



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.



## Se amplía la posibilidad de negocio para algunos corredores de seguros

El cambio es inevitable, lo único opcional es adaptarse a él o no. Los que deciden hacerlo, ven cómo se amplía la posibilidad de negocio. La investigación está cambiando la manera de trabajar y de relacionarse con el cliente y, en muchos casos, generarán oportunidades de negocio para los mediadores, dado que los avances científicos abren la posibilidad de introducir nuevas coberturas y de hacer su trabajo más preciso. Pero sobre todo introducen la imprescindible necesidad de asesoramiento a los clientes. Para ello, el mediador tiene que utilizar las herramientas que permite el asesoramiento personalizado.

Por otro lado, en la era de la información, blockchain posibilita almacenar datos de forma segura, lo que podría ayudar a compañías y mediadores a personalizar al máximo los productos que ofrecen a los asegurados, algo que abre un amplio abanico de posibilidades en la gestión del riesgo. Se pueden realizar modelos de negocio diferentes utilizando todos esos datos. (ver In situ).

Además, en el ramo de Vida Ahorro se abre una oportunidad porque el sistema de pensiones público sigue en cuestionamiento ya que su viabilidad es cada vez menor y serán necesarios planes complementarios para garantizar la prosperidad futura de los trabajadores (ver Más a fondo).

Un nicho más importante en el tema de las pensiones supone el colectivo de los autónomos que, en su gran mayoría, cotiza por la base mínima o en el ámbito de las pymes donde hay mucho campo de desarrollo en los planes de previsión social empresarial (PPSE), que tiene el tipo de interés garantizado.



Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com



#### Staff

DIRECTORA
CARMEN PEÑA
carmen@pymeseguros.com

PERIODISTA
AITANA PRIETO
aitana@pymeseguros.com

ÁREA COMERCIAL
CARMEN PARAMIO
616468849
carmen2@pymesequros.com

Maquetación Y Diseño Estudio 9C

Fotógrafa Irene Medina

**Banco De Imágenes** Fotolia



#### PymeSeguros

Número 69 • Noviembre 2017 www.pymeseguros.com ISSN 2173-9978 Difusión gratuita

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











03 Editorial

Se amplía la posibilidad de negocio para algunos corredores de seguros

34 Productos
Los últimos seguros del mercado

40 Al díα economíα
Noticias económicas y que interesan
a las pymes

44 Al díα seguros
Noticias del sector asegurador

68 Al díα distribución Noticias de los corredores de seguros

88 Algo más que negocio Acciones de RSC realizadas por corredores

89 Rincón de lectura Libros útiles para la empresa







**Santiago Domínguez**, director general adjunto de CNP Partners

# En Vida Ahorro el cliente tendrá que asumir MÁS RIESGO

"La puesta en marcha de Solvencia II ha llevado a todas las aseguradoras a enfocarse en productos que, a la vez que ofrecen mayores rentabilidades para los clientes, no penalizan en exceso el consumo de capital", afirma Santiago Domínguez, director general adjunto de CNP Partners. Esto, unido al hecho de que los tipos de interés están en mínimos históricos, "nos lleva a la necesidad de decir a los clientes que si quieren conseguir rentabilidades atractivas, tendrán que asumir más riesgo. De lo contrario, nos podemos encontrar con tasas de rendimiento negativas".



2016 fue un año muy positivo en el ramo de Vida en España, con crecimientos del 21,8% en primas, 6,03% en provisiones matemáticas y 3,58% en el número de asegurados, según ICEA.

Las cifras a septiembre de 2017 son algo menos optimistas, según los datos proporcionados por ICEA, y muestran crecimientos interanuales más moderados en provisiones matemáticas (3,96%) y en número de asegurados (0,65%), y un decrecimiento en el volumen de primas (-4,07%).

Por modalidades, el negocio individual ha mostrado estos años atrás un mejor comportamiento que el negocio colectivo, quizás motivado por la crisis vivida, que ha hecho tomar conciencia al ciudadano para estimular el ahorro privado.

#### ¿Qué se prevé que ocurra en 2018?

Las previsiones económicas para España publicadas por entidades como Funcas ven la economía en una senda positiva, que llevará a un aumento de la creación de empleo. Esa mayor renta disponible en los hogares hará incrementar el consumo y, esperemos también, por la mayor concienciación, el ahorro privado. Las perspectivas para la industria aseguradora son positivas para 2018.

El Gobierno recientemente ha informado de una reducción del 0,25% de las comisiones de los Fondos y Planes de Pensiones y que se va a permitir la liquidez de los mismos a los 10 años. ¿Qué opina de esta medida? ¿Qué va a suponer para el sector asegurador?

La voluntad del gobierno de revitalizar los planes de pensiones a través de la rebaja de sus comisiones máximas y de la liquidez otorgada a los 10 años es algo positivo desde nuestro punto de vista. La voluntad del gobierno de revitalizar los planes de pensiones a través de la rebaja de sus comisiones máximas y de la liquidez otorgada a los 10 años es algo positivo. Pero dotar de liquidez a los planes de pensiones sin limitación de importe, pueden hacer que pierdan su función de ahorro a largo plazo

No obstante, la última versión propuesta del Real Decreto parece mostrar una tendencia en favor de productos como los planes de pensiones garantizados y de renta variable, en los que no se han modificado las comisiones máximas. Esto puede llevar a que el sector se mueva hacia esa línea, centrándose en la comercialización de productos con garantía, lo que no es lo más beneficioso para los partícipes, ya que en estos productos la garantía termina repercutiendo en una menor rentabilidad para los productos.

Por otro lado, no debemos olvidar que el objetivo de productos como los planes de pensiones, es el de constituir un ahorro finalista a largo plazo, por lo que medidas como dotarles de liquidez sin limitación de importe, pueden hacer también que pierdan su cometido.

Con respecto a las comisiones, en el sector, creemos que ha habido ya cierto movimiento hacia la aparición de ofertas muy competitivas.

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

Hay muchas medidas que se pueden poner en marcha para



fomentar el ahorro privado. Desde mejorar el tratamiento fiscal a los productos de ahorro finalista, hasta desarrollar el segundo pilar de la previsión social, formado por los sistemas de pensiones empresariales, sin dejar de lado lo más importante, que es la educación de los ciudadanos para lograr una mayor conciencia de la necesidad de ahorro a largo plazo.

Habrá que abordar retos en productos de ahorro-previsión tales como la mayor concienciación del ahorro a largo plazo, conseguir un marco de política estable en la fiscalidad de estos productos, desarrollar seguros adaptados y personalizados para los ahorradores, y conseguir que sean transparentes, sencillos y rentables para los clientes

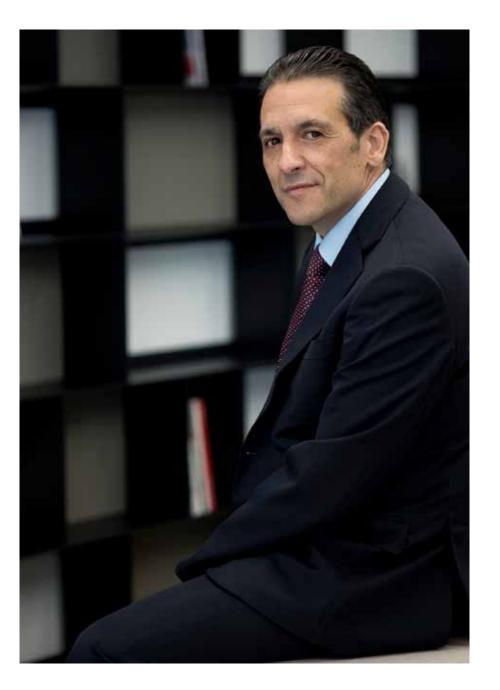
Igualmente, es de vital importancia que el ciudadano conozca cuál va a ser su pensión de jubilación futura de forma transparente. Para ello deberían ponerse en marcha por parte del Gobierno iniciativas como la "carta naranja".

### ¿Cree que los Planes de Previsión Empresarial (PPSE) harán que se potencie en las pymes la aportación a la previsión social?

La suficiencia de las pensiones debería sustentarse obligatoriamente en un sistema mixto de reparto y de capitalización. No podemos pedirle al sistema de la Seguridad Social que reparta lo que no ingresa, por lo tanto, hay que afrontar con urgencia y decisión el desarrollo del segundo y tercer pilar, cada actor desde la parte que le toca.

En mi opinión, los PPSE son una figura dentro del conjunto de productos de previsión social empresarial importante para ayudar a potenciar el ahorro a largo plazo.





Desde hace años, las aseguradoras están cambiando su oferta con productos más híbridos, de renta variable como los unit linked que son más difíciles de vender. ¿La oferta va a seguir por ese camino?

La inversión a largo plazo en mercados de renta variable ha demostrado históricamente un retorno superior al de la renta fija. En el escenario actual de tipos de interés en mínimos históricos debemos concienciar a nuestros clientes de que para conseguir rentabilidad es necesario asumir riesgos, cada uno en función de su perfil y horizonte de inversión. De lo contrario nos podemos encontrar con tasas de rendimiento negativas, especialmente si tenemos en cuenta el efecto de la inflación.

Este escenario se une además a la puesta en marcha de Solvencia II, que ha llevado a todas las aseguradoras a enfocarse en productos que, a la vez que pueden ofrecer mayores rentabilidades para los clientes, no penalizan en exceso el consumo de capital. No obstante, es una medida que permite contar con una mayor garantía para el sector asegurador y, por tanto, para sus clientes.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, esta tendencia ha venido para quedarse. Los clientes que quieran conseguir rentabilidades atractivas, tendrán que asumir más riesgo.

#### ¿Cree que el futuro está en los productos que van cambiando progresivamente la inversión de renta variable a fija?

No creemos que los productos llamados de "ciclo de vida" sean la única solución de futuro, pero sí una modalidad de producto más que se adapta perfectamente a un perfil concreto de cliente.

Estos productos están dirigidos a aquellos inversores que se sienten cómodos con un tipo de gestión que prioriza especialmente el horizonte temporal de inversión frente a otras variables, y que normalmente depositan su confianza en una entidad sin contar con el asesoramiento de un profesional externo. El principal reto del ramo es conseguir alcanzar unas tasas de penetración en España similares al peso que tienen los seguros de Vida en el resto de países europeos

## El 87% de lo que poseen los españoles está en activos inmobiliarios ¿Por qué no se desarrollan productos que permiten hacer líquido es patrimonio?

Es cierto que los españoles, en general, tienen gran parte de su ahorro materializado en activos inmobiliarios, y hay productos en el mercado, como las hipotecas inversas o las rentas vitalicias puras, que van dirigidos a este fin.

En cualquier caso, no han tenido un gran crecimiento debido a que habría que dotarles de una fiscalidad adecuada, normativa que hasta el momento no se ha desarrollado, y además existe todavía un freno im-

portante a la idea de hipotecar la vivienda por parte de los ciudadanos.

#### ¿Cuáles son los retos de futuro del ramo de Vida Ahorro?

El principal reto del ramo de cara al futuro es conseguir alcanzar unas tasas de penetración en España similares al peso que tienen los seguros de Vida en el resto de países europeos. Mientras en España la tasa de penetración de seguros de Vida es del 2,8% en términos de primas sobre PIB, en otros países es muy superior.

Además, habrá que abordar retos en productos de ahorroprevisión tales como la mayor concienciación del ahorro a largo plazo, conseguir un marco de política estable en la fiscalidad de estos productos, desarrollar productos adaptados y personalizados para los ahorradores, y conseguir que sean transparentes, sencillos



## Los corredores están más concienciados de la importancia de vender seguros de Vida

El pasado año, según el informe que la DGSFP hace con los datos de la DEC, la nueva producción del ramo de Vida por parte de los corredores ha crecido considerablemente (ver información del número anterior de PymeSeguros). Esto es debido, según Santiago Domínguez, director general adjunto de CNP Partners, a que "cada vez hay más concienciación por parte de este colectivo de que el negocio de Vida, además de ser una fuente de ingresos, constituye una palanca de fidelización de clientes. Y teniendo en cuenta que son productos en los que en general el cliente demanda asesoramiento

(especialmente en los más sofisticados como los Unit Linked), valora el servicio realizado por un profesional. Esto, unido a un mayor conocimiento de los productos por parte de los clientes y una mayor especialización de algunos corredores, ha hecho que se haya puesto más el foco en la comercialización de los seguros de Vida".

No hay que olvidar, continúa Domínguez, que "el asesoramiento financiero requiere de un conocimiento exhaustivo del cliente y de sus circunstancias personales y familiares. En este sentido, el corredor se posiciona en un lugar privilegiado dada la cercanía y confianza que

tiene con sus clientes. Ahora bien, en lo que a asesoramiento en Vida Ahorro se refiere, esta relación debe estar sustentada en un conocimiento exhaustivo de los productos sobre los que se asesora, con especial incidencia en el dominio de conceptos financieros y fiscales. Para ello, la formación continua es la única vía para dar un asesoramiento de calidad y, por lo tanto, conseguir mantener la fidelidad del cliente".

Por otra parte, "la entrada en vigor de la nueva normativa que va a afectar al sector en el corto y medio plazo (IDD, PRIIPS, Anteproyecto de Ley de Contratos de Crédito inmobiliario...), y el cumplimiento de los nuevos requerimientos

y rentables para los clientes. También los ciudadanos tendrán que hacer un esfuerzo por aumentar sus conocimientos financieros.

#### ¿Qué tipo de negocio o productos de Vida Ahorro se quiere potenciar en CNP Partners?

Nuestros productos *core* son los planes de pensiones, PPA y Unit Linked, productos diseñados para distintos perfiles de clientes, y que permite combinarse entre sí para hacer la planificación más adecuada de ahorro a largo plazo.

Para clientes de mayores patrimonios que tienen necesidad de hacer aportaciones suplementarias a las que permite la legislación



a todos los niveles, especialmente en formación, obligará a un esfuerzo relevante a todos los distribuidores.

Teniendo en cuenta que gran parte de esta normativa va enfocada a evitar conflictos de interés y mayor transparencia para el consumidor final, pensamos que el mayor esfuerzo que nos conllevará a todos los actores, y especialmente a los corredores, será positivo ya que redundará en un mayor reconocimiento profesional de éstos por parte de los clientes" afirma Santiago Domínguez.

La comercialización del seguro de Vida Ahorro "crecerá, de la mano de aquellos corredores que sean verdaderos especialistas en este tipo de productos. Se va a convertir en un negocio de volúmenes, que estará concentrado en menos actores, pero más especializados", sentencia el director general adjunto de CNP Partners.

Se debe tener en cuenta que "Vida Ahorro es un negocio muy rentable en el medio y largo plazo y tiene poca carga administrativa. Eso maximiza la rentabilidad neta para el corredor y el efecto de fidelización sobre la cartera", explica.

Desde CNP Partners se buscan corredores que apuesten por el negocio de Vida y pensiones y que estén dispuestos a formarse y adquirir las capacidades técnicas y comerciales necesarias para desarrollarlo. Sobre todo, quieren corredores que valoren la innovación y la calidad de los productos de CNP Partners, buscando un equilibrio perfecto entre la rentabilidad para el cliente y los márgenes entre la compañía y el corredor. Desde la entidad se pone a su

disposición herramientas y formación continua para ayudarles en el correcto desarrollo de su negocio. Además, cuentan con una propuesta de valor para sus distribuidores centrada en conocer, priorizar y resolver sus necesidades. Se apoyan en cuatro pilares: "productos innovadores; flexibilidad; proximidad (contamos con directores territoriales de alto perfil que apoyan a nuestros distribuidores en la consecución de sus objetivos de negocio); consideramos la formación una palanca básica para el desarrollo continuo de habilidades y por eso en 2016 pusimos en marcha nuestra universidad corporativa online 'Campus CNP Partners'; y solvencia, CNP Partners es una compañía española, filial de CNP Assurances, líder en Francia en seguros personales y cuarta aseguradora europea", indica Santiago Domínquez.

#### La inversión a largo plazo en mercados de renta variable ha demostrado históricamente un retorno superior al de la renta fija

en planes de pensiones o PPA, los Unit Linked pueden ser un vehículo idóneo para la planificación de la jubilación ya que cuenta con múltiples alternativas de inversión y es adecuados para aquellos clientes que buscan conseguir una rentabilidad más atractiva y que están dispuestos a asumir ciertos riesgos. Además, es un producto muy flexible, donde se puede cambiar de opción de inversión en cualquier momento.

Hemos lanzado recientemente un seguro de 'Vida a la Carta', que cuenta con un amplio abanico de coberturas del mercado, y tiene total flexibilidad para elegir las coberturas, el importe asegurado, la forma de pago y la manera en la que se recibe la prestación. También comercializamos el Unit Linked 'CNP Partners Inversión Libre' que cuenta con distintas alternativas de inversión entre las que el cliente puede elegir, con más de 25 fondos de inversión, 5 cestas de activos y una opción con interés garantizado, para adecuar la inversión a su perfil de riesgo.

CARMEN PEÑA
FOTOS: IRENE MEDINA

La entrada en vigor el 1 de enero de 2016 de Solvencia II supuso un cambio radical en la gestión de las compañías del sector asegurador. Y ello porque en la Directiva se incide en el mayor desarrollo del departamento de control interno y la incorporación de la función de cumplimiento normativo en las aseguradoras. Sin embargo, la no obligatoriedad de la implantación de estos planes de compliance, en las compañías de mediación está suponiendo que aquellas de menor tamaño no estén apostando definitivamente por ellos, con los perjuicios futuros que puede acarrear.



## la ASIGNATURA PENDIENTE de los pequeños corredores

Entonces, ¿por qué muchas corredurías aún no lo tienen implantado? Para Itziar Pernía, coordinadora de Compliance de Apromes, el principal escollo es que "no es una norma de obligado cumplimiento". Los corredores no entienden muy bien para qué sirve", especialmente los profesionales pequeños.

"Tienen tantas normas de obligado cumplimiento que no se ciñen a lo que es el desarrollo de su actividad, que salvo que vean realmente una consecuencia o una necesidad, es complicado que lo implementen", apunta Pilar Lázaro, directora gerente de Fecor.

"Con todos los gastos que tienen para sacar la actividad adelante, resulta una carga muy pesada", añade Itziar Pernía, quien les ve interesados en el compliance, pero prefieren ceñirse primero a lo que es estrictamente necesario "y esto aparcarlo para desarrollarlo en un momento posterior".

Para las aseguradoras el panorama es distinto: "Solvencia II nos obliga a tener implementada la función desde el 1 de enero de 2016, por lo que en los años previos dedicamos bastante esfuerzo a montarla", recuerda Julio Sánchez, Compliance Officer de Liberty.

Coincide con este diagnóstico Ana Mañero, responsable de Cumplimiento de Sanitas: "Ya estamos en una etapa de madurez, porque en los años previos a 2016 se constituyeron muchos equipos de cumplimiento, que es una función clave dentro de Solvencia II, y ahora estamos en un momento mucho más dulce, donde ya el negocio nos conoce, nos hemos hecho nuestro sitio".

#### Protección penal

Lo que todos los expertos asistentes a la mesa redonda de

Pymeseguros dejaron claro es que un programa de compliance supone grandes ventajas a las empresas, especialmente en el ámbito penal. Porque, como explica Ana Mañero, "el riesgo siempre va a estar ahí, siempre pueden ocurrir cosas", pero ante un tercero, un juez o inspector, se puede demostrar que como empresa se ha tenido el nivel de diligencia suficiente como para prevenirlo, lo que puede derivar en una disminución de la sanción "o incluso evitarla por completo". "A los corredores el cumplimiento penal les ayuda en la medida que permite establecer un modelo de prevención", remata.

Pero no es el único beneficio de implementar este tipo de programas. Pilar Lázaro advierte del papel fundamental de empezar a trabajar sobre el compliance y los mapas de riesgos y explicarlo a todos los trabajadores de la correduría: "Ayuda a ser mucho más consciente de los riesgos".

"Cuando empiezas a trabajar ese mapa de riesgos ves qué otras medidas puedes implementar en tu negocio y qué puede beneficiar la imagen de tu correduría y que, llegado el momento, puede ayudarte", incide Pernía, para quien lo fundamental es informar a los corredores y que ellos se conciencien: "Cuando están informados y concienciados es mucho más fácil, y ayuda a mejorar el desarrollo de la actividad, la imagen de la empresa...".

Sin embargo, para Julio Sánchez ese es el principal reto con el que se encuentran quienes se dedican a implementar el compliance: transmitir su utilidad. "Que no nos vean como una carga, que no paramos de pedirles información. Es importante transmitir esa utilidad que muchas veces de entrada no se ve".



Ana Mañero.



Pilar Lázaro.



Itziar Pernía.



Julio Sánchez.



#### Invertir en tranquilidad

Pero, ¿cómo se consigue poner en valor este trabajo? Para él es muy importante el trato directo con la gente, reunirse y hablarlo con ellos. Y, también, claro está, el ejemplo: "Por desgracia todas las compañías tenemos algún pequeño susto, alguna sanción por una reclamación", argumenta Sánchez.

De hecho, Mañero asegura que han existido casos que se

"Lo principal para los corredores es el día a día y el desarrollo de su negocio; lo demás son cuestiones impuestas y a veces les cuesta ver el beneficio. Todavía hay mucho recorrido por hacer". Pilar Lázaro

han publicado en la prensa que han ayudado a dar a conocer su labor. Sin obviar, claro está, el trabajo constante de formación con los integrantes de la organización.

Desde las asociaciones de corredores también se

insiste en la importancia de dar mucha difusión al compliance entre los profesionales, celebrando sesiones de formación y dando servicio, como recuerda la coordinadora de Compliance de Apromes. En definitiva, "prestar el asesoramiento al asociado para que lo conozcan y se conciencien". Una labor crucial para conseguir que lo adopten, toda vez que las multas de no tenerlo son nulas, al no ser de obligado cumplimiento.

En esta línea, Lázaro pone en valor las labores que están haciendo desde 2015, comunicándoselo en un lenguaje asequible y trasladándoselo a la realidad de su negocio, para que vean "la importancia de ceñirse a los procedimientos". En este sentido, aboga por "seguir haciendo un poco de pedagogía": "Al final es toda una línea de comunicación, haciendo ver esa importancia".

Además, al igual que Apromes, ellos también ofrecen servicios de compliance para sus asociados: "Lo tenemos externalizado, concertado a unos precios que de cara a la contratación de una pequeña o mediana correduría le son mucho más asequibles que si lo contratasen directamente", comenta.

"El servicio de compliance tiene bastantes más beneficios que perjuicios de un coste económico", arguye Itziar Pernía, coordinadora de Compliance de Apromes, quien destaca que, evidentemente, cuanto más grande es la actividad y más volumen de negocio tiene, el compliance es más caro, pero hay que valorar que el riesgo que se asume es mucho mayor. "Yo no lo veo como un gasto, lo veo como una inversión en tranquilidad", sugiere.

"Lo importante es que los corredores vean que el coste siempre se verá compensado con el beneficio que van a conseguir",

apostilla el Compliance Officer de Liberty, quien reconoce que, hasta el momento, su misión se ha centrado en montar la función de cumplimiento normativo dentro de la compañía, pero en 2018 van a empezar a trabajar con los grupos de interés, "que a estos efectos el más importante es el de los mediadores".

"Si el empleado hace algo porque no sabía que estaba mal, tenemos cierta responsabilidad, porque nuestra misión es formar al personal". Julio Sánchez





#### **Concienciar a las pymes**

Precisamente, el que los corredores se conciencien e integren el compliance en sus negocios resulta fundamental para que lo recomienden a las pymes con las que trabajan: "Si ellos lo han implementado, sí lo recomiendan a sus clientes", asegura Itziar Pernía.

"Tiene un efecto contagio, porque cuando ya tienes implementado un sistema de compliance también marcas unas normas respecto a tus clientes y colaboradores", asegura la directora gerente de Fecor. Coincide la responsable de Cumplimiento de Sanitas en este punto de vista y va más allá: "El propio modelo de prevención tiene que incluir a las terceras partes, porque se entiende que hay una responsabilidad al menos subsidiaria de lo que puedan ellos hacer en tu nombre". No obstante, sostiene que cada compañía debe establecer a qué tipo de empleados, colaboradores y proveedores se les tiene que exigir un código de conducta determinado: "Nosotros en el propio contrato con el mediador solicitamos que cumpla con nuestro código de conducta, que al final es el proceso de due diligence, porque define cuáles son los comportamientos que esperamos tanto de nuestros empleados como de terceros".

En el caso de Liberty Seguros, hace un par de años comenzaron una labor de due diligence en contratación con proveedores, con la finalidad de conocerles en profundidad: "Queremos saber quiénes son, si en algún momento han estado sometidos a algún tipo de sanción, si tienen un programa de rendimiento, si disponen de código ético...".

Para Pernía, es muy importante este aspecto para inculcar cultura de prevención entre los mediadores, cuando una aseguradora o cuando algún cliente les pide compliance. "Una vez que les informas, ven que sirve para algo y que no solo les vale a ellos, sino también a terceros con los que trabajan".

"Pero eso ocurre más en las grandes empresas", confronta Pilar Lázaro, directora gerente de Fecor, quien asegura que en las pymes el funcionamiento es distinto, toda vez que "lo principal para ellos es el día a día y el desarrollo de su negocio, lo demás son cuestiones que les vienen impuestas y que a veces les cuesta ver el beneficio que les aporta". "Yo creo que todavía hay mucho recorrido por hacer", reconoce.

#### El impacto de IDD

Preguntados por el peso de la entrada en vigor de la IDD en los próximos meses en la implantación de compliance, todos los profesionales se muestran cautos a la hora de aportarle un impacto significativo: "Creo que es algo

"El servicio de compliance tiene bastantes más beneficios que perjuicios. Yo no lo veo como un gasto, sino como una inversión en tranquilidad". Itziar Pernía

más, pero no definitorio", sentencia Itziar Pernía, coordinadora de Compliance de Apromes.

Para Pilar Lázaro su incidencia se verá sobre todo en aquellos corredores que ya tienen implementados sus programas de cumplimiento, ya que les permitirá revisar todos los procesos que exige la futura Ley de Distribución, que van a variar, especialmente en lo relativo a obligaciones precontractuales y de información, que habrá que incorporarlos a los modos de trabajar de la correduría.

"Es una normativa más y tenemos que procurar que la compañía esté preparada para implementarla", asegura Julio Sánchez. Más confiada en su influencia se muestra Ana Mañero, responsable de Cumplimiento de Sanitas, para quien la IDD, "al igual que otras normas", ayuda en la concienciación de la cultura de prevención entre los





corredores: "En la medida en que montas grupos de trabajo para aplicarlas, vas informando a la organización de cuál es tu función, estás ayudando a la empresa y a terceros, porque la IDD y el Reglamento de Protección de Datos van más allá y estás andando ese camino de implementación de la función y haces visible cuál es su utilidad".

Tal es su convencimiento en el papel de la IDD, que re-

"El propio modelo de prevención tiene que incluir a las terceras partes, porque se entiende que hay una responsabilidad al menos subsidiaria de lo que puedan ellos hacer en tu nombre". Ana Mañero

cientemente han desarrollado sesiones de información y formación sobre las responsabilidades que supone la directiva para los corredore s. "Posiblemente nos ayude a todos, porque tiene que haber un órgano responsable de dis-

tribución, una función de verificación... A nivel de aplicación del compliance creo que nos ayudará a la larga", corrobora Mañero.

#### Sin seguro específico

Otro aspecto que se puso sobre la mesa fue la posibilidad de que existiera un seguro específico que cubriera las responsabilidades en torno a sanciones normativas. "Es improbable que un incumplimiento del código penal, una sanción de cárcel esté cubierta por un seguro", sostiene Mañero. "Otra cosa es que esté cubierta la defensa jurídica o el servicio de asesoramiento, pero la propia pena, no", zanja.

"Ante un cese de una actividad por un delito penal, ¿qué aseguradora va a querer asumir ese riesgo?", añade Itziar Pernía, coordinadora de Compliance de Apromes.

En la misma línea se manifiesta la responsable de Cumplimiento de Sanitas, para quien más allá de las consideraciones éticas, el coste del seguro iba a ser muy alto", como ocurre con los ciberriesgos, y "el modelo de prevención carecería casi de sentido".

Lázaro está completamente de acuerdo con esa valoración: "Nosotros una de las líneas por la que intentamos hacer ver la necesidad de implantar el compliance es que, si tú tienes todo perfectamente organizado, en caso de que se produzca una situación que dé pie a una sanción, es posible que se pueda aplicar algún tipo de atenuante o incluso eximente si realmente se ve que tienes todos los requisitos que se establecen, porque demuestras una intencionalidad de evitar y prevenir la situación".

En este sentido, Sánchez hace autocrítica: "Es nuestra la responsabilidad de formar a la gente. Tenemos que intentar que la plantilla conozca las normas, qué es lo que se puede hacer y lo que no. Si el empleado hace algo porque no sabía que estaba mal, también tenemos cierta responsabilidad, porque nuestra misión es que lo sepan", sentencia.

"Al final lo tienes que inculcar a toda la plantilla y conductas que a lo mejor el empresario no es consciente de que un empleado lo está haciendo mal, porque para él es normal y no tiene ninguna implicación, hay que ayudarle a detectarlas, a corregirlas, hacerle ver a ese empleado qué implicaciones tiene", puntualiza Ana Mañero, responsable de Cumplimiento de Sanitas. Porque, como defiende el Compliance Officer de Liberty, "lo que está claro es que el desconocimiento de la ley no exime de cumplirla".

CARMEN PEÑA / AITANA PRIETO
FOTOS: IRENE MEDINA

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí









## Los planes de ahorro, SALVAVIDA: de las pensiones



El sistema de pensiones público sigue en cuestionamiento, toda vez que su viabilidad es cada vez menor. De ahí que sean necesarios planes complementarios para garantizar la prosperidad futura de los trabajadores, según se desprendió de las XXIX Jornadas sobre Pensiones, organizadas por El Nuevo Lunes y Fundación AXA, lo que pasa por un esfuerzo colectivo, de las Administraciones Públicas, las empresas y los propios contribuyentes.

Jean-Paul Rignault, presidente y consejero delegado de AXA, lo dejó claro en su interlocución inaugural: "Tenemos que volver a colocar las pensiones en la agenda política, porque ha desaparecido de ella". "En los últimos tiempos, España se está enfrentando a muchos desafíos, pero el de las pensiones no es menor", comentó, antes de poner sobre aviso de que la esperanza de vida aumenta 4,8 horas cada día, mientras que la fecundidad se encuentra en niveles de 1,3 hijos por mujer (lejos de la tasa de reemplazo del 2,1), lo que ha llevado a la OCDE a alertar de que

las próximas generaciones cobrarán pensiones más bajas.

Acompañaron a Rignault en la mesa inaugural de la jornada, en torno a las propuestas del sector para enfrentarse a los retos del sistema público de pensiones, José Antonio de Paz Carbajo, subdirector general de Seguros y Fondos de Pensiones del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad; Ángel Martínez-Aldama, presidente de Inverco; y Luis Miquel Ávalos, director del área de Seguros Personales de Unespa.

El responsable de Seguros repasó los proyectos en que está embarcado el Ejecutivo en materia de pensiones. Sobre la transposición de la Directiva 2014/50/ UE, destacó que busca reforzar la movilidad de los trabajadores entre los Estados miembros mediante la mejora de la adquisición y el mantenimiento de los derechos complementarios de pensión de jubilación, como en el caso de cese de la

relación laboral. En este sentido, señaló que esta normativa promulga la libre circulación de los trabajadores, reduciendo los obstáculos creados por determinados regímenes complementarios de pensiones.

De Paz Carbajo también abordó la modificación del Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones, que incluirá el desarrollo reglamentario del supuesto de liquidez por antigüedad de las primas o aportaciones superior a 10 años, las nuevas comisiones máximas de gestión y depósito (1,25% y 0,20% respectivamente), la actualización y clarificación de las normas de las inversiones de los fondos



La esperanza de vida aumenta 4,8 horas cada día, mientras que la fecundidad se encuentra en niveles de 1,3 hijos por mujer (lejos de la tasa de reemplazo del 2,1), lo que ha llevado a la OCDE a alertar de que las próximas generaciones cobrarán pensiones más bajas

de pensiones, y la clarificación del valor liquidativo de la unidad de cuenta.

En cuanto a la transposición de la Directiva 2016/2341/UE relativa a las actividades y la supervisión de los fondos de pensiones de empleo (FPE), hizo hincapié en las novedades del sistema eficaz de gobernanza y la información a partícipes y beneficiarios.

#### Reparto y capitalización

Tras su exposición tomó la palabra Martínez-Aldama, quien puso en evidencia que España es uno de los países con la contributividad más baja, ya que para cobrar el máximo de pensión basta con cotizar 38,5 años. En esta línea, aseguró que somos el tercer país de la UE de los 15 con las pensiones mínimas y bajas más altas, pero con el PIB per cápita tercero por la cola, "lo que nos hace cuestionarnos si la economía puede sustentar estas prestaciones".

Además, ha advertido de la grave situación a la que nos enfrentamos, en tanto que "se estima que en 2030 la tasa de sustitución [porcentaje de la pensión pública respecto del último salario] pasará del actual 80%, al 60%". Aun así, ha advertido, seguirá estando unos 20 puntos por encima de la media de la UE.

Todo esto hará que un importante número de jubilados no puedan disfrutar de una pensión desahogada a menos que puedan contar con ahorro complementario, ya que las reformas reforzarán la sostenibilidad del sistema, pero posiblemente a costa de la suficiencia.

El presidente de Inverco también ha lamentado el retraso "de seis años" que lleva el Gobierno en cumplir con rigor la Ley 27/2011 y la necesidad que establecía de informar a los ciudadanos de su pensión futura: "Ya hay diez países de la UE que disfrutan de esa información", reconoció. Además, ha criticado que la Seguridad Social haya desarrollado "un simulador de pensiones que no se adecúa a la realidad, con lo que tenemos una ilusión monetaria de las prestaciones futuras". Y ello porque, entre otras cosas, no se afronta la sostenibilidad del proceso de envejecimiento, pues mientras ahora hay nueve millones de personas mayores de 65 años, en 2040 serán 15 millones.

Por ello ha valorado que para lograr la suficiencia de las pensiones futuras será necesario complementar el actual sistema de reparto con un pilar de capitalización que aporte ahorro adicional: "Hay que transitar de un modelo de tasas de sustitución basado en el reparto y la capitalización, no solo de reparto como el de ahora", sostuvo.



No obstante, nuestro actual sistema de complementación de la jubilación ha tenido poco desarrollo por motivos como la concentración de gran porcentaje del ahorro en la vivienda, la escasa implicación de las empresas (especialmente las pymes) en planes de pensiones alternativos y porque la tasa de sustitución ha sido elevada.

En este sentido, criticó que a las empresas se les hayan retirado muchos estímulos para complementar el ahorro de sus trabajadores: "Tiene que haber un sistema fiscal duradero y estable", sugirió.

Para superar esta situación, Martínez-Aldama sugirió pasar las pensiones de viudedad y orfandad a los Presupuestos Generales del Estado y fomentar una aportación del empresario de un 2% y del trabajador de otro 2% a sistemas complementarios, lo que generaría diez puntos de tasa de sustitución. Además, apuesta por la transición a un sistema público de reparto basado en cuentas nocionales, más flexible y transparente; limitar el supuesto de rescate de los planes de pensiones por antigüedad de aportaciones, para no desvirtuar el fin de estos vehículos; y crear sistemas de auto afiliación en las empresas, al estilo del vigente en Reino Unido.

#### Ahorrar con rentas vitalicias

Ávalos coincidió en parte de su argumentario y destacó "la importancia de desacumular el ahorro de forma adecuada, es decir, en forma de renta vitalicia y no capitalizada" y de aumentar los supuestos de disposición anticipada.

Asimismo, consideró que "ha llegado la hora de que el Parlamento y la Comisión del Pacto de Toledo empiecen a concretar propuestas para aliviar la situación de las pensiones". En esta línea, recordó que han pasado 30 años desde la entrada en vigor de la Ley de Planes y Fondos de Pensiones, "que sirvió para concienciar a la gente sobre la importancia de ahorrar, pero como no hay reformas estructurales estamos estancados". Hasta el punto de que "se ha tocado techo" y el volumen de aportaciones y de reparto son prácticamente idénticos.

Al igual que apuntara Martínez-Aldama, Unespa también aboga por el sistema de previsión basado en tres pilares (sistema de reparto basado en cuentas nocionales; previsión en el ámbito de la empresa, con incentivos; y previsión individual).

Considera que hacen falta reformas estructurales, con sistemas de adscripción obligatoria por parte de trabajadores y empresas e incentivos fiscales para los casos de rescates en forma de rentas, porque "en la actualidad no existe ninguno".

Ávalos ha puesto el acento en la necesidad de que los individuos asuman su responsabilidad en la tarea de complementar sus pensiones futuras, con un ahorro "de manera adecuada (sistemático) y con criterio (instrumentos y ciclos de inversión que se adecuen a cada persona)". En su opinión, la mejor manera de conseguirlo es a través de las rentas vitalicias.

Además, aboga por repensar los supuestos de rescate de los planes de pensiones, restringiendo algunos, para no desvirtuar el ahorro previsional y facilitar otros supuestos, como contingencias de familiares. Y mejorar el tratamiento de los sistemas individuales,

#### **Retos y oportunidades**

Tras la mesa inaugural, Jesús Carmona, director de Vida, Salud y Accidentes de AXA, dio paso a la conferencia ofrecida por José Antonio Herce, director asociado de Analistas Financieros Internacionales-AFI, quien dejó muy claro la necesidad de replantearse la edad de jubilación actual, toda vez que "los 65 años como límite a la edad laboral se estableció hace más de 130 años, cuando la esperanza de vida era de poco más de 40".

También se refirió a la fiscalidad: "Ojalá el ahorro previsional a largo plazo tuviera el mismo tratamiento fiscal que las cotizaciones a la Seguridad Social. Por eso es por lo que hay que luchar", concluyó.

Durante su ponencia, Herce ha planteado los seis retos, con sus consiguientes oportunidades, de las pensiones en la actualidad y en el futuro.

El primero de los retos es el envejecimiento. "Con el paso del tiempo la gente de cierta edad cada día es más joven", ha defendido. De ahí que la oportunidad pase por la longevidad, toda vez que cada año que pasa, vivimos 2,5 meses más y el envejecimiento está prácticamente revertido. La longevidad es una gran oportunidad si acabamos con la "tiranía de los 65 años", con medidas como, por ejemplo, indexar la edad de jubilación a la esperanza de vida.

A corto plazo, otro reto sería el de la sostenibilidad, que consiste en ofrecer pensiones seguras y viables para generar certidumbre en los trabajadores: "Si no conseguimos hacer sostenible el sistema, seguirán siendo promesas imposibles de cobrar", argumen-

tó. De ahí que la oportunidad sea garantizar el cobro de esas pensiones.

En esta línea, Herce destacó como reto a medio plazo la suficiencia del sistema, que consideró que solo sería así de ser sostenible. La oportunidad será a través de un ahorro previsional finalista e instrumentalizado en la empresa y a nivel individual.

A largo plazo, consideró que el reto será la cobertura. Así, señaló que con el paso del tiempo detrás de un jubilado de 60 años habrá un dependiente. Por ello, abogó por eliminar la pensión de viudedad para personas por debajo de determinada edad y sustituirlas por otras

prestaciones, ya que supone un lastre para la Seguridad Social.

El reto 2.0 pasa, a su entender, porque los individuos asuman su responsabilidad personal en su propio bienestar en todas las fases de su vida. El mejor seguro de longevidad jamás inventado es la Seguridad Social y es necesario repensar su papel y adaptarlo a la realidad cambiante.

Finalmente, evocó el reto ciencia ficción que serán los robots y la angustia que nos crea pensar que nos van a quitar el trabajo y nos conviertan en dependientes de una renta universal. "Pero la oportunidad aquí radica en abrazar precisamente a los robots, aprovecharse de sus ventajas y pensar en trabajos que mejoren a los robots", aconsejó, invirtiendo en ellos para que los dividendos de esa inversión reemplacen a las rentas del trabajo.

#### En torno al Pacto de Toledo

El último punto de la jornada fue una mesa redonda moderada por Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución y Ventas de AXA España, y en la que participaron los portavoces de la Comisión del



Los planes de previsión deben basarse en tres pilares: sistema de reparto mediante cuentas nocionales; previsión en el ámbito de la empresa, con incentivos; y previsión individual.



Los 65 años como límite a la edad laboral se estableció hace más de 130 años, cuando la esperanza de vida era de poco más de 40 Pacto de Toledo, Carles Campuzano i Canadés, del Grupo Mixto; Marcial Gómez Balsera, de Ciudadanos; Aina Vidal Sáez, de Confederal de Unidos Podemos-En Comú Podem-En Marea; y Maria Mercè Perea i Conillas, del Partido Socialista.

Campuzano lamentó que las reformas que se han acometido en los últimos años adolezcan de dos debilidades: "La ausencia de políticas activas de empleo para facilitar la presencia de trabajadores de mayor edad en el mercado laboral y la ausencia de políticas de incentivo a las pensiones complementarias".

Aunque reconoció que la capacidad de ahorro para los jóvenes es "muy difícil", considera que o se introducen esquemas de complementación de las pensiones

obligatorios o será complicado que se vaya a producir ahorro.

Además, hizo hincapié en que en cualquier política de pensiones hay que tomarse en serio la perspectiva demográfica. Y no quiso dejar escapar la oportunidad para señalar que el debate sobre la protección social "exige una economía más competitiva y abierta a otros mercados".

Desde las filas de Ciudadanos, Gómez consideró que las reformas de 2011 y 2013 han resultado insuficientes para equilibrar el sistema, porque han incidido en los gastos, pero no en los ingresos, hasta el punto que este año se espera un déficit de 18.500 millones de euros "y las reservas están agotadas".

Aunque estamos en una fase de recuperación, piensa que está tardando en trasladarse de la macroeconomía a la micro. Además, a pesar de que el PIB crezca, el número de pensionistas también sique aumentando. Con todo, mantiene un tono positivo, ya que espera que finalmente esa recuperación se note en la calle y tenga efectos positivos en las pensiones. Además, aunque considera que la generación del baby-boom generará tensión en el sistema, "se pasará porque en los años siguientes la natalidad decreció y la destrucción de empleo será compensada con la creación de nuevas profesiones y puestos de trabajo".

Por su parte, Vidal quiso dejar claro que "es posible un sistema público de pensiones y viable". Pero lanzó una severa crítica a las "políticas laborales erráticas, que han devaluado las pensiones" y la falta de búsqueda de fuentes alternativas de ingresos de la Seguridad Social. De ahí que, en su opinión, la mayoría de trabajadores a día de hoy no crean que vayan a tener tranquilidad económica en la jubilación. Además, aquellas personas que más necesitan un sistema de complementación de su pensión, porque sus salarios son más bajos, "son las que más difícil lo tienen para acogerse a él".

Eso sí, destacó el papel de los Pactos de Toledo que, "a pesar de tener luces y sombras", tienen un punto muy importante, que es el de generar consenso entre las distintas fuerzas políticas para hablar en torno a las pensiones: "Si no hubieran existido, se habrían producido más recortes", aseveró.

Coincidió Perea i Conillas en la devaluación del sistema de pensiones, toda vez que en 2011 los ingresos y los gastos por cotizaciones eran similares, mientras que en la actualidad "los ingresos en temas de pensiones son superiores".

Asimismo, reconoció que el Gobierno debe comprometerse "a mantener el poder de compra de los pensionistas". Además, la adquisición de una prestación complementaria es algo que muchas personas no se pueden plantear, "porque tenemos un 13% de trabajadores pobres" y los jóvenes no tienen salarios suficientes como para ahorrar.



#### 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.







Los avances científicos generarán OPORTUNIDADES

de negocio para el Seguro

La investigación va a cambiar la manera de trabajar y de relacionarse con el cliente y, en muchos casos, generarán oportunidades de negocio para los mediadores, dado que los avances científicos abren la posibilidad de introducir nuevas coberturas y de hacer su trabajo más preciso. Pero sobre todo introducen la imprescindible necesidad de asesoramiento a los clientes. Esta fue una de las conclusiones de la Cumbre Mediterránea de Mediación y Seguro de Vida (CMMSV), organizada por MkSite a finales de octubre.



25

La jornada, presentada por Susana Ollero, fue inaugurada por Ramón Albiol, director general de MkSite, Alejandro Roda, director de Forinvest, Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Mediadores de Valencia, Eusebio Climent, presidente del Colegio de Mediadores de Alicante y Francisco Álvarez, director general de Economía de la Generalitat Valenciana.

Álvarez destacó el papel social y de asesoramiento de los profesionales de la mediación, recordándoles que "asesoráis, no vendéis seguros como churros, no dejéis que os desprestigien los que sí lo hacen. Tenéis una función social importante y debéis comunicar a la gente lo que representa vuestra asesoría". Además, el director ge-

neral de Economía de la Generalitat Valenciana recordó a los asistentes la importancia de la formación para alcanzar la especialización y ofrecer un asesoramiento integral a los clientes.

Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia, destacó la importancia de los contenidos de la Cumbre: "Se abordan cuestiones que nos van a cambiar la manera de trabajar y de relacionarnos con nuestros clientes, y en muchos casos estoy convencida de que generarán oportunidades de negocio para los mediadores, dado que los avances científicos abren la posibilidad de introducir nuevas coberturas y de hacer nuestro trabajo más preciso, pero sobre todo introducen la imprescindible necesidad



Ángel Barbero, Francisco Javier Parra, Higinio Iglesias, Ángel Viñas y Alejandro Mocholí.



Carles Sánchez.

El blockchain proporciona seguridad en las transacciones que se realizan en este entorno y permite desintermediar el mercado

de asesoramiento a los clientes por parte de quienes estamos capacitados para darlo de la mejor manera posible".

Julio Lorca, director de desarrollo de DKV Seguros, habló de 'Transformación digital en Salud: Rompiendo asimetrías'. Entre otras cosas, Lorca dijo a los mediadores que tienen que construir el futuro que quieren. "Ser jugador más allá del asesoramiento". Además criticó que el 90% del gasto vaya a la asistencia médica y solo un 10% a la prevención.

Abogó por que la sanidad no preventiva, basada en el tratamiento, se sustituya por la sanidad orientada a la persona gracias al valor agregado que se proporciona. El paciente ya no será solo el centro, sino que se convertirá más bien en un partner o socio en el ciclo completo de atención.

#### Las aplicaciones prácticas del blockchain en el Seguro

Ángel Barbero, Business Development senior manager at Liquid Squad in Accenture Digital, explicó el funcionamiento de Blockchain y sus posibles aplicaciones prácticas en el sector asegurador. Barbero destacó la seguridad de las transacciones que se realicen en este





#### Es importante que el mediador utilice las herramientas que permite el asesoramiento personalizado

entorno y señaló que permite desintermediar el mercado. Además, en la era de la información, Blockchain posibilita almacenar datos de forma segura, lo que podría ayudar a compañías y mediadores a personalizar al máximo los productos que ofrecen a los asegurados, lo que abre un amplio abanico de posibilidades en la gestión del riesgo.

Si en un blockchain se dispone de toda la información de la persona, casa o coche... se pueden montar microseguros que aporten servicio como la contratación del seguro de buceo, solo cuando se practica. "Se pueden realizar modelos de negocio diferentes

utilizando todos esos datos", afirma Barbero.

Posteriormente, compartió la mesa redonda 'Blockchain ¿Revolucionará los seguros de personas o es un negocio sin más?' junto a Francisco Parra, director comercial de Vida y Salud de AXA; Ángel Viñas, presidente de Shopnetbrokers; y Alejandro Mocholí, administrador de Ferrandiz y Mocholí. Moderada por Higinio Iglesias, CEO de ebroker y E2K Global Business Solutions, todos coincidieron que la tecnología puede dar origen a seguros inteligentes. "El objetivo es proporcionar soluciones basándonos en una tecnología como el blockchain", dijo Parra. De hecho, AXA ya cuenta con una app desarrollada con blockchain que permite indemnizar a sus asegurados si se



José María Martín.



Eusebio Climent, Tomás Rivera, Mónica Herrera, Maciste Argente y Florentino Pastor.

retrasa su avión. Se trata de un seguro paramétrico con indemnización directa al cliente. Francisco Parra advirtió que "lo importante es ser capaces de dar ese valor añadido al cliente explicándole lo que está contratando", y añadió que "el papel de asesoramiento de la mediación es dar respuesta a los clientes en lo que necesitan".

En este sentido, Mocholí señaló que "la mediación estará, pero su papel será diferente. O aporta valor utilizando toda esta tecnología, o se quedará fuera".

Ángel Viñas puso en duda la necesidad del blockchain en los contratos inteligentes o en las economías participativas... Pero sí está convencido de que el mediador tiene que utilizar las herramientas que permite el asesoramiento personalizado. Y el co-

rredor tiene que tener su propia App para integrar todos los seguros del cliente y aportar una gestión integral del asegurado integral.

Se debatió sobre el papel que puede jugar blockchain en el Seguro ya que Viñas estima que es un sector muy regulado y proteccionista. En su opinión, "va a impactar más en el financiero (por los bitcoin) pero en el asegurador está menos claro que sea una amenaza". Aunque Barrero afirma que "la tecnología va muy por delante de la regulación y que hay productos que sí se podrán desintermediar". Sin embargo, Mocholí indica que "el valor que aportamos los mediadores es básico y fundamental. La tecnologia es un medio para aportar valor".

#### Hacia una medicina de precisión

Julián Pérez, director gerente de Secugen, señaló que los avances en la investigación del genoma desarrollarán una medicina de precisión sustentada en los datos del genoma y convertirla en preventiva y no reactiva, como sucede ahora. Explicó que esto permitirá ahorrar costes, porque "podremos anticipar la enfermedad ya que al conocer sus genes se seleccionará el tratamiento más adecuado". Pero aún presenta varios desafíos: "el elevado coste de las pruebas genéticas (no todos pueden pagarlos); la formación del que las interpreta; los aspectos éticos, lleva una enfermedad incurable: discriminación (uso de las empresas y las aseguradoras de esos datos); privacidad y seguridad de la información; y el big data".

En la mesa redonda posterior moderada por Moisés Núñez de Bien, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Málaga, el director gerente de Secugen, junto a Patricia Romero, directora de Operaciones Vida de Reale Seguros; Carlos Lluch, director técnico de Lluch&Juelich; y José Miguel Rodríguez-Pardo, doctor en Biomedicina y Ciencias de la Salud por la UEM y consejero de Segurosbroker, analizaron las implicaciones sociales, económicas y éticas de esta innovación.

Recordaron que el seguro no puede discriminar por razones de sexo a la hora de calcular el precio, conocer los datos genómicos del asegurado podría acabar expulsando a ciertos colectivos de esta protección. Lluch abogó por volver a la mutualización para evitar este extremo. Esta capacidad de predicción, según Carlos Lluch,



Julio Lorca.



Julián Pérez, Patricia Romero, Moisés Núñez de Bien, José Miguel Rodríguez-Pardo y Carlos Lluch.

La penetración en Vida es la asignatura pendiente para muchos mediadores, y más todavía con las trabas que suponen las nuevas obligaciones de información

puede llevar a un seguro de Salud distinto puesto que al tener elementos predictivos y conocer ciertas enfermedades, se puede enfocar más a prevenirlas, en lugar de a combatirlas.

#### Las emociones fidelizan al asegurado

La importancia de las emociones para fidelizar a los asegurados protagonizó la intervención de José María Martín, director comercial y de desarrollo estra-

tégico de Preventiva Seguros. Martín recordó que "captar y retener clientes tiene que ver, cada día más, con ser diferente" y señaló que "el vínculo emocional con una determinada marca está influida por las experiencias de cliente. En algunas personas el lado emocional domina tanto que se pueden quedar en una aseguradora o en una correduría por algo tampoco racional como es una sonrisa".

El directivo de Preventiva advirtió que "el vínculo emocional es muy importante en los seguros personales y hay que establecer el puente necesario con el seguro adecuado para establecer esa relación". "Sobre todo cuando hay un siniestro, se tiene que mostrar verdadero interés por el cliente y preocuparnos por él", afirmó.

#### Adaptación a las necesidades del cliente

Carles Sánchez, director en la Comunidad Valenciana de Surne,





#### La capacidad de predicción puede llevar al seguro de Salud a enfocarse más en prevenir las enfermedades que en combatirlas



José Antonio Mateos.

repasó la situación de la previsión social de los 3,2 millones de trabajadores autónomos

que hay en el mercado español. Sánchez destacó las necesidades de ahorro a largo plazo de un colectivo que en su gran mayoría cotiza por la base mínima, lo que, una vez jubilados, se traduce en una pensión pública en muchos casos insuficiente para que puedan mantener su estilo de vida tras dejar de trabajar. Eso es una oportunidad para el sector privado que cubra esas necesidades.

Por su parte, José Antonio Mateos, director de ahorro y pensiones de Generali, recordó que hay mucho campo de desarrollo en los planes de previsión social empresarial (PPSE) en el mercado español. Se trata de un producto que se creó porque los planes de pensiones de empleo no llegaron a muchas pymes por su complejidad de funcionamiento y porque no se podía asegurar el tipo de interés, al contrario de los PPSE.

Se formaliza a través de un seguro colectivo de Jubilación con garantía de tipo de interés más, en algunos casos, una participación en beneficios, se prescinde de la necesidad de una comisión de control, se reducen considerablemente los costes de gestión, instrumento flexible y de fácil implementación, óptimo para pymes. Es para todos los empleados con contrato indefinido y con una antigüedad superior a 2 años.

La aportación no puede ser discriminatoria pero sí se puede hacer un porcentaje de ingresos por categoría. Además, la empresa puede decidir realizar aportaciones solo si el empleado también hace ingresos.

#### Demasiada información puede ser contraproducente

Los máximos representantes de la mediación valenciana debatieron sobre el deber de información en los seguros de Vida que impone la Directiva de Distribución. En el panel, moderado por Tomás Rivera, presidente de Fecor, intervinieron Mónica Herrera,

presidenta del Colegio de Valencia, Eusebio Climent, presidente del Colegio de Alicante, Florentino Pastor, presidente de ACS-CV, y Maciste Argente, presidente de Aprocose. Todos coincidieron en que la norma exige demasiada información, lo que puede ser contraproducente para el objetivo de proteger al consumidor. Para Maciste Argente, "guien de verdad se quiere proteger es el legislador".

La formación vuelve a ser clave en este punto, para ayudar a los mediadores a realizar un correcto asesoramiento en los ramos personales y especialmente en los seguros de Vida con componente financiero.

Para Herrera la penetración en Vida es "la asignatura pendiente para muchos mediadores, y más todavía con las trabas que suponen las nuevas obligaciones de información". Por este motivo entiende que "desde el Colegio y las asociaciones profesionales debemos ayudar al mediador para formarlo y asesorarlo. Nos queda mucho trabajo en este sentido", sentenció.

También se subrayó la necesidad de establecer un buen plan estratégico "conociendo muy bien el ámbito de actuación" de cada mediador, y se realizó un llamamiento a las aseguradoras para que establezcan planes de formación para sus redes, sobre todo en el ámbito de los productos financieros.

Tras la celebración de un almuerzo networking, la sesión de tarde continuó con el taller "Innovando con tus clientes" impartido por Julio Llorca, director de desarrollo de DKV Seguros.

## PymeSeguros.com

PORTADA

BOTICIAS

EN PROFUNDIDAD

FINANCIACIÓN

CORREDORES DE SEGUROS

CONOCENOS

Duplicar el comercio electrónico minorista,

objetivo de la UE para 2015

Naticias del sector Revista A fonda Cansalturio Legal

builder

facebook

Linked in



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

Aon alerta sobre los riesgos derivados de la protección de datos

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

Suscribirse gratis a la revista Descargar Nº 10 en PDF

Leer más...



INFORMACIÓN RELEVANTE PARA PYMES Y AUTÓNOMOS

### A DIARIO

Accede a las noticias que te interesan en:

**WWW.PYMESEGUROS.COM** 





En lo que va de año, Aunna Asociación ha incorporado 63 nuevos miembros (23 de ellos por la propia expansión de la asociación y 39 por la nueva incorporación de todos los asociados de AMS). Eso supone que en estos momentos superan los 430 miembros (de ellos 248 socios). Un crecimiento que según su presidente, Mónica Pons, podría ser superior porque han rechazado 39 solicitudes y tienen 20 más en estudio. Así lo comentó en la XIII edición del Foro Aunna celebrado a finales de octubre.

Sobre la incorporación en bloque de una asociación como AMS en las filas de Aunna Asociación, Pons explicó que ha sido un hecho excepcional porque "preferimos incorporaciones de corredurías o corredores individuales que crean en el proyecto y su plan estratégico. No queremos una macro asociación. La calidad es importante para nosotros porque tenemos unos hitos muy claros que deseamos cumplir y pedimos personas con ganas de trabajar porque funcionamos por resultados".

Asimismo, Mónica Pons hizo referencia a la fuerza que tiene ahora tras el acuerdo con CIAC, ya que representan entre las dos organizaciones a 800 pequeños y medianos corredores. Desde Aunna, "propiciamos la unidad del sector", dijo Pons. En este momento, existe una comisión mixta entre CIAC y Aunna para trabajar el tratamiento de datos de los clientes.

Por su parte, Alejandro Fraile, director de desarrollo de negocio de Aunna Asociación, señaló que se está cumpliendo paso a paso el plan estratégico previsto hasta 2020. De hecho, "nuestro crecimiento es de dos puntos por encima del mercado", apunta Fraile.

A eso contribuye en parte que "somos muy activos en el desarrollo de productos de Comercio, Comunidades y Pymes. Para primeros de enero está previsto comercializar un producto exclusivo de Autos de la marca Aunna y se quiere ir creando otros productos de marca blanca".

#### Elevia by Aunna ya está en funcionamiento

Carlos Calderón, secretario de Aunna Asociacion y responsable de Tecnología, dio a conocer la entrada en funcionamiento de Elevia by Aunna, desarrollada junto a MPM. Una herramienta tecnológica 100% personalizada, que "no necesita configurarse. Desde el minuto 1 puede empezar a trabajar. Queremos convertirnos en el primer colectivo en poder ofrecer al cliente lo mejor del mundo online y offline". Con ella, según Calderón, "se traslada al pequeño corredor



No queremos una macro asociación. La calidad es importante para nosotros porque tenemos unos hitos muy claros que deseamos cumplir y funcionamos por resultados



lo que por su escala no conseguiría. Es una herramienta que nos va hacer ganar productividad. Además, es viva y periódicamente el grupo de sabios va a aportar ideas nuevas y diferentes formas de ver la herramienta para ir implementándola.

En cuanto a la correduría mayorista de la asociación, se afirmó que está cumpliendo con los objetivos marcados. Entre las nuevas





acciones se va a crear un multitarificador para que cualquier miembro pueda tarificar en ramos de Autos, Hogar y Motos con compañías con las que no tiene código. Sería con el código de la correduría mayorista y los miembros tendrían un subcódigo para tener negocio.

En el tema de formación, se ha presentado el Campus Aunna, con dos master (de 500 horas) y dos cursos especializados. Todo va ser online.

#### La capilaridad facilita el crecimiento del negocio

El Foro Espacio Aunna propiamente dicho comenzó con la

intervención de Vicente Cancio, CEO de Zurich, por vídeo, al que relevó Beatriz Valentí, directora general de empresas de Zurich, que dijo que "tecnología (para hacer el negocio más fácil y sencillo), formación (para convertirnos en verdaderos expertos) y negocio (con nuevos productos) son los tres pilares que compartimos con Aunna. Queremos convertirnos en una compañía más fácil y más rápida".

Posteriormente se inauguró el formato 'Chester CEO' con Ignacio Mariscal, CEO de Reale, quien destacó que una de las ventajas de trabajar con Aunna es su claridad. (sabe muy bien lo que quiere) y su capilaridad, es numerosa y está en toda España. "Además el perfil de mediador de Aunna es el perfil de Reale".

Por otro lado, valoró la preocupación de Aunna por la formación, sobre todo en el ámbito de gestión empresarial, y la apuesta por los

Para primeros de enero está previsto comercializar un producto exclusivo de Autos de la marca Aunna y se quiere ir creando otros productos de marca blanca jóvenes y la tecnología. Esa tecnología es la que te lleva a la eficiencia porque permite quitar horas de burocracia para emplear más tiempo con los clientes.

Posteriormente, tuvo lugar una mesa redonda con los responsables co-

merciales de Liberty Seguros (Álvaro Iglesias); Mutua de Propietarios (César Crespo); Plus Ultra (Luis Vallejo); Mapfre (Julián Trinchet); y Zurich (Carlos Palos). En ella se habló de la importancia de las relaciones a largo plazo con la asociación, de la capilaridad de la asociación que garantiza que los productos que plantean salgan bien, el valor de la formación para dar fiabilidad a la calidad de todos los miembros y la necesidad de avanzar tecnológicamente. Asimismo se destacó el hecho de que a través de la asociación se puede llegar a muchos corredores a los que, de otra manera, para la aseguradora sería imposible acceder.

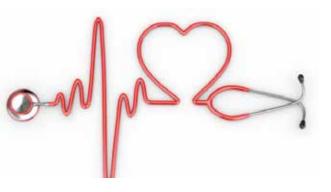
## FOTOGRAFÍA PROFESIONAL

Comunicación Prensa Foto corporativa Reportaje.....



Irene Medina 677 552 881

irene@irenemedina.com www.irenemedina.com



## Nuevas coberturas en el seguro de Salud

AXA ha vuelto a renovar sus prestaciones de Salud con cuatro nuevas coberturas que se incorporarán desde el próximo enero a las pólizas de Asistencia Sanitaria por Cuadro Médico y Reembolso de Gastos.

Una de ellas es el tratamiento de los cálculos (piedras) urinarios mediante litotricia con técnicas mínimamente invasivas que utilizan láser holmio. Otra es la monitorización neurofisiológica intraoperatoria en las cirugías de columna, que han disminuido la incidencia de daño neurológico permanente postoperatorio. Hasta ahora, la cobertura de logopedia se aplicaba tan solo en los casos de intervención quirúrgica de laringe. Pero,

a partir de 2018 se extenderá a las patologías del habla, del lenguaje y de la voz por problemas en las cuerdas vocales (oncológica, infecciosa o traumática), sin necesidad de intervención quirúrgica previa, hasta 10 sesiones/año.

Además, el ingreso por trastornos alimenticios, que estaba incluida en las pólizas de Reembolso de Gastos, pasa también a las pólizas de Asistencia Sanitaria. Por su parte, las pólizas de Reembolso de Gastos contarán desde enero con tres nuevas coberturas: el análisis del ADN para detectar las mutaciones más relacionadas con el cáncer de mama y ovario (BRCA 1 y 2 y otros 16 genes) para aquellas mujeres con un diagnóstico reciente.

Para los casos de reembolso, también se ha ampliado la cobertura de stents. La actual alcanza a los stents coronarios, cerebrales y carotideos y, a partir de 2018 se extiende a los stents arteriales periféricos (excepto aorta), ya sean medicalizados o no.

Finalmente, la póliza 'Óptima Joven' contará con un programa de prevención de salud dental que incluye, entre otras cosas, una consulta odontológica con la exploración del estado de salud bucodental y una limpieza de boca anual.

#### 'MGS Comercio Activo' optimiza sus garantías

MGS Seguros ha actualizado su producto 'MGS Comercio Activo', optimizando las garantías y coberturas, así como mejorando la tarifa para acceder a un segmento de mercado más amplio.

Las nuevas garantías y coberturas del producto incluyen:

- Gastos de localización y reparación de la avería, aun no existiendo daños, que se evidencien por un exceso accidental de consumo de agua.
- Mejoras en la garantía de robo.

- Amplia cobertura para los gastos de desatasco y filtraciones.
- Ampliación de la garantía de terrazas.
- Inclusión de garantías específicas para los locales destinados a su alquiler, como reclamación al inquilino por impago del alquiler y por daños malintencionados.







## 'Doble retorno', un producto sin riesgo

Mapfre ha lanzado 'Doble retorno', un seguro de Vida-Ahorro a prima única desde 3.000 euros, garantizado y con una rentabilidad muy atractiva que da respuesta a los ahorradores que quieran la seguridad de un producto sin riesgo.

'Doble retorno' es un seguro de ahorro y su rentabilidad (mínima garantizada del 0,5%) depende del comportamiento del IBEX 35 y el Euríbor, pudiendo incrementarse hasta un 5% máximo anual.

La rentabilidad del producto viene dada por tres vías: Mínima garantizada del 0,5% nominal; hasta el 1% nominal dependiendo del comportamiento del IBEX 35; y hasta 3,5% nominal dependiendo del comportamiento del Euríbor.

Con una duración de 8 años, el cliente puede solicitar el rescate total a partir de la primera anualidad a través de ventanas de liquidez trimestrales.

'Doble retorno' presenta también una garantía adicional al ahorro acumulado para casos de fallecimiento.



Coberturas que se adaptan a los nuevos

perfiles de comercios y oficinas

AXA ha lanzado dos soluciones aseguradoras dirigidas a comercios y oficinas, que incorporan nuevas garantías adaptadas a los nuevos perfiles de negocio, agrupando las principales coberturas en cuatro paquetes en función de su objetivo.

'Comercio Integral' y 'Oficinas Integral' han incorporado nuevas garantías adaptadas a los nuevos perfiles de negocio. Por ejemplo, en la cobertura de protección jurídica cabe destacar la ampliación de los servicios, incluyendo desde ahora la reclamación por la vía amistosa/judicial frente al inquilino, o en la de protección por pérdida de beneficio, la inclusión de un nuevo límite de 750 euros en la modalidad de gastos generales permanentes. Otras de las nuevas garantías que caben señalar son la inclusión, en los casos de rotura de cristales y de daños por agua, de acuarios o la de las goteras y filtraciones en la cobertura de daños atmosféricos.

Para facilitar la visión de las necesidades de cada negocio, AXA ha agrupado las principales coberturas en cuatro paquetes en función de su objetivo.

Así, pensando en los clientes, 'Comercio Integral' y 'Oficinas Integral' recoge, entre otras, la cobertura de responsabilidad civil de los bienes confiados; el robo de bienes de clientes y empleados, o los accidentes de clientes. Atendiendo a las necesidades de sus locales, cubre la reparación de averías sin daños o los servicios de desatasco. Para la tranquilidad del propio empresario, cubre la pérdida de beneficio derivada de la pérdida de mercancía en frigorífico o por fallo en el suministro de proveedores, el robo e infidelidad de empleados y la protección jurídica ampliada, entre otros.

Además, se cubre el robo de dinero en la vivienda, la expoliación durante el transporte de fondos y la agresión a sus transportadores, los daños a ordenadores portátiles y equipos móviles, el transporte de mercancías o la responsabilidad civil de daños materiales en el domicilio de sus clientes, entre otras circunstancias.



#### Se aumenta el sublímite de la RC Profesional de Mediadores de Seguros

AIG ha mejorado las coberturas de la póliza de RC Profesional de Mediadores de Seguros y Reaseguros para 2018, ampliando el ámbito territorial y aumentando los sublímites de pérdida de documentos, infidelidad de



empleados, gastos de restitución de imagen e inhabilitación profesional.

En el caso del ámbito territorial, la cobertura de la póliza abarcará todos los países del mundo, excepto EE.UU. y Canadá. Los sublímites de pérdida de documen-

tos, infidelidad de empleados y gastos de restitución aumentan cada uno a 150.000 euros, mientras que el de Inhabilitación Profesional sube a 14.400 euros.

La póliza incluye también un aumento del límite de la cobertura de RC General a 900.000 euros y una disminución de la franquicia a 500 euros, así como la RC Locativa, con un sublímite de 150.000 euros. Además, en la parte correspondiente al cíber riesgo, se elimina el sublímite para sanciones de la Agencia Española de Protección de Datos. Se trata de una póliza con retroactividad ilimitada y posibilidad de fraccionamiento de pago semestral y trimestral.

Allianz Seguros ha lanzado 'Allianz Protección Autónomos Plus', una solución exclusiva para los trabajadores por cuenta propia que mitiga la pérdida de ingresos de este colectivo en caso de baja laboral y/o hospitalización por enfermedad o accidente, garantizando el pago de un capital en tales circunstancias.



## Seguro específico para los autónomos

De este modo, el nuevo 'Allianz Protección Autónomos Plus' ayuda a los trabajadores por cuenta propia a afrontar con más garantías los riesgos de su actividad profesional, además de complementar su prestación de la Seguridad Social.

Este seguro pone a disposición del asegurado dos coberturas principales de incapacidad temporal baremada y hospitalización, y una cobertura adicional de salud y bienestar, muy novedosa en el mercado.

Gracias a esta cobertura de salud y bienestar, los asegurados pueden acceder a descuentos y tarifas especiales para determinados especialistas médicos, así como a servicios de bienestar físico y emocional. Se puede acceder a los servicios directamente o a través de bonos.

Tanto para las coberturas de incapacidad temporal baremada y hospitalización, existen dos opciones de contratación; el paquete básico y el óptimo.

En cuanto a la protección por incapacidad temporal baremada, ésta garantiza el pago de un capital en caso de incapacidad derivada de enfermedad o accidente, que impida temporalmente el desarrollo habitual de la actividad profesional del asegurado.



#### Nueva solución de Responsabilidad Medioambiental

Berkley España ha presentado un nuevo producto de Responsabilidad Medioambiental al que han denominado 'Berkley Enviro Solution', que protege el patrimonio de las empresas que pueden causar un daño medioambiental y/o contaminación durante el desarrollo de su actividad.

'Berkley Enviro Solution' está dirigido a aquellas empresas cuya actividad pueda causar contaminación o daño ambiental a los recursos naturales y a la biodiversidad. Empresas dedicadas a actividades como la fabricación y almacenamiento de productos químicos, plantas de tratamiento de aguas residuales, transporte de mercancías peligrosas y no peligrosas, potabilizadoras o des-

alinizadoras, almacenes, gasolineras, hospitales, talleres, canteras o desguaces, entre muchas otras.

Entre sus coberturas, permite contratar opcionalmente las siguientes: Capacidad hasta 10 millones de euros; Cobertura de contención de crisis; Sin sublímites, con coberturas amplias; Responsabilidad Medioambiental Profesional; Responsabilidad Civil



Patronal; Franquicia de 0,2-0,5% de la suma asegurada; Combinación de diferentes actividades y coberturas en la misma póliza; y servicio de respuesta BEST (Berkley Environmental Support Team).



### Garantías más amplias en Salud

Fiatc ha incluido 10 nuevas garantías y servicios a sus productos de Salud. Además, en los nuevos productos se incorpora la garantía de reproducción asistida.

Entre las garantía añadidas están: láser excímer sin coste adicional para la corrección de miopía, hipermetropía y astigmatismo a partir de 4 dioptrías; inclusión de una póliza dental franquiciada a todos los productos de Salud; test DAO para el diagnóstico de procesos migrañosos; técnica de endoscopia sinosinual para procesos quirúrgicos otorrinolaringológicos; o medios de diagnóstico con la técnica del fibroscan.



### 'Smart Travel' cubre los trabajadores expatriados

AIG ha presentado su nuevo producto de Asistencia en Viaje de Negocios, 'Smart Travel', para cubrir, entre otras, las necesidades de empleados que tienen que trasladarse, muchas veces a mercados emergentes y con infraestructuras sanitarias poco desarrolladas.



En cuanto a las mejoras que ofrece, destaca su flexibilidad, pues "permite seleccionar el nivel preciso de cobertura que cada cliente necesite", según Juan Ignacio Camell, responsable del ramo de Accidentes en España. Así, tiene tres rangos de protección: Core (cobertura esencial para viajes al extranjero con especial atención a los gastos médicos y la protección de la responsabilidad civil), Extra (incluye diferentes coberturas para posibles inconveniencias del viaje) y Plus (añade cobertura para situaciones extremas, como secuestros, gestión de crisis, catástrofes naturales y ries-

gos políticos).

Los asegurados cuentan con asistencia durante las 24 horas del día los 365 días del año tanto para una urgencia médica como para un problema de seguridad o de viaje (retrasos de vuelos, pérdida de equipaje...). Y no sólo se queda ahí, sino que también cuida de sus clientes ayudándoles a conocer a qué riesgos se enfrentan antes de viajar y les envía alertas de seguridad vía e-mail cuando se encuentran fuera. Incluso, disponen de una aplicación para el móvil para acceder a los servicios de AIG.

## 38

### 'Easy Cyber', un seguro diseñado para pymes

**Chubb** ha lanzado 'Easy Cyber', su nueva propuesta de seguros cibernéticos diseñada específicamente para proteger a las pymes.

Esta solución proporciona una protección completa ante estos riesgos, incluyendo coberturas de responsabilidad frente a terceros, pérdidas propias y una plataforma de gestión de incidentes, que está operativa las 24 horas del día, los 7 días de la semana y 365 días del año.

Gracias a su plataforma online, los usuarios de 'Chubb Easy Solutions' tendrán la posibilidad de cotizar, emitir y obtener la documentación de forma inmediata. Además, contarán con un equipo de soporte, para asesorar y acompañarles en los procesos de contratación.





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

#### El ENVÍO PERIÓDICO DE UNA NEWSLETTER

te permite enviar contenidos interesantes a la vez que le haces saber todos los seguros en los que trabajas. Si no tienes tiempo, nosotros lo hacemos por ti a un **PRECIO AJUSTADO A TUS NECESIDADES**, con envíos de newsletters mensuales o bimestrales. Confía en periodistas con **GRAN EXPERIENCIA** en el mundo económico y empresarial para hacer un buen contenido.



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

El vídeo marketing no está suficientemente valorado por las pymes porque el 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 courre. Los casos de tuga 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 digitates, 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.

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

### La digitalización, clave para la supervivencia de las empresas

Las compañías españolas, en un 50%, ya están viendo resultados en sus proyectos de transformación digital y un alto porcentaje los implementará de forma inmediata. Los clientes y las personas pasan a ser el factor crítico, de mayor influencia y de manera



aplastante con un 88%, se ve como un cambio tecnológico es crucial para sobrevivir en los próximos cinco años. Así lo pone en evidencia el informe PACT (Personas, Acciones, Colaboración y Tecnología), elaborado por Fujitsu.

El informe analiza cuatro elementos clave para las organizaciones: las personas como elemento fundamental en el éxito de la transformación digital, las acciones y actitudes correctas, la colaboración y co-creación, y la tecnología como herramienta principal para cambiar los negocios.

Casi el 50% de las empresas españolas encuestadas reconocen ver resultados en sus proyectos en marcha, y para el 68,2% el cliente es el factor de mayor influencia a la hora de planear una estrategia digital. Sobre las personas, los datos muestran que hay una gran necesidad de conocimientos digitales y de creación de entornos en los que se tolere el fallo, ya que el 70% afirma que esto supone un gran freno a la hora de desarrollar planes de innovación.

En cuanto a las acciones y el proceso, se aprecia cómo la estrategia digital y los datos son las claves. El primero muestra cómo usar los datos para entender al cliente, algo que cifran las organizaciones como fundamental de cara al futuro en un 90%. También en su organización con un 86%, lo incorporan como elemento clave.

Finalmente, casi un 83% manifiesta que estarían dispuestos a modificar su negocio para aprovechar las nuevas tecnologías y el 88% de los máximos responsables piensan que dicho cambio sería crucial para sobrevivir.

## 40

### Más de 80.000 autónomos dados de alta en la Seguridad Social no ejercen ninguna actividad

UPTA ha denunciado que existe un desfase de 80.000 autónomos entre

los reflejados por la Encuesta de Población Activa (EPA) del tercer trimestre y las altas en Seguridad Social. Los datos que arroja la encuesta constatan que 3.136.200 son los trabajadores



por cuenta propia que han desarrollado su actividad en este último trimestre, frente a los datos que se desprenden de la afiliación a la Seguridad Social, que indican que las altas ascienden a 3.218.814 autónomos.

La razón, apunta UPTA, es que esos 80.000 autónomos están únicamente en el sistema de la Seguridad Social para complementar sus carreras de cotización y llegar a la jubilación sin mermar sus ingresos, pero sin ejercer realmente una actividad económica.

### níα

#### Entra en vigor la Ley de Reformas del Trabajo Autónomo

La Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo entró en vigor el 26 de octubre tras su publicación en el **Boletín Oficial del Estado (BOE).** No obstante, algunas medidas contempladas en la ley no estarán vigentes hasta el 1 de enero de 2018.

Entre estas últimas se encuentran la ampliación a un año de la tarifa plana de 50 euros para nuevos autónomos, el aumento de las bonificaciones de la tarifa plana hasta los 24 meses (los seis meses siguientes a los doce meses de la tarifa de 50 euros habrá una bonificación del 50%, que será del 30% en los últimos seis meses), y la reducción a la mitad de los recargos por retraso en los pagos a la Seguridad Social.

También entrarán en vigor el 1 de enero de 2018 las deducciones en el IRPF por seguros de enfermedad, por los gastos de suministro de agua, luz, electricidad y telefonía para la vivienda habitual si el autónomo trabaja desde casa (deducción del 30%), y por los gastos de manutención. Las deducciones por este último concepto serán de hasta 26,67 euros diarios cuando estos pagos se realicen de forma electrónica en establecimientos de hostelería y restauración, y de hasta 48,08 euros diarios en el caso de que sea en el extranjero.

Otro aspecto de esta ley que surtirá efectos desde el 1 de enero de 2018 son los

cambios en las altas y bajas en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).

Así, de acuerdo con esta nueva norma, los autónomos podrán cambiar de base cuatro veces al año en lugar de las dos actuales y las bajas y altas en el RETA se podrían realizar hasta tres veces al año, siendo efectivas en el día realizado. De esta forma, únicamente se pagará la cuota de los días en los que el autónomo esté dado de alta y no el mes completo.

La base mínima de cotización para los autónomos que cuenten con diez o más trabajadores contratados será fijada específicamente cada año en la ley de Presupuestos Generales del Estado, en vez de estar vinculada a la base de cotización de los trabajadores del Régimen General.

Además, se extienden las bonificaciones del 100% de la base de cotización para los autónomos durante las bajas de maternidad, paternidad, adopción, acogida y riesgo durante el embarazo o lactancia, sin necesidad de que tengan que ser sustituidos por otro trabajador. Esta bonificación

será compatible con las que se apliquen a los contratos con per-

sonas desempleadas que sustituyan a trabajadores autónomos durante estos períodos de descanso. Para las mujeres que hayan cesado su actividad y vuelvan tras la baja de maternidad, adopción, guarda, acogida o tutela, la tarifa de cotización será de 50 euros al mes durante el primer año o una bonificación del 80% sobre la cuota por contingencias comunes en los supuestos de que tengan otras bases de cotización. Asimismo, la edad del menor cuyo cuidado da derecho a bonificaciones se eleva de 7 a 12 años.

Por otro lado, se amplía la cobertura de las contingencias profesionales para los accidentes 'in itínere' y la participación de los trabajadores autónomos en programas de formación e información respecto a la prevención de riesgos laborales. La norma también permite la compatibilización del trabajo y el cobro del 100% de la pensión siempre que el autónomo tenga contratado, como mínimo, a otro trabajador por cuenta ajena.



Icex y Correos se han unido para allanar el camino a las empresas españolas interesadas en internacionalizar sus negocios. Ambas entidades han firmado un convenio por el cual van a poner en marcha cinco iniciativas diferentes.



## Icex y Correos fomentan la internacionalización de las pymes exportadoras

Las acciones a desarrollar serán:

- Puesta en marcha de acciones formativas sobre comercio electrónico y exportaciones.
- Acceso a plataformas de venta online en diferentes países..
- Uso de nuevas tecnologías para la expansión comercial de sus respectivas marcas.
- Difusión de contenidos en China a través de un canal digital.
- Fomento del intercambio de información y tendencias de las principales plataformas de e-commerce que actúan en el panorama internacional.

España es uno de los países europeos con menor presencia de negocios en el extranjero. Apenas un 10% de las pymes nacionales están actuando en mercados foráneos según recoge la encuesta Future of Business, del Banco Mundial, la OCDE y Facebook. Un reporte realizado por FedEx Express va en la misma línea, destacando en este caso que aquellas que están saliendo al extranjero están obteniendo interesantes réditos. De ahí que desde el Icex consideren importante dar un empujón a aquellas que aún se muestran dubitativas a este respecto.

### El Congreso aprueba la creación de un registro para controlar las horas extras en el trabajo

El Congreso ha aprobado reformar el Estatuto de los Trabajadores para que se cree un registro de la jornada laboral diario con el fin de frenar el abuso de las horas extraordinarias no pagadas y que se eleve esta infracción a la calificación de grave en su grado mínimo de 626 euros a 6.250 euros.

El pleno del Congreso ha apoyado por mayoría y con la abstención de Ciudadanos y la negativa del PP una proposición de Ley del PSOE que será tramitada como proyecto de Ley para ser enmendada. La iniciativa pide modificar el artículo 34 del Estatuto de los Trabajadores para incluir la obligación de registrar diariamente las horas trabajadas, incluyendo el horario concreto de entrada y salida de cada trabajador pactado en los convenios colectivos o contratos de trabajo. Además, la empresa deberá conservar estos registros durante cuatro años para que estén a disposición de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.

La diputada del PSOE Rocío de Frutos ha argumentado que este registro de jornada es "esencial" para garantizar la calidad del empleo y mejorar las cotizaciones, ya que el exceso de horas extras no abonadas también supone una merma a las arcas de la Seguridad Social. "Es un instrumento para garantizar un trabajo decente y la conciliación laboral además de

para crear empleo", ha añadido, al tiempo que ha recordado que los sindicatos calculan que las horas extraordinarias no pagadas crearían más de 26.000 puestos nuevos de trabajo.

El diputado de Unidos Podemos Alberto Rodríquez ha criticado que en España haya 3,5 millones de horas que "se trabajan gratis cada semana, algo que es completamente ilegal e inconstitucional".

El portavoz de Empleo de Ciudadanos en el Congreso, Sergio del Campo, ha afirmado que, aunque la propuesta persique frenar el fraude en los contratos a tiempo parcial, habría que hacer una nueva regulación exhaustiva sobre los horarios laborales para adaptarlos a las nuevas realidades de trabajo. "Son más importante los resultados en una empresa que el tiempo de presencia", ha señalado tras afirmar que el registro no es una fórmula eficiente y debería ser la empresa la que diera flexibilidad a cada empleado.

Desde el grupo parlamentario del PNV, el diputado Iñigo Barandiarán ha defendido la reforma del marco legislativo para clarificar la regulación de las horas extraordinarias y ha incidido en que el registro facilitaría la prueba de las horas trabajadas y no supone un esfuerzo mayor para las empresas.





### La Jornada sobre Automóviles de ICEA pone el acento en las oportunidades de la inteligencia artificial

La Jornada sobre Automóviles de ICEA ha servido para analizar la evolución del mercado asegurador a la luz del contexto económico, los efectos del nuevo baremo de Autos y las nuevas oportunidades que brindan la inteligencia artificial y el análisis de datos a todos los agentes implicados en la gestión de siniestros.



La jornada dio comienzo con la intervención de Juan Ramón García, economista senior de la Unidad de España de BBVA Research, quien realizó un análisis del entorno económico, presente y futuro. En este sentido, y partiendo del "crecimiento global robusto, estable y sincronizado" de la economía mundial, García incidió en los síntomas de agota-

miento que la economía española comienza a manifestar y las incertidumbres que asoman en el futuro más inmediato. No obstante, lanzó mensajes para el optimismo, como el incremento de la demanda de automóviles, que seguirá creciendo en los próximos meses.

La primera parte de la jornada concluyó con una radiografía del seguro de Autos español a cargo de Pablo Jiménez, responsable de proyectos del área de Investigación de ICEA, y la valoración, por parte de José Mª Escribano, director de la División de Siniestros de Plus Ultra Seguros, de las principales implicaciones que el nuevo Baremo ha tenido para el sector. Mientras el primero constató el ligero aumento de las primas medias, ya registrado en 2016, una estabilización en el ratio de siniestralidad y la contención del coste medio y la frecuencia, Escribano destacó las mejoras consequidas

en la gestión y el mayor control del fraude derivado de la implantación del nuevo baremo y el sistema asimétrico de indemnizaciones que establece, entre otros aspectos.

Analizado el entorno en el que desarrolla su actividad el seguro de Autos, la segunda parte de la jornada puso de manifiesto las múltiples oportunidades que la Inteligencia Artificial ofrece a los profesionales del ramo. Que el futuro de la gestión de siniestros pasa por el aprovechamiento de las nuevas tecnologías y el análisis de datos quedó de manifiesto con la intervención de Pablo González, socio/partner de Deloitte digital. Entre otras cosas, animó a los presentes a empezar ya a "pensar en la creación de ecosistemas encaminados a incrementar la satisfacción de los clientes: a aprovechar el potencial de los datos en entornos abiertos de trabajo y a confiar en tecnologías de terceros para incrementar la eficiencia de nuestras empresas".

Pablo Liñares, director Solutions Consulting de GT Motive, demostró cómo la inteligencia artificial y el Data Analytics ya ayudan a toda la cadena de valor implicada en la gestión de un siniestro de automóvil. Identificó no solo las tendencias que poco a poco se van a imponer en los modelos de comercialización y gestión en el ramo de Autos, mucho más proactivas y automatizadas, sino que demostró cómo herramientas tecnológicas concretas que ya son una realidad aportan valor en distintas etapas del proceso de gestión de un

siniestro. Es el caso de la valoración de daños del vehículo, su reparación o la comunicación entre los agentes implicados en aras de una mayor transparencia en todo el proceso.

Un parque envejecido, la paulatina llegada de coches electrificados y con mayor grado de autonomía y un perfil de asegurado distinto, más conectado y "social", son algunos de los desafíos a los que las compañías de seguros han de hacer frente ayudados por la tecnología. La Jornada de Automóviles de ICEA concluyó con una mesa redonda participada por representantes de Direct, Generali AIE, Pelayo y GT Motive en la que quedó patente el cambio que vive el seguro del Automóvil.

Por su parte, Pablo Fernández-Miranda, director de División de gestión de siniestros de Generali AIE, subra-yó que "ante un cliente que demanda valores añadidos y un mejor servicio" es necesario apostar por "sistemas innovadores en la peritación y tecnología que añadan transparencia en la trazabilidad del recambio" para eliminar incógnitas en todo el proceso de gestión del siniestro. "Llevamos mucho tiempo gestionando los siniestros igual y es el momento de poner el foco en la experiencia del cliente", enfatizaba.

"Sin asegurarnos la satisfacción de nuestro cliente es imposible hablar de coste o eficiencia", corroboraba Juan Antonio Fernández, director de Siniestros de Pelayo.

Por último, José Mª Castelo, managing director de GT Motive, dijo que "vemos que el cliente apuesta cada vez más por el autoservicio, y eso nos exige inmediatez y multicanalidad y generar una experiencia de usuario excelente sin apenas contacto personal".

### El sector factura 47.400 millones hasta septiembre

Los ingresos de las aseguradoras por la venta de pólizas a cierre del pasado septiembre ascendieron a 47.404 millones de euros, prácticamente lo mismo que un año atrás. De este importe, 25.540 millones de euros correspondieron al ramo de No Vida y los 21.863 millones restantes al de Vida, según



muestran los datos provisionales recabados por ICEA.

La facturación del ramo de No Vida aumentaba a cierre del segundo trimestre un 3,83% 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 denominadas "Resto No Vida" y Salud. La partida de seguros denominada "Resto No Vida" –que engloba las pólizas más ligadas a la actividad económica– repuntó un 5,51%, hasta los 6.162 millones. Mientras, las pólizas de salud incrementaron su aportación un 3,75%, hasta los 6.063 millones de euros.

Las pólizas de Automóviles y del ramo de Multirriesgos tuvieron, igualmente, un desempeño destacado. Los seguros de motor aumentaron su facturación un 3,55%, hasta los 8.183 millones; mientras que la categoría Multirriesgos incrementó sus ingresos en otro 2,38%, hasta los 5.132 millones. Bajo este término se incluyen las pólizas de Hogar, Comunidades de vecinos, Comercios e Industrias.

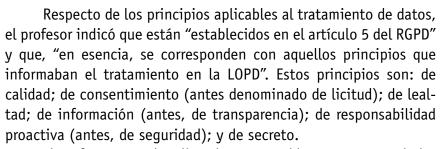
El ahorro gestionado en productos de seguro de Vida, medido a través de las provisiones técnicas, alcanzó los 182.209 millones de euros en el primer semestre del año. Este importe supone un incremento interanual del 3,96%, de acuerdo con las estimaciones de ICEA.



## La evaluación de riesgos es clave en las empresas para cumplir con la nueva normativa de protección de datos

Fundación Inade ha celebrado una nueva sesión de los Diálogos 2020, que ha analizado las nuevas obligaciones de los empresarios según el Reglamento

Europeo de Protección de Datos (REPD). Para ello se contó con la participación de Marcos López, profesor del área de Derecho Civil de la UDC, quien aseguró que "la evaluación de riesgos es la medida más importante que deben implementar las empresas para dar cumplimiento a la normativa".



El profesor puso de relieve lo que considera que es una de las características del Reglamento: su inconcreción, afirmando que éste "se halla plagado de conceptos jurídicos indeterminados, así como de remisiones a las futuras legislaciones de los Estados miembros".

Otra cuestión sobre la que llamó la atención López es que, "tanto el Reglamento como la LOPD extienden su ámbito de protección a las personas físicas, lo que planteaba dudas respecto de los datos de profesionales liberales". La Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) suplió este vacío legal estableciendo que, si los datos procedían de una relación profesional, quedaban excluidos de la regulación establecida en la LOPD. Sin embargo, como señaló el profesor, "en el Anteproyecto de la que será la nueva Ley de protec-

ción de datos, el régimen cambia ya que deja de estar excluido". No obstante, establece que "no es necesario el consentimiento de los interesados". Así, en virtud del principio de licitud, señaló el ponente que "el consentimiento ha de ser inequívoco y será el empresario quien deberá probar que se prestó dicho consentimiento".

El principio de la responsabilidad proactiva supone un cambio de paradigma en el sistema de protección de datos. "Se pasa de un procedimiento de protección ex ante, a otro que se va a producir ex post". Será la autoridad de control la que, ante denuncia o investigación de oficio, entrará a valorar si se cumplen las medidas necesarias. Así, será el responsable del tratamiento quien decida la aplicación de unas u otras dependiendo de los riesgos asumidos.

El RGPD recoge una serie de medidas que deben ser aplicadas por los responsables del tratamiento de los datos. La primera es una evaluación de riesgos. La segunda es el registro de las actividades del tratamiento, un libro diario donde se recogen los aspectos básicos del tratamiento (con carácter general las empresas de menos de 250 trabajadores están exentas). La tercera es la protección desde el diseño y por defecto. Ello quiere decir que, ya desde el





principio, se deben adoptar las medidas necesarias para actuar conforme al Reglamento. A continuación, se encuentran las medidas de seguridad. En sexto lugar, las comunicaciones de los fallos de seguridad y, en séptimo lugar, la figura del delegado de protección de datos. Marcos López explicó que "los responsables que realicen tratamiento a gran escala, deben designar internamente un delegado que se encargue de supervisar el cumplimiento normativo".

En la segunda parte de la ponencia, referida a los derechos en

materia de protección de datos, el profesor hizo especial hincapié en el derecho al olvido (o derecho de supresión, antes de cancelación).

Para López, la medida más importante para dar cumplimiento a la legislación sobre protección de datos es "la evaluación de riesgos" porque de ella "va a depender directamente la adopción de unas medidas u otras". Esta evaluación será revisable únicamente si hay cambios en el tratamiento de datos, ya que el Reglamento no obliga a una revisión periódica obligatoria.

#### AXA bonifica con hasta un 3% el traspaso de planes de pensiones a través de mediadores

AXA ha iniciado la campaña 'Traspasos Pensiones 3, 2, 1', con la que ofrece bonificaciones de hasta el 3% (con un máximo de 2.500 euros) a los traspasos de capital de otra entidad a un plan de pensiones o a un plan de previsión EPSV de la modalidad individual AXA realizados por clientes o nuevos clientes.

Para disfrutar de los beneficios de esta promoción, exclusiva para las contrataciones que se hagan a través de un mediador o distribuidor autorizado, el traspaso debe solicitarse antes del 31 de diciembre.

La bonificación dependerá de las aportaciones de capital en función de los siguientes tramos: A partir de 60.000 euros: 3% (con un máximo de 2.500 euros). Entre 20.000 y 59.999 euros: 2%. Y entre 5.000 y

19.999 euros: 1%.

Por otro lado, AXA Corporate Solutions ha celebrado su evento anual al que acudieron clientes, brokers y representantes del sector asegurador. En el acto, Diego Berte, nuevo director de Desarrollo de Negocio y Relaciones Institucionales en España a partir de enero de 2018, recordó la estrategia de crecimiento de la entidad en España, en su Plan Estratégico a 2020, destacando su



apuesta por la suscripción en energía y química, así como por los ramos emergentes como los seguros Climáticos, Transferencia Alternativa de Riesgos (A.R.T., por sus siglas en inglés) y su apuesta por participar en la plataforma de colocación de riesgos de origen latinoamericanos en el mercado de Madrid.

En otro orden de cosas, el Grupo AXA ha puesto en marcha una iniciativa a nivel europeo llamada "Give data back", una plataforma online en la que se utiliza big data interno de miles de siniestros de siete países europeos para ofrecer herramientas de prevención de siniestros de agua y robos en el hogar.

### El seguro de RC, el primero que compra un empresario y el último que anula

Fundación Inade ha organizado una jornada centrada en las responsabilidades de los empresarios y sus seguros. En la jornada se destacó la importancia de que los



empresarios cuenten con habilidades servicios o instrumentos adecuados para gestionar y minimizar los riesgos vinculados a la gestión empresarial. Precisamente la es el que más preocupa a los empresarios. De hecho, ese seguro es el primero que se compra y el último que se anula.

En las mesas redondas, se comenzó con un debate sobre la situación actual de la Responsabilidad Civil del Empresario con el director del Servicio de Estudios de Marsh España, José María Elguero y el presidente de la Audiencia Provincial de A Coruña, José Luis Seoane.

Seoane comentó que las demandas más abundantes en los juzgados son las relacionadas con la responsabilidad civil derivadas de accidentes de circulación. Ya en el caso concreto de la RC empresarial, el sector de la construcción (por aplicación de la Ley de Ordenación de la Edificación) y la resolución de siniestros de incendios son las más habi-

tuales. También se destacó el incremento del número de acciones directas contra consejeros y directivos. Elguero afirmó que "el riesgo de Responsabilidad Civil es el que más preocupa a los empresarios: el seguro de RC es el primero que se compra y el último que se anula, porque es muy difícil gestionar las reclamaciones y hacer provisión de sus consecuencias económicas".

La sesión concluyó con un acercamiento del tratamiento del dolo en los tribunales sobre el que Elguero afirmó que "el problema es que el Tribunal Supremo, aun reconociendo que el dolo no se puede asegurar, está demandando a la aseguradora si se acredita la existencia de un seguro de RC".

A continuación, la profesora de la UDC, Eva María Souto, y el catedrático de Derecho Civil, José Manuel Busto, abordaron la gestión del riesgo penal en la empresa. Busto recordaba que en 2010 se introdujo en la legislación penal española una de las modificaciones más sustanciales en el derecho penal empresarial porque la reforma convirtió a las personas jurídicas en sujetos inmediatos del Derecho Penal susceptibles de cometer delitos y de ser por ello sancionadas con auténticas penas.

Por su parte, Souto se centraba en que pese a que en 2015 se amplió la lista de delitos achacables a una persona jurídica, los expertos consideran que "la falsedad en las cuentas anuales o la obstaculización en el suministro de información cuando hay un control administrativo de la empresa debieran formar parte de esta lista tasada".

Respecto a los programas de cumplimiento normativo (programas de compliance penal), se afirmaba que para que tenga efectividad jurídica debe tener un uso real. "El compliance no está para paralizar una empresa, sino para dar eficiencia y realizar una detección temprana de la manifestación de los riesgos".

La última mesa redonda abordó el seguro desde la perspectiva del siniestro. Para ello, se contó con las aportaciones del di-

rector del departamento Jurídico de Puentes y Calzadas, Paul Fernández-Currós; el responsable del departamento Jurídico de Gadisa Retail, Juan Antonio Astray; el director de Siniestros de Chubb, Jesús Pérez; y el director de Suscripción de W.R. Berkley España, Raúl Martínez.

Respecto a los problemas reales que encuentran las empresas a la hora de asegurar los riesgos, Astray señalaba la necesidad de apoyarse en profesionales que completen la labor de los directivos de las empresas en su toma de decisiones "las empresas debemos apoyarnos en la figura del corredor, tanto en la declaración de un siniestro como en la tasación previa". Por su parte, Fernández Currós demandaba productos adecuados a actividades complejas, como en su caso la construcción.

Por su parte, Pérez reconocía que "las aseguradoras queremos pagar los siniestros, porque es precisamente nuestra función social, pero lo que nos corresponde", en referencia a la aplicación excesiva de intereses de mora en siniestros complejos relacionados con la responsabilidad civil. "Recomiendo a los mediadores que revisen las pólizas de sus clientes empresa: hoy no hay casi ninguna póliza preparada para los límites indemnizatorios a fallecidos o grandes lesionados", añadía.

Martínez agregaba "por nuestros cálculos, un fallecido cuesta de media a un empresario 3,5 millones de euros, y no nos encontramos con pólizas que cubran estos límites, cuando la industria aseguradora sí está preparada para soportarlos".

#### Mariano Fisac y María Luisa Payá refuerzan el equipo de Siniestros de XL Catlin

La operación de seguros de XL Catlin en Iberia ha anunciado los nombramientos de Mariano Fisac, como team leader Casualty Claims, y María Luisa Payá, como senior Claims Specialist Marine, en el departamento de Siniestros. Ambos están en Madrid y trabajan bajo la supervisión de Aránzazu Arana, regional Claims Manager Iberia, Italy and Latam.

Fisac tiene 15 años de experiencia en el sector. Antes de incorporarse a XL Catlin, trabajó en Zurich como Litigation Manager & Coverage Counsel y Team Leader States & Municipalities Liability Claims. Es licenciado en Derecho por la Universidad de La Coruña.

Payá tiene 16 años de experiencia entre el sector asegurador y el de la abogacía. Desde 2014 hasta su incorporación a XL Catlin ha trabajado como Responsable de Risk and Claims Iberia para RSA. Previamente ejerció como abogada de derecho de transporte y seguros en Práctica Legal Aboqados. Es licenciada en Derecho por la Universidad Complu-

tense de Madrid y cuenta con un master en Negocio Internacional y Derecho Marítimo por ICADE - IME (Universidad de Comillas y el Instituto Marítimo Español).



#### El negocio de Mapfre en España se incrementa un 9,2%



Mapfre ha incrementado su beneficio atribuido del negocio en España durante los nueve primeros meses de este año un 9,2%, hasta los 390 millones de euros. El área Regional Iberia (que también incluye a

Portugal) registra un incremento muy favorable, tanto en primas (+3,7%) como en beneficio (+8,2%).

En España, las primas se incrementaron un 3,7%, hasta los 5.151 millones de euros. Destaca el negocio de Automóviles, con un volumen de primas de 1.652 millones de euros (+3,3%), y una mejora del ratio combinado de 4,4 puntos porcentuales, hasta el 91%. Es importante destacar la mejora de la siniestralidad gracias a la cancelación de pólizas no rentables, fundamentalmente flotas, así como a la favorable evolución del negocio de Verti. El negocio de seguros generales registró unas primas de 1.273 millones (+2,4%), destacando el buen desempeño del negocio de Responsabilidad Civil y de la mayor parte de los ramos de No Vida particulares y de empresas. Las primas de Salud y Accidentes superaron los 606 millones de euros (+3,6%).

El negocio de Mapfre Vida, por su parte, creció un 4,7%, y las primas superaron los 1.594 millones de euros, destacando la contribución del canal bancario y especialmente el crecimiento de Bankia Mapfre Vida (+65,4%). El negocio de fondos de inversión y otros se incrementó un 19,5%, hasta los 3.654 millones de euros, en tanto

que el patrimonio de los fondos de pensiones aumentó un 9,9% y se situó en 4.931 millones de euros.

En global, los ingresos de Mapfre durante los nueve primeros meses del ejercicio ascendieron a 21.292 millones de euros, lo que supone un incremento del 1,6% respecto al mismo período del año anterior. Las primas crecieron un 5,1%, hasta los 17.987 millones de euros, impulsadas por el aumento del negocio en España, México y los negocios reaseguradores y de riesgos globales.

El beneficio neto, por su parte, se situó en 445 millones de euros, con un descenso del 22,3%, debido a los costes de las recientes catástrofes naturales que se han registrado tanto en Norteamérica como en el Caribe, cuyo impacto estimado es de 176 millones de euros netos.

Por otra parte, Mapfre ha puesto en marcha una campaña para fomentar el ahorro de cara a la jubilación entre sus clientes con la novedad de que por primera vez bonifica el traspaso de un fondo de pensiones o un Plan de Previsión Asegurada (PPA) a la compañía. El cliente puede obtener un descuento de hasta el 3% del importe que traslade en los seguros que tenga contratados con la aseguradora.

El cliente recibe tréboles (1 trébol, 1 euro) que se descontarán del recibo del primer seguro (Autos, Hogar, Accidentes, Salud) que el cliente tenga que abonar después de realizar el traspaso o de la póliza que elija.

El descuento será en función del importe trasladado a Mapfre: entre 6.000 y 9.999 euros: 1% del importe trasladado; entre 10.000 y 24.999 euros: 1,25% del importe trasladado; entre 25.000 y 49.999 euros: 1,50% del importe trasladado; entre 50.000 y 74.999 euros: 1,75% del importe trasladado; entre 75.000 y 124.999 euros: 2% del importe trasladado; y para más de 125.000 euros: 3% del importe

trasladado.

En otro orden de cosas, según una proyección realizada por Mapfre sobre su propia cartera de clientes, uno de cada cuatro casos de asistencia informática que resuelve el seguro está relacionado con problemas de virus y con la instalación de antivirus. Además, la asistencia para solucionar problema relacionados con el almacenamiento de la información (USB, disco duro o tarjetas de memoria) o con los sistemas operativos (Windows y Mac), con el 15% y el 14% respectivamente, son las siguientes causas más frecuentes en la

utilización de este servicio.

Más de la mitad de servicios de protección digital que ofrece el seguro, y que Mapfre incluye en su póliza de Hogar desde hace dos años, corresponden a la localización de dispositivos (móviles, tabletas etc.). Un 44% de las peticiones están relacionadas con el borrado de la huella digital para eliminar el rastro de los datos personales en la web y en redes sociales. Este servicio cuenta también con la posibilidad de solicitar informes antibullying para prevenir el acoso en los más indefensos de la familia.

### Mediadores y clientes de MGS Seguros aprenden a aprovechar sus capacidades

La Fundación MGS ha organizado en Valencia una nueva conferencia protagonizada por el doctor Mario Alonso Puig, que describió la importancia de reinventarse para afrontar los retos de un mundo cada vez más cambiante y volátil y la necesidad de identificar y aprovechar nuestros talentos y capacidades para abordar las diferentes circunstantes.

nuestros talentos y capacidades para abordar las diferentes circunstancias que pueden ponernos a prueba a lo largo de nuestra vida.

Así, la Fundación MGS sigue promoviendo la formación de los colectivos más cercanos a la entidad, que permiten reflexionar sobre aspectos con aplicación en la vida personal y profesional.

Por otro lado, MGS Seguros ha puesto a disposición de todos sus clientes que cuentan con seguro de Automóvil el sistema Auto Guardián de forma gratuita. Se trata de una herramienta de detección automática de accidentes, que pretende reducir el tiempo de respuesta para este tipo de situaciones.

Este nuevo dispositivo, desarrollado por profesionales de la aseguradora, se conecta con la aplicación para móviles de MGS, convirtiendo el vehículo en un automóvil conectado. A partir de aquí, en caso de accidente, pondrá en contacto al asegurado con el servicio de asistencia en carretera para que pueda informar de la gravedad de la situación.

En caso de no poder responder, Auto Guardián enviará al centro de servicio su posición exacta mediante geolocalización e iniciará automáticamente el protocolo para garantizar la asistencia.



### AIG presenta sus novedades para el fenómeno fintech



AIG ha desarrollado el evento 'La revolución digital en el fenómeno fintech' para corredores y clientes, en el que ha presentado sus soluciones y novedades en este ramo, centradas principalmente en la flexibilidad de las pólizas, los servicios de prevención y consultoría de riesgos. En la jornada se explicó en qué consiste la revolución digital y los cambios normativos y la percepción del riesgo desde el punto de vista del cliente.

Entre otras cosas se dijo que "los corredores tienen un papel fundamental en la concienciación del riesgo cibernético". El evento se dividió en tres partes: una charla sobre la revolución digital impartida por Ramsés Gallego, experto en sistemas de seguridad de datos, y dos mesas redondas: una sobre 'Nuevas amenazas del ransomware y retos de la GDPR (Reglamento Europeo de Protección de Datos)' y otra sobre 'Fenómeno fintech y aspectos regulatorios'.

Se incidió especialmente en el llamado internet de las cosas (IoT), citando estadísticas que apuntan a que en 2020 habrá 50.000 millones de cosas conectadas a internet. Se advirtió que el internet de las cosas es también el internet de las amenazas y de los problemas.

En la primera de las mesas se expusie-

ron las principales amenazas cibernéticas, los cambios regulatorios que se avecinan y la solución aseguradora modular que ofrece AIG. Sobre el nuevo reglamento europeo de protección de datos que entrará en vigor en mayo de 2018, que será directamente aplicable y obligará a las empresas a tener mucho más control interno de sus datos y los de sus clientes, se dijo que las empresas van tarde en su adaptación, pero lo positivo es que están concienciadas.

También se analizó la evolución del ciberseguro, que parece va a ser "el seguro del año". Se mostraron estadísticas de siniestros de AIG que demuestran que el sector financiero, el tecnológico, el sanitario y el retail son los más atacados y se insistió en la necesidad del cifrado de datos para evitar riesgos.

En cuanto a la póliza de CyberEdge de AIG se destacó su flexibilidad que se enmarca el que las coberturas de primera respuesta, (hacking telefónico, sanciones, RC, fraude informático) podrán ser contratadas o no.

Cerró el evento el panel sobre el fenómeno fintech, que ha crecido de forma exponencial en los últimos 4 años. En marzo pasado había en España unas 240 compañías fintech y 60 insurtech, 200 más que un año antes, según datos de la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI), que estima que al inicio de 2018 habrá más de 400. Se trata de un fenómeno tan novedoso que muchas de sus actividades aún no están reguladas. En este sentido, se avanzó que la CNMV ha creado un grupo de trabajo sobre fintech, pero que el verdadero problema es que el regulador "no sabe lo que hay que regular".



Los principales riesgos de las fintech son la responsabilidad civil profesional y el riesgo cibernético. Para hacerles frente, se recomendó un nuevo producto de AIG, el FintechEdge, que ofrece "una solución a la vanquardia para cubrir los riesgos profesionales, de gestión y ciber" para estas empresas.

En otro orden de cosas, AIG ha nombrado a Rafael García Colorado como director de Seguro de Crédito. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y Máster en Comercio Internacional por la Mutualidad de Aduanas y la Universidad Complutense, inicia su carrera profesional en Cesce, incorporándose posteriormente a Mapfre Caución y Crédito y al Grupo Atradius/Crédito y Caución.

En 2012 se une al provecto de AIG como suscriptor senior en el departamento de Seguro de Crédito.

#### Las ventajas del seguro de Salud como retribución flexible para los trabajadores

Fundación Inade ha organizado un nuevo Desayuno con Inade en A Coruña, en el que se analizó la fiscalidad del seguro de Salud en la retribución flexible en Galicia. El director Financiero y de Recursos Humanos de Asefa, José María Soriano, acercó a los asistentes los detalles de cómo aprovechar las ventajas fiscales del seguro de Salud para incrementar la retribución neta de los trabajadores sin que suponga coste alguno para el empresario.



El ponente aseguró que "la prima del seguro de Salud siempre va a ser fiscalmente deducible para las sociedades". Además, definió el Plan de Retribución Flexible como "un acuerdo entre empresa y empleados por el que estos aceptan recibir parte de su salario en especie; se trata de una opción disponible que siempre va a suponer un ahorro fiscal superior, ya que esta retribución no tributa", añadió.

Iqualmente, sentenció que "la retribución flexible mediante sequro de Salud es una de las que peor estamos usando, teniendo en cuenta el ahorro fiscal que supone y que sigue siendo un ahorro para el empleado y no cuesta nada a la empresa".

En el caso de socios y administradores, José María Soriano indicó que "Hacienda entiende que existe relación laboral entre ambos, por lo que sí existe una póliza de seguros de Salud en la que la empresa es el tomador, hay posibilidad de deducir su coste fiscalmente". En opinión del ponente, "incluso si existiese solo una relación mercantil entre socios y administradores, como la retribución flexible debe estar aprobada por la Junta General de Accionistas, la póliza seguiría siendo fiscalmente deducible". Sin embargo, la ley establece que estos beneficios no son extensibles en el caso de parejas de hecho, porque la referencia al cónyuge no ampara a la pareja de hecho.

### Zurich renueva su seguro de Auto con ayuda de clientes y mediadores

Zurich Seguros ha lanzado una nueva versión de su seguro de Auto, adaptada a las necesidades de los conductores y que permite la máxima personalización y flexibilidad de contratación, para diseñar una póliza a medida de cada cliente. Se trata de 'Zurich Motor Flexible', que incorpora prestaciones para las diferentes categorías de vehículos.



La nueva gama del seguro para Auto de Zurich es resultado de un proceso de creación conjunta en el que se ha consultado a clientes, mediadores y profesionales, y que ha llevado a transformar la propuesta en cuatro aspectos clave.

En primer lugar, es un producto modular; el mediador o el cliente pueden crear paquetes de coberturas a medida. La cotización y contratación se lleva a cabo a través de un proceso simplificado y rápido. Se mejoran las coberturas, como el pago del valor del vehículo a nuevo durante tres años en caso de siniestro total.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha nombrado a Blanca Berruguete como Global Relationship Leader de la unidad de Empresas. Entre sus funciones se incluyen la creación y gestión de las relaciones con los clientes corporativos de Zurich Seguros para incrementar la captación de grandes cuentas y fidelizar a los clientes existentes. Licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, Berruguete completó su formación en Suiza y el Reino Unido antes de iniciar su trayectoria profesional en 2001 en el grupo Coface. Posteriomente, y previa incorporación a Zurich Seguros, desarrolló su carrera profesional de suscripción y mediación en empresas como Assicurazioni Generali, Lloyd's, Arthur J. Gallagher, y AIG, donde en su última etapa fue Directora de Clientes y Brokers.

Por otra parte, Zurich Seguros en España ha incorporado a Rogelio Bautista como director de Clientes de Empresas. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Granada y con postgrado en Administración y Dirección de Empresas y Liderazgo Directivo.

### Forinvest abordará los modelos de negocio sostenibles, los cambios legislativos y los nuevos requisitos de formación

Feria Valencia ha acogido la presentación de la XI edición del Foro Internacional del Seguro de Forinvest, que tendrá lugar los días 7 y 8 de marzo de 2018, bajo el lema 'Los líderes y los retos'.

Sus contenidos girarán en torno a las novedades legislativas derivadas de la transposición de la IDD, los modelos de negocio sostenibles o los nuevos requisitos de formación.





### CNP Partners aborda con los mediadores el impacto de las futuras novedades normativas

CNP Partners ha reunido a su red de mediadores en el VIII Seminario de Mediación, enfocado al análisis de los retos y oportunidades que los próximos cambios normativos van a suponer para sus modelos de desarrollo de negocio.

Durante el Seminario, Santiago Domínguez, director general adjunto de CNP Partners ha informado sobre la actualidad del grupo y de la compañía. Entre otros temas, ha destacado el nombramiento de Sonia Rodríguez, nueva directora territorial de la Zona Oeste del canal de mediación, y la puesta en marcha de iniciativas de gran valor para este colectivo como la nueva web, el nuevo Servicio de Atención al Mediador y el desarrollo de nuevas aplicaciones para clientes. Además, se han dado a conocer las distintas acciones de formación realizadas, así como las de comunicación y RSC, dentro de su nueva estrategia de comunicación corporativa.

El seminario ha contado con Jose Luis Herrero, asociado senior de Deloitte Legal, que ha descrito los efectos operativos y de negocio de la futura Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados; Leovigildo Domene, director de Deloitte Legal, ha informado sobre las principales novedades y retos en el marco de la protección del inversor con MIFID II; Miguel Prado, director del área de Regulación Financiera de Deloitte Legal, ha detallado el anteproyecto de Ley del Crédito Hipotecario y su impacto en el sector asegurador; y Elena González, gerente de Deloitte Legal, ha informado sobre la nueva normativa PRIIPs y sus impactos en el canal de distribución.

Por su parte, Víctor Fernández, director de Desarrollo de Productos de CNP Partners, presentó las novedades en productos de Vidariesgo de la compañía. Precisamente, pronto lanzará un nuevo segu-

ro de Vida-riesgo flexible. La presentación del producto se ha acompañado de una mesa de debate sobre el futuro del negocio de Vida-riesgo bajo el marco de la nueva normativa, donde los mediadores han podido manifestar su opinión, así como las líneas de actuación que tienen que llevar a cabo.

En la segunda jornada del encuentro, Antonio Benito, director de Formación de la aseguradora, ha presentado un nuevo curso de Metodología Comercial, disponible a través de la plataforma onli-

ne del Campus CNP Partners. Se trata de un instrumento que tiene como objetivo proporcionar herramientas que faciliten el trabajo de los mediadores en la realización de sus entrevistas con clientes y pone de manifiesto la importancia de conocer al cliente y gestionar sus expectativas.

En la clausura del encuentro, Santiago Domínguez ha planteado una serie de conclusiones sobre la situación actual y perspectivas de futuro del sector desde cuatro puntos de vista: el marco regulatorio, los ahorradores e inversores, la compañía aseguradora y el mediador. Además, ha lanzado a los asistentes una serie de preguntas para invitar a la reflexión sobre los retos que supone la nueva realidad, así como las oportunidades que este nuevo entorno presenta para la mediación.





## El Campus Allianz gradúa a 55 profesionales como expertos en la gestión de empresas de mediación

El Campus Allianz ha acogido la ceremonia de graduación de la segunda promoción de alumnos del Programa Superior en Dirección de Empresas de Mediación. Un total de 55 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 y el Programa Superior en Dirección de Empresas de Mediación incorporó, este año, seminarios especializados como "Actitud Digital" o "Hablar de dinero".

Por otro lado, el Consejo de Administración de la aseguradora ha decidido trasladar su sede social y fiscal a la calle Ramírez de Arellano 35, de Madrid, para ofrecer un marco jurídico estable

> que permita a la compañía cumplir con sus compromisos y velar por los intereses de los clientes. Esta decisión no conlleva ningún cambio en la operativa o estructura organizativa de la compañía.





#### El volumen de primas de No Vida a septiembre alcanza los 25.540 millones

El volumen de primas estimado en los ramos de No Vida a septiembre de 2017 se sitúa en torno a los 25.540 millones de euros, según datos de ICEA. De ellos, un 32% corresponde a la modalidad de Automóviles, un 23,7% a los seguros de Salud, un 24,1% a las modalidades de Resto de ramos No Vida y un 20,1% a la modalidad de Multirriesgos.

Automóviles, a cierre del tercer trimestre, generó 8.183 millones de euros en ingresos, un 3,6% más que el mismo periodo del año anterior. Multirriesgos logró 5.132 millones y sitúa su crecimiento en un 2,4%. Las pólizas sanitarias aportaron 6.063 millones en primas hasta septiembre, un 3,8% más respecto al mismo periodo del año anterior. Todos estos ramos presentan crecimientos al alza. En cuanto al Resto No Vida aumenta un 5,5% y alcanza los 6.162 millones.

### Los empresarios andaluces, los que más confían en su aseguradora

Los empresarios andaluces son los que más confían en su aseguradora en comparación con el resto de España. Así, las pymes andaluzas puntúan con un 8,4 sobre 10 puntos la confianza en sus compañías de seguros, siendo la media nacional de 8,2. Así se desprende del "Estudio sobre seguridad empresarial", elaborado por SigmaDos para Liberty Seguros, y publicado de la mano del Colegio de Mediadores de Seguros de Sevilla.



Además, la investigación desprende que la contratación de los seguros entre pymes y autónomos se realiza predominantemente en persona. Concretamente en Andalucía el 86,1% recurre a la figura del mediador, frente al 6,9% que lo contrata por teléfono, o el 1% online. Resultados similares a los que desprende la muestra nacional, ya que el 86,2% hace la contratación en persona, el 7,8% por teléfono, y el 1,5% online.

El 86,1% de las pymes andaluzas encuestadas prefieren contratar sus seguros a través de un mediador. Las pymes andaluzas valoran la necesidad de contratar un seguro, ya que casi la totalidad de las empresas consultadas en esta comunidad (99%) considera que es útil tener asegurado su negocio, cuidando de los riesgos asociados a iniciar un negocio, sobre todo durante los primeros años. Y es que a un 59,4% de los empresarios andaluces les preocupa el coste asociado que pueda suponer cualquier siniestro.

Las previsiones del sector de seguros a nivel nacional muestran que el 7,2% de los encuestados planea contratar un seguro en los

próximos dos años, frente a las pymes andaluzas, dónde las previsiones son mucho más positivas: una de cada diez empresas pretende contratar un seguro más en los próximos dos años (10,8%).

Las pymes andaluzas aseguran que lo que más valoran de su empresa aseguradora es la rapidez de la respuesta. Una cuestión que se pone como prioridad con 9,3 sobre 10 puntos. En segundo lugar 'buena gestión de los siniestros' (9,2 sobre 10), un buen conocimiento del sector asegurador y la comunicación personal (ambos con 9 puntos).

Las pymes andaluzas se decantan por el seguro de Responsabilidad Civil (68,3%) como el prioritario a la hora de protegerse como entidad frente a la media nacional que se decanta por este seguro en el 41,4%.

Por otro lado, el estudio señala el robo como el siniestro más frecuente en las pymes de esta comunidad (67,5%), en contraste con el 56,5% de la muestra analizada a nivel nacional; seguido del de Accidente, 32,5% en Andalucía y 37,9% en toda España.

### Las responsabilidades de los empresarios y sus seguros



Fundación Inade ha presentado el segundo número de la colección Cuadernos de la Cátedra, que lleva como título "La responsabilidad civil del empresario y sus seguros", elaborado por el director del Servicio de Estudios de Marsh España, José María Elquero.

Elguero destacó que el negocio asegurador supuso en 2016 en España una facturación de 68.000 millones de euros, recogiendo un incremento del 12,5% respecto a años anteriores, lo que supone un 5,5 del PIB.

En la primera parte del Cuaderno se aborda el análisis de la responsabilidad civil como presupuesto necesario para conocer y entender el régimen de obligaciones y consecuencias de su incumplimiento por parte del empresario. En la segunda se exponen los riesgos de responsabilidad civil a los que se enfrenta el empre-

sario en el ejercicio de su actividad social y sus relaciones con terceros. En la tercera se exponen las modalidades aseguradoras que dan respuesta a los riesgos anteriores exponiendo de forma concreta y concisa el alcance del seguro, qué cubre cada riesgo de responsabilidad civil del empresario y qué se excluye.

Se incluye una parte específica dedicada a la responsabilidad penal de las personas jurídicas y destaca la importancia de implementar programas de cumplimiento normativo penal para exonerar o atenuar de dicha responsabilidad a la empresa.

### Aprobación institucional de la adquisición de la cartera de No Vida de Metrópolis por parte de Fiatc

La Secretaría de Estado de Economía y apoyo a la Empresa, aprobó la orden ministerial correspondiente a la autorización de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) de la cesión de todas las pólizas No Vida de Metrópolis a Fiatc Seguros. Con fecha de 31 de octubre, se ha procedido a la elevación a público ante notario, del convenio firmado entre ambas entidades. La operación tiene efecto 1 de noviembre 2017.

El volumen total de la cartera cedida es de unos 27 millones de euros, cuya composición, distribuida en todo el territorio nacional, es: Multirriesgos, Autos -destacan las Autocaravanas- Cascos, Responsabilidad Civil, Accidentes y Decesos. A través del producto 'Metromar' se ha comercializado una buena parte de la cartera de seguros marítimos y embarcaciones.





"Entra y echemos cuentas". Con este mensaje **Generali** pone en marcha su campaña

de fin de año de Ahorro y Pensiones, que estará disponible hasta el 31 de diciembre, y que quiere fomentar el ahorro dirigido especialmente a la jubilación mediante incentivos a clientes, que alcanzan hasta el 3% de la aportación o traspaso realizado. Además ofrece otro tipo de regalos, como cheques de Amazon.

## Generali lanza una campaña para fomentar el ahorro para la jubilación

Esta campaña de Ahorro y Pensiones coincide con la nueva gama de productos de la aseguradora, entre los que destacan sus Planes de Previsión Asegurador (PPA), que garantiza el 100% de la jubilación de sus clientes sin depender de los cambios de los mercados financieros, los Planes de Pensiones (PPI), los Planes Individuales de Ahorro Sistemático (PIAS), los seguros de ahorro a largo plazo Generali Sialp, de rentabilidad garantizada, o Generali Ahorro, un producto que facilita una vía flexible de ahorro adaptada a la situación de cada cliente.

Con esta nueva campaña y gama de productos, la aseguradora prevé captar más de 65 millones de euros.

## Las rentas vitalicias acumulan un volumen de ahorro bajo gestión de 1.279 millones

Las rentas vitalicias aseguradas ganan terreno como sistema de previsión complementario. A cierre de septiembre, 13.574 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. Las rentas vitalicias acumulan 1.279 millones de euros de ahorro bajo gestión.

Los datos recopilados por ICEA muestran cómo las aseguradoras gestionaban hasta septiembre 224.815 millones de sus clientes, tras anotar un incremento interanual del

4,76%. De esa cantidad, 182.220 millones corresponden a productos de seguro, un 3,96% más. Los restantes 42.595 millones constituyen el patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión ha sido encomendada a entidades del sector. Este último importe es un 8,21% superior al anotado el pasado ejercicio por las mismas fechas.

Las rentas vitalicias y temporales acumulan unas provisiones técnicas de 86.723 millones de euros, un 3,43% más que un año atrás. Por otra parte, destaca la pujanza de seguros individuales de ahorro a largo plazo (Sialp), que movían a cierre del primer semestre 2.756 millones y crecen un 66,59% con carácter interanual.

Por su parte, los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) alcanzan en septiembre los 11.757 millones y registran un crecimiento del 20,75% en los últimos 12 meses.



### Casi la mitad de los asegurados en Decesos tiene menos de 40 años

El 47,7% de las personas que están aseguradas con una póliza de Decesos tiene menos de 40 años. Así lo advierte un análisis elaborado por NorteHispana Seguros en los nueve primeros meses del año. De



este total, el 30% de los asegurados se mueve en edades comprendidas entre los 21-39 años, mientras que el 17,7% tiene menos de 21 años. Estas cifras ponen de manifiesto que la contratación de este tipo de productos y/o servicios va ganando cada vez más relevancia entre la población joven y de mediana edad.

Tradicionalmente, la suscripción del seguro de Decesos es más elevada entre las personas de mayor edad. En este sentido, los clientes de NorteHispana Seguros con edades comprendidas entre los 40 y 59 años que han estado asegurados entre enero y septiembre de 2017, representan el 32,6% del total. Mientras que los que tienen más de 60 años suponen el 19,7%.

Según los datos de la cartera de esta aseguradora, casi todas las comunidades autónomas registran crecimientos en el número de pólizas contratadas en los nueve primeros meses del año respecto al mismo periodo de 2016. Galicia (+7,4%), Asturias (+7%) y Castilla- La Mancha (+6,9%) encabezan el ranking, seguidas por País Vasco (+6,3%), Castilla y León (+5,3%), Islas Baleares (+5,1%), Aragón (+4,1%) y Andalucía (+3,4%).



### Meridiano Seguros crece un 4,5% en Decesos

Desde enero a septiembre de 2017 la facturación de seguros de Decesos en España aumentó respecto al mismo periodo del año anterior. Según un estudio publicado por ICEA, la demanda de este tipo de productos aumentó en un 4,7%. Muy cerca de este dato se encuentra el ofrecido por Meridiano Seguros, que también ha logrado un incremento del 4,5% en este ramo.

"Estos datos reflejan la concienciación por parte de la sociedad de la importancia de contar con un seguro de Decesos a cualquier edad", expone Carlos Álvarez, director de operaciones de Meridiano Seguros.

La edad de contratación de estos seguros disminuyó entre 2014 y 2016 hasta posicionarse en los 30 años, adquiriéndose principalmente con el objetivo de cubrir garantías de salud y protección jurídica.



### ros

## Los ciberseguros es uno de los mayores retos del sector por la falta de experiencia y la insuficiencia de datos

Uno de los mayores retos para el sector hoy en día es el desarrollo de ciberseguros, un camino aún por explotar, ya que faltan experiencia y datos suficientes para poder tarificar correctamente, por lo que las compañías aún siguen siendo muy prudentes. Esta ha sido una de las conclusiones ofrecidas por Francisco Carrasco, subdirector general de Seguros y Regulación (DGSFP) durante la celebración de la 3ª edición de Insurance Revolution.



El evento, inaugurado por el subdirector de la DGSFP, ha girado en torno a la conectividad, la omnicanalidad y la personalización de los seguros, siempre en aras de la mayor satisfacción del cliente, que es, sin duda, "el centro de la cadena de negocio". "La tecnología permite no sólo adaptarse mejor al cliente, sino controlar costes y abaratar procesos, gracias a una mejor tarificación y a una identificación de los riesgos más profunda". Al hablar de las nuevas herramientas y del Internet de las Cosas, Carrasco ha señalado que "es muy importante que los profesionales y las aseguradoras conozcan bien los algoritmos que hay detrás de las herramientas tecnológicas, de manera que haya un control de las hipótesis desde las que se miden precios y riesgos".

Mariano Arnaiz, CIO de Cesce, ha destacado que es el consumidor el que tira de esta revolución digital, por lo que "el reto para sobrevivir ante el llamado darwinismo digital es ofrecer una experiencia que sea realmente relevante para el cliente".

Trinidad Villar, codirectora de Insurance Revolution 2017, ha manifestado que "el sector sabe que tiene que cambiar el rumbo, crear un nuevo modelo de negocio, una nueva propuesta de valor".

El evento ha contado con la perspectiva internacional de Carrot Insurance, cuyo Managing Director, Ed Rochfort, ha compartido la experiencia de su compañía sobre cómo aplicar la gerencia de riesgos a clientes particulares. Gracias a su estrategia de recompensa del comportamiento del usuario, la compañía ha reducido la frecuencia de accidentes en un 42%.

La agenda Insurance Revolution 2017 ha contado con 2 Sesiones Plenarias donde se ha analizado desde un punto de vista estratégico cómo diferenciarse de la competencia y cuáles son las claves de desarrollo del coche conectado. Los otros 4 bloques temáticos sobre los que ha girado el evento han sido: CX/ UX Experience, Innovación para el Open Insurance, Nuevo Negocio Hiperconectado, y Smart Claims.



### Santalucía crea una plataforma de servicios para los mayores de 55 años

El Grupo Santalucía ha creado Temmpo, un club privado para mayores de 55 que ofrecerá productos y servicios de gran valor y de alta calidad a este colectivo e impulsará nuevos productos fuera del ámbito de los seguros.

Su principal misión será la de satisfacer y mejorar el bienestar de sus asegurados mayores de 55 años que podrán disfrutar de sus beneficios de manera gratuita durante el primer año. Para las personas que no cuenten con un seguro Santalucía se les ofrecerá la posibilidad de acceder bajo petición con un coste anual de 34,90 euros.

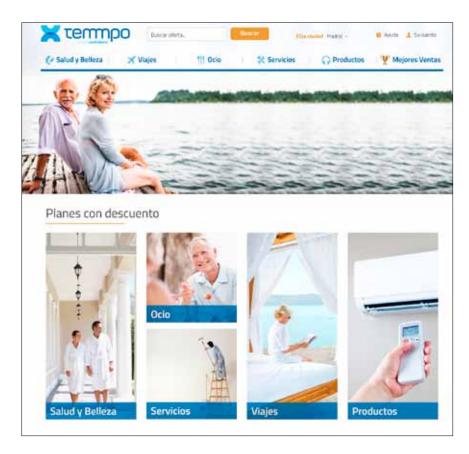
Los productos que ofrecerá abarcan cinco grandes categorías: Servicios de limpieza, arreglos, mecánica, asistencia, psicología, seguridad...; Salud y Belleza; Viajes; Ocio; y Productos de dependencia, electrónica...

Toda la oferta de Temmpo está disponible permanentemente a través de internet www.temmpo.es.

En otro orden de cosas, el Grupo Santalucía ha incorporado a Ignacio Díez como director de Renta Fija de Aviva Gestión SGIIC, una de las SGIIC del Grupo, junto con Alpha Plus Gestora SGIIC. Díez es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y tiene la certificación CFA (Chartered Financial Analyst). Antes de su incorporación al Grupo Santalucía, ha ocupado distintas posiciones de responsabilidad en bancos, gestoras de Fondos de Inversión y aseguradoras, tanto nacionales como internacionales.

La incorporación de Ignacio Díez es un paso más hacia la integración práctica y funcional de las gestoras de instituciones de inversión colectiva del Grupo Santalucía, tras la operación de adquisición que tuvo lugar el pasado 14 de septiembre.

Por otro lado, la aseguradora ha incorporado a Juan Rodríguez como director general del Grupo Albia, empresa del sector funerario en España. Rodríguez es licenciado en Ciencias Empresariales y ha completado su formación con un Executive MBA de la Universidad de Georgetown, un Advanced Management Program del Instituto de Empresa y PADE (Programa de Alta Dirección Empresarial) de IESE. Además, cuenta con más de 20 años de experiencia dentro del sector funerario y asegurador.







#### El seguro se encarga del 60% de los sepelios

El pasado año, el sector se hizo cargo del entierro de 243.000 personas. Es decir, el 60% de los fallecidos en el país. Esta es una de las conclusiones que se desprenden del Informe Estamos Seguros 2016 elaborado por Unespa.

La inmensa mayoría de las inhumaciones (165.000) se produjeron en la misma localidad donde ocurrió el fallecimiento. En 78.000 casos, un 32% del total, fue preciso trasladar el cadáver de una población a otra dentro del territorio nacional. Asimismo, hubo 715 personas que fallecieron en el extranjero y cuyos cuerpos fueron repatriados.

El seguro de Decesos es, tras el de Automóviles, el ramo con mayor capilaridad en España. No en vano, 21 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 44,5% de la población. Como en el mercado hay 8 millones de pólizas, existe una media de 2,6 asegurados por contrato. Este dato refrenda el carácter familiar de este producto.

La implantación del seguro de Decesos es particularmente destacada en Extremadura, donde el 70,2% de la gente se encuentra cubierta. Le siguen por relevancia Asturias (64,1%) y Andalucía (60,5%). Pero incluso en las regiones donde el seguro de Decesos tiene un peso comparativamente bajo, su presencia sigue siendo perceptible. Es el caso de Baleares (22%), Navarra (23,2%) y La Rioja (29%). Se da la circunstancia, además, de que estas comunidades autónomas son las que presentan algunas de las tasas de crecimiento en la contratación más elevadas en el último año.

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 20% y el 40%, aproximadamente.

# Markel mejora el cuestionario pre-cotizado de su producto D&O para pymes

Markel International
España ha
actualizado su
seguro D&O para el
segmento de la
pequeña y mediana
empresa, con un
nuevo cuestionario
pre-cotizado de
fácil contratación,
con primas competitivas y un
amplio cuadro de coberturas
con nuevos límites.

Este seguro cubre principalmente los gastos de defensa derivados de una reclamación, la constitución de fianzas impuestas para atender la responsabilidad civil y las indemnizaciones.



### 'DKV Profesional' al 25% de descuento, con posibilidad de combinar coberturas

DKV Seguros ofrece la posibilidad de contratar el seguro 'DKV Profesional' con el 25% de descuento. Además tiene la opción de combinar coberturas para cubrir diferentes necesidades de cada cliente: Salud, Renta, Accidentes y Decesos.



DKV Seguros ofrece del 1 de noviembre al 31 de diciembre importantes descuentos al contratar su seguro 'DKV Profesional'. Los descuentos se aplican en cinco años con la siguiente distribución: en 2017, un 25%; en 2018, un 25%; en 2019, un 15%; en 2020, un 10% y en 2021, un 5%.

Entre otras cosas, la póliza 'DKV Profesional' incluye el servicio bucodental, hospitalización ilimitada, 1.000 centros médicos, más de 24.000 profesionales, líneas médicas 24 horas y servicios sanitarios complementarios.

La promoción está dirigida básicamente a autónomos y a familias jóvenes con hijos

pequeños, por la flexibilidad que ofrece el producto en sí, dando la opción de contratar aquellas coberturas que cada uno necesite:

**Salud:** Ofrece elección de profesionales dentro de su cuadro médico y acceso a asistencia primaria, especialistas y hospitalización.

Renta: Da una indemnización por cada día de ingreso hospitalario (hasta 365 días).

Accidentes: Proporciona una indemnización para cubrir los imprevistos que puedan surgir.

Decesos: En caso de fallecimiento, se garantiza el pago de una indemnización para cubrir los gastos del sepelio o la prestación del servicio de defunción.

## 64

### León Palazuelos del Sol, nuevo responsable de Desarrollo de Expertia Seguros

El Grupo Preventiva ha incorporado a León Palazuelos del Sol como responsable de Desarrollo de negocio de su filial Expertia Seguros. El objetivo del Grupo es potenciar y posicionar a Expertia como compañía destacada en los nuevos canales de distribución directa, complementando la estrategia de omnicanalidad de Preventiva.



León Palazuelos, que se incorpora al equipo de la Dirección Comercial y de Desarrollo Estratégico de Preventiva, ha ocupado hasta el momento la Dirección Comercial de Cibermultipóliza, recientemente fusionada con Shopnet Broker. Cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector, desempeñando labores de dirección comercial en aseguradoras de referencia. Anteriormente ha sido, director de área y Canal Mediadores en el Grupo HNA, responsabilidad que mantuvo hasta su incorporación a Cibermultipóliza.





Unespa ha nombrado a Daniel Tomé responsable de Coordinación de Servicios Centrales. Tomé asume un puesto de nueva creación y reportará directamente ante

la Secretaría General de la asociación. Sus responsabilidades abarcarán el seguimiento de proyectos normativos, tanto nacionales como internacionales; la gestión de las uniones territoriales de Cataluña (Uceac) y Vasconavarra; y la coordinación de los distintos responsables de los servicios transversales de la entidad.

### Daniel Tomé asume la Coordinación de Servicios Centrales de Unespa

Tomé es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid (UCM) y máster en Dirección Aseguradora por ICEA. El ejecutivo ha trabajado los últimos 15 años en Landwell-PwC, donde hasta ahora ocupaba el cargo de director de los Servicios Legales y Regulatorios del Sector Seguros.

#### El Grupo Catalana Occidente crece un 9,6%

El resultado consolidado del Grupo Catalana Occidente se ha situado en los nueve primeros meses de 2017 en 284,6 millones de euros, tras crecer un 9,6%



respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Por su parte, el volumen de negocio ha aumentado un 1,7% entre enero y septiembre, situándose en 3.219,3 millones de euros.

Durante este periodo, la evolución de las dos ramas de actividad del Grupo Catalana Occidente, negocio tradicional y seguro de Crédito, ha mantenido una sólida línea de crecimiento. En los nueve primeros meses del año, la facturación del negocio tradicional (Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao, NorteHispana Seguros y Previsora Bilbaína) ha repuntado un 0,5%, hasta los 1.870,3 millones de euros. El volumen de negocio se ha incrementado un 5,2% sin considerar las primas únicas, gracias, sobre todo, al buen comportamiento de No Vida. Precisamente, en este segmento destaca la mejora del 5,6% en Diversos y del 2,5% en Automóviles.

El resultado recurrente del negocio tradicional ha alcanzado los 156,7 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 13,9% en relación al mismo periodo del ejercicio anterior.

Por su parte, en el seguro de Crédito (Atradius Crédito y Caución, y Atradius Re), el volumen de negocio ha avanzado un 3,4%, hasta los 1.349 millones de euros. En este ramo, los ingresos netos, tanto por primas adquiridas como por servicios de información, han aumentado un 1,9% hasta los 1.288,9 millones de euros.





El sector asegurador indemnizó 49.996 defunciones en 2016. La compensación media por óbito fue de 34.427 euros, según los datos del Informe Estamos Seguros 2016, de Unespa. La industria aseguradora española pagó 4,72 millones de euros en indemnizaciones cada día. O lo que es lo mismo, 1.723 millones en el conjunto del año.

#### El seguro de Vida indemniza casi 50.000 fallecimientos al año

Las tres provincias más pobladas del país (Madrid, Barcelona y Valencia) fueron las que concentraron un mayor número de incidentes. Juntas suman el 55% de los fallecimientos asegurados. De la misma forma, estos territorios recibieron el 53% del total de las indemnizaciones desembolsadas por el seguro.

Los territorios donde los pagos medios por caso son más elevados son Cantabria (60.254 euros), Ceuta (52.232 euros), Baleares (52.215 euros) y Cataluña (49.595 euros). Mientras que las prestaciones fueron menores en la Comunidad Valenciana (15.845 euros), Melilla (17.287 euros) y Asturias (21.629 euros).

Las personas de entre 25 y 45 años son las más propensas a adquirir una póliza con cobertura de fallecimiento. En concreto, dos de cada tres individuos en esta franja de edad se aseguran.

Un análisis del perfil del comprador de las pólizas con cobertura de fallecimiento en función de su situación laboral refleja cómo los directivos (76,3%), los trabajadores autónomos y comerciantes (74,8%), así como los profesionales liberales (69,8%) son las personas más propensas a adquirir estos seguros.



#### Unión Madrileña crea una nueva web con herramientas orientadas a los mediadores

Unión Madrileña, coincidiendo con el lanzamiento de su campaña de fin de año para la contratación de sus seguros de Salud unido a su estrategia de posicionamiento, ha puesto en marcha su nueva página web www.umseguros.es, donde además de explicar en detalle cada uno de los productos que comercializa, da la posibilidad de contratar online a particulares. El site cuenta con distintas herramientas enfocadas al canal de mediación.

Desde el punto de vista de imagen, el logo de la compañía ha evolucionado conservando su esencia, manteniendo las iniciales UM que identifican la marca, a las que ahora acompaña con la palabra Seguros. La nueva página conserva y da la posibilidad de interactuar a sus clientes, dando la opción de, por ejemplo, revisar sus datos, solicitar autorizaciones online o consultar su cuadro médico.

Además, UM Seguros ha creado el nuevo Club de fidelización "Aún + Unidos", que permite a los asegurados obtener descuentos en productos y servicios como tratamientos de estética y adelgazamiento, de fertilidad, óptica y audiometría, ecografías 3D y 4D, etc.



#### Berkley quiere destacar por su servicio y compromiso hacia los corredores

W.R. Berkley Corporation ha celebrado su 50° aniversario con la presencia del fundador de la corporación y actual executive chairman de la firma, William Berkley, y el presidente de la misma, Robert Berkley. En el acto se recordó que entre sus objetivos sigue estando destacar por su servicio, especialización, innovación y compromiso hacia los corredores.



En su discurso de apertura del acto, Gianluca Piscopo, el CEO de la empresa en nuestro país, recordó que desde 2006, cuando desembarcó W.R. Berkley en España, "siempre hemos tenido un único objetivo: ser re-

conocido como la opción inteligente en el mercado asegurador y destacar por nuestro servicio, especialización, innovación y compromiso hacia vosotros, los corredores".

Un objetivo que, según el CEO, "nos tiene que acompañar para nuestro nuevo ciclo estratégico, donde más que nunca queremos estar más cerca de vosotros, el mercado; donde más que nunca queremos dar respuestas rápidas; y más que nunca ser mejores en la especialización y gestión de nuestro capital humano".

March JLT ha participado como patrocinador y ponente en la 'Jornada sobre la Guía Técnica de las Comisiones de Auditoría y el Seguro de Responsabilidad de Consejeros', organizada por Emisores Españoles en Madrid y en Barcelona.

March JLT analiza en una jornada el seguro de Responsabilidad de Consejeros

El acto, que fue inaugurado por Francisco-Javier Zapata, presidente de la asociación, contó con la presencia de Ana María Martínez-Pina, vicepresidenta de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, que abrió el debate sobre las necesidades de las compañías cotizadas en dos áreas de especial importancia:

las comisiones de auditoría y los seguros de altos cargos directivos.

Álvaro Mengotti, chief comercial officer de March JLT, intervino en la mesa de debate sobre el "Seguro de Responsabilidad de Consejeros", en la cual, junto a Elsa Andrés, socia directora de Justisen Abogados; Pablo Wesolowski, socio de Wesolowski Abogados; y Francisco Javier Zapata, presidente de Emisores Españoles, analizaron este tema, que cada vez cobra una mayor relevancia y sensibilidad para las compañías. Entre otros aspectos, debatieron sobre la importancia de este tipo de producto tras la crisis económica, cuando se sucedieron varios cambios regulatorios que replantean la responsabilidad de los administradores y que convierte a este seguro en una herramienta indispensable. Los ponentes coincidieron en que este producto está evolucionando para cubrir de manera efectiva las necesidades de las empresas.



## Newcorred reclama adaptar la Ley de Distribución a la nueva normativa del trabajo autónomo

Newcorred, la organización que representa a los nuevos corredores y corredurías, ha enviado un informe al director general de Seguros destacando los preceptos del Anteproyecto de la Ley de Distribución de Seguros que, a su juicio, hay que modificar necesariamente al "no estar en línea" con la Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo.

Si no se modifica la Ley de Distribución, Newcorred considera que "tendremos una normativa que contraviene los principios regulatorios de la aprobada Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo y, por tanto, estaría vulnerando los derechos de los autónomos y emprendedores que llegan a la profesión de corredor de seguros".

De la Exposición de Motivos de la Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo, se destaca afirmaciones como: "Ayudar a los trabajadores autónomos en los primeros momentos de puesta en marcha de la actividad emprendedora, que suelen ser los más difíciles, es necesario reforzar los beneficios en materia de cotización, en facilitar la liquidez a los autónomos y no imponer cargas formales en el ámbito fiscal, en la adecuación del régimen de recargos y cargas fiscales, en es-

Principales novedades para Autónomos y Emprendedores del seguro

Ley MOIT, de 24 de octubre, de Referensa Urgendes del Tradago Autónomos

NEWCOLRED

tablecer diversos beneficios en materia de cotización de aquellos emprendedores que simultáneamente llevan a cabo otra actividad que les incluye en otro régimen. Desde una perspectiva de reducción de cargas administrativas, en articular medidas con las que va a ser posible continuar incidiendo en la me-

jora de las condiciones en que desarrollan su actividad los trabajadores autónomos, garantizando sus expectativas de futuro".

En base a lo anterior, Newcorred solicita en su informe a la Dirección General de Seguros que se lleven a cabo las siguientes modificaciones del Texto del Anteproyecto de Ley de Distribución de Seguros:

- 1. La no aplicación de la subida del 100% de las tasas recogidas en la disposición adicional 4ª del anteproyecto de la Ley de Distribución de Seguros.
- 2. Modificar y desarrollar más lo recogido en el artículo 64.1.d sobre la cancelación de la inscripción de los corredores por "inactividad" y la exigencia de 100.000 euros de cartera. En este sentido, desde Newcorred se consideran que habría que:
  - Rebajar considerablemente esa cifra de 100.000 euros de primas y establecer un límite distinto para el caso de corredores individuales y para el caso de corredurías de seguros a tener a los tres años.
  - Se debería desarrollar en el texto legal qué ocurre con las pólizas (clientes) en caso de que no se alcancen estas cifras mínimas y en ese sentido, su propuesta es la de desarrollar un procedimiento que permita la conversión del corredor/correduría inactiva a la figura de colaborador de otro corredor o correduría pudiendo así seguir gestionando su cartera de clientes

y ejercer una actividad profesional.

- Permitir la "segunda oportunidad" por reemprendimiento, como recoge expresamente tanto la Ley de Reforma Urgente del Trabajo recientemente aprobada como el Real Decreto-ley 1/2015, de 27 de febrero, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social que reconoce y ampara el "derecho a la segunda oportunidad" de los emprendedores, empresarios y autónomos.

Por otro lado, Newcorred ha elaborado una breve quía informativa sobre las "Princi-

pales novedades para los autónomos y emprendedores" en la que explica de manera resumida las novedades que recoge la Ley en lo referente a siete medidas importantes: para el emprendimiento, fiscales, cotizaciones, especiales para mujeres autónomas, conciliación, riesgos laborales y contratación.

### El proyecto EIAC, la autopista del corredor hacia la digitalización

Bajo el título "La autopista del corredor hacia la digitalización", los Colegios de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla han organizado una mesa redonda donde se ha debatido acerca del proyecto EIAC, creado hace ya casi nueve años, en el que están involucradas personas del ámbito de la mediación de seguros, de las aseguradoras y de empresas tecnológicas.



Con la participación de representantes de distintas compañías como Plus Ultra, Liberty, Mapfre, Reale y Axa y moderados por el presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Córdoba y vicepresidente del Consejo General, David Salinas, se fue analizando poco a poco el proyecto, sus beneficios, datos de uso, etc.

En líneas generales, todos coincidieron en afirmar la eficiencia del EIAC como modelo de intercambio de información entre aseguradoras y corredores, un proyecto liderado por la mediación, destacando los beneficios que aporta en los procesos de negocio entre ambas partes, señalando su beneficio tanto en ahorro de costes como en la mejora en la cantidad y calidad de la información. De igual forma, señalaron que el corredor tiene que perder el miedo a utilizar

EIAC y conocer bien sus beneficios, pues les ayudará a dar un mejor servicio a sus clientes y a ser más productivos.

Por otro lado, la sede de los Colegios de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla, ha acogido la jornada formativa, organizada junto con Asisa, sobre la "Preexistencia en los seguros de personas".

La jornada estuvo dividida en tres ponencias en las que se habló sobre enfermedades graves y pluripatologías y su importancia en los cuestionarios de salud; sobre la diferencia entre las carencias y preexistencias y cómo afecta los cambios de compañías para la eliminación de carencias; y los cuestionarios en el ramo de Vida.

### El Consejo General responde al escrito de denuncia sobre que el Colegio de Gerona se posicionara a favor del referéndum ilegal de Cataluña

El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros rechaza la presentación al Pleno de la petición de la colegiada de Madrid, María Jesús Rodríguez, de estudiar la irregularidad del posicionamiento público del Colegio de Mediadores de Seguros de Gerona a favor del referéndum ilegal en Cataluña.

El Consejo General dice que "El procedimiento para acordar el cese en sus funciones de los cargos representativos del Consejo General está regulado en el capítulo III (Mociones de censura en los Colegios y en el Consejo General) del título IV de los Estatutos generales de los Colegios de Mediadores de Seguros y de su Consejo General, aprobados. La decisión sobre el cese de un cargo representativo del Consejo General corresponde a su Pleno".

El escrito firmado por el secretario general del Consejo, Pablo Wesolowski, indica también que "No procede que la Comisión Permanente del Consejo General traslade al Pleno las mociones de censura que de forma manifiesta no cumplan con los requisitos de presentación establecidos en los Estatutos".

Ante este escrito, María Jesús Rodríguez ha contestado que "con la lectura de los artículos de los Estatutos, ya tenemos todos claro que son fines esenciales de estas corporaciones la ordenación del ejercicio de la profesión de mediador de seguros, la defensa de los intereses profesionales de los colegiados y su representación institucional, precisamente en la defensa de los intereses profesionales de los colegiados. No políticos".

Además añade que "no encuentro en ninguna línea que plantee

una moción de censura directamente. Lo que digo es que se dé traslado de mi escrito a los miembros del Pleno". Es más, "Va en contra de los principios de participación y transparencia la negativa por parte de la Comisión Permanente a dar traslado de mi escrito a los presidentes de los Colegios de Mediadores de Seguros de España", concluye.

Todo esto viene a raíz de un escrito que María Jesús Rodríguez, colegiada del Colegio de Madrid, del que fue presidenta hace años, presentó en el Consejo General de los Colegios de Mediadores por el posicionamiento público del Colegio de Mediadores de Seguros de Gerona a favor del referéndum ilegal en Cataluña. En él se llega a pedir la dimisión de su presidente Jordi Triola.

Este primer escrito, presentado el 3 de octubre de 2017, dice que "ni debo, ni puedo, ni quiero entrar en consideraciones políticas que, entiendo, se deben plantear en otros foros. Me limitaré a lo que considero debe ser objeto de esta protesta y propuesta formal por la actuación del Colegio de Mediadores de Seguros de Gerona, ante la Comisión Permanente, para traslado al Pleno del Consejo General".

Se refiera a un twit publicado en el que, según Rodríguez "se pone de manifiesto ciertas cuestiones como: el apoyo o respaldo a una acción que parte de la ilegalidad más absoluta; el menosprecio de nuestro Tribunal Constitucional; y el intento de deslegitimación del citado Tribunal Constitucional y de la legislación aplicable".

Como colegiada se queja y propone que ésta llegue al órgano del Pleno del Consejo General, con carácter de urgencia, para su debate y votación. Además pone de manifiesto la implicación de Jordi Triola, presidente del Colegio de Gerona y responsable de la vocalía de Agentes de Seguros.

Rodríguez afirmaba en su primer escrito que "si es cierto que la Junta de Gobierno es la que puede dar instrucciones para que se lleve a cabo la acción de publicar el twit o adherirse a un manifiesto de tinte político; no es menos cierto que esa Junta solo se encuentra legitimada para llevar a cabo acciones que se encuentran recogidas en los estatutos colegiales (entre los que, insisto, no figura la representación política)". Y añade que "el Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros no nos podemos permitir tener en cargos de representación a personas que, bien desconocen el funcionamiento de nuestro ordenamiento jurídico, o bien conociéndolo no lo respetan; por lo que, en cualquier caso, pierden la legitimidad para esa representación".

### Quadrifoglio Venture Capital adquiere dos nuevas corredurías

Quadrifoglio Venture Capital (QVC) ha adquirido recientemente Corlider Correduría de Seguros y Anjuki Inversiones. Con estas adquisiciones el holding consolida un volumen de negocio de más de 56 millones de euros en primas y 5,8 millones de euros en comisiones.

Corlider es una correduría familiar con sede en Madrid y oficinas en Córdoba y Lucena, que en la actualidad factura alrededor de 14 millones de primas y 1,3 millones de euros en comisiones con una distribución entre Vida y No Vida del 80/20.

Por su parte, Anjuki Inversiones, con alta especialización en el nicho de caza, tiene su negocio en el norte de Madrid, Colmenar Viejo y alrededores. Al frente de esta cartera y de la oficina de Madrid Norte Grupo Mayo ha nombrado a Margarita Guisado Calvo, con amplia experiencia en gestión y desarrollo de cartera, quien además se encargará de tutelar otras carteras adquiridas por QVC en Almería, Granada, Huelva, y la oficina de Alcalá de Henares.

Tras la adquisición de Corlider, Jaime Carvajal, actual CEO de Grupo Mayo, ha anunciado su salida de la gestión de la sociedad



el 1 de enero de 2018, después de 12 años vinculado al proyecto para dedicarse a las labores propias como CEO del Fondo.

El grupo inversor tiene previstas varias adquisiciones nuevas para 2018, 2019 y 2020 hasta completar la inversión anunciada en la primera fase de 50 millones de euros.



### E2K forma a su red en ventas para captar pymes

**E2K** ha celebrado las segundas jornadas "Procedimientos de venta y metodología del trabajo para las pymes" en diversas capitales de España a lo largo de los meses de octubre y noviembre.

"Hemos logrado crear una verdadera Escuela de ventas para los corredores sobre procedimientos de venta a las pymes, porque hemos consolidado una metodología propia; tenemos la confianza de nuestros corredores porque se han visto los resultados del programa de ingeniería de seguros", ha afirmado Paloma Arenas, directora general de E2K.

E2K ofrece diferentes herramientas de marketing y comunicación, tecnológicas como la app Verificación de Riesgos, soluciones para la valoración de activos, concertación de citas, sistemas de información...

"Hemos aprendido a conjugar las mejores prácticas de venta para buscar la homogeneización del comportamiento de la red de E2K Club de Empresas frente a las diferentes situaciones que se pueden producir con el cliente", asegura Arenas.

### Apromes, consigue la autorización para impartir formación de Grupo A

Apromes ha sido recientemente autorizada para impartir la

formación de Grupo A en materia financiera y de seguros privados. Cabe recordar que desde 2007, a través de Aulapromes, viene impartiendo en la modalidad online la formación de los Grupos B y C.



Este curso que se impartirá en modalidad semipresencial y que cuenta con plazas limitadas, se apoya en un campus virtual que incluye videoconferencias y

seminarios online adaptándose a las necesidades y disponibilidad del alumno. La formación está impartida por un equipo docente universitario y profesionales especializados del sector asegurador.

El acto inaugural del curso se realizará en Madrid el 15 de enero de 2018, con una lección magistral para todos los alumnos matriculados.

## Álvaro Olmos, nuevo presidente de ACS-CV

Álvaro Olmos, titular de la correduría José Olmos, de la localidad de Torrent (Valencia), ha sido nombrado nuevo presidente de la Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) tras el proceso electoral que culminó a finales de octubre con las elecciones a la Presidencia.



Olmos tomará posesión del cargo a partir del próximo 1 de enero de 2018, cuando finalice el periodo de tres años de la legislatura actual.

Por otro lado, ACS-CV ha celebrado su XXI Congreso en el que la protección o desprotección del corredor/consumidor fue el eje temático sobre el que giraron todas las intervenciones.

En ella se advirtió sobre el aumento de la ciberdelincuencia y se insistió en la necesidad de que las pymes se formen e inviertan en servicio de protección ante este tipo de amenazas, que en muchos casos son estafas "muy burdas" en su ejecución. No obstante, instó a seguir una serie de sencillos consejos basados en la prudencia en el uso de los dispositivos electrónicos.

El primero de los debates tuvo como objeto el análisis de los cambios que se darán en 2018 en el marco de la transposición de la IDD y del "peligro de la sobrerregulación" que puede perjudicar a los corredores al introducir nuevos pasos en el proceso de venta.

Otro de los mensajes expuestos en el debate fue el que subrayó el papel de los corredores de seguros dentro del sector. La IDD busca la profesionalización y para lograrla, "corredores y compañías debemos ir de la mano", insistiendo en que "la ayuda que presta la digitalización es clave". "Son las asociaciones profesionales las que junto a las entidades debemos implementar los procesos de digitalización", se dijo. El segundo debate tuvo como objeto la información precontractual en el marco de la IDD. Entre otras cosas, se indicó que "no preocupa la adaptación, ya que los corredores estamos acostumbrados a los cambios, sino convencer a la gente de las bondades de tener que darles tanta información". Se apuntó que la IDD tiene una clara inspiración anglosajona, ya que presupone que todo el mundo lee el contrato. En este sentido se apuntó el peligro de la "información no adecuada al cliente y que desde el punto de vista del consumidor pudiera desistir del contrato de seguro No Vida una vez contratado en un periodo de 30 días tal y como establece para los seguros de Vida el artículo 83.1 A de la Ley de Contrato de Seguros".

Paco Álvarez, director general de Economía Sostenible de la Generalitat Valenciana, señaló que "los corredores estáis del lado del cliente", e hizo un llamamiento a que sea la sociedad quien "pelee contra los que van contra sus intereses". En su opinión, "si vuestra profesión desaparece la sociedad perderá mucho". Álvarez volvió a destacar "la labor social" de los corredores y del sector asegurador en general, al que animó a "transmitirlo a la sociedad".

Florentino Pastor, como despedida de su cargo de presidente de la asociación, comentó lo mejor de representar a todos los asociados. Entre otras cosas, "defender al pequeño corredor de seguros indefenso e inculcaros que la formación es una pieza clave para subsistir como profesionales".

## Fecor explica el peso de la mediación en la distribución de los seguros Agrarios



Cooperativas Agro-alimentarias de España, con el patrocinio de Enesa (Entidad Estatal de Seguros Agrarios), ha organizado una jornada para analizar la situación actual y futura del seguro agrario en nuestro país, bajo el lema 'Retos y desafíos del seguro Agrario. Horizonte 2025'. Tomás Rivera, presidente de Fecor, habló de la importancia de la mediación en la distribución de los seguros Agrarios.

Rivera, además, analizó los desafíos a los que se enfrenta este colectivo profesional. Su ponencia pivotó sobre el impacto que va a suponer la transposición de la Directiva de Distribución, pues pese a las peculiaridades del seguro Agrario, esta norma va a establecer un nuevo marco al que toda la mediación se ha de adaptar. Asimismo, manifestó un posicionamiento a favor del proyecto EIAC como motor de transformación digital y conectividad, la formación continua, la competencia entre canales, principalmente los operadores de bancaseguros y la hiperregulación normativa.

La clausura de la jornada, que reunió a más de cincuenta técnicos especialistas en seguros de las federaciones regionales de Cooperativas Agro-alimentarias, así como destacados expertos del ramo, contó con la participación de Jaime Haddad, subsecretario del Mapama, (Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente) y presidente de Enesa, acompañado del director de Cooperativas Agro-alimentarias de España, Agustín Herrero. Ambos subrayaron la contrastada solvencia técnica y económica del Sistema de Seguros Agrarios, que permite reaccionar con rapidez y eficacia ante situaciones graves.



## El Colegio de Lleida desarrolla una jornada para la optimización en RR.HH.

El Colegio de Mediadores de Seguros de Lleida, conjuntamente con Mapfre, ha organizado una ponencia en la Cámara de Comercio de la ciudad catalana, en la que se abordaron temas de optimización en Recursos Humanos (RR.HH.), como las fórmulas de abaratamiento para las empresas en caso de jubilaciones anticipadas frente al despido clásico o las bajas labores incentivadas.

En ella se presentaron todos los mecanismos desde el punto de vista asegurador en combinación con instrumentos de optimización fiscal.

## El Consejo de Estado, favorable de incorporar en la Ley Hipotecaria las observaciones de Adecose sobre ventas vinculadas y combinadas

Una vez enviado el Proyecto de Ley reguladora de los contratos de crédito inmobiliario por parte del Gobierno a las Cortes Generales para su tramitación parlamentaria, sobre el que Adecose está presentando sus propuestas a los Grupos parlamentarios, se ha publicado el dictamen del Consejo de Estado, favorable a incorporar las observaciones sobre las ventas vinculadas y combinadas que presentó esta asociación.

En ese dictamen se recoge expresamente una de las propuestas planteadas por Adecose: "parece razonable establecer expresamente la prohibición de que el prestamista pueda cobrar gastos suplementarios ligados al análisis comparativo que realice para examinar las distintas pólizas que le presente el prestatario". Esta prohibición, que la asociación lleva defendiendo desde hace años inspirándose en la regulación francesa, ayudaría a que se facilitara la comparación entre diversas ofertas para los clientes que deseen buscar los productos aseguradores que mejor se ajusten a sus necesidades, sin ser penalizados por las entidades finan-

cieras por cobrar gastos por comparar los seguros alternativos con los ofrecidos por dichas entidades.

Por otro lado, y aunque el Consejo de Estado no recoge expresamente la propuesta de la asociación de que se extienda también para los productos combinados que la aceptación de una póliza alternativa no pueda suponer un empeoramiento en las condiciones de cualquier naturaleza del préstamo en productos vinculados, se considera positivo que en el dictamen se pida un aclaración del alcance para que se refiera a las condiciones del préstamo y no solo a los productos vinculados.



Por otro lado, la Agrupación de Responsabilidad Civil de Corredores AIE (conocida en el sector como Pool de Corredores) y el Grupo de Trabajo de Adecose creado para proponer mejoras a la póliza de RC Profesional para Mediadores de Seguros han mantenido una reunión para analizar las nuevas novedades que el seguro incorporará a partir del 1 de enero de 2018. Los cambios en la póliza de RC, que no suponen incremento en la prima, se traducen -entre otros- en la inclusión de nuevas coberturas, como las fianzas penales, la inhabilitación profesional, los gastos de defensa por el uso no autorizado de la propiedad intelectual, gastos y honorarios de gestión de crisis y restitución de imagen, gastos de asistencia psicológica.

En otro orden de cosas, Adecose ha abierto oficialmente la matrícula de la segunda edición de su Programa de Desarrollo Directivo (PDD).



## El Consejo General y AXA analizan los retos de 2018

La dirección de AXA España, encabezada por el consejero delegado Jean-Paul Rignault, y el director de Distribución y Ventas, Luis Sáez de Jáuregui, se ha reunido con una representación del Consejo General de los Colegios de Mediadores, liderada por su presidenta, Elena Jiménez de Andrade, con el objetivo de analizar los retos de 2018.

"Tenemos importantes desafíos en los próximos meses que exigen que estemos, más que nunca, junto a la mediación profesional. Para AXA no es una opción, estaremos ahí, con nuestros agentes y corredores, con profesionalidad, calidad de servicio, estabilidad y competitividad", ha afirmado Sáez de Jáurequi.

Desde el Consejo General, Jiménez de Andrade, indicó que "hemos analizado conjuntamente estrategias de crecimiento y colaboración mutua que nos permitirán avanzar en la mejora de las cuestiones que afectan a nuestros profesionales".

Durante la reunión se repasaron las principales líneas de trabajo para los próximos meses entre las que destacaron los retos de la digitalización, la implementación de la IDD (Insurance Distribution Directive), así como la mejora de la comunicación entre compañías y mediadores con la idea conjunta de optimizar el servicio y asesoramiento a clientes y asegurados. Entre los retos que se desea abordar con fuerza se situó EIAC.

Espabrok crea cinco comités especializados en Productos

**Espabrok** ha creado 5 Comités de Productos, integrados por más de 20 corredurías especialistas en su comercialización. Los comités abarcan los ramos de Transportes, Crédito y Caución, Decesos, Multirriesgo Industrial y Seguros Agrarios.

Con una metodología de reuniones por vídeo conferencia se han analizado mejoras en competitividad de producto, operativa de suscripción y servicio postventa, que permitan ampliar el número de ofertas por toda la red de Espabrok a clientes actuales y potenciales.

La creación de estos comités responde al Plan Estratégico de Espabrok, que contempla entre varios objetivos el desarrollo del negocio de Empresas, Salud y Vida en las carteras de clientes de las 76 corredurías que componen su red. El objetivo es potenciar la especialización de las corredurías integrantes, ayudarles en su asesoramiento profesional de calidad en estos ramos del seguro, siempre con una visión 360° del cliente en todas sus necesidades de cobertura de riesgos.



### Las empresas invierten

### cuatro veces más en seguros para activos físicos que en ciberriesgos

El Informe de Comparación de Transferencia de Ciber Riesgo EMEA 2017, lanzado por Aon en colaboración con Ponemon Institute, destaca que las organizaciones reconocen el valor cada vez mayor de los activos relacionados con la tecnología y la información, aunque invierten cuatro veces más presupuesto en cobertura aseguradora para activos físicos históricos PP&E (propiedades, instalaciones y equipamientos).

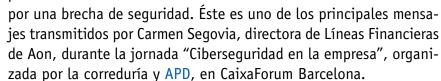
El informe revela que mientras el 38% de las empresas participantes en el estudio confirma que ha experimentado algún ciberataque en los últimos 24 meses, sólo el 15% de su PML (pérdida máxima probable) está cubierto por un seguro. Esto supone un acentuado contraste con los límites de las pólizas adquiridas para proteger los activos físicos como propiedades, instalaciones y equipamientos, en los que el 60% de su PML está habitualmente cubierto. El informe muestra también cómo el impacto de la interrupción del negocio es un 50% superior para los activos de la información que para los físicos PP&E.

El informe desvela asimismo que sólo el 30% de las empresas es "totalmente consciente" de las consecuencias legales y econó-

micas de la GDPR (General Data Protection Regulation). Esta normativa entra en vigor el 25 de mayo de 2018 e introduce la obligación de notificar en el plazo de 72 horas cualquier incidente relacionado con brechas en los datos personales, excepto aquéllos que en ningún caso supongan un riesgo para las personas. Las multas por no cumplir lo establecido en la GDPR pueden llegar hasta los 20 millones de euros o un 4% del volumen de negocio bruto

anual, el que sea mayor. Las aseguradoras están empezando a ver un incremento en la demanda de ciberseguros a medida que la preocupación por la exposición al ciberriesgo se está convirtiendo en una cuestión que afecta a toda la empresa.

El seguro de ciberriesgo es una de las principales herramientas de mitigación frente a las pérdidas económicas ocasionadas



Segovia dijo que los seguros tradicionales no dan respuesta a muchos de los gastos derivados de un ciberataque, e insistió en la importancia de conocer las distintas soluciones aseguradoras que existen en el mercado y saber de qué forma hay que contratar los seguros para que realmente cubran las necesidades de cada organización. En algunos casos puede ser necesario complementar con seguros específicos de ciberriesgos o de fraude como mejor manera de procurar una protección integral frente a las consecuencias de un incidente crítico de seguridad.



## La correduría SantéVet se compromete con los veterinarios en España

La correduría de seguros veterinarios para mascotas **Santévet** ha elaborado para el mercado español un manifiesto para dar a



conocer los pilares de la relación con la profesión veterinaria en nuestro país: la confianza, la transparencia, el respeto de su libertad profesional, la comunicación y la colaboración.

En el texto, que han presentado en el congreso de Avepa en Barcelona, la empresa se compromete a facilitar y promover los mejores cuida-

dos veterinarios reembolsando el coste de todos los actos terapéuticos realizados por estos profesionales.

Asimismo, Santévet en su relación con los veterinarios españoles, respeta la libertad profesional del veterinario dejándole escoger libremente sus técnicas, sus cuidados terapéuticos y sus honorarios. En el documento los firmantes señalan que se reembolsarán únicamente actos clínicos realizados por veterinarios colegiados y que en ningún caso ofrecerán comisiones al veterinario ni a los miembros de su equipo.

Por último, el compromiso de la compañía pasa por facilitar la comunicación con sus equipos de veterinarios y asistentes veterinarios que gestionan los siniestros con el fin de poder explicar y aclarar cualquier eventual punto litigioso. Grup Santasusana
Corredors
d'Assegurances, socio
de Cojebro, ha
actualizado su
aplicación móvil para
sus clientes,
'SantasusanApp', en su
tercera versión.



## Grup Santasusana actualiza su app para clientes

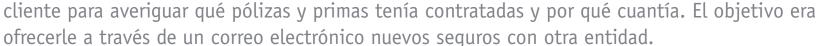
En esta actualización se incluyen las siguientes mejoras:

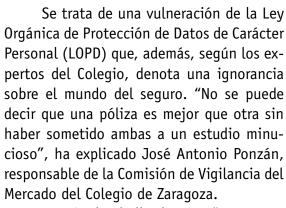
- Obtención en tiempo real del cuadro médico para pólizas de Salud.
- Organización de fotografías de documentos en una biblioteca portátil.
- Obtención de los datos de la póliza del vehículo con sólo la fotografía de la matrícula.
- Puntos de interés en el mapa (centros hospitalarios, farmacias, centros policiales...) según datos de acceso libre de las administraciones públicas (Open Data). Estos puntos se integran con la geoposición del teléfono.

Según la correduría, la aplicación móvil se ha consolidado como un canal más de comunicación, rápida y directa, con los servicios de la correduría a disposición de los clientes de Grup Santasusana, usándola ya más de mil clientes.

## El Colegio de Zaragoza denuncia otra práctica abusiva por parte de la bacanseguros

El Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza y Teruel se ha hecho eco de una vulneración de los derechos de privacidad de un cliente con fines comerciales por parte de la bancaseguros, en este caso Ibercaja. Un empleado de una oficina bancaria de una localidad aragonesa accedió ilegalmente a la cuenta corriente del





Ponzán ha indicado que "apoyamos, asesoramos, orientamos y animamos a los clientes a enfrentarse a estas irregularidades" y ha añadido que "siempre hemos sospechado que estas situaciones ocurrían, pero es la primera vez que se tienen evidencias tan claras".

El caso ha llegado a oídos de la institución colegial a través de uno de sus mediadores, que recibió una consulta del afectado sobre su situación. El Colegio ha cosechado ya varios éxitos judiciales enfrentándose a las malas prácticas de la bancasequros.

Por otra parte, el colegio ha organizado la "Jornada Fiatc: El seguro de Transportes", en su sede de la capital aragonesa. El objetivo de la charla fue dar a conocer a los colegiados asistentes el ramo transportes, desconocido para gran parte de la mediación.

Se trata de un ramo que aporta oportunidades para cualquier mediador que tenga los conocimientos necesarios puede desarrollar y conseguir un volumen de primas relevante.

En otro orden de cosas, el Colegio de Zaragoza ha querido manifestar su respaldo y solidaridad con las aseguradoras y las corredurías que tienen su sede en Cataluña, "porque en estos momentos tan complicados, el sector debe mostrarse más unido que nunca".

En esta línea, la Junta de Gobierno de la institución colegial ha manifestado su "total apoyo a las decisiones que el Gobierno del Estado Español se está viendo obligado a tomar para restablecer el orden en Cataluña, ante la aprobación unilateral de independencia por parte el Parlamento catalán".



### Ruiz Re participa en la Cumbre Mediterránea de Seguros de Vida, Salud y Decesos

Ruiz Re ha participado en la Cumbre Mediterránea de Seguros de Vida, Salud y Decesos (CMMSV), un evento en el que las compañías de seguros especialistas en esos ramos dieron a conocer sus novedades (Ver In situ para más información).



Desde la correduría aseguran que "la cumbre fue una estupenda oportunidad para presentar nuestra propuesta de mediación cercana y personal, que aún tiene mayor relevancia si se trata de seguros personales".

"Entre las conclusiones más significativas de las jornadas,

paneles de expertos y ponencias, destacamos una palabra 'especialización'. La especialización como respuesta a los cambios del sector, como clave de la competitividad y la generación de valor. La especialización para un asesoramiento de calidad en materia de seguros", concluyen desde la correduría.

## El Colegio de Navarra acoge una jornada sobre el proyecto tecnológico Inkrementa

El Colegio de Mediadores de Seguros de Navarra ha acogido la jornada formativa "Inkrementa tecnología", promovida y desarrollada por Seguros Lagun Aro y de la mano del Cecas. La sesión tuvo como

objetivo desarrollar una aplicación práctica del proyecto Inkrementa a través de herramientas digitales para la venta cruzada, poniendo el acento en los ramos de Vida-Riesgo.



Esta jornada se enmarcó en el Plan Estratégico de la Mediación. Eloy Páez, consejero delegado de E-gestiona Consultores, fue el encargado de impartirla en cuatro bloques: Inkrementa; clasificación de clientes y productos; la tecnología; y herramientas y campaña.

El curso es la continuación del realizado el año pasado, que analizó los planes de acción críticos del Plan Estratégico de la Mediación y dio a conocer herramientas al mediador de seguros para abaratar los costes de producción y mejorar el rendimiento de su actividad profesional.



## El VI Encuentro Asegurador Gallego pone el foco en el papel vital de las nuevas tecnologías para el sector

El Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña ha celebrado su VI Encuentro Asegurador Gallego en el que se celebró la trigésima edición de las tradicionales Jornadas de Estudio y Formación de Seguros, que se centraron en las competencias para el desarrollo profesional y en la importancia de las nuevas tecnologías para la supervivencia del sector.

La apertura de la jornada corrió a cargo del presidente del Colegio, Juan Manuel Sánchez-Albornoz, que estuvo acompañado de Roberto L. Coira y Mariel Padín, concejales del grupo municipal del Partido Popular. Comenzó el turno de ponencias Antonio González López, delegado territorial para Galicia del Consorcio de Compensación de Seguros, que explicó las funciones del Consorcio como fondo de garantía del seguro de automóvil. Tras el café, Javier Chueca, socio-director técnico en la correduría Chueca Morales, desarrolló los procedimientos claves para los mediadores en la tramitación de siniestros.

A continuación, Dimas Suárez, vocal del Colegio de La Coruña, dio a conocer el proyecto de capacitación y activación de empleo "Vivero de Candidatos", creado para la mejora de la formación, profesionalización e imagen del mediador profesional y del sector en general. Finalizó la mañana Pablo Wesolowski, secretario general del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros de España, con una intervención sobre bancaseguros.

La jornada de tarde contó con la presencia de Eva Baltar, responsable territorial de Daños Personales Galicia/Asturias de Reale, que expuso la cobertura sanitaria al conductor en el seguro de vehículos. El evento finalizó con una mesa redonda conducida por Javier Sirvent, "technology evangelist" y experto en transformación



digital y tecnologías exponenciales, que, acompañado de Ramón Calvo, de la agencia Reale Noia; Carlos Lluch, de Lluch & Juelich Correduría; Miguel Cruz, director de Marketing y Clientes de Reale; y Francisco Javier Fernández-Agusti, director comercial Noroeste de Allianz, dejaron claro que un futuro sin transformación digital y adaptación a las nuevas herramientas tecnológicas no es posible para la supervivencia del sector asegurador.

Por otro lado, el Colegio de La Coruña organizó una jornada formativa sobre "La gestión de la cartera de clientes", en colaboración con Asisa.

## El Colegio de Valencia inicia un ciclo de formación en siniestros para mediadores

El Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha iniciado un curso de formación en siniestros dirigido a mediadores y profesionales, empleados de corredurías y departamento de siniestros.



Según Sergio Villar, director ejecutivo de Risk Consulting y responsable del curso, "el siniestro es la 'prueba de fuego' donde se pone en valor la póliza", y marcó como objetivo llegar a la "excelencia" en la tramitación.

El objetivo general del curso teórico y práctico es obtener el máximo partido del departamento de siniestros, fortaleciendo sus conocimientos y dotándole de herramientas para una

mayor efectividad y rapidez en la resolución de siniestros, solventando eficazmente sus contingencias y conflictos que pudieran surgir en el transcurso de su tramitación.

El curso aborda todos los aspectos, tanto jurídicos y técnicos como administrativos, que influyen en la vida de un siniestro del tipo que sea, sentando las bases sobre las que comprender mejor su tramitación, y ahondar de forma especial en los conocimientos que nos ayudarán a fortalecer nuestra visión global y desarrollar medidas preventivas así como correctivas ante contingencias cada vez más comunes durante la tramitación de un siniestro, teniendo en cuenta que son muchos los actores que influyen en la resolución de un siniestro, tales como los peritos, abogados, jueces, médicos, empresas de asistencia, reparadores, etc...

Por otra parte, el Colegio de Valencia ha organizado el I Encuentro de Corredores, en el que se presentaron los servicios que ofrece el colegio como el de compliance penal, de contraperitaciones y el relativo a la implementación de la ley de protección de datos.

March JLT ha incluido en su equipo a Miguel Peces Rojas como nuevo director de la Unidad de Grandes Cuentas de Construcción, posición con dependencia directa de Álvaro Mengotti, Chief Comercial Officer de la compañía.

#### March JLT nombra a Miguel Peces nuevo director del área de Construcción

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad Politécnica de Madrid, Peces siempre ha desarrollado su carrea profesional en el sector de la Construcción.

Tras una etapa de desarrollo a nivel inter-

nacional, llegó al sector asegurador de la mano de RSA Insurance, como suscriptor senior de Construcción e Ingeniería con responsabilidades sobre el diseño y la implantación de la estrategia de construcción de esta aseguradora en España.

## ón

## Las pymes gallegas son las que más apuestan por la figura del mediador

Galicia es junto con la Comunidad Valenciana, la Comunidad Autónoma donde más se contrata los seguros en persona, así lo elige el 90,2% de las pymes gallegas encuestadas. Asimismo, los empresarios gallegos son los que más se apoyan en la figura del mediador, contratando sus servicios en el 96,1% de los casos y realizando las gestiones con estos profesionales en el 89,2%.

Así lo pone en evidencia el 'Estudio de la cultura aseguradora de las pymes', elaborado por SigmaDos para Liberty Seguros, que destaca también que el 64,7% de las pymes gallegas se muestra preocupada por el coste de los siniestros.



Entre los empresarios gallegos encuestados, el 99% señala tener su negocio asegurado y el 95,1% considera útil estar protegido. El estudio muestra que las pymes gallegas aprecian la rapidez de respuesta ante siniestros (9,4 puntos sobre 10), la gestión adecuada de los mismos (con 9,4 puntos sobre 10) y la adaptación a las necesidades específicas del negocio (9 sobre 10 puntos) como las tres cuestiones prioritarias.

En cuanto a los distintos tipos de seguro, el de Responsabilidad Civil es el más contratado por las pymes gallegas con un 82,4% (casi diez puntos por encima de la media nacional que se sitúa en el 73,8%); seguidos del seguro de Accidente (46,1%) y el Multirriesgo (35,3%).

#### Willis Towers Watson refuerza su línea de negocio de Retirement en Barcelona

Willis Towers Watson ha reforzado su equipo de Retirement en Barcelona con Eduard Aguiló y Eugenia Batlle, ambos en calidad de consultores senior.

Aguiló es licenciado en Administración y Dirección de Empresas y en Ciencias Actuariales y Financieras por la Universidad de Barcelona. Con una experiencia en el sector de más de 10 años, su trayectoria profesional ha estado siempre ligada al mundo asegurador, habiéndose especializado en Vida, pensiones y previsión social.

Por su parte, Batlle es licenciada en Económicas y en Ciencias Actuariales y Financieras por la Universitat de Barcelona, anteriormente ha estado 6 años en Aon Hewitt.



## La Asociación Cántabra de Corredores de Seguros inaugura un nuevo campus de formación online

La Asociación Cántabra de Corredores y Corredurías de Seguros (AC) ha puesto a disposición de todos sus miembros un campus de formación propio que ha sido desarrollado por la plataforma Campus del Seguro para esta organización.

A partir de ahora, con su propia plataforma de formación online, los miembros de AC no solo van a ofrecer a sus empleados y colaboradores los programas obligatorios de formación inicial y continua para los grupos B y C, sino que además, disponen de una "herramienta de gestión automática de la formación" pues gestiona el registro global

de la formación en los términos exigidos a los corredores y corredurías por la Ley de Mediación, además de emitirles de manera automática todos los años las memorias de formación anual y trianual obligatorias.

Campus del Seguro incorpora también un servicio de consultas gratuitas sobre el tratamiento de la formación obligatoria en El departamento de formación online para los corredores y corredurias de hoy en día

cada caso particular y un servicio de atención y ayuda a los corredores de AC en caso de inspección en materia de formación.

"Desde la AC entendemos que la formación es un pilar básico de nuestra profesión, por eso hemos tomado la decisión de hacer un acuerdo de colaboración con una empresa pionera en la formación online, no solo como plataforma de formación si no como plataforma de gestión y control de toda la formación de nuestras corredurías", ha comentado Néstor Díaz, presidente de la asociación.

La correduría online AMV cumple 15 años en España

AMV, la correduría de seguros online del sector de las motocicletas, ha celebrado su 15° aniversario de presencia en España con una cartera que supera los 150.000 clientes y ha incorporado un nuevo seguro para coches, bajo su filosofía de producto a medida.

"España representa para nosotros un mercado prioritario. En el último año hemos tenido un crecimiento superior al esperado, por el éxito de los seguros para coche, de reciente lanzamiento", ha declarado Cedric Parnaudeau, director general de AMV Hispania.

En sus 15 años de actividad en España, AMV ha ampliado su

oferta de productos para ofrecer seguros en diferentes ámbitos, dando a sus clientes la posibilidad de centralizar todos sus seguros y gestionarlos con comodidad a través de su plataforma.

"En 2018 queremos incorporar el seguro para vehículos clásicos de 20 años o más", sostiene Parnaudeau.

# La mediación pide compromiso a las aseguradoras para que 2019 sea la fecha definitiva de implantación de EIAC

Los presidentes de las cuatro instituciones más representativas de la mediación que están impulsando la implantación de EIAC en el sector, Adecose, Aunna Asociación, Consejo General y Fecor, se han dirigido a más de 30 aseguradoras, a través de una carta, invitándoles a comprometerse a utilizar, en el plazo máximo de dos años, el estándar EIAC como único formato de intercambio de ficheros con las corredurías.

La aceptación de este compromiso por parte de las compañías, pues varias de ellas ya han contestado adhiriéndose a él, supone un paso fundamental para la implantación definitiva de EIAC. Por primera vez, se concreta un horizonte temporal, a lo largo de 2019,

lo que pondría fecha límite al uso del sistema tradicional de descarga y, por lo tanto, a la consolidación definitiva del estándar en el sector.



Arrenta Quarto Pilar comercializará entre las floristerías integradas en la Asociación Española de Floristas (AEFI) una póliza específica, con una cobertura completa y competitiva en precio.

# Arrenta Quarto Pilar crea una póliza específica para el sector de la floristería

Mercedes Robles, directora general de la correduría, explica que "es una póliza especial Multirriesgo que cuenta con coberturas en Responsabilidad Civil (RC) Locativa, así como RC de

Explotación y también Patronal, con una capital asegurado de 300.000 euros por cada una de sus RC. También cabe destacar el robo dentro o fuera del local, el cien por cien de la rotura de cristales (incluyendo los curvos, que suelen ser siempre excluido), rótulos, neones, luminosos, etc.".

"El objetivo es impulsar la competitividad y modernización del sector. Pues son pequeños negocios, totalmente artesanales y necesitan adecuar las coberturas a su actividad cotidiana", ha explicado Olga Zarzuela, directora de AEFI.

También introduce importantes novedades en el sector como Responsabilidad Civil en el exterior, para los que realicen eventos, como bodas o comuniones, y pérdida de beneficios, que consiste en una indemnización de cien euros por cada día de cierre del negocio por haber sufrido daños.



El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros ha remitido una petición a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) para que vele por la transparencia y claridad en el sector. El organismo de mediadores aboga, en el marco de la transposición de la IDD, porque se adopte una regulación detallada de la figura del comparador, que la diferencie con claridad de la figura del corredor y el agente de seguros.



### El Consejo General pide a la DGSFP una regulación detallada de la figura del comparador de seguros que le diferencie del

86

En el escrito, el Consejo General ha denunciado la posible confusión que puede generar al consumidor el uso de la palabra "seguros" (término reservado a las entidades aseguradoras, según la Lossear) por parte de un comparador de seguros, cuya figura jurídica responde a la de correduría de seguros.

El Consejo General ha solicitado ser informado del resultado de las medidas que vaya a adoptar la DGSFP para seguir en su labor de defensa y promoción de la mediación de seguros en esta línea. Es voluntad del Consejo General facilitar la labor de los profesionales de la mediación garantizando que no se vean invadidas sus competencias por parte de otras figuras, que carecen de las atribuciones y características de asesoramiento y servicio al consumidor que distinguen a los mediadores de seguros.

### Centerbrok nombra a Luis Elvira director comercial y de Desarrollo

Centerbrok ha incorporado a Luis Elvira como director comercial y de Desarrollo, con el objetivo de coordinar la política comercial del grupo y desarrollar el plan de expansión de corredurías y franquicias.

Máster en Marketing y Dirección Comercial por la Universidad de Zaragoza, tiene una amplia trayectoria en el sector donde su última etapa la desarrolló en Asefa, como director comercial y director del Negocio Internacional



En palabras de

Fernando Castellanos, director general de CenterBrok, "la incorporación de Luis Elvira contribuirá a consolidar la posición de CenterBrok como una firma de prestigio en la mediación profesional y en el ámbito de las organizaciones de correduría de seguros. Su experiencia nacional en este campo, será fundamental para el desarrollo y la implantación de los servicios que ofrece nuestro grupo".



## El Consejo General y Aunna Asociación acercan posturas

Las presidentas del Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros y de Aunna Asociación, Elena Jiménez de Andrade y Mónica Pons, respectivamente, se han reunido para debatir y alcanzar posturas comunes sobre diversos temas de interés para la mediación.

El Anteproyecto de Ley de Distribución en relación con los derechos del consumidor; los últimos avances y próximos pasos en la implantación de EIAC y de su campaña de divulgación, proyecto en el que las dos entidades trabajan conjuntamente y que está ex-

perimentando un importante impulso en los últimos meses; la digitalización y las repercusiones de la transformación tecnológica en el sector; así como las relaciones entre compañías y mediadores, han sido los principales temas abordados durante el encuentro. Al término de la reunión, Jiménez de Andrade y Pons han coincidido en manifestar que "con este encuentro se refuerza la colaboración entre ambas entidades, en beneficio del sector de la mediación en particular y del sector asegurador en general".



## Se celebra la I Convención Cojebro-Junior

Cojebro ha celebrado recientemente en Zaragoza la I Convención Cojebro-Junior, su proyecto formativo para capacitar a los futuros líderes de las corredurías asociadas. En ella intervinieron como anfitriones los hermanos Jorge y Marcos Barón, de Barón Correduría de Seguros.



Jordi Vita, consultor de MPM, habló de 'La correduría de seguros digital' y Josep Gendra, director de Formación de Reale, explicó 'Los 7 amigos del cambio'. Asimismo, José María Piñero, presidente de la ONG Yakaar África, presentó el vídeo "Inauguración de la Escuela Cojebro en Senegal", que forma parte de la Responsabilidad Social Corporativa de la asociación.

Antonio Muñoz-Olaya, presidente de Cojebro, en las palabras de despedida que dirigió a los integrantes del grupo, dijo que "el Proyecto Cojebro Junior ha sido un extraordinario acierto. Me ha emocionado ver en vosotros una envidiable ansia por aprender, una increíble participación, una alegría desbordante y un extraordinario afecto entre vosotros que ojalá nunca desaparezca, porque vosotros sois el futuro de Cojebro".



#### Carrera solidaria de lucha contra el cáncer

Parte del equipo de S4 Correduría de Seguros y Gerencia de Riesgos ha participado en la V Carrera Solidaria organizada por la Asociación Vigo contra el Cáncer, con el objetivo de apoyar un evento cuya finalidad es recaudar fondos para

destinarlos a la investigación contra esta enfermedad, así como financiar actividades con los niños ingresados en la sección de oncología del Hospital Álvaro Cunqueiro.

Este año los beneficios se donan a Requite, un proyecto de investigación europeo en el que trabajan varios grupos, uno de ellos de Santiago de Compostela, y cuyo objetivo es predecir qué pacientes pueden ser más propensos a sufrir efectos secundarios tras la radioterapia.

A través de esta acción, S4 quiere mostrar su apoyo a las miles de personas que padecen esta enfermedad así como a sus familiares y allegados. "Somos una empresa comprometida e implicada, con una política de responsabilidad social que emana del propio equipo. Todos y cada uno de nosotros tiene un claro objetivo: mejorar la sociedad en la que vivimos a través de nuestras acciones y nuestro trabajo, y por eso hoy estamos aquí, apoyando la lucha contra el cáncer", ha declarado Alfredo Blanco, director general de S4.

Y es que la carrera, en la que participaron en torno a 4.000 personas y que tiñó de azul las calles de Vigo, logró unificar en una sola actividad el deporte, el ocio y la solidaridad.



## La correduría S4 patrocina la VII Gala Expourense

Con motivo del Día Mundial de la Calidad 2017, S4
Correduría de Seguros y Gerencia de Riesgos ha
patrocinado la 7º edición de la Gala de Exaltación,
organizada por Expourense. Durante el evento,
celebrado bajo el lema "Liderar en tiempos de cambio",
se han entregado los Premios Líderes en Calidad de
Galicia a aquellas empresas e instituciones gallegas que
se erigen como modelos a seguir por sus pautas de
calidad y compromiso con el medioambiente.

Pilar Sarabia, directora de la Oficia de S4 en Ourense, ha sido la encargada de entregar uno de los galardones, "reconociendo el gran esfuerzo de las empresas por incorporar a su gestión directrices que, en un mundo globalizado, permitan prestar un servicio eficiente que satisfaga las necesidades de los clientes a la vez que se respeta el entorno". Tal y como apunta Manuel Fidalgo, director comercial de S4, "este evento es especial porque premia sectores con los que S4 está especialmente involucrado dada su importancia a nivel social: la alimentación, la sanidad, la educación, el medioambiente y la internacionalización, trasladando la preocupación a las empresas y fomentando la expansión de los buenos hábitos a todas ellas".





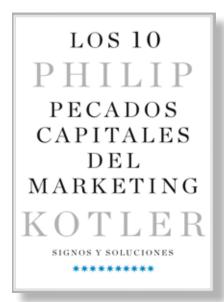
### Digitalízate o desaparece

#### Claves para transformarse y competir en la nueva era

#### Adolfo Ramírez Morales

Editorial: Gestión 2000 Precio: 16,95 € impreso 9,99 € electrónico La digitalización es el equivalente hoy en día a lo que supuso el descubrimiento de la rueda miles de años antes de Cristo; el microscopio en el siglo XVI o la bombilla de Edison en el XIX. Inventos que consiguieron mejorar sustancialmente la calidad de vida de las personas.

En este libro, Adolfo Ramírez, directivo financiero con experiencia en la ejecución de programas de transformación comercial y tecnológica, describe la transformación a acometer por las empresas que, desde el contexto que ha generado la disrupción digital, tendrán que reformular su estrategia y abordar la redefinición de sus dimensiones clave: cultura, experiencia de cliente, talento, modelo organizativo, tecnología, procesos e innovación.



## Los 10 pecados capitales del marketing Signos y soluciones

#### **Philip Kotler**

Editorial: Gestión 2000 Precio: 11,95 € impreso 7,99 € electrónico Según las estadísticas, gran parte de los nuevos productos y servicios fracasan al intentar consolidarse en el mercado. Esto se debe, por una parte, a que los expertos en marketing no están considerando los cambios que ha sufrido el mundo comercial en su conjunto; y, por otra, a la reducción que el marketing ha ido sufriendo en lo que a sus funciones se refiere.

En Los 10 pecados capitales del marketing se analizan los errores en los que normalmente incurren las compañías. El autor brinda las señales más comunes para detectar dichos errores y un conjunto de consejos para solucionarlos.

# PymeSeguros y corredores y corr



Información especializada

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

Dirigida a corredores

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

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



A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB WWW.PYMESEGUROS.COM