uva de vinificación).

Por otro lado, Agroseguro ha comunicado que ya ha abonado indemnizaciones por valor de 48,20 millones de euros, lo que supone el 90% de la estimación total para este año, que asciende, de momento, a más de 54 millones. En total, se han recibido declaraciones de siniestro correspondientes a 123.620 hectáreas (el 34% del total de superficie asegurada), de las que casi 63.000 hectáreas son por pedrisco y otras 37.600 por heladas.

Por último, señalar que Agroseguro y Saeca han firmado una adenda por la que se mejoran las condiciones para acceder al pago fraccionado de las primas de los seguros agrarios con el aval de Saeca. De esta forma, para los seguros de explotaciones agrícolas, se rebaja de 1.000 a 300 euros la cantidad mínima de coste a cargo del tomador para poder acceder al fraccionamiento de pago con el aval de Saeca.

Esta mejora es de aplicación para los seguros del Plan 2018, cuyo inicio de contratación comenzó el 1 de septiembre, por lo que se facilita el acceso al fraccionamiento a agricultores de sectores con un peso importante en el sistema de seguros, como los cultivos herbáceos o la uva de vino, entre otros.

Tanto los seguros agrícolas como los ganaderos pueden acceder al pago fraccionado con aval de Saeca, y además Enesa otorga un 1% de subvención adicional a aquellos asegurados que decidan acogerse a esta modalidad de pago.

Markel nombra a Covadonga de Lorenzo directora de Siniestros

Markel ha promovido a Covadonga de Lorenzo, nombrándola directora de Siniestros.

De Lorenzo es abogada en ejercicio con más de 16 años de experiencia profesional. Tras su experiencia como Letrada en despachos especializados, ha desarrollado toda su trayectoria profesional en el sector asegurador como especialista en RC y Líneas Financieras en HCC y Aon Risk Solutions, previamente a su incorporación a Markel.

CNP Partners muestra su apoyo a la mediación en su IX Seminario

CNP Partners ha celebrado su IX Seminario de Mediación bajo el lema 'Avanzando juntos hacia el futuro'. En él la entidad ha compartido con sus distribuidores todas las novedades, logros, retos y experiencias.

La apertura del seminario ha sido realizada por Santiago Domínguez, director general adjunto de CNP Partners, que ha informado sobre la actualidad del grupo y de la compañía, destacando los últimos cambios que han tenido lugar en la aseguradora, tales como el nombramiento de David Lattes, nuevo director general de CNP Partners; de David Miseray, que desde el mes de mayo asume la responsabilidad de las áreas financiero-actuarial; DSI y servicing con el cargo de director general adjunto; así como la nueva estructura por unidades de negocio o LOB's (Line of Business), con Juan José Velasco y Pilar Castillo como respectivos directores del LOB de Ahorro y Riesgo; o la adquisición de iSalud, comparador líder en seguros médicos en España.

Entre otros temas, se han dado a conocer las acciones de formación realizadas, que superan las 3.000 horas en el último año, así como las distintas iniciativas de comunicación y RSC, o acciones de innovación como CNP Start, programa de apadrinamiento de emprendedores para apoyar a startups.

Jose Luis Herrero, asociado senior de Deloitte Legal, ha analizado el proyecto de Ley de distribución de seguros y reaseguros privados, y su alcance y efectos en la mediación.

Mientras que Pilar Castillo, directora de la Unidad de Negocio de Riesgo, ha invitado al debate sobre la evolución de las necesidades de protección en los distintos momentos del tiempo, y cómo el mercado aborda los desafíos y retos del sector. Además, ha presentado la oferta actual de productos y garantías de CNP Partners y la hoja de ruta de la compañía en productos de riesgo para el próximo año.

Por su parte, Juan José Velasco, director de la unidad de negocio de Ahorro, ha abordado un tema de gran actualidad como es la longevidad y sus consecuencias. Además, ha presentado la nueva oferta de rentas vitalicias disponible en noviembre para el canal de mediación, así como la planificación de productos de ahorro que maneja la compañía para el próximo año.

Por otro lado, a primeros de noviembre la aseguradora ha dado a conocer la incorporación de Carlos Rivero como director territorial de la Zona Oeste para el Canal Mediación. Rivero, que reportará directamente al director de Desarrollo de Negocio, Enrique Durán, continuará con la labor desempañada hasta ahora por Cristina Sánchez, quien inicia una nueva etapa profesional.

Rivero es licenciado en Economía por la Universidad Complutense de Madrid y máster en Tributación/Asesoría Fiscal por el Centro de Estudios Financieros. Cuenta con una dilatada trayectoria en el sector financiero, con más de 14 años de experiencia comercial en las áreas de Gestión de Patrimonios y Gestión de Activos, y posee un conocimiento profundo de las redes bancarias de distribución.

AIG detecta un aumento de notificaciones de ciberataques en sectores nuevos

El último informe anual sobre Ciberincidentes, de 2017, de AIG constata un aumento de notificaciones de asegurados de ocho sectores que no aparecían en el listado de siniestros de la compañía en este ramo, entre los que figura el de energía y el transporte.

El informe resume en tres los principales riesgos de ciberseguridad para las empresas:

- Servidores externos con acceso remoto combinado con contraseñas débiles. Es la principal vía de entrada de *malware* y *ransomware*.
- Falta de conocimiento por parte del usuario que permita la piratería de contraseñas mediante *phishing*.
- Protocolos de inicio de sesión débiles. El riesgo de *phishing* se elimina si se habilita la autenticación de dos factores, lo que requiere un código secundario para el registro de la cuenta.

Por otro lado, la aseguradora ha puesto a disposición de los brokers de Barcelona su experiencia en cibersiniestros en el transcurso de la jornada 'AIG CyberEdge. Un enfoque práctico'. Olivier Marcén, responsable para el Sur de Europa de CyberEdge y moderador del encuentro, destacó los 600 cibersiniestros que AIG ha tramitado en Europa en los últimos años. Además, animó a los asistentes a que incentiven en sus empresas las herramientas para prevenir los ataques y les desgranó las ventajas de las pólizas de CyberEdge de AIG, concretamente del cuestionario Smart app, que tiene la flexibilidad de poder adaptarse a las características específicas de cada empresa.

Macarena Arias, Senior Complex Claims Adjuster de la aseguradora, centró su intervención en explicar a los asistentes cómo se activa la póliza de CyberEdge y cómo funciona la cobertura de primera respuesta, además de mostrar varios casos prácticos.

DAS Seguros digitaliza la entrega de las condiciones generales a sus mediadores

DAS Seguros ha comenzado a digitalizar la entrega de las condiciones generales, aplicándolo en un primer momento en su seguro 'Das Impago de Alquiler'.

De este modo, cualquier mediador que solicite el envío de la documentación de la póliza mediante Welcome Pack físico y desee consultar o imprimir las condiciones generales del seguro 'Das Impago de Alquiler', podrá hacerlo a través del enlace que tendrá disponible en las condiciones particulares. Se espera que a lo largo del próximo año se pueda ir implementando poco a poco la digitalización del resto de condiciones generales de otros productos.

Generali presenta a sus corredores las previsiones para 2019

Generali ha presentado a sus corredores las previsiones para 2019 y las últimas novedades de la compañía. Durante este encuentro y bajo el lema 'Siente a tu lado la fuerza del león', Santiago Villa, consejero delegado de la compañía en España, y Juan Luis Cavero, director general comercial, analizaron los principales datos y tendencias sectoriales y dieron a conocer los proyectos que la compañía ha venido desarrollando este año, dentro del marco de propuesta de valor para este canal.

Para ello, el evento también contó con la participación de Fermín Riaño, director de área del Canal de Corredores, que habló de la importancia de la prevención como valor añadido en el asesoramiento a los clientes; Guillermo Calderón, director Customer & Distributor Experience, que anunció las novedades digitales de la compañía desarrolladas especialmente para el canal de corredores; Javier Daguerre, director de Grandes Prescriptores de Servicios Personales y Negocio Internacional, que explicó el programa de Employment Benefits; y José María Conde-Salazar, director de área de Clientes y Distribución de Global Corporate & Commercial, que describió las oportunidades y sinergias que ofrece Global Corporate & Commercial para los corredores sobre todo cuando un cliente decide internacionalizar su negocio.

En el ámbito del negocio internacional destacó el potencial de crecimiento de un mercado poco explotado en el que la labor del corredor es muy significativa ya que puede ofrecer, por medio de la red internacional de Generali, un asesoramiento integral para asegurar los intereses de las pymes fuera de España.

En su intervención, Villa explicó que "las claves para el crecimiento de las corredurías se cimienta en tres grandes pilares: la digitalización como oportunidad para hacer más eficiente el negocio y dar respuesta a las nuevas demandas de los clientes; la prevención como valor añadido para el asesoramiento a las empresas y el acompañamiento en la internacionalización de los clientes (empresas), enmarcando estas dos últimas dentro de las soluciones diferenciales que hacen al corredor profesional insustituible en nuestra industria".

Durante la convención se presentaron las nuevas herramientas tecnológicas de Generali fruto de su apuesta por la innovación y su estrategia 'Simpler, Smarter, Faster' destacando la gestión del dato y su intercambio con el mediador, así como la conectividad como base de apoyo en una gestión comercial eficiente.

Por otra parte, bajo este lema, '¿Sabes lo que querrás hacer a los 70? Lo mismo que a los 40. Nunca cambies', Generali ha puesto en marcha su campaña de Ahorro y Pensiones con la que prevé captar 75 millones de euros hasta final de año. La promoción tiene como principal objetivo fomentar el ahorro privado con incentivos de hasta el 4% sobre el traspaso o el importe ingresado. El cliente recibirá la bonificación en efectivo, a través de cheques regalo en Amazon o El Corte Inglés o con aportaciones al propio plan del cliente.

Asisa Vida lanza su primer seguro de contratación 100% online

Asisa Vida ha desarrollado una herramienta que permite la contratación de su seguro 'Asisa Vida Tranquilidad' de forma 100% online. El cliente puede cotizar y contratar su póliza en el momento que quiera y desde cualquier dispositivo, realizando la emisión de la misma y su firma digital en tiempo real.

Además, esta herramienta está disponible para las correduría que trabajan con Asisa Vida, que podrán ofrecer a sus clientes una plataforma de contratación inmediata.

El sistema de contratación online que ha lanzado Asisa Vida incorpora todas las medidas de seguridad y el proceso final de firma de la póliza cuenta con la certificación de Evicertia, que actúa como tercero de confianza y se encarga de otorgar valor legal a la firma digital.

Por otro lado, Asisa ha lanzado una nueva ola de su campaña 'Sabemos cómo cuidarte' acompañada de una promoción que incluye descuentos por la contratación de varios productos de diferentes ramos en los que opera la compañía (Salud, Dental, Vida y Decesos).

Por último, comentar que la aseguradora ha obtenido el premio Elegido Servicio de Atención al Cliente del año 2019 en la categoría de seguros de Salud, galardón que entrega anualmente Sotto Tempo Advertising. La elección del Servicio de Atención al Cliente del Año está basada en una metodología que se realiza a través de las técnicas de 'mystery shopper' (clientes misteriosos). El estudio realizado concluyó que la atención al cliente de Asisa obtiene una valoración global de 8,97 puntos.

Carlos Rovira y Ángel Blesa, nuevos presidente ejecutivo y director general de Codeoscopic

El Consejo de Administración de Codeoscopic ha aprobado dos nombramientos que renuevan la estructura ejecutiva y de gestión de la compañía. Carlos Rovira pasa a convertirse presidente ejecutivo, mientras que el hasta ahora director comercial, Ángel Blesa, asume el puesto de director general.

"Estamos en un momento de crecimiento muy importante y queremos contar con todos nuestros clientes -mediadores, aseguradoras y partners-, para posicionar al canal mediado donde se merece. Y hacerlo, como siempre, apoyándonos en la innovación, una tecnología de vanguardia y un trato amigable, sincero y cercano con todos nuestros clientes", ha indicado Blesa.

Arag explica a la mediación las últimas tendencias digitales sobre clientes y modelos de negocio

Arag y Expansión han celebrado la jornada Arag del Mediador Digital para conocer las últimas tendencias sobre clientes y mercados, nuevos perfiles de compradores, omnicanalidad, servicios como el cloud o las posibles amenazas del sector asegurador y los nuevos actores que competirán en el mercado español.

Todos estos temas los han ido detallando el Industry Manager Finance de Google, Sergio Serna; el director comercial de Team vision; y el director del Observatorio 5G y la plataforma 5G Barcelona en Mobile World Capital Barcelona.

El CEO de Arag, Mariano Rigau, ha recordado a los mediadores que "nuestro enfoque es mejorar procesos a través de la tecnología para que la mediación llegue, con más éxito, al cliente final". Ha puntualizado que "todo lo que desarrollemos será para y con vosotros para impactar al consumidor".

Sergio Serna ha recordado que "vivimos en la hiperabundancia de datos y eso está cambiando la forma en la que debemos trabajar y aprovechar estos datos". De hecho, comentó que "están surgiendo espacios para crear nuevos modelos de negocio, con el foco puesto en los datos para así entrar en nuevas eras, como la de los asistentes virtuales".

El director comercial de Team vision, habló sobre los retos a los que nos enfrentamos, como el caso de los Chatbots con Inteligencia Artificial, la biometría o la vídeo asistencia y qué cosas se pueden hacer para ayudar a las empresas. Polvorinos ha animado a mover las compañías hacia una cultura digital: "el mundo cambia de manera muy rápida, pero podéis ofrecer servicios a vuestros clientes al mismo ritmo que ellos demandan".

El director del Observatorio 5G y la plataforma 5G Barcelona en Mobile World Capital Barcelona, ha hablado sobre cómo está afectando al mundo la transformación digital y cómo se contraen y expanden las cadenas de valor y ha apuntado que "hacer más eficiente esta cadena es tarea nuestra".

El Industry Manager Finance de Google ha añadido que "se debe acompañar al cliente para que el consejo del corredor genere confianza de un modo visible" y ha indicado que "no podemos esperar a que el cliente llame, así que se deben crear interfaces para alimentar esta relación y, de este modo, llegar a nuevos mercados".

Suben un 1,69% los ingresos por venta de pólizas

Los ingresos de las aseguradoras por la venta de pólizas a finales de septiembre ascendieron a 48.210 millones de euros, un 1,69% más que un año atrás. De este importe, 26.563 millones de euros fueron de No Vida y los 21.647 millones restantes de Vida, según muestran los datos provisionales recabados por ICEA.

La facturación del ramo de No Vida aumentaba transcurridos los primeros nueve meses del año un 3,99% en términos interanuales. La mejora de esta actividad se fundamenta en el tirón de todas las líneas de negocio, con mención especial de las pólizas de Salud y las denominadas Resto No Vida. La partida de seguros de Salud repuntó un 5,71%, hasta los 6.419 millones. Mientras, la línea de negocio calificada como Resto No Vida (que engloba las pólizas más ligadas a la actividad económica) creció un 4,88%, hasta los 6.402 millones.

Las pólizas de Multirriesgos y del ramo de Automóviles tuvieron un desempeño destacado. Los seguros de Multirriesgos aumentaron su facturación un 3,60%, hasta los 5.370 millones. Automóviles incrementó sus ingresos en otro 2,30%, hasta los 8.373 millones.

El ahorro gestionado en productos de seguro de Vida, medido a través de las provisiones técnicas, alcanzó los 187.664 millones de euros a cierre de septiembre. Eso supone un incremento interanual del 2,99%, de acuerdo con las estimaciones de ICEA.

UM Seguros abre una nueva oficina comercial en La Coruña

UM Seguros ha inaugurado una nueva oficina comercial en la localidad de Culleredo (La Coruña), para potenciar la presencia física de la aseguradora. En ella los clientes podrán realizar cualquier gestión administrativa como autorización de servicios, consultas sobre cuadro médico, obtener información de sus pólizas, así como la contratación de otros seguros.

"La progresión de nuestra cartera demanda acometer pasos firmes con el objetivo de acercarnos a nuestros asegurados y darnos a conocer entre aquellos que aún no reconocen a UM Seguros como una excelente opción en la contratación de seguros de Salud y Decesos", ha destacado su director comercial, Pablo Latorre.

Es imprescindible fusionar la automatización de la tecnología con el factor humano

A finales de octubre concluyó la 'Customer Experience Week' en Liberty Seguros con una mesa redonda en la que se encontraba Carlos Carrasco, CEO de Red Mediaria, y en la que quedó claro que además del asesoramiento técnico, el cliente quiere una complicidad con él. Por eso, el reto ahora es fusionar la automatización de la tecnología con el factor humano.

Liberty comenzó su preocupación por mejorar la experiencia de cliente en 2007 con la segmentación de cliente para tratarle de forma diferente. Ahora, está realizando este proyecto piloto a nivel global de la compañía y que tiene como objetivo poner de manifiesto la importancia que tienen los clientes para la aseguradora.

La mesa redonda, que estuvo moderada por Gerardo Laíno, director de Experiencia Cliente de Liberty, contó con la participación de Guadalupe Esparza, del RACE; Carlos Carrasco, de Red Mediaria; Laura Gonzalvo, de Securitas Direct; y José Luis Ruiz, de la consultora Brain Trust.

En opinión de Carlos Carrasco, "las relaciones personales son las que hace que un negocio vaya mejor. Además del asesoramiento técnico, el cliente quiere una complicidad con él". Aunque está a favor de utilizar las nuevas tecnologías, estas siempre tienen que tener un trato personal. Por ejemplo su App se llama 'una app y un café' e invierten 15 minutos en explicar a sus clientes cómo funciona e indicarles qué es una correduría, antes de venderle un seguro.

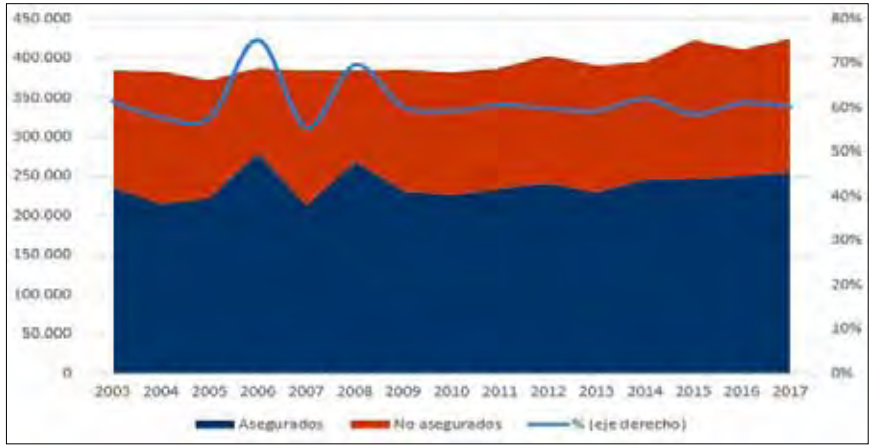
Laura Gonzalvo hizo referencia a que si se experimenta una buena experiencia, se recomienda. "El 60% de nuestras ventas vienen por la recomendación de nuestros clientes". En este sentido, José Luis Ruiz llamó la atención sobre el buen trato a los clientes que reclaman. "Si se da un buen servicio a los reclamadores, se vuelven los más fieles". Algo en lo que incide Gonzalvo "la mala experiencia se recuerda 8 veces más que la buena experiencia".

Para Guadalupe Esparza el reto ahora es "fusionar la automatización de la tecnología con el factor humano". Ese es el problema que se está teniendo con las App, que provocan frustración a sus usuarios. De hecho Ruiz indica que "el 20% de las empresas van a quitarlas en favor de asistentes personales. Se prevé que el 85% de las interacciones en 2020 se harán a través de chatbox. La realidad es que no aporta valor al cliente el hecho de que se utilice a personas para que hagan cosas repetitivas".

A la vez que se celebraba esta mesa redonda en Madrid se hacía simultáneamente otras en Bilbao y Barcelona.

El seguro atiende el 60% de los entierros

El pasado año, el sector se hizo cargo del entierro de 255.934 personas. Es decir, el 60% de los fallecidos en el país. Esta es una de las conclusiones que se desprenden del Informe Estamos Seguros 2017, elaborado por Unespa.



La mayoría de las inhumaciones (187.477) se produjo en la misma localidad donde ocurrió el fallecimiento. En 67.941 casos, un 27% del total, fue preciso trasladar el cadáver de una población a otra dentro del territorio nacional. Asimismo, hubo 516 personas que perecieron en el extranjero.

El seguro de Decesos es, tras el de Automóviles, el producto asegurador con mayor capilaridad en España. No en vano, 21,52 millones de personas de los 46,5 millones de residentes en el país están protegidas por una de estas pólizas, de acuerdo con datos recabados por ICEA. Representan el 46,3% de la población. Como en el mercado hay 8,2 millones de pólizas, existe una media de 2,62 asegurados por contrato. Este dato refrenda el carácter familiar del producto.

Los índices de suscripción más altos de este producto se dan pasados los 45 años y, muy especialmente, en la vejez. No obstante, el seguro de Decesos también está bastante presente entre los niños y la gente joven. Las tasas de aseguramiento entre las cohortes de población menores de 30 años oscilan entre el 27% y el 44%.

El CAI organiza una jornada sobre transformación digital

El Club de Aseguradores Internacionales (CAI) ha organizado un evento sobre transformación digital en The Place, el nuevo espacio de innovación experimental promovido por The Valley. Los visitantes disfrutaron en diferentes grupos de las nuevas tecnologías y probaron aplicaciones de realidad virtual, realidad aumentada, inteligencia artificial, internet de las cosas, aplicaciones 3D...

Antonella Fyer, coach ejecutiva, formadora y fundadora de FayerCoah, ofreció una conferencia sobre el impacto de la transformación digital en las empresas. Sobre todo hizo hincapié en que "las situaciones que nos están tocando vivir no tienen que ver tanto con la tecnología en sí, sino en cómo la tecnología está cambiando la vida de las personas".

Previsora General se reúne con los nuevos mediadores de su red

Jordi Busquet, director general de Previsora General, ha mantenido un encuentro con los mediadores que se han incorporado recientemente a su red, con el objetivo de encontrar un espacio de interlocución directa entre la Dirección General y la distribución a través de corredores de seguros.

En este acto, que tuvo lugar en el Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia, se conversó sobre el entorno económico, las oportunidades de negocio en seguros personales y el desarrollo del producto Convenio Colectivo. Busquet también informó sobre la situación de "positiva solvencia" de la entidad, y se compartieron las inquietudes de la mediación profesional independiente en el ámbito de la distribución.

Los directivos demandan más protección ante posibles reclamaciones personales

En un contexto en el que los clientes y consumidores son cada vez más exigentes, la preocupación de los directivos y altos cargos en relación con posibles reclamaciones personales contra ellos también aumenta. Así lo deja en evidencia un estudio elaborado por QBE Insurance Group.

El 27,8% de los directivos y altos cargos desearía que hubiera más protección en los procesos en los que están inmersos, así como en relación con el desarrollo de sus funciones. Dentro de los diferentes sectores, el 28,57% de los directivos del sector inmobiliario y construcción reclaman este tipo de protecciones, por encima del 23% del sector de energía y servicios y del 17,5% del que engloba a la contabilidad, banca y finanzas.

Según Fernando Vega, director de Líneas Financieras de QBE España, "en los últimos años se ha convertido en práctica habitual activar la póliza de D&O para siniestros de tipo laboral, debido a la cobertura de homicidio empresarial y las mayores exigencias por parte de la fiscalía de riesgos laborales".

Cuando se les preguntó a los directivos españoles por las áreas que más les preocupaban de cara al futuro, los encuestados destacaron la tecnología como un área de riesgo clave. Los ataques informáticos y las filtraciones de información fueron la principal preocupación para el 35%, seguido de temas de competencia y rentabilidad con un 30%. Otras áreas destacadas fueron: cumplimiento con los requisitos recientes de GDPR (21%), aumento de la regulación y controles gubernamentales (14%) y turbulencia financiera (16%).

Por otro lado, QBE Insurance Group ha incorporado a dos nuevos profesionales a su equipo en España: Luisa Sanclemente como suscriptora Senior de Responsabilidad Civil Profesional; y de Antonio Alonso como suscriptor de RC.

Inade forma a los corredores para que cumplan con la IDD

Se ha celebrado la primera jornada técnica del programa 'Adapta 18', plan diseñado por la consultora Inade, que tiene como objetivo ayudar a los distribuidores de seguros a adaptarse a la Directiva 2016/97 sobre la distribución de seguros y reaseguros privados (IDD).

El programa 'Adapta 18' está coordinado por Fátima Lastra, quien ha dicho que "es oportuno que los actuales mediadores de seguros revisen si los datos que figuran en el Registro Administrativo Especial de Mediadores de Seguros, Corredores de Reaseguros y de sus Altos Cargos se corresponden con la información real de cada empresa: identificación, socios, administradores, apoderados, dirección técnica, servicio de atención al cliente…".

Por su parte, el director de Inade, Adolfo Campos, cree que "los mediadores de seguros deberían poder apoyarse en procedimientos informáticos exhaustivos y ágiles, que faciliten la transición a la nueva norma".

Inade considera que el órgano de supervisión y control debe pronunciarse sobre el concepto de "fondos pertenecientes a clientes" en lo que respecta a las cuentas bancarias separadas, ya que su definición puede influir en la fórmula de liquidación de los mediadores a las aseguradoras (por la prima total que abonan los clientes o en cambio por la prima liquidable, es decir la prima total descontada la comisión del mediador) y también sobre la conveniencia de unificar un modelo de hoja de Recomendación personalizada sobre el producto (que debe explicar por qué un producto concreto satisfará mejor las necesidades del cliente) al igual que ha regulado la Unión Europea sobre el documento de información sobre productos de seguro distintos del seguro de Vida.

Pelayo nombra como director comercial a Javier Santos para potenciar y dinamizar la política comercial de la compañía de cara a afrontar los objetivos estratégicos marcados en el nuevo Plan Trianual.

Javier Santos, nombrado director comercial de Pelayo

Santos es licenciado en derecho por la Universidad de Oviedo, MBA Executive en Dirección Comercial por ESIC, Máster en Dirección Comercial y Marketing por la Universidad de Barcelona y PDD por la Fundación Escuela de Negocios.

Ha desarrollado toda su carrera profesional en el ámbito comercial dentro del sector asegurador, pasando por empresas como Zurich o Banco Vitalicio. Lleva formando parte de Pelayo desde el año 2000, ocupando diferentes puestos en la Territorial Norte y últimamente como director comercial de la Territorial Centro.

El volumen de primas de No Vida alcanza los 26.563 millones

El volumen de primas estimado en los ramos de No Vida a septiembre de 2018 se sitúa en torno a los 26.563 millones de euros, según datos de ICEA. De ellos, un 31,5% corresponde a la modalidad de Automóviles, un 24,2% a los seguros de Salud, un 24,1% a las modalidades de Resto de ramos No Vida y un 20,2% a la modalidad de Multirriesgos.

Automóviles a cierre del tercer trimestre, generó 8.373 millones de euros en ingresos, un 2,3% más que el mismo periodo del año anterior. Multirriesgos logró 5.370 millones y sitúa su crecimiento en un 3,6%. Las pólizas sanitarias aportaron 6.419 millones en primas hasta septiembre, un 5,7% más respecto al mismo periodo del año anterior. En cuanto al Resto No Vida, aumentó un 4,9% y alcanza los 6.402 millones.

'+Vida', mejor producto del año

La Cámara de Comercio de Guipúzcoa ha acogido el III Foro de Vida y Pensiones Vidaforum Euskadi 2018, el evento organizado por el Consejo de Mediadores de Seguros del País Vasco, en el que '+Vida', de Seguros Lagun Aro, se alzó con el premio al mejor producto del seguro de Vida y Pensiones en la mediación.

Con esta última edición Vidaforum Euskadi suma su tercer año, en una jornada en la que se dieron cita todos los colegiados del Consejo de Mediadores de Seguros del País Vasco. El programa del encuentro tuvo como objetivo presentar la evolución del ramo y los productos más destacados e innovadores del sector, además de suponer una oportunidad para reflexionar en común, plantear nuevos retos y compartir opiniones entre los responsables de las diferentes entidades.

Forinvest se celebrará el 5 y 6 de marzo de 2019

Forinvest 2019 ya tiene fecha. El 5 y 6 de marzo de 2019 Feria Valencia se convertirá en un foro de networking financiero-empresarial y del sector asegurador español gracias al Foro Internacional del Seguro.

Alejandro Roda, director del certamen, destacó los cuatro ejes principales que guían la organización de la próxima edición de Forinvest, que pasan por consolidar el certamen como punto de encuentro empresarial, el apoyo a la creación de un ecosistema emprendedor, la promoción de la cultura financiera orientada al pequeño ahorrador e inversor y el apoyo al sector asegurador centrado en la distribución a través de mediadores.

Antonio Fabregat, presidente del Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de la Comunidad Valenciana y del Colegio de Castellón, presentó los temas que protagonizarán el Foro Internacional del Seguro en su undécima edición. El 5 de marzo se inaugurará el Foro con una mesa sobre cambios legislativos y formativos que protagonizarán CEOS de diferentes aseguradoras. A continuación, se hará entrega del Premio a la Mediación, con el que se reconoce a los profesionales que más se han caracterizado por su apoyo y fomento de la mediación. La sesión de tarde, denominada 'Digitalización de la empresa de mediación. Casos de éxito', contará con una ponencia interactiva, en la que los asistentes podrán preguntar las dudas que surjan. Como participantes en la ponencia intervendrán mediadores que han digitalizado sus negocios.

El 6 de marzo, 'Unión del colectivo, fortaleza del canal, colegios profesionales versus asociaciones profesionales, la voz de la mediación profesional' será el nombre de la mesa redonda en la que participarán los presidentes de las diferentes asociaciones profesionales del sector.

La estadounidense Fortegra desembarca en España de la mano de la agencia de suscripción Ayax

Fortegra Financial Corporation, la compañía de seguros subsidiaria del Holding Tiptree Financial, llega a España a través de Ayax Suscripción de Riesgos.

El pasado mes de abril este gigante asegurador anunciaba la creación de una subsidiaria europea con sede en Malta llamada Fortegra Europe Insurance Co. Seis meses después, la compañía americana desembarca en España de la mano de la agencia de suscripción con sede en Málaga, Ayax Suscripción de Riesgos.

Esta colaboración se ha estructurado en varias fases. La primera comienza con la distribución de seguros de Equipos Electrónicos y Extensión de Garantía para automóviles y electrodomésticos desde el 1 de enero de 2019. A lo largo de 2019 se pondrá en marcha la solución de seguros de Vida.

Mutuavenir ha llegado a un acuerdo de colaboración con Soft QS, por el que ha incorporado en su operativa de negocio la plataforma tecnológica QS Integración, una herramienta que permite conectar mediante servicios web, ISegur, programa de gestión para mediadores, con los sistemas informáticos de la compañía.

Mutuavenir mejora la gestión de sus mediadores mediante la plataforma tecnológica de Soft QS

Desde la entidad se dice que "la puesta en marcha de QS Integración en Mutuavenir, mejora en gran medida la eficiencia del trabajo, pues permite automatizar las operaciones y optimizar los procesos entre la entidad y el mediador. Todo esto revierte directamente en una mejora del servicio al cliente final y, por supuesto, en el ahorro en coste y tiempo para ambas partes".

A través de ISegur, el mediador puede hacer uso de su propia plataforma de trabajo, independientemente de los sistemas de gestión que utiliza la entidad. Los datos se vuelcan y consultan de manera automática en el sistema de gestión de la aseguradora, evitando así la duplicidad del trabajo.

Sanitas Hospitales presenta su nuevo asistente virtual psicológico

Sanitas Hospitales ha diseñado un nuevo asistente virtual psicológico basado en un sistema de inteligencia artificial y validado por los psicólogos y psiquiatras de los hospitales de Sanitas, que permite a cualquier persona acceder a una evaluación psicológica y a distintos recursos de salud a través de cualquier dispositivo con conexión a internet utilizando su voz o la escritura.

El asistente virtual es capaz de ofrecer distintos recursos a demanda, como sesiones de mindfulness, o facilitar una cita con un especialista en psiquiatría, independientemente de si la persona es o no cliente de Sanitas.

La compañía presentará esta y otras soluciones digitales de salud en Healthio, la feria de Innovación y Digitalización en Sanidad, dentro de su nueva propuesta de valor en Salud Digital, que combina Big Data, Inteligencia Artificial y Blockchain para crear soluciones digitales para los problemas de salud y bienestar.

Este asistente virtual no sustituye la consulta de un profesional especializado ni tampoco almacena información privada de los pacientes, sino que ofrece recursos que ayudan a las personas a manejar situaciones de salud con más información. El asistente virtual está disponible en www.tusdudasdesalud.com.

Por otro lado, la aseguradora ha abierto una oficina en Zaragoza que incrementa su capacidad de gestión con el objetivo de ofrecer un servicio más completo y mejorar la experiencia del cliente en sus trámites presenciales.

La prima media de Autos baja en el tercer trimestre

El Barómetro Avant2 correspondiente al tercer trimestre del año establece que mientras que cotizaciones y emisiones acumulan elevados incrementos interanuales, la prima media de Autos experimenta una caída: baja a 365 euros en el tercer trimestre de 2018, frente a los 374 euros del mismo periodo de 2017.

En el desglose geográfico aparecen la Comunidad de Madrid, Galicia y Cantabria con las primas medias más altas: sus precios superan los 400 euros. En el extremo inferior, Extremadura, Castilla-La Mancha y Canarias presentan las primas más bajas: por debajo de los 320 euros.

En cuanto a las modalidades, Terceros detiene el aumento continuado que había experimentado en los dos primeros trimestres de 2018 para situarse ahora en 342 euros de prima media en el tercer trimestre. Por su parte, Terceros Ampliado ha ido disminuyendo: desde 332 euros en diciembre de 2017 hasta el mínimo de la serie, que se sitúa en los 318 euros de septiembre de 2018.

También destaca un importante descenso de la prima en el Todo riesgo con franquicia baja: ha pasado de un máximo de 748 euros en marzo de 2018, hasta los 526 euros de prima media en julio de 2018. Después, en septiembre remontó hasta 672 euros.

El informe refleja una subida interanual con más de 252.000 proyectos en el tercer trimestre de 2018. También aumentan interanualmente las emisiones, con un total de 57.166 pólizas emitidas.

La opción de la incineración a la hora de contratar un seguro de Decesos va ganando peso frente a la inhumación. Según datos de la cartera de NorteHispana Seguros, en los últimos cinco años la contratación del servicio de incineración creció un 70,17%, mientras que la inhumación aumentó en dicho periodo sólo un 6,70%.

El servicio de incineración crece un 70,17% en el último lustro en NorteHispana Seguros

Para comprender mejor la evolución de esta tendencia hay que analizar el peso que han representado cada uno de estos dos servicios en el último lustro. Así, en 2013 la contratación de la cremación en las pólizas de Decesos de esta aseguradora supuso el 19,97% del total mientras que la inhumación alcanzó el 80,03%. El año pasado el porcentaje de incineraciones representó el 28,47% frente al 71,53% de la inhumación.

Este cambio de tendencia también se constata a nivel regional, aunque se produce a un ritmo muy distinto en cada región. Por ejemplo, en Cataluña y en la zona norte de España (Asturias, Cantabria, Galicia, La Rioja, Navarra y País Vasco) la inhumación se situó en 2017 por debajo del 60% del total.

Seguros Bilbao da nuevas bonificaciones a sus clientes de Cuenta Única

Seguros Bilbao ha reforzado su oferta de seguros de Vida Ahorro al mejorar las condiciones de su 'Cuenta Única'. Sus clientes se podrán ahorrar el primer recibo de cada una de las nuevas pólizas que agrupen.

La 'Cuenta Única' permite a los clientes agrupar sus pólizas, obteniendo así una cuota única que pagará al mes sin ningún tipo de recargo. Para la contratación de este producto de ahorro es necesaria una aportación mínima de 2.000 euros. Otra de las novedades que incorpora es la rentabilidad. En concreto, para los primeros 50.000 euros, se ofrece una rentabilidad extra del 0,20% a partir de dos pólizas agrupadas en este producto.

José María Martín será el nuevo director general de Grupo Preventiva

El Grupo Preventiva ha comunicado el acuerdo tomado por su Consejo de Administración para nombrar a José María Martín director general de la compañía con efecto de 1 de enero de 2019, en sustitución de Eduardo González, que se jubila.

Gonzalez, que se mantendrá vinculado a la entidad tras su jubilación, cuenta con más de 40 años de experiencia en el sector.

Martín, que asumirá la Dirección General desde el 1 de enero, se incorporó a Preventiva en 2015 como director de desarrollo estratégico, tres meses después asumió también la dirección comercial del grupo. Con más de 30 años de experiencia en el sector asegurador, ha desempeñado diversas responsabilidades en compañías como Ocaso, Allianz o Previsión Sanitaria Nacional (PSN).

El presidente de la entidad, Antonio Fernández-Huerga ha señalado que "las nuevas reglas de juego del mercado hacen necesario contar con una estrategia diferenciadora, gestionada por equipos profesionales de alto rendimiento. Estamos refundando Preventiva en su 75º aniversario, ya es y queremos que sea aún más innovadora, digital, multicanal y a la vez cercana a las personas".

Al mismo tiempo y asociado con el nombramiento de nuevo Director General, se ha producido el nombramiento, también con efecto de 1 de enero, de Vicente Fuertes como nuevo director comercial. Fuertes, persona de muy extensa trayectoria en el sector asegurador, en el que ha desempeñado las más altas responsabilidades, se incorporó a Preventiva en septiembre de 2018.

Javier Santos, nombrado nuevo director de Seguridad Global del Grupo Santalucía

Javier Santos Ortega ha sido nombrado nuevo director de Seguridad Global (Chief Security Officer) del Grupo Santalucía. En su nuevo puesto, dirigirá el desarrollo y la implementación de la estrategia de seguridad, en función de las necesidades de los diferentes negocios. Además, liderará las políticas, directrices y estándares de seguridad necesarios para la ejecución de los planes estratégicos y operativos en todos los sistemas de información de la organización.

Santos se incorpora a Santalucía proveniente de KPMG, donde ocupaba el cargo de director de Ciberseguridad en IT Advisory desde 2014. Anteriormente ha desarrollado su carrera profesional en ATOS Origin, en Ernst & Young y WISeKey ELA (España y Latinoamérica), ambas en el sector de la consultoría, para luego ocupar el puesto de CISO (Chief Informations Security Officer) y director de Seguridad en ONO (cable Europa) desde 2008 hasta 2014.

Santos es Ingeniero Superior Industrial Eléctrico -especializado en Intensificación Electrónica, Informática y Sistemas de Control- por el Centro Politécnico Superior de la Universidad de Zaragoza.

Los ingresos de Cigna crecen un 9% en el tercer trimestre

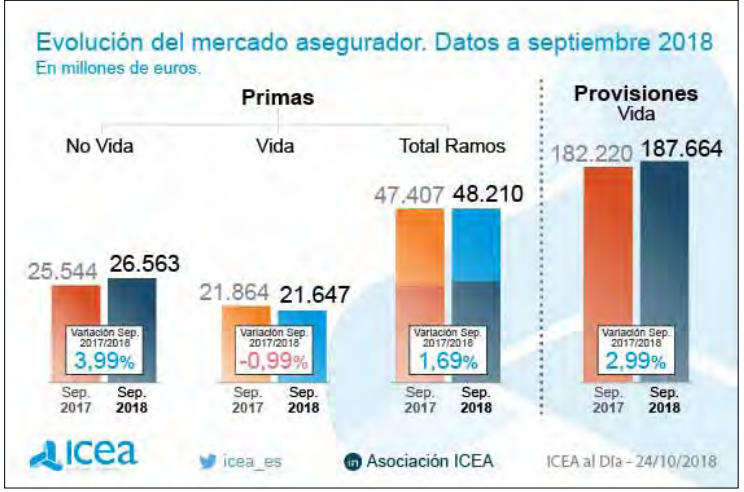
Durante el tercer trimestre de 2018, los ingresos totales de Cigna Corporation se han incrementado un 9% con respecto al mismo periodo de 2017, situándose en los 11.500 millones de dólares.

"Los resultados obtenidos en estos meses son el efecto de seguir ofreciendo a nuestros clientes soluciones asequibles y personalizadas", ha apuntado David M. Cordani, presidente y consejero delegado de Cigna. "De cara a 2019, esperamos seguir creciendo, aportando valor e impulsando la innovación de nuestra compañía. Sin duda, la fusión con Express Scripts reforzará estos objetivos".

Durante el tercer trimestre de 2018, los resultados netos para los accionistas ascendieron a 772 millones de dólares (3,14 dólares por acción), frente a los 560 millones de dólares (2,21 dólares por acción) obtenidos en los mismos meses del pasado ejercicio.

Por su parte, los resultados de explotación ajustados de Cigna durante este periodo fueron de 945 millones de dólares (3,84 dólares por acción), en comparación con los 716 millones de dólares (2,83 dólares por acción) de ese mismo trimestre en 2017. Estas cifras representan un incremento por acción del 36%.

Según las previsiones de la aseguradora de Salud, estos resultados de explotación ajustados podrían aumentar entre un 31% y un 33% en 2018, es decir, podrían llegar hasta los 3.490 - 3.540 millones de dólares (de 14,20 a 14,40 por acción).



Las primas crecen un 1,7%

El volumen de primas estimado para el conjunto del sector asegurador español al tercer trimestre de 2018 alcanzó los 48.210 millones, lo que supone un crecimiento del 1,7% frente al volumen de primas a septiembre 2017, según ICEA.

El negocio de Vida experimenta un decremento del -1,0%, recuperándose ligeramente de la tendencia a la baja que está experimentando desde mediados del año 2017. El negocio de ahorro, que representa el 83,1% del negocio de Vida presenta una caída del -3,3%. En cuanto al negocio de riesgo experimenta un crecimiento del 11,9%. El ahorro gestionado en productos de seguro, medido a través de las provisiones técnicas, alcanzó los 187.664 millones de euros en el tercer trimestre de 2018. Este importe supone un crecimiento interanual del 3%.

En cuanto a No Vida, su crecimiento se sitúa en el 4% manteniendo su estabilidad.

Casi 24.000 personas ya han transformado su patrimonio en rentas vitalicias

Las rentas vitalicias aseguradas ganan terreno como sistema de previsión complementario. A cierre del pasado septiembre, 23.845 personas mayores de 65 años transformaron el dinero logrado con la venta de algún elemento patrimonial en una fuente garantizada de ingresos de por vida. Estas rentas vitalicias acumulan un volumen de ahorro bajo gestión de 2.127 millones de euros.

Los datos recopilados por ICEA muestran cómo, al acabar el tercer trimestre, las aseguradoras velaban por 230.931 millones de euros de sus clientes, tras anotar un incremento interanual del 2,76%. De esa cantidad, 187.671 millones corresponden a productos de seguro, un 2,99% más. Los restantes 43.260 millones constituyen el patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión ha sido encomendada a entidades del sector. Este último importe es un 1,78% superior al anotado el pasado ejercicio.

Las rentas vitalicias y temporales constituyen el producto más relevante en términos de ahorro gestionado. Acumulan unas provisiones técnicas de 88.173 millones de euros, un 1,72% más que un año atrás. Por otra parte, destaca la pujanza de seguros individuales de ahorro a largo plazo (Sialp), que movían al acabar el tercer trimestre 3.616 millones y crecen un 31,24% con carácter interanual.

La evolución de los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) también es llamativa. Estos seguros alcanzan a cierre de septiembre los 13.097 millones y registran un crecimiento interanual del 11,43%.

Chubb reestructura su organigrama de negocio en España y Portugal

Chubb ha presentado su nueva estructura de negocio en España y Portugal, para servir a los clientes de acuerdo a su comportamiento de compra.

Ignacio Borja, Country President de España y Portugal, liderará la nueva organización:

- Fernando Fernández de Castro, ocupará la posición de Head of P&C y velará por la excelencia en la suscripción técnica de todas las líneas.
- Jesús Pérez, anterior director de Siniestros, liderará el segmento de Grandes Cuentas como Major Account Segment Leader.
- Miguel Angel Gutiérrez ocupará el cargo de Madrid Middle Market Manager; Marjorie Verbal ocupará el cargo de Barcelona Middle Market Manager; y Duarte Carneiro ocupará el cargo de Lisbon Middle Market Manager.
- El negocio de A&H Classic estará integrado en el Medio Mercado aprovechando todas las oportunidades de cross-selling. Ana María Hoyos continuará liderando el segmento de SME (Chubb Easy Solutions) como SME Segment Leader. Iñigo de Górgolas, Head of A&H continuará liderado el segmento de A&H. David Gimeno seguirá al frente como SPL Business Development Manager del segmento de Specialty Personal Lines.

Por su parte, Chubb ha anunciado el nombramiento de Santiago Sánchez como Head of Digital Distribution para Europa. Se encargará de liderar el negocio de distribución digital de Chubb en Europa.

Unespa lanza una guía de buenas prácticas sobre seguros de Vida Riesgo

Unespa ha publicado la Guía de Buenas Prácticas en Materia de Seguros Individuales de Vida Riesgo, a la que sus entidades asociadas se pueden adherir de manera voluntaria.

Este documento tiene como principal objeto incrementar la transparencia y la comprensión de los seguros de Vida Riesgo, facilitar la comparación de productos y fomentar determinadas buenas prácticas en la venta de estos seguros.

La guía consta de dos partes: Una primera en la que las aseguradoras que se adhieran asumen unos compromisos en relación con la venta de los seguros individuales de Vida Riesgo en declaración del riesgo de cliente previa a la contratación (cuestionarios de salud); no discriminación en la contratación de seguros individuales de Vida Riesgo por discapacidad, VIH/Sida u otras condiciones de salud; venta combinada de un préstamo hipotecario y un seguro individual de vida riesgo; y, pago de la prestación.

En la segunda parte, las aseguradoras se comprometen a suministrar, con carácter previo a la contratación, una nota informativa previa estandarizada.

Summa conciencia sobre el valor del seguro desde el Diario de Navarra

El Diario de Navarra entra de lleno en los seguros y crea la sección digital Vivir Seguros junto a Summa, donde los navarros acceden a diversos contenidos relacionados con riesgos, su prevención, la labor de los seguros y donde se está potenciando la figura del mediador como asesor especializado.

El Diario de Navarra ha elegido a Summa como correduría de referencia por su conocimiento profesional y su experiencia para crear esta sección y llevar a cabo un proyecto de distribución de seguros. Esta sección, junto con la edición impresa y todos los eventos que realiza el Diario de Navarra, está siendo la plataforma de lanzamiento de seguros innovadores, que necesitan un periodo de maduración largo y en los que la concienciación sobre el riesgo en la población es crítica.

En marcha desde el mes de julio recibe más de 10.000 visitas mensuales y una decena de consultas diarias sobre diferentes cuestiones relacionadas con seguros.

Unidad de Intervención Inmediata para atender a los asegurados en Mallorca

Llull Segur, socio de Cojebro, y Zurich Seguros han creado una Unidad de Intervención Inmediata para atender a los asegurados afectados por el reciente temporal e inundaciones en la isla de Mallorca.

Joan LLull, gerente de Llull-Segur, explica que “en esos momentos tan difíciles, no hay nada que más valoren las personas que el esfuerzo y la solidaridad. Desde el minuto uno sentimos la obligación de ofrecer la vertiente más humana de nuestra actividad aseguradora: ayudar más, cuando más se necesita. Me siento muy orgulloso del esfuerzo de mi equipo y del equipo desplazado de Zurich Seguros a la zona”. Carlos Palos, director de Ventas y Distribución de Zurich Seguros, ha puesto de relieve que “la colaboración entre corredor y aseguradora potencia la fuerza”.

El Colegio de Zaragoza dedica sus X Jornadas Técnico Formativas a la transformación digital

El Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza y Teruel ha celebrado sus X Jornadas Técnico Formativas. Una cita en la que expertos del seguro y los máximos responsables de las aseguradoras Allianz, AXA, Generali y Reale han tenido la oportunidad de intercambiar conocimiento e impresiones sobre la situación actual del sector asegurador.

El presidente del Colegio de Zaragoza, José Luis Mañero, ha incidido en que "al haber contado con los CEO más importantes de las aseguradoras que operan en España, hemos podido obtener información sobre cómo los mediadores podemos confluir con la tecnología que emplean las aseguradoras". Además, con el resto de conferenciantes que ha podido profundizar "en el desarrollo de la empresa de la mediación o la tecnología y el ciberriesgo".

El director de las jornadas, Miguel de las Morenas, ha manifestado que las conclusiones que pueden extraerse son que la mediación "se encuentra en un momento de profundos cambios, especialmente en materia tecnológica y legislativa. Es un momento de transición que va avanzando adecuadamente".

El tema protagonista de las jornadas ha sido la transformación tecnológica del sector y la necesidad de evolucionar hacia la digitalización. En la mesa redonda con los CEO de Allianz, AXA, Generali y Reale, se recalcó la necesidad de adaptarse "sin prisa, pero sin pausa", y de buscar nuevas oportunidades de negocio para el mediador en el ecosistema digital.

Los representantes de las empresas quisieron tranquilizar a los asistentes respecto a los problemas derivados de la transformación digital en el sector seguros y en concreto en la mediación. El CEO de Allianz, Josep Ferré, explicó que la mediación de seguros "tiene mucha experiencia en adaptarse a las nuevas realidades" y afirmó que tiene una visión muy positiva de la capacidad de adaptación de este sector. Por su parte, el director general de Generali, Juan Luis Cavero, aventuró que, dentro de unos años, hablaremos de digitalización como hoy hablamos de la máquina de vapor".

El CEO de Reale, Ignacio Mariscal, cree que la digitalización y la mediación no deben ser algo binario, "deben confluir". Sin embargo, también afirmó que el ecosistema digital sigue siendo "un mundo de personas" y que el mayor valor añadido con el que cuenta la mediación aún es el contacto personal con el cliente".

Luis Sáez de Jáuregui, director general de Distribución y Ventas de AXA, a su vez, llamó la atención sobre el hecho que muchos mediadores ya se han puesto las pilas en la transformación digital: "Hay un gran número de mediadores de seguros que ya venden sus productos por Internet". Además, en su conferencia 'El ahorro y las pensiones en España', recalcó el negocio que suponen las pensiones complementarias para el sector de la mediación. "El cliente desco-

noce sus necesidades", explicó y afirmó que asesorarles es una tarea que deben recoger los mediadores.

La transformación digital y la innovación también fue el tema protagonista de la ponencia de Ángel Blesa, director comercial de Codeoscopic, y el consultor asociado Claudio Aros, 'Evolución de las cotizaciones, emisiones y primas de Aragón', que explicaron qué herramientas tecnológicas (como el barómetro de autos de Aragón) dan poder de decisión al mediador. Higinio Iglesias, CEO de E-Broker, en su ponencia 'Tecnología, mediación y transformación digital' habló de la necesidad de un cambio de mentalidad en las empresas para llevar a cabo la transformación tecnológica. Mientras que Alan Abreu, responsable de riesgos cibernéticos de Hiscox, alertó sobre la necesidad de que todos los mediadores, independientemente del tamaño de sus negocios, mejoren su ciberseguridad. "Un antivirus no es suficiente", afirmó.

Otro tema que ha cobrado especial protagonismo durante las jornadas fue la nueva ley de seguros y reaseguros y el impacto del reglamento general de protección de datos. El secretario general del CGMS, Pablo Wesolowski, explicó las responsabilidades a las que se enfrenta el mediador ante la ley de protección de datos y las calificó como "inasumibles".

En cuanto a la Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros, Raúl Casado, subdirector general de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución, y Adolfo Campos, director de Inade, intercambiaron puntos de vista encontrados y explicaron las diferentes denominaciones para el mediador que incluirá la normativa.

También hubo tiempo para temáticas orientadas a la psicología del mediador, hablando de neurociencias aplicadas a la venta con Josep Gendra, responsable de Negocio de Reale, y de cómo mantener la motivación en la empresa de la mediación con Javier Sierra, consultor de Eutropia.

Willis Towers Watson desarrolla una nueva estrategia de ESG para invertir en renta variable

Willis Towers Watson, de la mano de MSCI, ha desarrollado una nueva estrategia de inversión que enfatiza la importancia de integrar los factores medioambientales, sociales y de buen gobierno (ESG) dentro del proceso de inversión.

Se ha desarrollado un Índice Universal ESG Adaptativo para ofrecer una estrategia simple y diferenciada para invertir en renta variable.

La estrategia invierte tanto en mercados desarrollados como en emergentes con una cartera diversificada que distribuye el capital y el riesgo de manera más equitativa entre las acciones en comparación con estrategias de índices tradicionales (donde las grandes asignaciones de capital y riesgo van a las empresas más grandes, es decir, distribución por capitalización bursátil). Esta estrategia también invierte más en compañías con atributos ESG positivamente destacables y, a su vez, excluye a las empresas que no cumplen con los estándares ESG mínimos.

El Colegio de La Coruña debate sobre la situación del Sistema Público de Pensiones

El Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña ha celebrado, de la mano de expertos del Colegio de Economistas y aseguradoras, una jornada para dar a conocer a colaboradores y clientes la situación actual de las pensiones y las diferentes alternativas que existen en el sector para complementarlas.

Roberto Pereira, presidente de Economistas Asesores Laborales (EAL) del Consejo General de Economistas de España, hizo un análisis del panorama actual del Sistema de Pensiones Español y las perspectivas de futuro.

A continuación, Juan Manuel Sánchez-Albornoz, presidente del Colegio, moderó la mesa redonda en la que César Rodríguez, director de la Sucursal de A Coruña de Allianz; Mati Toledo, responsable de Formación de Fiatc; Manuel Quintela, director Territorial Noroeste de Santalucía Vida y Pensiones; y Raúl Perán, director general de Deutsche Zurich Pensiones, debatieron sobre las alternativas en ahorro e inversión para complementar el sistema de pensiones.

Por último comentar que el Aula del Colegio ha recibido a Jorge Moreno, director comercial, y Juan Miguel Pérez, responsable de zona de Xenasegur, agencia de suscripción especializada en seguros de moto y coche, que ofrece herramientas que ayudan al mediador en su trabajo diario.

Newcorred ayuda a sus miembros a captar clientes a través de Segguroo

Newcorred y la aplicación para gestionar pólizas Segguroo han firmado un acuerdo de colaboración por el que todos los miembros de la asociación se incorporarán a esta plataforma tecnológica para dar servicio y atención a los usuarios que se dan de alta en ella y que solicitan propuestas para la contratación y renovación de sus seguros.

"Estar integrados en la plataforma Segguroo les va a permitir crecer en su negocio al recibir permanentemente contactos de clientes que solicitan la contratación de nuevos seguros o que están buscando mejorar las condiciones de los que ya tienen y quieren contar con el asesoramiento profesionalizado de un corredor o correduría de seguros", ha comentado Jorge Campos, presidente de Newcorred.

El Congreso de ACS-CV pone en valor la figura del corredor como "apuesta de futuro"

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) ha celebrado su XXII Congreso, en el que también se conmemoró el 25º aniversario de la asociación. Su presidente, Álvaro Olmos, subrayó que el lema del Congreso, 'ACS-CV, apuesta de futuro', "es una reivindicación del papel del corredor en el negocio asegurador, como garantía de profesionalidad, asesoramiento y trato personalizado en algo tan trascendente como asegurar el futuro y el bienestar de personas y de empresas".

En cuanto a los objetivos de la junta de gobierno, Olmos remarcó que "nos comprometemos a seguir defendiendo los intereses del pequeño y mediano corredor, aumentando el volumen de asociados especialmente en la zona de Alicante y Castellón". Además, "es prioritario revalorizar nuestra profesión en la sociedad, creando convenios de colaboración con los principales proveedores, así como con el resto de colectivos representativos del sector".

Aurelio Gil, responsable mercantil de ACS-CV, realizó una mención a las nuevas incorporaciones y destacó los más de 40 corredores y corredurías que se han incorporado en los últimos años, "que demuestra el buen desarrollo del área mercantil". Apostó por "mirar hacia adelante avanzando en herramientas tecnológicas, formación especializada y mayor cooperación empresarial con imagen de grupo". Para el responsable mercantil de la asociación "tenemos que invertir en herramientas para optimizar recursos, simplificar tareas y digitalizar procesos para obtener mayor tiempo, ya que aprovechando la tecnología y las nuevas oportunidades junto con la profesionalidad del corredor y la experiencia con el cliente, conseguiremos el relanzamiento comercial».

Francisco Álvarez, director general de Economía, Emprendimiento y Cooperativismo de la Generalitat Valenciana, destacó en la clausura del congreso el "valor social" de la actividad de la mediación de seguros, emplazando a todos los profesionales del sector a reclamar su posición en la sociedad. Álvarez incidió en la idea de que el corredor de seguros es responsable de la gestión de parte de los patrimonios familiares. Según Álvarez el papel del corredor de seguros "es clave para recuperar la credibilidad del sector financiero por la labor social que desempeñan".

Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General del Colegio de Mediadores de Seguros, alabó la posición de ACS-CV dentro del asociacionismo de la mediación de seguros y por su relación con los colegios profesionales de mediadores de seguros.

Por otro lado, señalar que ACS-CV ha incorporado a finales de octubre como asociado a José Luis Navarro Alberich, titular de la correduría de seguros Grupo Cronos, en la localidad de Benetússe (Valencia). Se trata de un joven con correduría de nueva creación, pero con experiencia y potencial de crecimiento.

El Colegio de Valencia forma a los mediadores sobre la atención telefónica al cliente

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha desarrollado el curso "Calidad en la atención telefónica al cliente", impartido por la directora ejecutiva de LF Consultoría, Inmaculada Marco. Por un lado, se trataron temas como la sonrisa telefónica o la utilización del no, y por otro, cómo solucionar posibles conflictos que surjan en la atención telefónica.

El objetivo del curso, dirigido a profesionales del sector y empleados, fue potenciar el desarrollo de las personas para favorecer su rendimiento y facilitar el cambio que requiere su crecimiento, a través de soluciones de aprendizaje innovadoras, de alto impacto y adaptadas a las necesidades específicas de cada directivo.

Por otro lado, el Colegio ha organizado en octubre tres talleres prácticos sobre Protección de Datos impartidos por José J. Ivars, CEO de Ivarstec Seguridad de la Información. El taller se divide en tres jornadas de una hora y media de duración cada una, en las que los asistentes están aprendiendo a gestionar la parte práctica y aplicabilidad de la normativa de protección de datos en sus entidades.

En otro orden de cosas, Plus Ultra Seguros ha convocado una jornada en el Colegio de Valencia para mostrar las oportunidades de negocio en Salud. Según Julio Pérez, director territorial Levante-Sur de Plus Ultra Seguros, se hizo "desde la óptica comercial ya que es una buena oportunidad de negocio porque es un ramo con mucho recorrido".

Los seguros de Impago de Alquiler mantendrán durante este año un crecimiento cercano al 30%, según Arrenta Quarto Pilar. Respeto al precio medio de la prima, ha comenzado a reducirse este ejercicio por primera vez, en un 8,6%, como muestra del aumento de la competitividad de esta garantía del alquiler.

Los seguros de Impago de Alquiler crecen un 29%

El crecimiento en la contratación de los seguros de Impago de Alquiler en los nueve primeros meses del año ha sido del 29% con respecto al mismo periodo del año anterior. Un porcentaje que está previsto mantener hasta final de año. Este aumento mantiene la tendencia del año anterior, en el que crecieron un 30%.

Sin embargo, Arrenta Quarto Pilar señala que más de la mitad de las viviendas en España no tienen la póliza adecuada y óptima en función de sus necesidades. La mayoría de los seguros no se revisan, ni se actualizan periódicamente en función de la evolución de las necesidades o del contenido de la vivienda.

March JLT advierte sobre el coste creciente para las empresas de los ciberataques

March JLT ha celebrado el I Foro de Ciberseguridad-March JLT con expertos en ciberriesgos a los que se enfrentan las empresas en la actualidad, en lo referente a la protección de datos gestionados por sus proveedores.

Álvaro Mengotti, Chief Commercial Officer de March JLT, ha incidido en la importancia de concienciar acerca de los riesgos en ciberseguridad que acechan a las compañías en la actualidad. El nuevo marco legal de protección de datos lleva inherente el concepto de responsabilidad y obliga a las empresas a comunicar cualquier fuga de datos en menos de 72 horas. En este sentido, los expertos coinciden en que es esencial tener una rápida capacidad de reacción. Sin embargo, a menudo este tipo de incidencias se producen no en el seno de la propia empresa, sino en los sistemas de los proveedores.

Antonio Ramos, socio fundador de LEET Security, agencia de servicios de rating ICT, indica que "no es suficiente con trabajar en nuestro perímetro, sino que debemos asegurarnos de que los proveedores también aplican medidas de seguridad".

En esta misma línea, José López Calvo, ex subdirector general de Inspección de Datos en la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD), ha subrayado que las amenazas para la ciber seguridad emanan tanto de la propia empresa y de sus empleados, como de los proveedores, por lo que ha recomendado aplicar principios de proactividad en la selección de estos últimos.

Por su parte, Alejandro Padín, abogado responsable de Protección de Datos y Tecnología en Garrigues, ha alertado de que el hecho de tener un contrato con un tercero "no exime al contratante de responsabilidad, en caso de que se produzca una brecha". Por esta razón, "debo tener siempre el control de los datos de los que soy responsable, aunque un proveedor los gestione o tenga a acceso a ellos".

Francisco Calvo Vicente, director general de Serikat, ha destacado la relevancia de ser diligentes y proactivos en la protección de los datos de los clientes. "Lo que tenemos que tener claro es que nos van a atacar y que debemos construir defensas tanto preventivas como reactivas, para que el siguiente ataque sea menos grave".

Uno de los aspectos más relevantes y que han coincidido en señalar todos los ponentes, es la creación de una cultura de seguridad, como medida interna para concienciar a los propios empleados de la importancia de cumplir con las normativas de seguridad en las empresas. De ahí la relevancia de ofrecer a las plantillas formación y soporte en seguridad.

Por su parte, José Carlos Marcos, director de Riesgos Financieros de March JLT, ha apuntado que el riesgo ciber, circunscrito al ámbito del riesgo financiero, puede tener consecuencias catastróficas en términos tanto económicos como de reputación, y puede llegar incluso a afectar negativamente a la cotización de una acción en bolsa. "El seguro ciber es un complemento que constituye la última línea de defensa que nos queda al ser atacados y que nos ayuda a aminorar la incidencia que puede tener en las empresas", ha señalado.

Centerbrok reúne a su red en su XII Congreso Nacional

El conjunto de la red Centerbrok se ha dado cita en Madrid para participar en su XII Congreso Nacional bajo el lema 'Liderando el Cambio' eslogan elegido por la empresa para trasmitir la estrategia del grupo para los próximos ejercicios.

El presidente de Centerbrok, Mariano Gómez, abrió el Congreso valorando lo realizado durante este año y lo que espera de la organización para el futuro: "El año 2017 cerramos el ejercicio con los mejores resultados, unos resultados extraordinarios, que vamos a mejorar en 2018. Tenemos vocación de liderazgo en servicios para la mediación profesional y por ello vamos a seguir reforzando nuestras estructuras centrales y creando nuevos servicios".

En la primera jornada tuvo lugar el Foro Centerbrok, donde se analizó el impacto del Reglamento de Protección de Datos en la mediación profesional con el abogado Juan Zabía de la Mata, así como la implantación de EIAC en las corredurías, en una mesa en la que participaron Antonio Jiménez de AXA, Pau Maya de Te-sis, Alejandro Mocholí de Fecor y Julia Torrico de CenterBrok.

Durante la segunda jornada del Congreso se realizaron distintas sesiones de trabajo en las que se profundizó en temas como las actuales oportunidades de negocio, los nuevos productos CenterBrok, el modelo de integración de carteras (CenterNet) y el plan de expansión territorial que tiene como objetivo alcanzar 60 corredurías en 2019. Igualmente se presentó la marca 'La Central Franquicia', el nuevo modelo de franquicia que se va a comercializar junto con Albroksa para liderar el mercado de franquicias de seguros.

Javier Espinosa, director comercial de Reale, participó en el Congreso analizando la situación actual del mercado de seguros, así como la estrategia de distribución de Reale con CenterBrok.

Marsh, la mejor correduría para trabajar

Marsh es la 26ª Mejor Empresa para Trabajar en España según el último ranking de Actualidad Económica. Asimismo, se consolida como el broker de seguros con las mejores condiciones laborales del mercado, sin la aparición de competidores este año en el listado.

En esta edición, Marsh ha obtenido 820 puntos sobre 1.000 que se reparten en Gestión del Talento (210 /240), Retribución y Compensación (195 /225), Ambiente (145 /205), RSC (35 /50), Formación (185 /220) y Valoración de Empleados (50 /60) donde la firma alcanza la máxima puntuación posible.

Adecose se reúne con los grupos parlamentarios para asegurar sus propuestas sobre la Ley Hipotecaria

Adecose se ha reunido con los miembros de las comisiones de Economía del Partido Popular y de Ciudadanos con el objeto de contar con el respaldo de dichos grupos para las propuestas presentadas por la asociación para la regulación de la contratación de los seguros en las ventas vinculadas al préstamo hipotecario en el Proyecto de Ley de los contratos de crédito inmobiliario, que se debatió el 6 de noviembre en el Pleno del Congreso.

Asimismo, Adecose ha estado en permanente contacto en los últimos días con el resto de los miembros de la Comisión de Economía y Empresa de PSOE, Podemos y PNV para que también respalden las propuestas de la asociación.

En este sentido, los representantes de Adecose han pedido a los grupos parlamentarios que mantengan sus propuestas ya incorporadas con el fin de que, por una parte, se prohíba que la entidad financiera cobre gastos suplementarios ligados al análisis comparativo que ésta pueda realizar para verificar la equivalencia de otros seguros presentados por el consumidor y que, por otro lado, la aceptación de una póliza alternativa del consumidor, respecto de la ofrecida por la entidad financiera, no suponga un empeoramiento en las condiciones de cualquier naturaleza del préstamo, en los productos vinculados y combinados.

Asimismo, Adecose ha instado a los grupos a defender la iniciativa de la asociación para que las pólizas de seguros ofrecidas por las entidades financieras, tanto en productos vinculados como combinados, sea obligatoriamente de carácter temporal anual renovable.

De incorporarse esta propuesta, planteada por Adecose y presentada como enmienda por Ciudadanos, ERC y PNV, se evitará que las entidades financieras puedan plantear contratos que vayan más allá de la anualidad, especialmente en la suscripción inicial, lo que impediría que los clientes puedan acceder anualmente a ofertas alternativas más ventajosas.

Por otro lado, Adecose ha nombrado a Marta Mariño responsable de Relaciones Institucionales y Proyectos de la asociación. Este puesto, de nueva creación, nace con la intención de reforzar la estructura de la organización y llevar la voz de la asociación y sus asociados a todos los puntos clave de la actualidad aseguradora.

Licenciada en Derecho y Periodismo y Máster en Comunicación Institucional y Política, goza de gran dominio de idiomas desarrollados en su trayectoria internacional. En el extranjero ha dirigido proyectos Marca-País para diferentes gobiernos y, en España, ha trabajado en comunicación corporativa y asuntos públicos tanto en agencias especializadas como en multinacionales.

Alfonso Fígares convoca la XIV Ruta Reale de Automóviles Antiguos

La correduría Alfonso Fígares y 31416 Piseguros, agencia exclusiva Reale, han organizado por décimocuarta vez la Ruta Reale de Automóviles Antiguos en Granada.

El sábado 27 de octubre por la mañana se desarrolló un Desfile de Elegancia, donde dos jurados distintos, uno formado por especialistas en coches clásicos, y otro, por periodistas y público, puntuaron todos los coches participantes que hicieron un recorrido por la zona de la Fuente de las Granadas junto al parque cerrado donde se exhibían los coches.

De entre todos los vehículos y en base a las votaciones de los dos jurados se otorgaron dos grandes premios: a la Elegancia, por el que el ganador puede disfrutar de una estancia de tres noches con vuelos ida y vuelta incluidos a una gran ciudad europea (París, Londres, Praga o Budapest); y al Mejor Descapotable, dotado con un viaje de tres días a un destino peninsular, con alojamiento y media pensión. El mismo sábado por la tarde, una caravana formada por la totalidad de coches clásicos participantes en la Ruta recorrió las principales calles de la ciudad, Puerta Real, Gran Vía, Recogidas, etc.

La principal característica de la concentración es el atuendo que llevan todos los participantes en la misma, que va de acuerdo a la fecha del vehículo que presentan, siendo la mayoría anteriores a 1940.

En esta convocatoria hubo dos salidas, una el sábado y otra el domingo, en las que se recorrieron las principales calles de Granada.

Nuevos ingresos en Espabrok

A finales de octubre, Espabrok ha dado a conocer dos nuevas integraciones en su organización: Giné Assessors, ubicada en Amposta (Tarragona) y Premium Mediadores, ubicada en Vitoria.

Los nuevos socios valora de esta organización: sus múltiples departamentos, el elevado grado de especialización en empresas, los productos exclusivos, la innovación tecnológica, acuerdos estables con las principales aseguradoras del mercado y la calidad humana de su equipo.

Con estas nuevas incorporaciones, Espabrok se posiciona en Tarragona y Vitoria y en el caso de Giné Assessors suma a su organización un equipo con una dilatada experiencia en la mediación profesional, 75 años, y tres generaciones cuyo relevo asume

Joan, que seguro sumará mucho a nuestro proyecto de éxito", ha relatado Luis López Visús, director general de Espabrok.

Comienza el juicio contra los bancos Sabadell y Popular por la obligación de contratar un seguro vinculado al préstamo

El 25 de octubre se celebró en el Juzgado de lo Mercantil número 3 de Gijón el juicio verbal por la demanda interpuesta por el Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias contra los bancos Sabadell y Popular por prácticas abusivas en la contratación de préstamos hipotecarios. En concreto, por obligar a sus clientes a contratar un seguro de Vida y/o amortización a prima única con una aseguradora vinculada a ellos, como requisito para otorgarles un préstamo hipotecario.

Para el presidente de Colegio de Asturias, Reinerio Sarasúa, "las condiciones de contratación de estos seguros constituyen un flagrante atropello de los derechos e intereses de los consumidores. Se está impidiendo al usuario la posibilidad de comparar los precios y coberturas ofrecidos por otras aseguradoras y elegir la que mejor se adapte a sus necesidades. Afectando directamente a las normas de libre competencia".

Más de una veintena de colegios provinciales de mediadores de seguros de toda España han mostrado su apoyo al procedimiento abierto y han comunicado expresamente al Juzgado tener conocimiento de estas mismas prácticas en su provincia. "la admisión de la demanda es ya un éxito en tanto que esta reconoce al Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias la competencia que el sector le demanda: ser vigilantes para que todas las partes cumplan sus obligaciones", ha señalado Sarasúa.

En su demanda el Colegio de Asturias solicita que se declare la nulidad de la condición general de la contratación introducida en los contratos de préstamo hipotecario formalizados por el Banco de Sabadell y el Banco Popular Español por su carácter abusivo, y se condene a ambas entidades a eliminar de sus condiciones generales la citada condición general de contratación.

Asimismo, la demanda pide que se las condene a devolver a los usuarios y consumidores afectados el importe de la prima única de los seguros contratados en virtud de la cláusula declarada nula; así como las cantidades que en virtud de la misma se hayan cobrado como exceso de intereses de todo tipo en los préstamos hipotecarios con los que se financiaron y cualquier otro gasto que haya derivado de la aplicación de la condición general de la contratación cuya cesación de uso haya sido condenado.

En base a estas cláusulas, los consumidores se han visto obligados a abonar cantidades que incrementan considerablemente el precio del préstamo hipotecario, por lo que han sufrido un perjuicio económico derivado del que deben ser resarcidos. A este respecto, se reclama indemnización de los daños y perjuicios sufridos por la aplicación de dichas condiciones generales de la contratación.

Nace la correduría ERSM Insurance Brokers, tras la fusión de ERM Holding y RMS

ERM Holding, del Grupo Crèdit Andorrà, y el holding RSM han llegado a un acuerdo para fusionar los negocios de correduría y consultoría. La operación da lugar al nuevo holding ERSM Insurance Brokers, líder en el mercado español al convertirse en la primera correduría de seguros privada del país. El nuevo holding está participado por ERM (51%) y RSM (49%).

El acuerdo se traduce en la creación de un gran grupo de corredurías más competitivo a nivel nacional e internacional, con un liderazgo en el mercado que mejora la capacidad de inversión, recursos y capilaridad. ERSM Insurance Brokers tiene 145 empleados, un volumen de 150 millones de primas intermediadas y unos ingresos de 21,4 millones de euros; atiende a 120.000 clientes y dispone de una red de oficinas y colaboradores que da cobertura a todo el territorio español.

ERSM Insurance Brokers engloba el negocio de correduría de seguros y consultoría, la experiencia de ERM en el área de la consultoría de riesgos y divisiones especializadas en el sector de la empresa (Crédito y Caución y previsión social), así como la trayectoria de RSM en la distribución masiva a diferentes colectivos y, en particular, en la automoción, especialmente a través de nuevas tecnologías. La suma de talento, tecnología, innovación y capacidad financiera permitirá hacer frente a los retos de futuro del sector y mantener y mejorar la vocación de servicio a los clientes y colaboradores que caracteriza a los dos grupos.

Al frente de ERSM Insurance Brokers están Ricard Soler, como consejero delegado, y Josep Mulà, como director general.

A mediados de noviembre se celebró en La Seu d'Urgell (Lérida) las Jornadas de Seguros y Cultura, evento organizado por el Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida, para acercar el territorio de esa región catalana a los profesionales del sector asegurador y, a la vez, ofrecerles una mañana de formación.

El Colegio de Lérida organiza unas jornadas de networking

Las jornadas están pensadas para conocer a otros profesionales del sector, intercambiar impresiones, conocer el territorio leridano y aprender de una nueva experiencia.

CIAC da a conocer sus propuestas sobre la Ley de Distribución a los grupos parlamentarios

Desde julio y hasta finales de octubre, representantes de CIAC han presentado a diversos Grupos Parlamentarios sus propuestas de enmiendas al Proyecto de Ley de Distribución. El objeto era explicar ese texto a los Diputados ponentes de las mesas de Economía o Consumo de los distintos Grupos Políticos, argumentando con hechos y casos reales prácticas abusivas que en el marco de la actual Legislación se están dando y que corren el riesgo de perpetuarse en el futuro con la actual redacción del Proyecto de Ley validado por el Consejo de Ministros del anterior Gobierno.

Se han celebrado reuniones con Ciudadanos, ERC, PdCAT, Podemos, PP y PSOE y, en general, todos los grupos han mostrado un gran interés en conocer las propuestas de enmienda, por abordar la protección del usuario y no intereses corporativistas. "Esto, han comentado, diferencia a CIAC de otros actores del mercado" señalan desde esta organización. Sin embargo, el Partido Popular, en concreto, mantiene una postura de claro apoyo al actual Proyecto de Ley dado que es obra de su anterior Gobierno.

Los temas tratados en las enmiendas presentadas por CIAC se resumen en los siguientes puntos: consagrar el principio de libertad de contratación; prohibición de primas únicas o seguros de duración superior a un año cuando estos sean asociados a préstamos de cualquier tipo; el distribuidor de seguros complementario no puede suponer un limbo en materia de deberes de información; los datos aportados por los corredores sobre los clientes a las aseguradoras no podrán ser conservados por aquellos aseguradores que no formalicen el contrato y deberán ser cancelados, en todo caso, al caducar el periodo de validez del proyecto de seguro; y, prohibición de colaboradores externos multinivel.

En este momento un centenar de enmiendas prometen una deliberación prolongada del actual Proyecto de Ley. Desde CIAC esperamos que "en el plazo más breve podamos contar con una solución que aporte un contexto legal de protección efectiva para el consumidor de seguros y que resulte sostenible a largo plazo".

CIAC interpreta que todas estas medidas propuestas "pueden ayudar a contar con un mercado de seguros más responsable, más ético y coherente con el espíritu de orientación a las necesidades reales del cliente, un cliente al que los corredores representan no solo ante las aseguradoras sino también, como dejan patentes las acciones realizadas, ante nuestro órgano legislativo dado que el artículo 1.3 de la Ley de Colegios Profesionales admite dicha representación por el ámbito asociativo en casos de colegiación no obligatoria".

Los mediadores navarros se forman sobre el colectivo de Salud

El Colegio de Mediadores de Seguros de Navarra ha acogido una jornada formativa de DKV sobre el 'Mercado colectivo de Salud', donde se presentaron, por parte de la compañía, las novedades, coberturas y servicios que ofrece a los colectivos.

Mercedes Giménez, de la Escuela de Formación de DKV, hizo un repaso de cómo, a lo largo de los años, han aparecido técnicas médicas avanzadas que han sido incorporadas a las coberturas de sus pólizas de Salud. Además, resaltó que en DKV "estamos actualizados para cubrir todo tipo de patologías que encontramos en la calle, como el ciberacoso, el estrés laboral o el bullying", explicó Giménez.

Después desgranó las modalidades de contratación colectiva que trabaja DKV: colectivos de suscripción obligatoria o cerradas, colectivos de suscripción voluntaria o abiertas, colectivos cofinanciados y planes de retribución flexible. Giménez desarrolló la implantación del Plan de Compensación Flexible (PCF) en la empresa, un modelo donde "todos salen ganando: la empresa, los trabajadores, los mediadores y la compañía".

Apromes inicia el segundo curso del Grupo A

Por segundo año consecutivo ha tenido lugar la apertura del curso de formación Grupo A, impartido conjuntamente por Apromes y la entidad Campus Asegurador.

En la apertura del curso intervino el profesor Carlos Fernández, director de Campus Asegurador, quien hizo una exposición del programa, estructura, claustro de profesores y desarrollo del mismo. A continuación, intervino el doctor Víctor Zorrilla, profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, de la Universidad Complutense de Madrid, quien impartió la lección magistral sobre 'Presentación y dinámica del curso e introducción al contrato de seguro y a la institución aseguradora'.

Ambos profesores destacaron la importancia del lado humano del corredor de seguros en su actividad profesional, así como la confianza que los clientes depositan en el mismo, a través del mandato en la defensa de sus intereses asegurados.

Por otro lado, la asociación ha celebrado una jornada de trabajo con Helvetia Seguros sobre la presentación y análisis de su producto Vida Riesgo.

S4 presenta las novedades legislativas del blanqueo de capitales y el corporate compliance

S4 Consultoría Legal ha organizado dos jornadas informativas sobre las últimas novedades legislativas relativas a la responsabilidad penal de las personas jurídicas y a la reforma de la Ley de Prevención de Blanqueo de Capitales ya que pueden afectar, directamente, a la gestión de los riesgos empresariales.

En ambas citas, una realizada junto a la Asociación de Constructores de Pontevedra y otra con la Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE) de Vigo, Rafael Hermida, miembro del departamento de S4 Consultoría Legal, expuso los beneficios y ventajas de disponer de un corporate compliance program o programa de cumplimiento normativo ante un escenario legal en el que se reconoce la Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas. Tal y como indicó, "cada programa se desarrolla de manera personalizada para cada empresa ya que los protocolos de prevención depende de los delitos que ésta pueda cometer en el ejercicio de su actividad. Se trata de un documento vivo en constante actualización y sobre el que se debe realizar un seguimiento continuado para su correcta implantación".

Por su parte, Eugenia Sánchez, miembro del departamento de Consultoría Legal, explicó las novedades legislativas derivadas de la reforma de la Ley de Prevención de Blanqueo de Capitales y de la Financiación del Terrorismo. "Se trata de aplicar procedimientos adecuados como determinar el origen de los fondos y patrimonio; revisar las relaciones de negocios; realizar un control interno en cuanto a la gestión documental y su conservación o aplicar un canal interno y externo de denuncias, de carácter confidencial, para poder comunicar infracciones en este sentido", concluyó.

En cuanto al Reglamento Europeo de Protección de Datos, que entró en vigor el 25 de mayo, Eugenia Sánchez, dijo que las empresas deben tener una actitud proactiva y preventiva en el tratamiento de los datos, siendo necesario un consentimiento explícito de su uso por parte de cada interesado. El derecho al olvido gana terreno en esta nueva realidad legal y conviene que cada empresa tenga un delegado de Protección de Datos que vele por el uso correcto de los mismos, figura obligatoria en algunos casos".

Por otro lado, S4 Correduría de Seguros y Gerencia de Riesgos ha firmado un acuerdo de colaboración con María Conde, experta en la gestión de riesgos asegurables para empresas y particulares con más de diez años de experiencia en el sector.

Adtuo, Software Gecko y Visualeo, finalistas al Premio Insurtech Club Cojebro Junior 2018

La primera edición del Premio Insurtech Club Cojebro Junior, promovido por Cojebro, en asociación con Insurtech Community, ha dado a conocer a los tres proyectos finalistas: Adtuo, Software Gecko y Visualeo.

Las valoraciones promedio de los doce finalistas han sido: Estructura, apariencia y operativa (7,2); Innovación y tech (6,7); Contenido e interés (7,1); Aplicabilidad al sector (7,9); Valoración global (7,2).

La entrega del premio, que busca reconocer proyectos tecnológicos innovadores de interés para el sector asegurador, dotado con tres mil euros, se efectuará en el Casino de Madrid el 22 de noviembre de 2018, en el acto oficial de Clausura del 25º aniversario de Cojebro.

Por otro lado, el Comité bilateral formado por la Junta Directiva de Cojebro y la Dirección de Zurich Seguros se han reunido en la sede del Grupo en Zurich (Suiza) para poner en común la visión estratégica y el disruptivo futuro del sector asegurador y la repercusión que tendrán en el canal de mediación español los desarrollos y las innovadoras fórmulas que irán apareciendo para dar solución a los nuevos hábitos de información y de compra de los clientes.

Unit Seguros rediseña su web

La correduría Unit Seguros ha estrenado una web que permite una navegación más intuitiva, con un planteamiento visual renovado adaptado a cualquier dispositivo (Smartphone, Tablet y PC) y "más enfocada al cliente actual".

Esta nueva web incluye acceso directo a las oficinas online de las sucursales y sus comerciales, contratación web de producto y acceso del cliente a sus pólizas y recibos.

También, posee una sección de marketing de contenidos para el público general, blog corporativo con tendencias actuales y soporte para promociones y sorteos a través de las redes sociales.

Tres de cada cuatro corredores gallegos son emprendedores del siglo XXI

Galicia cuenta con 387 corredores de seguros, de los cuales 289 (el 74,68%) son emprendedores que han creado sus empresas en el siglo XXI. En la actualidad, 112 (28,94%) son personas físicas y 275 (71,06%) son sociedades mercantiles. El total representa el 7,50% del conjunto del estado español. Así lo pone en evidencia el último informe del departamento de Estudios de Fundación Inade sobre la actividad de los corredores con domicilio social en la región gallega.

La mayoría de los corredores se concentran en las siete grandes ciudades gallegas, aglutinando al 63% de estas autorizaciones, destacando La Coruña con el 17% y Vigo con el 16%. Fuera de estos principales ejes poblacionales, resaltan Carballo, Vilagarcía de Arousa y Lalín.

En el último año se ha producido un incremento del número de autorizaciones concedidas en la comunidad (3,75% más). De las 14 nuevas empresas, la mayoría tiene su oficina de operaciones en A Coruña.

El 73% de los corredores de seguros (es decir, 282) están autorizados para operar en el conjunto del estado, mientras que 105 tienen restringido su ámbito de operaciones a la comunidad autónoma gallega.

Sólo 18 empresas han solicitado autorización para operar en otros países del Espacio Económico Europeo, de los que destaca como destino Portugal, con 18 autorizaciones.

De los 387 corredores gallegos, 275 son sociedades de correduría, de los que su mayoría ha optado por la figura de sociedad limitada (96,73). De ellas, el 26% cuenta con un socio único.

A la hora de elegir la gobernanza de estas sociedades, la mayor parte (65%) encomienda esta función a un administrador único, que mayoritariamente es uno de los socios que configuran el capital social. Por la designación de administradores solidarios se han decatado 65 (el 27%), por mancomunados 11 (4%) y sólo 17 (6,18%) han encomendado esta función a un órgano colegiado, un consejo de administración.

Badel Seguros celebra su 30º aniversario

La correduría Badel Seguros, de Guadalajara, ha celebrado su 30º aniversario con un evento conmemorativo que reunió a más de un centenar de invitados entre clientes, empleados, proveedores y diferentes personalidades políticas.

Jorge Badel, director técnico de la correduría, repasó las tres décadas de dedicación profesional a asegurar la tranquilidad de empresas, comercios y autónomos, así como de particulares, y destacó el crecimiento experimentado en los últimos años con clientes en el Corredor del Henares y Madrid. También señaló la importancia de pertenecer a una sólida red profesional con una gran implantación a nivel nacional como es #E2KBrokernet.

Aprovechó el contexto de la celebración de su aniversario para hacer hincapié en el compromiso de su correduría con la digitalización, entendiendo que el avance tecnológico y la innovación son imprescindibles para el desarrollo de su empresa y su profesión, y anunció el próximo lanzamiento de su APP Badel Seguros gracias a la tecnología ebroker, y que sitúa al cliente en el centro del negocio.

Diego Pagadigorria se incorpora a Materh como director comercial

Materh ha incorporado a Diego Pagadigorria como director comercial con el objetivo de impulsar el negocio en las áreas de Gestión del Riesgo y Correduría de Seguros.

Abogado Economista por la Universidad de Deusto y MBA por el IE, Pagadigorria cuenta con más de veinte años de experiencia en el sector asegurador, en el que ha desempeñado puestos de responsabilidad comercial y de desarrollo de negocio en brokers internacionales (Marsh & McLennan y Willis) y aseguradoras como Ascot Underwriting y QBE.

Nace una web informativa al servicio de los distribuidores de seguros

El Grupo W2B, especializado en servicios auxiliares para las empresas y profesionales del sector asegurador, ha presentado la web www.leydedistribuciondeseguros.es, un proyecto informativo al servicio de todos los distribuidores de seguros.

"Nace con el objetivo de conocer y entender mejor todos los aspectos, conceptos, términos y obligaciones que introduce la Ley de Distribución de Seguros que debía haber entrado en vigor el pasado 1 de octubre", han indicado los promotores del proyecto.

La web cuenta con secciones para conocer cuáles son las novedades más destacadas, acceder a un glosario de términos. Además, en otra sección se analiza 'La información previa a facilitar a los clientes de No Vida', 'Los productos de Inversión basados en seguros o PRIIPS'S', 'La gobernanza de productos', las 'Prácticas de ventas combinadas y vinculadas', la nueva figura del 'Mediador de seguros complementario' o 'Los colaboradores externos', entre otros. Asimismo, incluye una sección donde se informa, de las infracciones y sus sanciones establecidas por los incumplimientos de los preceptos de esta nueva ley.

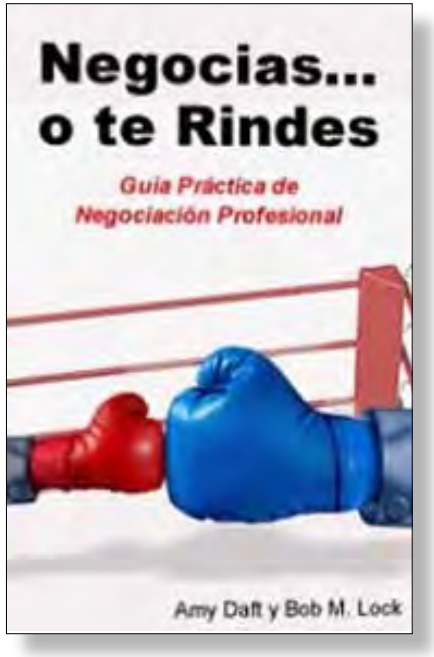
Jorge Campos, CEO de Grupo W2B, señaló que la web irá ampliando la información y actualizándola de manera permanente. Pronto aparecerán otras secciones como 'Todo sobre la nueva formación en seguros', o 'Qué debo saber si soy...' que tendrá una subsección con cada una de las distintas figuras de la distribución.

Por otro lado, en la sección 'Cómo puedo adaptarme a la Ley', se accede a los planes de adaptación a la nueva Ley de Distribución de Seguros (Plan de Adaptación Express, Plan de Adaptación Plus y Plan de Adaptación Total), "un servicio de consultoría por el que, desde W2B, ayudamos a las empresas y profesionales del sector asegurador a adaptarse a todos las exigencias de la nueva Ley de Distribución de Seguros de una manera rápida, sencilla y cómoda y a unos costes a la medida de todos" tal y como señala Campos.

El Grupo Sum muestra su solidaridad en el Día Mundial contra el Cáncer de Mama

El grupo gallego Sum se ha querido solidarizar con la lucha que día a día llevan a cabo miles de mujeres en el Día Mundial Contra el Cáncer de Mama.

Así, su plantilla, compuesta por más de un 80% de mujeres, se ha unido al rosa compartiendo el espíritu de solidaridad y apoyo portando prendas rosas y decorando la oficina de ese color.



Negocias... o te rindes

Guía práctica de negociación profesional

Amy Daft / Bob M Lock

Precio: 12,85 € libro electrónico

¿Le interesa mejorar sus "Técnicas de Negociación"? A la mayoría de personas sí les interesa porque, si lo piensa un momento, negociamos cosas continuamente: el precio de una compra, el cierre de una venta, las condiciones laborales, el reparto de tareas, etc. Incluso en el terreno personal las pequeñas negociaciones son habituales: diferencias con vecinos o familiares, contratación de seguros, obras de reforma, etc. (y si tiene hijos en edad adolescente ¡seguro que lo vive a diario!).

En este libro se explican las técnicas y las estrategias de los mejores negociadores profesionales. Y lo hace de una manera amena y entretenida, con ejemplos y casos prácticos que ayuda mucho a que las puedas utilizar con éxito en la práctica, casi sin darse cuenta.

Entrenar para dirigir

21 problemas de liderazgo resueltos por Javier Imbroda

Javier Imbroda Ortiz / Juanjo Martín Ortiz / Javier de Miguel Muñoz

Editorial: Alienta
Precio: 14,95 € libro impreso
8,99 € libro electrónico

Los datos de productividad de nuestro país son de los más bajos entre las grandes economías globales. Sin embargo, en el deporte de alta competición lideramos muchos de los rankings mundiales. ¿Cómo podríamos lograr que nuestros equipos empresariales rindan al mismo nivel que nuestros equipos deportivos?

Con herramientas y metodologías de la alta competición deportiva, los creadores del método, nos muestran cómo actuar y resolver problemas reales con los que te puedes enfrentar en tu empresa y cómo gestionar situaciones de comunicación, coordinacion, gestión del tiempo, toma de decisiones o estrés en la empresa.

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Información especializada

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

Dirigida a corredores

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

Buscamos la participación

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

SUSCRIPCIÓN GRATUITA

A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB

WWW.PYMESEGUROS.COM

INTERNATIONAL SOS

WORLDWIDE REACH. HUMAN TOUCH.

Asistencia en Viaje

Vaya donde vaya, la tranquilidad viaja a su lado

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

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

www.internationalsos.es