

PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

NÚMERO 68

OCTUBRE 2017

www.pymeseguros.com

Eduardo González,
director general de
Preventiva Seguros

Decesos sigue en EVOLUCIÓN

Punto de encuentro

Vida-Ahorro, el reto futuro de la
formación

Más a fondo

Los corredores crecen un 41,24% en
primas intermediadas en Vida

In situ

Medidas concretas para adaptarse al
Reglamento de Protección de Datos

The DKV logo consists of the letters 'DKV' in a bold, sans-serif font. The 'D' and 'K' are dark green, while the 'V' is a lighter shade of green. The letters are slightly shadowed to give a 3D effect.

Salud y seguros médicos

Cuando más lo necesito, donde esté el mejor tratamiento

DKV MundiCare®

En los momentos complicados es cuando más necesitamos sentirnos acompañados. Cuando tus clientes se enfrenten a enfermedades graves, con DKV MundiCare® les garantizamos protección financiera, apoyo y orientación para recibir el mejor tratamiento disponible a nivel mundial, con una cobertura económica total de hasta 2.000.000 euros.

Atención al mediador:

976 767 341

atencion.mediador@dkvseguros.es

Cuídate mucho

Una compañía
del Grupo Asegurador ERGO

Los corredores apuestan claramente por el ramo de Vida

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones ha editado el Informe Estadístico Anual de Mediación 2017, con los datos de 2016, que pone de manifiesto el buen momento que viven los corredores de seguros, con crecimiento en todos los ramos. Especialmente notable ha sido el auge en Vida, donde las primas intermedias han crecido un significativo 41,24%. En No Vida, que sigue siendo su negocio principal, la subida ha sido del 4,26% (ver [Más a fondo](#)).

Precisamente, todos los corredores que se están especializando en el ramo de Vida Ahorro saben que la nueva Ley de Distribución de Seguros prevé un refuerzo importante de la información que se proporcione a los clientes (ver [Punto de encuentro](#)).

Como se dijo en la primera edición de 'Vida Madrid', es un ramo donde el valor de asesoramiento del mediador es esencial para poder ofrecer una combinación de productos adecuada al ciclo de vida de cada cliente, con el objetivo de contar con las ventajas fiscales que brinda cada modalidad según el momento de la vida en que se encuentra el asegurado (ver [In situ](#)).

Tanto es así que se llega a plantear la posibilidad de que haya corredores muy especializados en el ramo de Vida Ahorro, que además de dar servicio a sus clientes, aporten soluciones a los corredores más pequeños que no tengan la especialización adecuada para distribuir esos productos.



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@pymeseguros.com

MAQUETACIÓN Y DISEÑO
ESTUDIO 9C

FOTÓGRAFA
IRENE MEDINA

BANCO DE IMÁGENES
FOTOLIA



06 Hablando claro

Eduardo González, director general de Preventiva Seguros.
Decesos sigue en evolución

Más a fondo



10 Punto de encuentro

Vida-Ahorro, el reto futuro de la formación



16 Más a fondo

Los corredores crecen un 41,24% en primas intermediadas en Vida

04

PymeSeguros
Revista online para corredores y asesores

Número 68 • Octubre 2017
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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



03 **Editorial**

Los corredores apuestan claramente por el ramo de Vida

36 **Productos**

Los últimos seguros del mercado

40 **Al día economía**

Noticias económicas y que interesan a las pymes

46 **Al día seguros**

Noticias del sector asegurador

67 **Al día distribución**

Noticias de los corredores de seguros

85 **Algo más que negocio**

Acciones de RSC realizadas por corredores

86 **Rincón de lectura**

Libros útiles para la empresa



20 **In situ Adecose**

Medidas concretas para adaptarse al Reglamento de Protección de Datos



26 **In situ Vida Madrid**

El asesoramiento es esencial para saber combinar productos de ahorro



30 **In situ CenterBrok**

CenterBrok quiere potenciar la integración de carteras y corredurías



34 **Empresa segura**

Empresarios, jefes y protectores

Eduardo González, director general de
Preventiva Seguros

Decesos sigue en EVOLUCIÓN

A pesar de que Decesos puede parecer un ramo inmovilista, nada más lejos de la realidad. Su razón de ser es dar un servicio adecuado y completo en un momento delicado de nuestra vida. Por eso, se incorporan una serie de coberturas complementarias que hacen que aumente la buena percepción de este seguro en España. Por ejemplo, en Preventiva está en estudio un servicio que tiene que ver con el legado genético.



Según ICEA, en 2016 se produjo un crecimiento del 0,74% en las primas de Decesos, mientras que en 2015 el incremento fue del 3,62%. ¿Se puede decir que el ramo ha entrado en una acción a la baja?

Es cierto que en 2016 el crecimiento de primas fue del 0,74% y veníamos de un 3,62%, pero tiene una explicación. La causa está en que una entidad de bancaseguros se dedicó a hacer pólizas a prima única a sus clientes y eso ocasionó un crecimiento de cerca del 11% el año anterior. Sin embargo, en 2016 las primas únicas bajaron algo más de un 22%.

¿Qué previsiones tiene Preventiva para 2018?

Se da la circunstancia de que el año que viene cumplimos 75 años y esperamos que sea muy bueno. Queremos hacer muchas acciones que nos permitan ganar representatividad en el mercado y potenciar la captación de primas.

¿Qué potencial de crecimiento tiene este seguro?

Desde mi punto de vista tiene mucho potencial. En los últimos años este tipo de seguros se ha puesto de moda y se está dando a conocer más. Además, es un producto muy arraigado en la población española debido a la prestación de la asistencia personalizada en los fallecimientos.

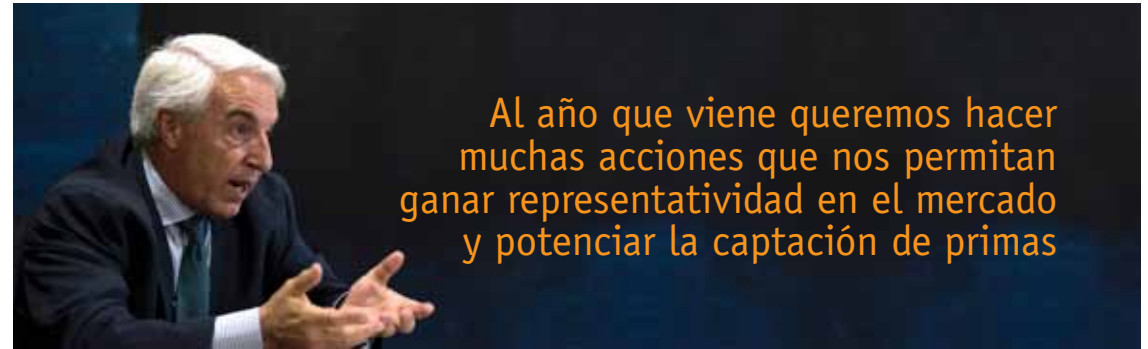
¿Por qué está tan generalizado vender el seguro de Decesos con coberturas complementarias?

Es una forma de tener un contacto con el cliente más o menos de forma regular y además, este tipo de coberturas complementarias están muy bien valoradas por el cliente.

Hay quienes piensan que se desvirtúa el seguro con este tipo de coberturas, pero yo creo que eso ocurriría solo si se trata de prestaciones que no tienen nada que ver con el fallecimiento.

¿Cómo influye en el ramo el hecho de que haya otras aseguradoras generalistas que estén apostando por él e incluso que haya acuerdo entre aseguradoras generalistas con especializadas?

Hasta hace un par de años, el seguro de Decesos era de las entidades especialistas porque no tenía demasiado valor para las generalistas. Pero en la crisis las generalistas han visto que las primas han decrecido en casi todos los ramos, mientras que Decesos



Al año que viene queremos hacer muchas acciones que nos permitan ganar representatividad en el mercado y potenciar la captación de primas

seguía creciendo. Por otro lado, sus redes de distribución les han pedido disponer de este producto como elemento de defensa y de entrada de nuevos clientes, a los que después poder vender otro tipo de seguros. A esto hay que unir que las bancoaseguradoras meten de cabeza en cualquier tipo de negocio que sea rentable.

No obstante, a pesar de lo que pueda parecer, el ramo de Decesos es muy complejo debido a los cálculos que hay que realizar y a sus provisiones y no digamos ya la prestación de servicio, que tiene una complejidad que asombra a los que entran a prestarlo. Por eso, parte de las generalistas han optado por no trabajar este ramo o hacerlo de la mano de una compañía especializada y no de forma directa. Precisamente nosotros estamos negociando ahora un acuerdo con una generalista.

Trabajar con corredores proporciona mayor visibilidad a la aseguradora

A raíz de la crisis, los corredores han visto la necesidad de obtener unos ingresos recurrentes, que el ramo de Decesos les puede dar. Los más receptivos, según Eduardo González, director general de Preventiva Seguros, “son las pequeñas y medianas corredurías, pero ya hay grandes corredurías a las que estamos convenciendo de que es un buen negocio”.

Este interés por Decesos por parte de los corredores hizo que Preventiva hace unos 3 años se enfocara en ganarles como canal. Eso les ha permitido pasar del 3% al 15% de la nueva producción que llega a través de los corredores. “El objetivo para 2018, es que el 20%, como mínimo, de la nueva producción nos llegue por medio de ellos”, señala González.

Desde que están trabajando con los corredores, Eduardo González afirma que “estamos llegando a esos clientes que solo contratan seguros

a través de ellos”. “Apostar por la mediación profesional nos ha aportado más visibilidad”, reconoce.

A todo aquel que quiera empezar a comercializar seguros de Decesos, desde Preventiva se le pide que conozca el producto para poder ofrecer a sus clientes lo mejor. “La función del mediador es buscar el tipo de prima que más convenga, según la edad del asegurado. En este sentido tiene que saber que la prima nivelada es interesante a partir de los 50 años y para los menores de esa edad está la alternativa de la prima mixta”, explica.

A cambio, desde la entidad se comprometen a formarles, para lo que ponen a su disposición todos los medios que tiene la entidad. Además, les ayudan en la venta y en toda la parte de conectividad. Asimismo, se muestra partidaria de ofrecer a las agrupaciones de corredores productos específicos para ellos con la variación de coberturas que se establezcan.



¿Por qué el ramo de Decesos tiene menos anulaciones que otro tipo de seguros?

Las pólizas de Decesos suelen ser familiares y a muy largo plazo. Además creo que este seguro es el único que la legislación no nos permite anular las pólizas a las compañías, solo se puede rescindir por impago de la prima.

¿Se producen muchos cambios de una aseguradora a otra?

No hay una estadística sobre el tema. Evidentemente hay traspasos entre compañías, pero no creo que sea superior al 5% de la cartera viva. Normalmente suele suceder cuando has realizado mal un servicio o porque haya una oferta de compañías que estén entrando en el mercado y ofrezcan aparentemente primas más bajas. Pero hay que tener cuidado porque te pueden estar ofreciendo una póliza a prima natural que cuando cumplas 60 años se haga imposible de pagar.

He leído que aunque el tipo de prima que más asegurados tienen es la prima nivelada, las primas que más crecen son las mixtas. ¿Por qué?

El 76% de las primas de Decesos son primas niveladas, que es la que se ha comercializado desde siempre. La prima mixta se vende desde hace 7 años y es interesante para las personas de más de 50 o 55 años. Ahora mismo supone el 8%, pero está creciendo a un ritmo de más del 30% al año. También es la más adecuada para esas pólizas de carácter familiar en la que te encuentras asegurados de 2, 7 y 40 años.

¿El pago a prima única es una modalidad muy demandada?

En este momento en el sector supone entre un 5% y un 8% del ramo. Han existido desde hace tiempo, lo que pasa es que se han solicitado y comercializado poco. Tiene un público objetivo muy determinado: los mayores de 70 años.

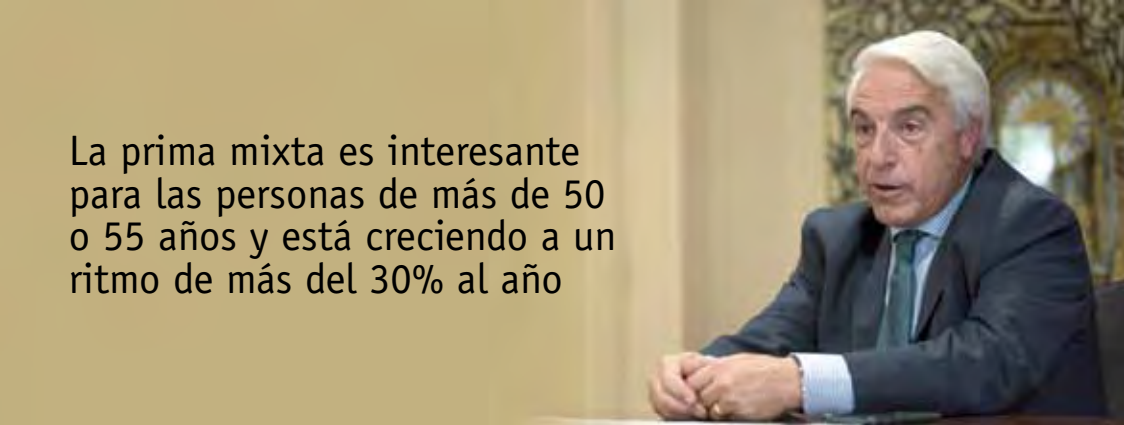
El producto de Preventiva, permite personalizar la modalidad de prima (natural, mixta o nivelada) para cada asegurado de una misma póliza, en función de la edad de cada uno de ellos y de las necesidades de la unidad familiar. ¿Cree que la clave del crecimiento de este ramo está en la personalización de la póliza?

Sí. Creo que esa es una de las claves del crecimiento de Decesos. Hay un número promedio de 3 – 4 asegurados por póliza y una edad media en el sector que está entre 40 – 44 años (en Preventiva es de 34 años). Son pólizas familiares en las que te encuentras con asegurados de diferentes edades y la mejor forma es hacer un seguro a medida de cada uno de ellos. Para los niños la prima natural hasta una determinada edad, la prima mixta para un periodo intermedio y la nivelada hasta el final.

Pero no todas las compañías lo hacen. Nosotros lo incorporamos con el producto Afin.2 hace 6 años.

¿Preventiva tiene previsto sacar alguna nueva prestación en el producto de Decesos próximamente?

Seguimos permanentemente pendientes del mercado por si hay servicios nuevos que puedan salir. Por ejemplo en 2017 hemos incorporado la garantía de testamento abierto notarial y el borrado de la vida digital después del fallecimiento.



La prima mixta es interesante para las personas de más de 50 o 55 años y está creciendo a un ritmo de más del 30% al año

Para el año que viene se están desarrollando otras dos coberturas que nos han parecido interesantes, no tanto por su novedad sino porque están bien valoradas por las personas. Concretamente la atención psicológica presencial, ahora solo tenemos la telefónica, y la 'atención a la vida diaria' tras un fallecimiento. Se trata de unos servicios que se prestan durante un periodo de tiempo determinado (acompañar a los niños al colegio, atender a un enfermo...)

También está en estudio un servicio que tiene que ver con el legado genético. Consiste en extraer el ADN de la persona fallecida y se guarda crionizado por si sus familiares quieren estudiar posibles enfermedades congénitas que puedan tener.

CARMEN PEÑA

FOTOS: IRENE MEDINA



Vida-Ahorro, el **RETO** futuro de la formación

La nueva Ley de Distribución de Seguros que se empezará a aplicar en pocos meses trae importantes novedades para los corredores también en materia formativa. Junto con el aumento de intermediarios que tendrán que instruirse y la mayor especialización que impondrá el texto definitivo, el principal impacto se apreciará en un segmento concreto del sector, Vida-Ahorro, ya que para comercializar estos productos la normativa prevé un refuerzo importante de la información que se proporcione a los clientes.

10



“Va a haber un antes y un después”, reconoce Jorge Campos, presidente de la asociación [Newcorred](#), ya que se va a exigir a los corredores un asesoramiento en profundidad para cumplir con las exigencias legales. No obstante, la IDD menciona expresamente que el cliente debe ser informado para tener conocimientos de los productos de inversión, saber las ventajas y desventajas de las opciones de inversión, conocer los riesgos asumidos y los conflictos de interés... Una serie de cuestiones técnicas para las que el mediador “va a necesitar aún más cualificación”.

Unos requisitos que, para Pura Rubio, asesora jurídica de [E2K](#), “están directamente relacionados con conocer al cliente, lo que es más idóneo para él, su tolerancia-riesgo...”. “En Vida-Ahorro o se conoce bien el producto que se va a trabajar en el mercado o el asesoramiento no va a ser el más efectivo”, sentencia.

“Los verdaderos especialistas serán los corredores de Vida-Ahorro”, confirma Javier García Bernal, presidente de la asociación [Apromes](#). Un hecho que requerirá que los mediadores amplíen su formación, pero que considera algo positivo: “Ahí está la garantía del usuario: el saber que va a alguien realmente especializado”.

“La cuestión es cuántos corredores se van a incorporar a esta especialización”, advierte Josep Gendra, responsable de Formación de [Reale Seguros](#), toda vez que, como recuerdan los expertos asistentes a la mesa redonda, los márgenes de beneficios en este ramo no son excesivamente altos.

Por eso Jorge Campos cree que será “muy complicado que haya verdaderos especialistas hoy por hoy, que se dediquen solo a eso”, y ve más factible que corredores con distintas líneas de negocio, pero con amplios conocimientos de este ramo, puedan dar soporte a otros profesionales. “Habrá corredurías que se especialicen, lo que las convertirá en proveedores magníficos para dar un servicio de calidad a cada cliente”.

Con todo, Pura Rubio reconoce que, “más allá de que haya más

requisitos legales”, no van a existir impedimentos para los mediadores para trabajar en estos productos de Vida-Ahorro, por lo que al final, e independientemente de que requieran una mayor instrucción, si sus clientes le piden estas soluciones el profesional se formará. “En este segmento las asociaciones tenemos un papel importante que jugar, porque los corredores se van a apoyar en nosotros para que les ayudemos”, alude Campos, toda vez que se trata de una formación muy específica.

Josep Gendra está de acuerdo en que la formación para quienes distribuyan seguros tendrá que ser mucho más profunda y muy especializada, “aunque se sea una compañía generalista”, sobre todo en temas de Vida y Ahorro.

En esta línea, Rubio corrobora que en su red hay especialistas en Vida e Inversión que ya están “medianamente preparados como para profundizar en esos nuevos conocimientos. Habrá cambios, pero ya están mentalizados de que tendrán que especializarse incluso más”, asevera.

Más novedades

Gendra apuntilla que, si bien es cierto que “ni la directiva ni la transposición vayan a producir muchos cambios”, Vida-Ahorro aparte, hay otro aspecto novedoso: la formación continua para los titulares de las corredurías, ya que, a la espera del texto definitivo, sí parece que se incluirá este tipo de preparación, que antes no se mencionaba.



Pura Rubio.



Javier García Bernal.



Josep Gendra.



Jorge Campos.



“En Vida-Ahorro o se conoce bien el producto que se va a trabajar en el mercado o el asesoramiento no va a ser el más efectivo”. Pura Rubio

Aunque considera que es un poco pronto para abordar la cuestión, ya que aún no se ha publicado el texto definitivo, Javier García Bernal coincide en que no se van a producir grandes cambios: “Pero sí que veo mayor tendencia a la injerencia, a la profesionalidad y sobre todo mayor especialización”, corrobora. “Por lo tanto, yo creo que estamos ante una formación mucho más selecta y con más control por parte del supervisor,”, añade.

Para la asesora jurídica de E2K una de las grandes ventajas de la IDD es que los requisitos de formación “se amplían a muchas más personas que intervienen en la distribución”. “Todo aquel que quiera distribuir seguros se va a ver

en la obligación de tener que cumplir requisitos formativos. Es la parte positiva del anteproyecto”, afirma. Un aspecto que también puede tener un matiz negativo: “Al ser un requisito obligatorio la formación puede no contar con la calidad que necesita o que debe tener”, apostilla.

“Coincido en el tema de lo negativo”, expresa el presidente de Newcorred. “Yo creo que el peligro que puede ser es que quizá la formación se convierta en una exigencia más y que los corredores lo veamos así y sea un impedimento”.

Sin embargo, ve con buenos ojos que el legislador esté quitando algo de teoría al texto e incluya algunos conceptos nuevos interesantes, que él define en tres módulos: uno “comercial, práctico”, que introduce aspectos como que en el conocimiento mínimo

necesario en materia de análisis se incluyan las necesidades del cliente; otro módulo que establece el conocimiento mínimo necesario del mercado de seguros; y un tercero, “necesario” a su entender, que se denomina conocimiento mínimo de las normas deontológicas. Son asuntos que antes no se metían en la formación, “que introduce unos componentes más modernos, más innovadores y más empresariales”.

“Añadiendo toda la parte de nuevos módulos, se va a dar un asesoramiento al cliente mucho más elevado. Estamos mejorando la profesionalidad aún más si cabe”, puntualiza el responsable de Formación de Reale.

Cualificación profesional

Además, Jorge Campos, presidente de Newcorred, sí cree que la nueva legislación traiga consigo un cambio de “filosofía”, ya que la formación estará modulada en función de la cualificación profesional “y esas dos palabras no las mencionaban en la actual ley”, ya que solo se citaba la experiencia profesional. A su parecer, posiblemente tendrán que hacer una tabla de cualificaciones profesionales para poder determinar qué tipo de formación debe recibir cada actor del mercado.

Compañías y corredores fallamos en la formación en aptitudes, que es donde más debemos profundizar”. Josep Gendra



De la misma opinión es García Bernal, que cree que la ley va a abrir un amplio abanico de agentes que van a necesitar formarse, como los colaboradores o los intermediarios de seguros complementarios, como las agencias de viajes. “Cada formación dependerá de a quién va orientada”, asevera. Aunque todavía no se conoce cómo quedará definitivamente el anexo referente a la formación, sí aprecia que será “muy selectivo, muy concreto y orientado al tipo de negocio o producto que se va a distribuir con un conocimiento previo muy fuerte, con una gran preparación y con un asesoramiento muy específico para saber bien lo que se vende”.

De ahí, que en el caso concreto del colaborador aún se mantenga muchas incógnitas, pues dependerá de dónde se enmarque su función. “En cualquier caso, será una figura que colgará del corredor, por lo que, independientemente de eso, el responsable de su formación seguirá siendo a todos los efectos el corredor”, puntualiza Jorge Campos, presidente de Newcorred.

“Además, que el corredor es el que sabe exactamente lo que quiere que haga el colaborador, el que le va a asignar funciones y competencias”, añade la Pura Rubio, asesora jurídica de E2K.

Para el presidente de Apromes la clave está en el contrato mercantil, que especifica en qué consiste esa relación y cuáles son las obligaciones por parte del colaborador. “El responsable será el corredor a la hora de seleccionar a sus colaboradores, llevar a cabo el seguimiento de sus exigencias...”, sostiene.

El papel de las aseguradoras

Sobre el papel de las aseguradoras en la formación, los corredores quieren dejar claro que son un gran apoyo en esta materia, pero no solo se nutren de los cursos que imparten las compañías: “Nosotros llevamos desde 2007 volcados primero en la formación continua y luego en la formación previa de nuestros asociados”, asegura Javier García Bernal, presidente de Apromes.

“Nosotros a veces como compañía nos convertimos en meros consultores que contratan algunas asociaciones de corredores para ver cómo les podemos ayudar en esa formación que necesitan concretamente”, ratifica Josep Gendra, responsable de Formación de Reale Seguros, que ve cómo las propias organizaciones y los grandes corredores están tomando la iniciativa en esta materia.

Además, considera que con la nueva ley las corredurías “darán un paso más”, ya que se requerirá una mayor articulación, e incluso la creación de un departamento especializado, para impulsar la colaboración y canalizar las relaciones con las compañías.

Pura Rubio coincide en que la nueva normativa obligará a establecer dentro de la estructura de las corredurías un departamento o un programa de formación más exhaustivo, aunque cree que ya se está haciendo a día de hoy. “Para el corredor de seguros la formación es un pilar fundamental de su actividad”, concluye. Así, considera que al margen de los distintos proveedores de formación que existen en el mercado, en las propias corredurías se produce “una sinergia desde el principio de formación interna, de que sus empleados y colaboradores conozcan muy bien el negocio, cómo hay que tratar a los clientes, conocer sus necesidades...”.

“Las corredurías ya hacen formación interna porque están cualificadas para ello, pero eso no quita que también se busque soluciones a través de las compañías para cuestiones específicas como riesgos o procesos de venta”, añade.



“Con la IDD estamos ante una formación más selecta y con más control por parte del supervisor”.
Javier García Bernal



“Va a haber un antes y un después, ya que se va a exigir a los corredores un asesoramiento en profundidad para cumplir con las exigencias legales”.

Jorge Campos

“La formación está en el ADN de cualquier correduría y de cualquier organización representativa de los corredores”, apunta Jorge Campos, quien, a pesar de ello, reconoce que supone un coste que deben asumir como empresarios, por lo que, en ocasiones, para mitigar ese gasto se sirven de las compañías que tienen departamentos específicos.

En cualquier caso, Campos diferencia entre dos tipos de formación continua que hay que ofrecer: la de productos, en la que se apoyan mayormente en las aseguradoras, porque son las que han creado la solución y quienes mejor la conocen; y la comercial, que la generan ellos mismos o se sirven de otros proveedores.

“Además, el corredor tiene que ser independiente, por lo que no puede estar sometido a las técnicas comerciales de alguna aseguradora en concreto, por lo que tiene que buscar esa formación en otros canales”, matiza Javier García Bernal.

Formación futura

De cara a las necesidades formativas futuras, Josep Gendra se aventura a hacer autocrítica. Así, destaca que existen tres áreas de desarrollo profesional de los corredores, que son conocimientos, habilidades y aptitudes. “En esta última parte es donde creo que más fallamos todos, compañías y corredores, y donde más debemos profundizar”, se queja. A su entender los conocimientos del mercado de seguros y las normas deontológicas van más allá de habilidades y

conceptos, sino también de las aptitudes del corredor y del empresario: cómo tiene que comportarse, cómo quiere que sus empleados se relacionen con el cliente, qué imagen quiere dar... En este sentido, asegura que cada vez más les están pidiendo formación en esta materia, como desarrollo de equipos o relaciones con los socios.

“Es que nosotros mismos a veces somos un canal más para nuestros clientes”, ratifica Campos, que considera muy interesante que los corredores pidan formación en esta línea, para poder colaborar entre ellos y ofrecer al cliente el mejor servicio. “No solo somos competencia y no solo somos compañeros, somos un canal más”, concluye.

“Los corredores además le dan mucha importancia a ese tipo de detalles, cómo se presentan, la imagen que dan, no solo en el cara a cara con el cliente, sino también en las redes sociales, su página web...”, añade Rubio, para quien el trato, la imagen y la buena reputación de un corredor es cada vez más importante.

García Bernal también pone el acento en la necesidad de formarse en ciberriesgos y otros aspectos de carácter tecnológico. “Son temas nuevos que nos interesan”, sostiene.

Efectivamente, la asesora jurídica de E2K confirma que sus asociados les solicitan formación en el uso de herramientas digitales para temas comerciales: plataformas para hacer el envío de correos electrónicos, manejo en las redes sociales para llegar a los clientes...

“Eso son síntomas de que el mercado cambia, el asegurado cambia y que la forma de llegar al cliente cambia”, sentencia el presidente de Newcorred, quien reclama una formación que permita conocer al consumidor de ahora, sus exigencias y cómo llegar a él.

AITANA PRIETO / CARMEN PEÑA

FOTOS: IRENE MEDINA

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



#Eléviate



seg elevia

insurance cloud platform

Eléviate, lleva tu correduría de seguros a otro nivel: mucho más allá de la nube. Dirígela firmemente hacia la transformación digital de tu negocio y del sector asegurador. Y hazlo acompañado/a de la compañía tecnológica líder en soluciones para la mediación y con el apoyo de la solución de negocio omnicanal más innovadora: **Seg Elevia**.

Una herramienta diseñada con las últimas tecnologías capaz de poner a tus clientes en el centro de todos tus procesos: para que tu empresa gane en productividad y se oriente estratégicamente hacia el mercado. Todo ello, asegurándote una experiencia de usuario única y ofreciendo múltiples posibilidades de personalización de la solución. **Bienvenido/a al futuro de la mediación aseguradora con Seg Elevia.**



Inscríbete en los próximos eventos de presentación de Seg Elevia en www.mpm.es/SegEleviaTour

Los corredores **CRECEN** un 41,24% en primas intermediadas en Vida



La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) ha editado el [Informe Estadístico Anual de Mediación 2017](#), con los datos referentes al ejercicio 2016, que pone de manifiesto el buen momento que viven los corredores de seguros, con crecimiento en todos los ramos. Especialmente notable ha sido el auge en Vida, donde las primas intermediadas han crecido un significativo 41,24%. En No Vida, que sigue siendo su negocio principal, la subida ha sido del 4,26%.

En concreto en el segmento de Vida, los corredores de seguros intermediaron un total de 2.770.295.307,39 euros en primas en 2016. Los corredores personas físicas produjeron 81.338.172,87 euros, de los que el 91,17% correspondieron a primas individuales y el 8,83% restante a colectivas. Los corredores personas jurídicas tuvieron un volumen de negocio de 2.688.957.134,52 euros, de los que casi tres de cada cuatro (73,73%) fueron de primas individuales.

Respecto a las comisiones en este ramo, las corredurías fueron las que llevaron la voz cantante, al alzarse con 147.348.583,01 euros (un 6,4% más que el ejercicio anterior), mientras que los corredores obtuvieron 2.989.327,84 euros, un 3,63% menos que en 2015.

En nueva producción de Vida, también se produjo un gran impulso en el número de primas trabajadas, que llegaron hasta los 1.201.462.330,24 euros, lo que supone un incremento del 59,97%. De este montante, 34.141.160,98 euros han sido gestionados por corredores (un 96,39% de primas individuales y un 3,61% de colectivas) y 1.167.321.169,26 euros las han trabajado las corredurías (83,58% de individuales y 16,42% de colectivas).

Autos a la cabeza

Con todo, el principal negocio de estos mediadores sigue siendo el negocio No Vida, en el que intermediaron 7.321.097.546,32 euros, de los que 323.469.742,31 euros correspondieron a personas físicas y 6.997.627.804,01 euros, a personas jurídicas. Esta cifra supone un 4,26% más que en 2015. En total, este segmento les reportó unas comisiones de 1.038.607.658,34 (+3,17%).

Autos es el ramo que más volumen de negocio reporta a los corredores de seguros, hasta los 153.958.274,98 euros, en el caso de las personas físicas, lo que supone casi la mitad del total gestionado (47,60%); y los 2.032.812.818,28 euros para las personas jurídicas, un 29,05% del total. Las cifras son ligeramente superiores a las del anterior ejercicio, cuando este segmento supuso el 47,08% y un 28,23% de primas gestionadas, respectivamente.

En el caso de los corredores, los siguientes ramos más trabajados coinciden con los del año anterior, situándose Multirriesgos Hogar en el segundo puesto (12,66%), seguido de Multirriesgos Comunidades (6,45%), Multirriesgos Industriales (6,10%), Asistencia Sanitaria (5,76%) y RC Otros Riesgos (5,44%).

Un panorama que no difiere mucho en el caso de las corredurías, que mantiene idénticas posiciones a las de 2015. Tras su cartera de Autos se colocan Asistencia Sanitaria (13,37%), RC Otros Riesgos (12,28%), Multirriesgos Industriales (5,47%), Multirriesgos Hogar (5,23%) y Transportes (4,18%).

Estable la nueva producción No Vida

En nueva producción, el mercado se ha mantenido bastante estable. Las primas intermediadas han alcanzado los 1.744.239.744,92 euros, lo que supuso un pequeño retroceso en relación a 2015 (-0,31%). De este volumen, 70.522.831,16 euros han sido gestionados por corredores y 1.673.716.913,72 euros por las corredurías,

VOLUMEN TOTAL DE PRODUCCIÓN RAMO VIDA 2016							
		Primas	%	Comisiones	% Comisiones sb. Primas	Honorarios	% Honorarios sb. Primas
CORREDORES SG. PERS. FÍSICAS	Individual	74.155.632,64	91,17	2.678.236,99	3,61	1.822,00	0,00
	Colectivo	7.182.540,23	8,83	311.090,85	4,33	0,00	0,00
CORREDORES SG. PERS. JURÍDICAS	Individual	1.982.570.563,88	73,73	86.742.365,00	4,38	3.085.688,52	0,16
	Colectivo	706.386.570,64	26,27	60.606.218,01	8,58	1.706.436,68	0,24
C. DE REASEGURO	Individual	13.253.359,92	12,99	720.016,21	5,43	213.783,00	1,61
	Colectivo	88.787.041,99	87,01	10.309.647,77	11,61	0,00	0,00
TOTAL		2.872.335.709,30	100,00	161.367.574,83	5,62	5.007.730,20	0,17

habiéndose alcanzado unas comisiones globales de 269.444.657,18 (-0,17%).

También entre las primas nuevas el ramo de Autos encabeza la intermediación, especialmente entre los corredores personas físicas que han llegado a los 39.909.885,85 euros, lo que supone el 56,59% del volumen de negocio en este segmento (el 53,46% en 2015). Aunque en menor medida, también tiene un peso relevante entre los corredores personas jurídicas, ya que suponen uno de cada tres seguros gestionados (34,10%), con 570.741.128,84 euros (+31,88%).

Multirriesgos Hogar ocupa el segundo lugar entre los corredores, con el 10,49% de las primas intermediadas. Tras él se colocan los

Los corredores intermediaron más de 2.770 millones de euros en primas de Vida

VOLUMEN TOTAL DE PRODUCCIÓN RAMOS NO VIDA: CORREDORES DE SEGUROS PERSONAS FÍSICAS 2016						
Ramos	Primas	%	Comisiones	% Comisiones sb. Primas	Honorarios	% Honorarios sb. Primas
Accidentes	10.655.356,02	3,29	1.891.021,09	17,75	0,00	0,00
Enfermedad	4.973.433,75	1,54	656.724,64	13,20	0,00	0,00
Asistencia sanitaria	18.625.514,49	5,76	1.548.126,98	8,31	0,00	0,00
Dependencia	410.511,60	0,13	45.980,03	11,20	0,00	0,00
Autos	153.958.274,98	47,60	17.737.776,24	11,52	847,00	0,00
Transportes	6.927.513,98	2,14	1.068.677,64	15,72	0,00	0,00
Incendios y elementos naturales	560.093,97	0,17	107.068,47	19,12	0,00	0,00
Otros daños a los bienes: Seguros agrarios combinados	2.377.114,62	0,73	248.662,41	10,46	0,00	0,00
Otros daños a los bienes: robo u otros	633.712,44	0,20	68.426,97	10,80	0,00	0,00
Otros daños a los bienes: Total otros daños	1.112.193,20	0,34	143.128,63	12,87	0,00	0,00
Responsabilidad civil en general: riesgos nucleares	68.744,96	0,02	10.712,68	15,58	0,00	0,00
Responsabilidad civil en general: otros riesgos	17.599.111,85	5,44	2.810.039,74	15,97	2.105,93	0,01
Crédito	3.177.716,74	0,98	287.831,08	9,06	0,00	0,00
Caución	117.599,07	0,04	11.361,66	9,66	0,00	0,00
Pérdidas diversas	383.816,46	0,12	69.203,34	18,03	0,00	0,00
Defensa jurídica	1.536.285,98	0,47	322.948,43	21,02	13,19	0,00
Asistencia	756.626,27	0,23	126.495,31	16,72	0,00	0,00
Decesos	2.544.378,38	0,79	498.392,32	19,59	0,00	0,00
Multirisgo hogar	40.967.158,48	12,66	9.297.378,00	22,69	314,76	0,00
Multirisgo comunidades	20.849.331,70	6,45	3.996.260,08	19,17	2.104,45	0,01
Multirisgo comercios	12.482.220,17	3,86	2.507.051,09	20,08	837,67	0,01
Multirisgo industriales	19.724.247,37	6,10	3.710.375,68	18,81	600,00	0,00
Otros multirisgos	3.028.785,83	0,94	520.891,63	17,20	150,00	0,00
TOTAL	323.469.742,31	100,00	47.704.534,14	14,75	6.973	0,00

ramos de RC Otros Riesgos (5,29%), Multirisgos Comunidades (4,51%), Multirisgos Industriales (4,14%) y Transportes (3,74%), sectores prácticamente idénticos a los del año anterior, excepto por la caída de Asistencia Sanitaria (del 4,65% de 2015 al 2,92% de 2016).

Entre las corredurías se conservan los sectores más trabajados de 2015. Destaca la presencia de los seguros Agrarios Combinados (8,84%) en tercer lugar, tras Autos y RC Otros Riesgos (10,16%), y

VOLUMEN TOTAL DE PRODUCCIÓN RAMOS NO VIDA: CORREDORES DE SEGUROS PERSONAS JURÍDICAS 2016						
Ramos	Primas	%	Comisiones	% Comisiones sb. Primas	Honorarios	% Honorarios sb. Primas
Accidentes	268.201.948,28	3,83	49.429.618,88	18,43	365.713,29	0,14
Enfermedad	199.390.990,57	2,85	16.838.640,46	8,45	67.646,28	0,03
Asistencia sanitaria	935.238.949,97	13,37	89.228.985,66	9,54	903.130,44	0,10
Dependencia	3.361.737,43	0,05	447.146,96	13,30	0,00	0,00
Autos	2.032.812.818,28	29,05	242.925.977,85	11,95	36.942.265,66	1,82
Transportes	292.826.698,32	4,18	39.997.212,19	13,66	1.129.222,53	0,39
Incendios y elementos naturales	217.247.229,24	3,10	20.924.577,50	9,63	61.966,12	0,03
Otros daños a los bienes: Seguros agrarios combinados	179.322.000,77	2,56	20.344.883,31	11,35	48.042,34	0,03
Otros daños a los bienes: robo u otros	94.645.763,39	1,35	27.863.206,26	29,44	338.068,22	0,36
Otros daños a los bienes: Total otros daños	105.721.466,11	1,51	21.871.313,61	20,69	66.964,18	0,06
Responsabilidad civil en general: riesgos nucleares	2.831.726,87	0,04	267.562,85	9,45	23.608,70	0,83
Responsabilidad civil en general: otros riesgos	859.556.850,73	12,28	124.982.490,34	14,54	5.114.326,66	0,59
Crédito	245.551.819,30	3,51	27.733.517,42	11,29	330.362,12	0,13
Caución	65.890.476,26	0,94	7.477.151,88	11,35	1.374.028,93	2,09
Pérdidas diversas	42.637.873,48	0,61	12.236.445,96	28,70	125.908,55	0,30
Defensa jurídica	27.764.041,92	0,40	6.990.998,90	25,18	39.057,69	0,14
Asistencia	96.163.880,67	1,37	23.881.116,13	24,83	51.803,53	0,05
Decesos	38.445.153,90	0,55	13.039.518,02	33,92	20.206,12	0,05
Multirisgo hogar	366.152.858,70	5,23	90.701.462,61	24,77	582.936,89	0,16
Multirisgo comunidades	172.160.411,51	2,46	34.897.925,94	20,27	206.145,21	0,12
Multirisgo comercios	149.255.342,49	2,13	28.929.480,78	19,38	151.235,61	0,10
Multirisgo industriales	382.767.091,91	5,47	61.526.036,95	16,07	2.630.860,41	0,69
Otros multirisgos	219.680.671,71	3,14	28.367.853,74	12,91	4.018.570,15	1,83
TOTAL	6.997.627.804,01	100,00	990.903.124,20	14,16	54.592.069,63	0,78

por delante de Transportes (6,11%), Asistencia Sanitaria (5,53%) y Multirisgos Industriales (5,10%).

En este informe se recoge la actividad desarrollada por los mediadores de seguros durante el ejercicio 2016, proporcionada por los propios corredores a través de sus respectivas documentaciones estadístico-contables remitidas anualmente.



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

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

Plus Ultra Seguros.
Seguridad que se comparte.

#SeguridadCompartida



Juan Zabía, Martín Navaz y Borja López-Chicheri.

Jornada XVIII de Gestión de Corredurías de Adecose



Juan Zabía de la Mata, abogado de Zabía Abogados, presentó en la Jornada XVIII de Gestión de Corredurías de **Adecose**, las medidas concretas que deberían tomarse a partir de ahora para la adaptación al reglamento de protección de datos (RGPD), que se comenzará a aplicar dentro de siete meses.

MEDIDAS CONCRETAS para adaptarse al Reglamento de Protección de Datos

20

Tras la presentación de la jornada por parte de Martín Navaz, presidente de Adecose, tomó la palabra Borja López-Chicheri, director gerente de la asociación, que habló entre otras cosas de la 'Ley reguladora de contratos de crédito hipotecario: ventas vinculadas / combinadas y el seguro'. En este sentido, recordó a los asistentes que según su artículo 12, "los Estados miembros autorizarán las prácticas de ventas combinadas, pero prohibirán las prácticas de ventas vinculadas" en una operación de crédito. "Tan solo se auto-

rizarán estas últimas si conlleva un beneficio para el consumidor, pero no se establece en qué consiste ese beneficio", añadió López-Chicheri.

Sobre la posibilidad de que el cliente pueda presentar un seguro con las mismas características del que establece la entidad bancaria, en la ley se dice que "los Estados miembros velarán por que el prestamista acepte la póliza de seguros de un proveedor distinto de su proveedor favorito cuando dicha póliza posea un nivel de garantía

equivalente". A este respecto, el texto actual del último Anteproyecto de 19 de julio de 2017, dice que en España, "el prestamista deberá aceptar pólizas alternativas de todos aquellos proveedores que ofrezcan un nivel de garantías equivalente a la que aquel hubiera propuesto, tanto en la suscripción inicial como en cada una de las renovaciones. En ningún caso la aceptación por el prestamista de una póliza alternativa distinta de la propuesta por su parte podrá suponer empeoramiento en las condiciones de cualquier naturaleza del préstamo en productos vinculados".

Una de las novedades que resaltó Borja López-Chicheri del actual redactado del Anteproyecto de Ley es que no se exigirá "al prestatario el pago de gastos suplementarios ligados al análisis comparativo que pueda realizar para verificar la equivalencia. A estos efectos, el prestamista deberá entregar al prestatario por escrito las condiciones de las garantías del seguro que exige junto a la oferta vinculante".

Asimismo, el gerente de Adecoase recordó que la Directiva se debería haber transpuesto a la legislación española en febrero de 2016. Por lo tanto, "llevamos año y medio de retraso".

El contrato del seguro acredita la autorización explícita

Posteriormente, Juan Zabía de la Mata, abogado de Zabía Abogados, habló del 'Reglamento de protección de datos (RGPD): Novedades prácticas para las corredurías ante su próxima aplicación'. Después de hacer un análisis de los aspectos que varían con respecto a la norma que está vigente, dijo que "ya tenemos que hacer los deberes todos para que el 25 de mayo de 2018 estemos adaptados, cuando empiece a aplicarse el Reglamento de Protección de Datos que entró en vigor el 25 de mayo de 2016". Fecha en la que se pretende publicar el Anteproyecto de LOPD, para hacer coincidir su entrada en vigor con la aplicabilidad del RGPD.



Solo se autorizarán las ventas vinculadas en las operaciones de crédito si conlleva un beneficio para el consumidor, pero no se establece en qué consiste ese beneficio

El abogado aclaró que esta normativa "solo se aplica a los datos de personas físicas. Por lo tanto, los datos de empresas se pueden utilizar libremente". Tranquilizó a los asistentes comentando que "si se tiene un contrato, no se necesita otro documento distinto para certificar explícitamente su autorización".

En cuanto a la utilización de los datos para hacer venta cruzada, Juan Zabía de la Mata dijo que "forma parte del interés legítimo del corredor y no necesita un consentimiento explícito de sus clientes, pero sí se precisaría si no son clientes de la correduría".

Uno de los aspectos relevantes es que se pasa de la heterorregulación a la autorregulación. "De ahí la importancia de documentar todos los procedimientos y las medidas adoptadas", señaló Zabía de la Mata. (Para más información, ver la mesa redonda publicada en el [número de septiembre de esta revista](#)).

Entre otras cosas, el abogado presentó las medidas concretas que deberían tomarse a partir de ahora para la adaptación al regla-



José Manuel Lasa y Martín Navaz.

La utilización de los datos para hacer venta cruzada forma parte del interés legítimo del corredor y no necesita un consentimiento explícito de sus clientes, pero sí se precisa si no son clientes de la correduría

mento de protección de datos (RGPD):

- Revisión de la cláusula informativa para la recogida de datos personales.
- Estudio de los tratamientos fundados en el interés legítimo.
- Relación de un modelo para la llevanza del registro de actividades de tratamiento.
- Revisión de los contratos con proveedores que regu-

len las obligaciones del encargado de tratamiento.

- Revisión de las medidas de seguridad implementadas y valoración de su actualización, si procede.
- Elaboración de un documento que contenga las medidas de seguridad implementadas por la correduría.
- Redacción de un modelo de evaluación de impacto.
- Revisión de los tratamientos internacionales de datos existentes.
- Establecimiento de un procedimiento de coordinación entre las distintas áreas afectadas para dar una rápida y eficaz respuesta a los ejercicios de derechos de los afectados.
- Designación del Delegado de Protección de Datos (DPO).
- Para más adelante queda elaborar o adherirse a códigos de conducta sectoriales o redactar unas normas corporativas vinculantes (BCR).

Compras y fusiones entre corredurías

Tras la pausa del café, José Manuel Lasa, socio financiero Advisory de Deloitte, explicó las 'M&A en el sector asegurador'. Lasa clasificó en cuatro, los tipos de operaciones corporativas en el ámbito de las corredurías:

1. Ventas de corredurías de entidades financieras. Existe una tendencia de las entidades financieras a desprenderse de sus corredurías por su carácter no estratégico y las limitaciones legales y contractuales necesarias para desarrollar su actividad. Este tipo de operaciones no son de gran importe y no despiertan el interés de los grandes brokers.

2. Vinculadas a grupos industriales. En el pasado no ha habido grandes operaciones de este tipo. Algunos grupos industriales tienen corredurías cautivas y se han planteado su puesta en valor mediante el establecimiento de alianzas con grandes brokers globales. Pero no se espera que haya muchas operaciones porque hay pocos grupos industriales con corredurías.

3. Consolidación entre independientes. A los grandes brokers no les compensa integrar corredurías pequeñas porque les supone mucho coste para el negocio que logran. Los fondos de capital riesgo pueden ser otra posibilidad.

4. Migraciones a agencia. Recientemente se están planteando operaciones de reestructuración/optimización por las que algunas corredurías deciden focalizarse en líneas de negocio donde cuentan con fuerte especialización y masa crítica y transformarse en agentes para el resto de negocios. Estas operaciones se tienen que ajustar a la OLPD.

La corrupción dispara la siniestralidad de la D&O

Posteriormente, Benedetta Cossarini, directora general de AIG; Enrique de Porres, consejero delegado de Asisa; Pedro Herrera, director general de Nacional de Reaseguros; e Ignacio Mariscal, con-



EN CASER, QUEREMOS COMUNICARNOS CONTIGO.

ES EL MOMENTO DE EMPRENDER Y SOMOS TU MEJOR OPCIÓN.

Caser se apoya en el avance de las nuevas tecnologías y la digitalización para convertirse en el referente de la Mediación Profesional en nuestro país. El **respaldo constante a sus Mediadores**, el servicio global que ofrece, su presencia en todo el territorio nacional y su amplia oferta de productos, lo convierten en el **mejor socio**.

✓ ¿ACEPTAS?

901 41 07 07 • agentescorredores.caser.es



75
Aniversario

AGENTES Y
CORREDORES

Seguros de tu confianza



Ignacio Mariscal, Benedetta Cossarini, Martín Navaz, Pedro Herrera y Enrique de Porres.

En ningún caso la aceptación por el prestamista de una póliza alternativa distinta de la propuesta por su parte podrá suponer empeoramiento en las condiciones de cualquier naturaleza del préstamo en productos vinculados

sejero delegado de Reale, dieron su visión sobre por dónde irán las renovaciones el próximo año.

Cossarini comentó que sigue el entorno competitivo con primas a las bajas. Sin embargo, es previsible que para determinados clientes o ramos sí se produzca un crecimiento de primas. Concretamente habló de los riesgos catastróficos que van a tener 100.000 millones de euros en pérdidas a nivel mundial. Por otro lado, también influirá que se cumple el segundo año del baremo y de Solvencia II,

y hay que ver cómo influye el fenómeno del brexit, catexit y el crecimiento de los ciberriesgos.

En cuanto a D&O, dijo que con la crisis ha crecido la siniestralidad. A partir de 2013, todos los casos van asociados a causas penales y, sobre todo, a la corrupción. La constitución de fianzas civiles también está creciendo. Sobre todo afecta a las grandes empresas y a las que trabajan con el sector público.

Por su parte, De Porres dijo que se nada entre tres pulsiones en las renovaciones: controlar el coste de los servicios, suficiencia de la economía para cubrir con calidad las prestaciones y mantener una fidelización alta de la cartera.

La visión reaseguradora la dio Herrera que lo definió como “fuerza en los proyectos y capital en manos de los aseguradores que lo pueden adaptar a las características de su propio negocio”. En total hay 150 reaseguradores trabajando en España. Cinco de ellas superan el 5% de penetración y 2 ostentan entre el 10 y el 15%.

Para Mariscal la clave de la renovación va a estar en la rentabilidad y el crecimiento del mercado. En Autos se espera que el sector crezca este año un 3,6% y en torno a un 3,5% en 2018; en Diversos también habrá crecimiento, cercano al 3%. En total, toda la parte de No Vida subirá entre el 3% y el 3,5%.

La jornada fue clausurada por Raúl Casado, subdirector general de Ordenación y Mediación de Seguros de la DGSFP, que dijo que se está produciendo un paso de la regulación a la supervisión con la implementación cuasi definitiva de Solvencia II y en las prácticas del mercado. Además, llamó la atención de la importancia de la digitalización en el sector y por eso “se ha convocado una comisión de trabajo de Innovación tecnológica”.

La jornada se cerró con la entrega de diplomas a los alumnos de la primera promoción del Programa de Desarrollo de Directivos promovido por la asociación en colaboración con la Universidad Europa de Madrid.

**Su inquilino no ha pagado
las 3 últimas mensualidades**



**Lo nuestro es
defender lo tuyo**



Alquiler Viviendas

Para más información:
Consulta a tu mediador
93 485 89 05 | www.ARAG.es

El asesoramiento es esencial para saber **COMBINAR** productos de ahorro



La primera edición de 'Vida Madrid' organizada por el **Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid** junto con **Noizbait**, consultoría especializada en Vida y Pensiones, ha servido para presentar a los mediadores todas las oportunidades que ofrece la modalidad de Vida Ahorro. Un ramo donde su valor de asesoramiento es esencial para poder ofrecer una combinación de productos adecuada al ciclo de vida

de cada cliente, con el objetivo de contar con las ventajas fiscales que brinda cada modalidad según el momento de la vida en que se encuentra el asegurado.

Es aconsejable combinar productos para que las tributaciones se compensen y conseguir las máximas rentabilidades posibles

El objetivo de esta jornada, según Ángel Corada, gerente de la institución colegial, es que mediadores y aseguradoras puedan compartir en un mismo espacio diversas visiones sobre el negocio de Vida y Pensiones, y así poder reflexionar en común sobre nuevas iniciativas y oportunidades de negocio.

El evento, que contó con la participación de ocho aseguradoras, comenzó con la intervención de Pilar Ruiz, responsable de Vida de Caser, quien comentó "la oportunidad que tiene el sector de ofrecer productos con un mayor nivel de riesgo dado que el crecimiento en los tipos de interés va a ser muy lento". Ruiz cedió la palabra a Gustavo Trillo, director comercial de Bestinver, empresa con la que Caser colabora para colocar sus productos de inversión. Trillo se postuló abiertamente por la rentabilidad de la renta variable, porque es el activo que mayor ganancia genera a largo plazo. "El problema de la renta variable es cuando se invierte a corto plazo. Pero si se cuenta con 5 o más años, es una barbaridad no invertir en renta variable".

Posteriormente, tomó la palabra Sergio Alonso, director territorial de Madrid zona centro y Levante - Baleares de Previsora General, que centró su intervención en la protección del autónomo. En su opinión lo está de “forma deficiente. Por eso es tan importante que se complemente con el seguro de Vida Riesgo”. Alonso puso en valor la ventaja de contratar con una mutualidad de previsión social porque “los autónomos pueden aplicar desgravaciones en la contratación de los seguros de Vida riesgo de las coberturas propias de un plan de pensiones que coinciden en fallecimiento e incapacidad”.

La tasa de sustitución bajará del 80% al 50% próximamente

A continuación intervino María Eugenia Líbano, responsable de formación comercial de Santalucía Vida y Pensiones, que explicó las razones por las que es “indispensable” contratar instrumentos complementarios al sistema público. Entre otras cosas, dijo que la tasa de sustitución a las pensiones del 80% del último salario en activo se convertirá próximamente en un 50%. Algo que puede potenciar la venta de productos de ahorro. En ese sentido, “el valor diferenciador que aportan los mediadores consiste en ser capaces de ofrecer una combinación de productos adecuada al ciclo de vida de cada cliente, con el objetivo de contar con las ventajas fiscales que brinda cada producto según en el momento de la vida en que se encuentra el asegurado”, explicó.

Líbano habló de las cuentas individuales nocionales en los sistemas de reparto que algunos países como Suecia o Italia han introducido con éxito, con el objeto de equiparar las pensiones públicas, desde el punto de vista actuarial, a las pensiones privadas y facilitar una transición “silenciosa” desde un sistema de reparto a uno de capitalización. Normalmente las cuentas nocionales van siempre acompañadas de un sistema de capitalización privada obligatorio.

Asimismo, aconsejó “combinar productos para que las tribu-



Pilar Ruiz.



Gustavo Trillo.



Sergio Alonso.

taciones se compensen y conseguir las máximas rentabilidades posibles”.

Jorge García, director de Vida, Accidentes, Salud y Decesos de Generali, habló de los Planes de Previsión Empresarial (PPSE) que se hacen con un seguro y es óptimo para las pymes. “El PPSE es al Plan de Pensiones de Empleo, lo que el PPA es a los Planes de Pensiones”. Hay un capital asegurado y un tipo de interés mínimo garantizado. Son productos que se adquiere para todos los trabajadores con contrato indefinido y con una antigüedad superior a 2 años (pero el tomador puede reducir este límite de 2 años). En el PPSE la empresa aporta a ese Plan siempre que lo haga el trabajador también. Si éste no lo hace, la empresa tampoco.



María Eugenia Líbano.



José Antonio Mateos.

La vida es cambio y no podemos evitarlo

Para analizar el comportamiento que la mayoría de las personas tienen ante el cambio, se contó con la presencia de Alex Panayotou, executive & personal mentor de Ultra Endurance Athlete, que explicó su caso personal y su evolución como atleta. Afirmó que “no hay que escuchar los miedos y las dudas, sino oír tu voz interior”.



Alex Panayotou.



Santiago Font.



Diego Quiñones.



Isabel Martín de Vidales.



Ángel Crespo.

“La vida es cambio y no podemos evitarlo. Por eso hay que ser proactivo (no esperar, sino hacer cosas aunque salgan mal), productivo (salir y luchar) y progresivo (cuando el mercado cambia, intentar mejorar)”, sentenció.

De vuelta a las ponencias de las aseguradoras, Santiago Font, de la Dirección de Negocio Vida y Pensiones de Zurich, presentó los planes de pensiones ‘Ciclo Vida’. La diferencia de este producto radica en que antes siempre se invertía en un mismo plan al que se iba haciendo aportaciones y con los planes de pensiones ‘Ciclo Vida’, “se ofrece la posibilidad de adaptar la inversión al riesgo y al horizonte de la jubilación, gracias a una inversión disciplinada y diversificada”.

Font aseguró que “son productos fáciles de vender, en los que va cambiando progresivamente la inversión de renta variable a fija”. Y concluyó que a través de ellos se “ofrece tranquilidad y las ventajas fiscales de los planes de pensiones”.

Diego Quiñones, responsable del canal de mediación de Antares Seguros, explicó cómo la aseguradora incentiva los contratos con personas que tienen vida saludable. Para ello, aplican rebajas según

los hábitos de salud. Gracias a los buenos hábitos de vida se pueden obtener descuentos de hasta el 20% el primer año, 15% el segundo y 10% el tercero. Además, “el cuestionario de hábito saludable anual permite a los corredores entrar en contacto con los clientes”.

La selección online crece rápidamente

Isabel Martín de Vidales, product manager de Liberty, indicó que “en España, los Vida Riesgo no han variado en exceso en los últimos 30 años”. Pero sí se ha producido un paulatino cambio con el proceso de selección online que intenta mejorar el análisis del riesgo. Debido a que se ha comprobado que la calidad de la selección es mejor, desde Liberty se aplica un 10% de descuento. Actualmente, en esta aseguradora, un 62% de las pólizas que se emiten usan la selección online y la prima media es un 47% mayor que en la contratación clásica.

Por último, Ángel Crespo, director de Previsión Social Empresarial de Mapfre, presentó ‘Bajas incentivadas’. Un producto que se creó bajo la hipótesis de que la jubilación es un derecho pero no una obligación y puede encontrarse empresas que tengan trabajadores que no quieren jubilarse. El problema se soluciona estableciendo una fórmula retributiva diferida en la que se constituye un capital a la jubilación para los trabajadores, directivos o socios trabajadores, generando con ello un compromiso por pensiones instrumentado a través de un seguro colectivo. Como paso previo a la contratación, la empresa debe crear un compromiso por pensiones a favor del asegurado. Para Crespo, se trata de “una magnífica oportunidad de negocio para la mediación, dado el momento por el que pasan las pensiones en la actualidad. La empresa decide la cuantía, la forma de cobro y cuándo se cobra y no hay límite de aportación para la empresa”.

Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio de Madrid, clausuró la jornada emplazando a los presentes a dentro de dos años, cuando se vuelva a organizar de nuevo otra edición de Vida Madrid.

REVITALIZA TU NEGOCIO A TRAVÉS DEL MARKETING EMAIL



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

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

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

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



TU CORREDURÍA → **GANAR CLIENTES CON EL MARKETING EMAIL** ← **TU NEWSLETTER**

El video marketing al alcance de las pymes y emprendedores

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

La fuga de información empresarial crece un 32%

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

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

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

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

CenterBrok quiere potenciar la **INTEGRACIÓN** de carteras y corredurías

‘Creando Futuro’ fue el eslogan elegido por **CenterBrok** para su X Congreso Nacional celebrado a primeros de octubre. En él se presentó el proyecto ‘CenterNet’ de integración de carteras y corredurías. De esta forma, se cede la gestión del conjunto de actividades y tareas de las integradas, pero ellas siguen manteniendo el contacto directo con el cliente.



El X Congreso Nacional de CenterBrok contó con la presencia de José Antonio Muñoz, consejero delegado de Solvento Consulting, que el primer día explicó la ‘Estrategia empresarial de la mediación profesional. La integración de carteras como fórmula de crecimiento y competitividad’.

Según datos de la DGSFP a octubre de 2017, había 76.601 agentes exclusivos (64.528 personas físicas y 12.073 personas jurídicas); 519 agentes vinculados (186 personas físicas y 333 personas jurídicas); y 5.099 corredores (1.520 personas físicas y 3.579 personas jurídicas). Los 1.520 corredores personas físicas intermedian una prima media de 212.809 euros, con una comisión media de nueva producción de 6.322 euros. Muchos de ellos se tienen que plantear su continuidad en el mercado. Para ello, es necesario establecer la rentabilidad de la activi-

dad, analizando el coste hora y decidiendo en qué ramos centrarse.

A la hora de decidir la continuidad del negocio, también es necesario ver los requerimientos que se van a establecer en las nuevas normativas. Por eso, Muñoz hizo un análisis de cómo van a influir en la mediación. Del Anteproyecto de ley de mediación, llamó la atención sobre el hecho de “que el asesoramiento independiente esté basado en un análisis objetivo y personalizado de quienes demanden la cobertura de riesgos”. Además, recordó que existe la obligación de guardar 6 años la información precontractual y si se adquiere una correduría, “la compradora tiene que seguir guardando esa información durante ese tiempo porque, si no lo hace, incurren las dos en un incumplimiento”.

En cuanto a la necesidad de tener dos cuentas separadas para acreditar que los fondos pertenecientes a clientes están comple-

Los 1.520 corredores personas físicas que hay intermedian una prima media de 212.809 euros, con una comisión media de nueva producción de 6.322 euros



El entorno lleva a la integración de carteras

Posteriormente, Fernando Castellanos y Julia Torrico, director general y directora de Administración de CenterBrok, respectivamente, y Pau Maya, socio director de Te-Sis presentaron a los socios 'CenterNet', un proyecto que cuenta con el soporte tecnológico de Te-Sis, que ha realizado una configuración *ad hoc* de su ERP que integra todas las herramientas de la correduría que apoyan la generación de sus productos y servicios como Avant2, la Plataforma de Productos CenterBrok, la App y la web de colaboradores y clientes.

Castellanos justificó la necesidad de integración de ciertas corredurías que no pueden "hacer frente a la alta competitividad que existe en la distribución de seguros, a los potentes actores de la mediación, a los fuertes grupos aseguradores y al fuerte proceso de digitalización que no está al alcance de todo el mundo". Este entorno hará que en 3 años solo puedan competir "aquellos que estén bien preparados, dispongan de capacidad económica y tamaño, o especializas en nichos de mercado".

Por eso, en CenterBrok han creado 'CenterNet', un servicio que permite la integración de carteras para la gestión del conjunto de actividades y tareas que no tienen contacto directo con el cliente. Castellanos dice que "se produce una incorporación jurídica a CenterBrok en calidad de colaborador, integra su cartera pero la correduría mantiene personalidad jurídica o física independiente. La titularidad de la cartera y derechos sigue siendo de la correduría que se integra y tendrá facultad de disposición sobre la misma para salir, vender o integrarse en otro acuerdo. Además, mantiene plenas

Los honorarios de los corredores ya no tienen que figurar en el recibo de la prima

tamente separados del resto de recursos económicos del mediador, el consejero delegado de Solvento Consulting comentó que "se dice que hay que acreditar esa cuenta, pero no se sabe cómo se acredita".

Asimismo, llamó la atención sobre la externalización, porque en algunas se aplicará IVA.

Sobre la normativa de protección de datos, José Antonio Muñoz especifica que "en la cesión de cartera no se establece una 'cesión de datos' de los clientes". Sin perjuicio de ello, los tomadores deberán ser informados de que se ha producido una cesión de datos. Además, "hay que poder certificar que se ha producido esa comunicación porque si el cliente va a la Agencia de Protección de Datos y dice que no se ha realizado, tendremos un problema. Una posibilidad es hacerlo a través de un acta notarial, ir a correos y verifica que todas las cartas a los clientes se van a enviar y se indica el contenido".

facultades de gestión en materia de atención al cliente y tiene la gestión directa con las compañías para ventas y siniestros”.

Las ventajas, según el director general de CenterBrok, vienen por la economía de escala porque se reducen los costes de producción al compartir medios y obtener mejores condiciones económicas (seguro de RC, gestión software, multitarificador, hosting, eliminación de burocracia administrativa como la DEC, reducción de coste en la carga de carteras y recibos); aumenta la productividad con mayor dedicación a la venta y atención al cliente, eliminando los trabajos de cargas de cartera; se mantiene la autonomía en la gestión de clientes y compañías; y se obtiene protección de marca fuerte sin perder la marca propia e identidad con el cliente.

En CenterNet se produce una incorporación jurídica a Centerbrok en calidad de colaborador. Se integra la cartera, pero la correduría mantiene personalidad jurídica o física independiente

Los 5 pasos del proceso de integración

El proceso de integración se estructura en 5 pasos: Comunicación a clientes en cumplimiento de LOPD de la integración de sus datos en CentreBrok; Comunicación a las compañías de la integración de la cartera para su traspaso a CentreBrok y asignación de subclaves; Migración de la base de datos de la cartera a CenterBrok; Acceso al servidor central en cloud y herramientas de tarificación Avant2; y Formación presencial y online sobre operativas y procedimientos.

Entre otras cosas, Torrico explicó que “la liquidación de comisiones se realiza mensualmente de todas las compañías. Se ejecutan las liquidaciones a todos los colaboradores de la red CenterBrok y los colaboradores pagarán directamente a su colaboradores”.

En cuanto a las condiciones económicas, pueden estar entorno a los 150 euros más IVA al mes para carteras inferiores a 750.000 euros; 200 euros más IVA para las carteras de más de 750.000 a un millón de euros; 250 euros más IVA para las carteras de un millón

a un millón y medio de euros; y para el resto, habría que valorarlo.

Asimismo, se presentó el Plan Comercial para los próximos años orientado a potenciar las franquicia, con 14 nuevas aperturas y la expansión de su red de corredurías en Castilla-León, Galicia y Navarra, lo que permitirá neutralizar el saneamiento de red proyectado para 2018.

Los corredores siguen prefiriendo el cobro por comisiones

El segundo día del congreso se dio protagonismo a la remuneración de los corredores. En primer lugar, José Luis Maestro, inspector de Seguros del Estado en excedencia y socio director de la consultora Ideas, realizó un análisis comparativo entre la futura ley de distribución y la vigente ley de mediación. Entre las novedades que la nueva ley de distribución establece en cuanto a los honorarios, Maestro señaló que los honorarios de los corredores ya no tienen que figurar en el recibo de la prima.

Posteriormente se siguió hablando de la remuneración del corredor de seguros y los honorarios profesionales en una mesa redonda compuesta por: José María López Torrijos (presidente de CenterBrok), Antonio Muñoz Olaya (presidente de Cojebro), Tomás Rivera (presidente de Fecor) y Javier López-Linares (consejero delegado de Grupo Concentra), que estuvieron moderados por Carmen Peña, directora de PymeSeguros.

José María López Torrijos planteó la duda de que “en el cobro o no de honorarios las corredurías estamos ante un problema de

Se podrán cobrar comisiones variables siempre que se justifique que no van en detrimento del cliente

actitud: ¿Somos capaces de trasladar al cliente nuestro valor y nuestros conocimientos?, ¿será el cliente receptivo a ese pago?, ¿ofrecemos algo más que nuestros competidores? La respuesta está en nosotros mismos, en creer en lo que hacemos, y comu-



nicar de forma inequívoca y eficaz a nuestros clientes lo que cobramos y por qué lo cobramos. En nuestro colectivo hemos transmitido al cliente el concepto de 'servicio total', a cambio de una prima con mayor o menor comisión, asumiendo tareas que trascienden las obligaciones profesionales que, por Ley, nos corresponden. Creo que comunicar al cliente que el servicio que recibe del corredor no se compensa siempre con la prima pagada en póliza, supone poner en valor nuestra profesión”.

Tomás Rivera, presidente de Fecor, cree “que la figura del corredor es poco conocida en nuestro mercado y, por tanto, cuesta introducir un coste por un servicio profesional que no es apreciado, por desconocido. En el segmento de empresas tenemos un problema diferente. Las pymes que utilizan los servicios de un corredor aprecian los mismos pero la brutal competencia con precios a la baja, dificulta también la introducción de un coste adicional por servicio. En definitiva, el mercado no está maduro aún para utilizar los honorarios”.

De la misma opinión es Antonio Muñoz Olaya, presidente de Cojebro, “el consumidor de a pie es muy reticente a pagar honorarios además de la prima del seguro... Comprendo el cobro de honorarios para casos puntuales y/o para determinados clientes (grandes cuentas, clientes anglosajones, para asesorías o informes de gestión de riesgos para grandes pólizas o colectivos...) porque debemos entenderlo como un servicio previo a la contratación de una póliza especial, con un

análisis especializado de coberturas y una posible personalización de la póliza, pero no, para otros casos. También se pueden aplicar para riesgos importantes, programas integrales de aseguramiento o pólizas especiales, que precisen un servicio concreto y adaptado”.

Todo depende del modelo de negocio de cada cual, tendrá aplicación un sistema mixto, uno de comisiones o uno de honorarios... Rivera señala que “hay corredores que asesoran, presentan estudio y ofertas pero finalmente no intermedian la operación (porque el grupo al que pertenece el cliente tienen un mediador “corporativo”) y cobran sus honorarios por el trabajo realizado. También hay casos en los que, en función de la segmentación de clientes que tenga la correduría, se aplican diferentes sistemas de remuneración...”.

Javier López-Linares, recuerda que “cuando el cliente acuerde por escrito con el mediador de seguros el abono de honorarios, éste informará al asegurado el importe de dicho honorario o, cuando ello no sea posible, el método para calcularlo”. Otro punto de debate que mejora el borrador inicial es que el anteproyecto ya no recoge el párrafo del artículo 30 que decía “el corredor no podrá percibir de las aseguradoras cualquier retribución diferente a las comisiones”. Eso supone, en opinión de López-Linares, que se “abre la puerta a cobrar de las aseguradoras por otros servicios, si bien probablemente llevarían IVA”.

En la nueva ley de distribución, “sí se podrán cobrar comisiones variables siempre que se justifique que no van en detrimento del cliente”, así lo cree el consejero delegado del Grupo Concentra. Rivera explica que “la ley dice que el corredor no podrá recibir su remuneración de las aseguradoras por ningún concepto distinto de las comisiones. Pero eso no excluye que, en determinados casos, se puedan pactar comisiones variables. Siempre que se salvaguarde los intereses del cliente y el cumplimiento escrupuloso de nuestra obligación de realizar el análisis objetivo”.



Empresa segura

Empresarios, jefes y PROTECTORES

Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución de AXA España

¿Qué decide que una persona con talento trabaje en una empresa o en otra? ¿Cómo se puede fidelizar a los empleados con un coste reducido para la empresa? ¿Qué se puede hacer para mejorar la productividad? ¿Qué responsabilidad tenemos como empleadores con nuestros empleados hoy y mañana? Todas estas preguntas parecen tener una misma respuesta, la previsión social colectiva.

El origen de los beneficios sociales de las empresas está a finales del siglo XIX, principios del XX, cuando los empresarios se enfrentaron a un problema vital en la industrialización, la necesidad de la mejora de la productividad. Para incrementarla decidieron comenzar a mejorar la vida de sus empleados y revertir estas inversiones en mejores resultados empresariales. El experimento funcionó. Entonces se vivía una situación similar a la actual donde el capital humano es vital en la diferenciación empresarial y donde la tecnología está revolucionando el mercado laboral mientras los beneficios sociales del Estado de bienestar están en continua tensión.

Según la OCDE, por ejemplo, la tasa de sustitución de la pensiones públicas, es decir la relación entre tu último sueldo y tu primera pensión, es hoy en España del 80%, de las más altas de Europa donde la media anda por el 50-60%. La perspectiva, sin embargo no es nada halagüeña ya que se prevé que este porcentaje se reduzca hasta 20 puntos porcentuales en los próximos años debido a la tensión financiera sobre las arcas públicas. En 2050 se prevé que el Estado español destine el 14% del PIB a las pensiones, una situación compleja para las deficitarias cuentas de la Seguridad Social. En este aspecto parece que la colaboración entre el mundo empresarial y el empleado será una de las claves de las

sostenibilidad del nivel de vida cuando ya no trabajemos.

ALIADOS EN SALUD

En paralelo, otros beneficios sociales como el seguro de Salud van tomando peso ante la alta satisfacción de los empleados. Contar con una póliza de Salud privada es siempre una de las principales ventajas que los trabajadores citan en las encuestas de clima empresarial, en gran medida por la alta satisfacción como pacientes del sistema privado. De hecho, según el Instituto para el Desarrollo e Integración de la Sanidad (IDIS) los pacientes de la sanidad privada otorgan una nota media de 7,6 a los centros, su mayor nota de la historia. Asimismo, mejora las tasas de absentismo y reduce los periodos de baja al agilizar muchas de las pruebas o diagnósticos.

A eso hemos de sumar las ventajas fiscales ya que la cuota pagada por la empresa por cada persona (empleado, cónyuge y descendientes) será deducible como "otros gastos sociales". Un beneficio del que también se aprovecha el em-



completar el Plan de Compensación Flexible que una empresa puede ofrecer, de forma directa y personal, a su plantilla o equipo directivo gracias a las ventajas fiscales que tiene frente a otras fórmulas de retribución en especie.

Por ejemplo, la prima de las pólizas de Vida riesgo es deducible íntegramente en el Impuesto sobre Sociedades debiendo imputar la misma a los integrantes del grupo asegurado (empleados).

Y así podríamos seguir sumando razones técnicas aunque por encima de todas creo que debemos destacar el hecho de que los empresarios, sea cual sea el tamaño de su empresa, pueden convertirse en socios protectores de sus empleados. Se me ocurren pocas acciones de responsabilidad corporativa más importantes que el fomento de la previsión social colectiva.

OPORTUNIDAD DE ORO

La previsión social colectiva es, por tanto, una oportunidad de oro para la mediación ya que abre la puerta a grupos de clientes dispuestos a ser multiequipados y fidelizados.

Los colectivos son clientes más estables, y duraderos en el tiempo, si bien es cierto que exigen dedicación, cuidado y seguimiento continuo ya que el peso, de media, en las carteras suele ser importante.

Rompamos tabúes sobre la previsión social y atrevámonos ya que, como decía Séneca, “no nos atrevemos a muchas cosas porque son difíciles, pero son difíciles porque no nos atrevemos a hacerlas”.

Rompamos tabúes sobre la previsión social y atrevámonos a comercializarla

pleado ya que si la cuota pagada por la empresa no supera los 500 euros anuales por cada miembro de la unidad familiar (empleado, cónyuge y descendientes), este pago no se considera retribución en especie para el empleado y, por tanto, no tributa en I.R.P.F.

Pero no sólo de pensiones y salud está hecha la previsión social colectiva, los seguros de Vida riesgo, Accidentes e incluso ahorro nos permiten

No estás solo

AXA HOGAR.
Déjanos ayudarte con un seguro a tu medida

Un seguro de Decesos que ofrece **un capital ajustado a la provincia del sepelio**

Unión Madrileña ha ampliado y mejorado su oferta añadiendo un nuevo seguro de Decesos a su cartera. Ya se puede contratar a nivel nacional a través de su red comercial y en su web este producto, que ofrece un capital ajustado según la provincia donde el cliente elija que se produzca el sepelio. También dispone de otras garantías que pueden disfrutarse a lo largo de la vida de la póliza.



El seguro incluye el traslado a nivel nacional e internacional de los restos del asegurado fallecido, además de: Asesoramiento y gestión en sucesiones; Elaboración de testamento; Elaboración de testamento vital; Asesoramiento jurídico telefónico respecto a cualquier asunto tanto a nivel personal como profesional; Gestión del final de la vida digital, proporcionando la eliminación de cualquier rastro del asegurado en internet; Servicio de convalecencia, enviando un profesional al domicilio del cliente para ayudar en tareas domésticas y de cuidado personal; Servicio de apoyo familiar, acudiendo al domicilio del asegurado una persona para cuidar a niños o personas mayores impedidas y así asistir al sepelio; Servicio de orientación a la dependencia y a la familia, servicio que facilita y orienta respecto a cualquier trámite entorno a la declaración de dependencia.

Pablo Latorre, director comercial y de Marketing, indica que “esta oferta destaca sobre el resto de seguros del mercado principalmente porque ofrece todo lo necesario que debe cubrir un seguro de Decesos, sin garantías superfluas. Las garantías complementarias ya están incluidas haciendo un todo, de manera que, gracias a su precio ajustado esperamos atraer a un gran número de nuevos clientes e incluso que nuestros actuales asegurados sientan interés en mejorar su actual garantía”.

36

Producto **especializado en daños a obras de arte**

NuVu, agencia de suscripción del grupo HW Wood, ha lanzado para sus clientes en Iberia y países Latinoamericanos, un producto especializado en daños de obras de arte, con el respaldo asegurador de Lloyd's. Bajo esta modalidad se pueden cubrir museos, exposiciones, colecciones privadas (arte y/o joyas), galerías de arte, coches clásicos, sujeto a legislación española.

Con capacidad de 250 millones de euros, el objetivo de NuVu es posicionarse como una referencia en el mundo del seguro de Obras de Arte.

La suscripción y liquidación de los siniestros es por parte del equipo local de NuVu.

Esta agencia de suscripción cuenta, hasta la fecha, con tres productos: Transporte y Stock Throughput, Responsabilidad Civil de Operador Logístico y seguro de Obras de Arte.





Cohebu Mediadores de Seguros ofrece a sus clientes un nuevo producto de Protección de Pagos para Seguros y que tiene el fin de “garantizar los pagos de todas las pólizas de seguros contratadas para que el cliente no esté desprotegido en situaciones de vulnerabilidad”, según ha manifestado José Antonio Buzón, CEO de la correduría.

Garantizar el pago de todas las pólizas de seguros

El nuevo producto cubrirá a los clientes asegurados en Cohebu con pólizas en los ramos de Auto, Hogar, Vida y Salud, haciendo frente a sus pagos -o en su caso a la renovación- en situaciones de enfermedad, accidente o desempleo.

“La necesidad de un producto protección de pagos enfocado a los seguros viene dada por la naturaleza misma de nuestro sector orientado a reducir incertidumbre ante posibles contingencias”, destacando que “sería paradójico que precisamente la persona que se encuentra ante una circunstancia en la que necesita más protección aún no encuentre una solución”, ha comentado Buzón.

Seguro de Decesos con más de 30 servicios para usar en vida

Mapfre ha lanzado ‘Siempre’, un seguro de Decesos para personas menores de 70 años que complementa la tradicional cobertura de este producto con más de 30 servicios que los asegurados pueden utilizar en su día a día.

Orientación pediátrica, asistencia postparto y crioconservación de células madre o un pack enfocado a familias con hijos adolescentes que incluye servicios de nutricionista, protección en caso de acoso digital a menores y localización y bloqueo de dispositivos móviles, entre otros, son algunos de los servicios que los clientes y sus familias pueden utilizar con este seguro.

Además, este producto ofrece programas de salud (para ponerse en forma, orientación médica 24 horas los 365 días del año, segunda opinión médica, etc.) así como ayuda para distintos trámites, por ejemplo, gestión testamentaria o asesoría fiscal. También cuenta con servicio de asistencia en viajes, cuidado de animales de compañía y otro tipo de ventajas que se adaptan a las necesidades que van surgiendo en cada momento de la vida.

Con el seguro de Decesos ‘Siempre’, Mapfre simplifica su oferta en este ramo que ya cuenta con las modalidades de Pago Único, especialmente orientado a clientes mayores de 70 años; y Residentes Extranjeros, dirigido a clientes que quieren ser repatriados para organizar los procesos relacionados con el fallecimiento en su lugar de nacimiento.



Una póliza que cubre las necesidades de los trabajadores expatriados

International SOS ha lanzado un nuevo producto de Asistencia en Viaje para las empresas y sus empleados, con el que se mejoran sus coberturas, incrementando garantías y límites, dentro de esta modalidad de seguro. Aparece en el mercado con la atención puesta en las nuevas necesidades de las compañías con trabajadores expatriados o desplazados en cualquier parte del mundo.



“Somos pioneros en ofrecer todo el asesoramiento para cumplir con la obligación de las empresas del Deber de Protección (Duty of Care) hacia sus empleados expatriados o desplazados en cualquier parte del mundo. Por ello, ponemos a su disposición todos nuestros servicios dirigidos a prevención. También y para fortalecer la protección de nuestros clientes, lanzamos un nuevo producto Asistencia en Viaje Empresas que proporciona una cobertura integral”, ha comentado Carlos Nadal, director comercial de SOS Seguros y Reaseguros.

Con esta nueva oferta, International SOS persigue hacer frente a cualquier problema, poniendo en el mercado un producto con garantías nuevas e innovadoras:

- Asistencia jurídica en el extranjero, mejorando la asistencia legal, ofrecen un servicio de orientación básica de la situación, hasta contactar con un abogado nacional y poniendo al servicio del cliente una red internacional de abogados. También ofrece un servicio de reclamación de daños personales ocasionados por terceras personas o la defensa penal del asegurado siempre que no sea por causas imputables a su conducta.
- Segunda opinión médica para desplazados, cuando durante un desplazamiento de larga duración al extranjero, se diagnostique al asegurado por primera vez una enfermedad grave, éste podrá solicitar al asegurador una segunda opinión (presencial o documental) sobre el diagnóstico o tratamiento médico de la afección.
- Acceso a servicios VIP por incidencias en viaje. Cuando se den las circunstancias definidas para las garantías de demora de viaje y pérdida de conexiones, el asegurador reembolsará los gastos en los que incurra el asegurado durante el período de espera.

Un seguro de Accidentes con más opciones de contratación

Seguros RGA ha lanzado un nuevo seguro de Accidentes que ofrece mejores y más opciones de contratación.



El seguro de Accidentes 'RGA Personal-Plus' ofrece a los clientes una opción modular con cinco opciones de contratación con diferentes garantías y capitales para que el cliente decida cuál le conviene más, y una opción libre con un abanico de garantías para que el asegurado pueda configurar el seguro a su medida.

Además, gracias a la campaña “Multi-tranquilidad asegurada”, vigente hasta el 15 de diciembre de este año, los nuevos clientes que contraten este seguro junto con otros productos en promoción, podrán llevarse una tarjeta visa regalo con hasta 1.000 euros de saldo.

Ciberbullying, nueva solución para protegerse ante el acoso escolar

DAS Seguros ha lanzado el seguro 'Ciberbullying', una apuesta por la detección temprana y actuación en caso de ciberacoso o grooming que ayudará a padres y menores a afrontar estas situaciones.

El seguro DAS 'Ciberbullying' incluye la aplicación para móviles Proofup, con la que los menores podrán capturar o grabar cualquier situación de acoso y compartirla con sus padres. Es importante destacar que no se trata de una aplicación de control parental, ya que son los hijos los que alertan de sus inquietudes, cosa que les dota de autonomía y madurez, dos aspectos muy va-

lorados entre los adolescentes, que tienden a huir de apps de control parental.

Los padres tendrán acceso al contenido que el menor decida subir a la aplicación, y si estos consideran que son evidencias de una situación de acoso, los archivos grabados en formato multimedia (vídeo, audio, imagen, etc.) se enviarán a DAS desde donde se asesorará a los padres.

Además, la aplicación permite que padres e hijos acuerden activar la geolocalización, y si estos estuviesen en una situación de emergencia, pulsando el "Botón de Alerta" se enviará un mensaje con su ubicación exacta.

De manera paralela a la aplicación, incluye asistencia psicológica telefónica para dar soporte a todos los miembros de la fa-

milia que se hayan visto afectados por una situación de acoso del menor. Además, los padres podrán resolver todas las dudas que se les planteen, y en el caso de que exista una situación de acoso se tomarán las medidas necesarias tales como: la reclamación al colegio para que proteja al menor y active el protocolo de actuación para una situación de acoso, la mediación de conflictos o las acciones legales pertinentes.

El seguro también incluye la protección de datos personales del menor en internet y la protección frente a la suplantación de identidad que pueda sufrir.



Nueva emisión del seguro de Ahorro-Inversión 'Millón Vida'

Mapfre ha lanzado una nueva emisión de su seguro de Ahorro-Inversión 'Millón Vida' a prima única y de cuatro años de duración con una interesante rentabilidad garantizada al vencimiento.



'Millón Vida' tiene una duración de cuatro años con un tipo de interés efectivo garantizado del 0,50% para un cliente de 52 años. La aportación se realiza de una vez al contratar el producto. El seguro se puede contratar a partir de

3.000 euros durante el mes de septiembre o hasta agotar existencias.

'Millón Vida' presenta también una garantía adicional al ahorro acumulado para casos de fallecimiento y fallecimiento accidental antes de los cuatro años.



Bruselas pone coto al fraude del IVA transfronterizo para **recuperar 40.000 millones al año**

La Comisión Europea ha propuesto una reforma del impuesto del IVA para operaciones transfronterizas entre empresas con la que pretende recuperar hasta 40.000 millones que se pierden al año través de actividades fraudulentas.

El Ejecutivo comunitario estima que se pierden anualmente más de 50.000 millones de euros en la Unión Europea debido a actividades fraudulentas con el impuesto del IVA. Bruselas confía en que las nuevas normas, que deben ser acordadas por los Veintiocho, reduzcan esta cifra en un 80%.

Cuando una empresa venda bienes a otra en otro país de la UE, la operación se gravará con el tipo de IVA del Estado miembro al que pertenezca la empresa compradora. En la actualidad, las transacciones de bienes entre empresas de diferentes países están exentas de pagar el impuesto al consumo en el bloque comunitario. Esta diferencia, apunta Bruselas, hace que el fraude sea “muy fácil” porque una firma puede comprar bienes en un Estado miembro que no sea el suyo sin pagar IVA y venderlos en su territorio cargando este impuesto.

“El principio básico de esta reforma es crear una zona única de IVA, a nivel del mercado único”, ha destacado el comisario de Asuntos Económicos y Monetarios, Pierre Moscovici.



La emisión de facturas electrónicas permitió ahorrar alrededor de 919 millones de euros y 400.000 horas de trabajo equivalente de una persona, al eliminar el manipulado de los documentos en papel y los gastos de impresión, ensobrado y franqueo. Así lo pone en evidencia la última edición del Estudio de Implantación de la Factura Electrónica en España, elaborado por la [Fundación Seres](#).

La factura electrónica **ahorra 400.000 horas de trabajo**

El volumen total de facturas electrónicas emitidas en el primer semestre del año pasado creció un 23,5%, ascendiendo a 118,51 millones de documentos, según el informe que afirma que 2016 fue “el año de mayor crecimiento y consolidación de la factura electrónica en España”.

El estudio destaca el crecimiento que se ha producido en las facturas entre empresas, ya que se han emitido 18,27 millones más que en 2015 (+19,4%).

En esta línea, las facturas emitidas en la relación que mantienen empresas y consumidores pasaron desde los 6,4 millones a los 9,79 millones, lo que supone un incremento del 52,8%, mientras que la facturación electrónica con las distintas administraciones públicas subió más de un 27%, hasta los 12,7 millones.

Por tamaño, en emisión el ranking lo encabeza la mediana empresa, con el 45,97%. Por detrás estaría la pequeña empresa, con el 25,76; la gran empresa, con el 22,46%; y la microempresa con el 5,81%.



El Gobierno da ayudas por 10 millones a las pymes para impulsar su transformación tecnológica

El [Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital](#), a través de la empresa pública [Red.es](#), ha dado carta blanca a dos programas que tienen como objetivo impulsar la transformación digital de las pymes. Esto supondrá aportar alrededor de 10 millones de euros con la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

Dos son los programas entre los que se repartirá dicha cantidad. Por un lado, está el de [Asesores Digitales](#), que tiene un presupuesto de 5 millones de euros, que consiste en dar un asesoramiento individualizado por parte de agentes especializados. Se contempla un diagnóstico inicial de digitalización

de la compañía y una propuesta de acción. Se facilitará el acceso a hasta 5.000 euros por pyme.

La otra iniciativa es la de las [Oficinas de Transformación Digital](#), destinadas a asociaciones y colegios profesionales. La meta es fortalecer el ecosistema de soporte a los

emprendedores en el ámbito digital y a la pyme en materia TIC. Son otros 5 millones, con importe mínimo de 100.000 euros y máximo de 200.000 euros, para acceder a servicios de difusión, acciones de sensibilización y dinamización en procesos de transformación digital..



ICEX y Correos se alían para favorecer la internacionalización de las pymes

Las organizaciones [ICEX España](#) y [Correos](#) han alcanzado un acuerdo por el que se comprometen a facilitar y promover la internacionalización de las pymes españolas, a través del comercio electrónico.

ICEX se ha comprometido a facilitar contenidos sobre la oferta productiva española en gastronomía y alimentación, moda y bienes de consumo, para darla a conocer entre los potenciales usuarios extranjeros de la tienda online que está creando Correos en la plataforma Tmall de Alibaba. De igual modo, incluirá en su página web información sobre la plataforma Comandia, solución de Correos

para vender online. Por su parte, Correos hará lo mismo con eMarketServices, la plataforma de apoyo y asesoramiento en comercio electrónico desarrollada por ICEX.

Además, Correos ha confirmado que estudiará la concesión de condiciones preferentes a las empresas clientes del ICEX que utilicen ciertas herramientas de Correos orientadas al comercio electrónico.



Modificar las condiciones de empleo en perjuicio del trabajador **cuenta como despido**

Una modificación sustancial de las condiciones esenciales de trabajo impuesta unilateralmente por el empresario y que sea perjudicial para los empleados tiene la consideración de despido de acuerdo con el Derecho europeo. Ello, siempre que dichas modificaciones se produzcan por motivos no inherentes a la persona del trabajador -la situación económica de la empresa, por ejemplo-. En consecuencia, cuando la empresa impulse un cambio sustancial de estos elementos del contrato que afecte a amplio número trabajadores -los definidos en los umbrales de la legislación-, ésta deberá tramitarse como despido colectivo.



En sentido inverso, tal y como determina el Tribunal de Justicia de la UE (TJUE) en dos sentencias de 21 de septiembre, una modificación no sustancial de elementos no esenciales del contrato no podrá calificarse como despido y, en consecuencia, su tramitación no deberá seguir el procedimiento fijado para los ceses de carácter colectivo.

El TJUE subraya que corresponderá a los tribunales nacionales determinar si la medida adoptada por la empresa puede calificarse como una modificación sustancial.

No obstante, puede darse la posibilidad de que los cambios introducidos en las condiciones de trabajo no tengan la consideración de modificación sustancial -no incluyéndose a priori, por tanto, en el concepto de despido-.

42

Dos de cada diez españoles aseguran tener cierta solvencia económica para afrontar sin problemas su jubilación, mientras que el 44% teme no tener dinero suficiente para disfrutar de una vejez tranquila, según un estudio llevado a cabo por la aseguradora norteamericana **Cigna**.

Solo un 20% de españoles cree tener solvencia económica para afrontar la jubilación

Una de las claves de este estudio es que refleja cómo buena parte de la ciudadanía sí está preocupada por lo que les supondrá afrontar la tercera edad. De tal manera que el 40% de los mayores de 25 años dicen estar ya ahorrando de cara al futuro por los problemas económicos que pudieran presentarse. Esto llevaría a una buena parte de los ciudadanos a plantearse seguir trabajando tras la jubilación (69%). Otro colectivo importante dice que seguirá en el mercado de trabajo para sentirse activos tanto física como mentalmente.





La Comisión de Empleo y Seguridad Social del Congreso aprobó a finales de septiembre una proposición no de ley en la que se insta al Gobierno a obligar a las empresas a controlar cada hora trabajada de sus empleados a través de un registro.

El Congreso insta al Gobierno a obligar a las empresas a llevar un registro de horas trabajadas

En el texto aprobado, se obliga a llevar este registro para todos los trabajadores, independientemente del modelo de contrato que tengan, a través de “mecanismos adecuados y fehacientes”, y que la distribución de la jornada sea “parte esencial del contrato”.

Asimismo, el Congreso insta a reformar la regulación del contrato a tiempo parcial para modificar el régimen de las horas complementarias y del registro de jornada y se exija la constancia en el contrato del tiempo en el que se va a prestar servicios para garantizar el control de la jornada.

El Congreso también pide adoptar una regulación del tiempo de trabajo “que permita recuperar el equilibrio de las relaciones laborales”, crear “un sello de Horario Racional” para las empresas que incorporen en sus convenios medidas de flexibilización del tiempo de trabajo y la difusión de modelos de buenas prácticas en la implementación de horarios y reestructuración de tiempos laborales en las empresas.

Por otro lado, también pide revisar las sanciones por incumplimientos de las obligaciones en materia de jornada en su cuantía y en su posible vinculación al número de trabajadores afectados, y potenciar las Campañas de Inspección de Trabajo a este respecto.

Los trabajadores podrán aplazar sus vacaciones no disfrutadas

Un trabajador que no haya disfrutado de todas o parte de sus vacaciones anuales porque el empresario se negaba a retribuirlos podrá aplazar este derecho hasta que tenga la oportunidad de ejercerlo. Así lo ha dictaminado el abogado general del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TUE), Eugeni Tanchev, en un documento que puede crear jurisprudencia y afectar a miles de empresas de todo el continente.



Aunque no son vinculantes de cara a la futura sentencia del Tribunal de Justicia, se suelen seguir en la mayoría de los casos. En concreto, el abogado general responde al caso de un ciudadano británico que trabajaba por cuenta propia como vendedor de una empresa y al que no se le retribuían las vacaciones que disfrutaba.

Tras ser despedido, el trabajador denunció a la empresa ante la Justicia británica y pidió la retribución de las vacaciones a las que había tenido derecho pero que la empresa no le concedió.

En primer lugar, el abogado general recuerda que numerosas fuentes de Derecho europeo e internacional establecen el derecho del trabajador a vacaciones anuales retribuidas y llega a la conclusión de que los empresarios deben facilitar mecanismos adecuados para que los trabajadores ejerzan ese derecho.

El peso de las exportaciones en el PIB español crece un 53% en cinco años

La crisis económica internacional provocó un deterioro de los flujos comerciales con especial incidencia en 2009, cuando el comercio mundial se redujo en más de un 25% y en algunos países, como España, en más de un 30%. Sin embargo, desde entonces y hasta 2014, último año del que se poseen datos, España ha aumentado un 53% su cifra de exportaciones de bienes en relación al PIB, hasta representar el 21,6%.

Se trata del máximo histórico con el que además se iguala la media mundial, según detalla un estudio de la [Fundación BBVA](#) y el [Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas \(IVIE\)](#).

“En España, el grado de apertura corregido para las exportaciones sufrió una caída en 2009, hasta quedar en un nivel del 14,2%. Sin embargo, la recuperación ha sido mucho más rápida que en el conjunto mundial. En 2014 -último dato disponible-, el indicador corregido alcanzó el 21,6%, el valor más alto registrado, tras crecer un 53% desde 2009”, señala el estudio.

Si en exportaciones España está en la media mundial, el peso de las importaciones en el PIB se sitúa por encima de la media (25,8%, frente a 22,7%).

“Cuanto mayor es una economía, menos depende del exterior para abastecerse, por lo que sus importaciones son menores, y más parte de su producción se consume internamente, por lo que sus exportaciones también son menores”, explica el estudio.



La protección del puesto de trabajo de las empleadas embarazadas no puede ser vulnerada por el mero hecho de que una empresa acometa un despido colectivo. Así lo ha defendido la Abogada General de la Unión Europea Eleanor Sharpston en el dictamen que antecede al pronunciamiento que debe realizar la Corte de Luxemburgo sobre el caso de una afectada por el ERE aprobado por Bankia en 2013.



Las embarazadas tienen prioridad en mantener su empleo en un ERE

La Abogada General, una suerte de fiscal del Tribunal de Justicia de la UE cuyo dictamen suelen seguir luego los magistrados (con llamativas excepciones como ocurrió en el caso de las cláusulas suelo hipotecarias) advierte que un despido colectivo no siempre es un “caso excepcional” que permite prescindir de una trabajadora embarazada o que disfruta de la baja maternal.

Las excepciones que permiten llevar a cabo un despido de una trabajadora durante este periodo nunca pueden basarse en la situación de embarazo de la misma o por el mero hecho de abordar un Expediente de Regulación de Empleo que afecte a decenas de empleados, puesto que en el caso de la embarazada siempre habrá que optar primero por tratar de recolocarla en otro puesto entre otras medidas.



Un trabajador desmotivado puede suponer un coste de hasta 3.400 euros por cada 10.000 euros de su salario, como consecuencia de la pérdida de productividad, según datos de la startup de RR.HH. **Factorial**. Esta empresa afirma que hasta el 20% de los empleados de nuestro país entrarían de lleno en esta categoría, lo que se traduciría en unas pérdidas medias del 34% para las compañías.

Los trabajadores desmotivados les cuestan un 34% de pérdidas a sus empresas

Si se tiene en cuenta un sueldo medio de 1.600 euros brutos, cada mes una empresa pierde 5.440 euros por este concepto, es decir más de 65.000 euros al año.

Para combatir esta desmotivación, Factorial considera que ofrecer beneficios y planes de retribución flexible hace que los empleados se sientan más valorados y motivados, a la vez que se reducen las tasas de absentismo laboral y rotación de personal en la empresa.

Según los estudios que maneja esta startup, ofrecer beneficios tangibles (seguro de salud, o cheque comida, entre otros) optimizan un 38,6% la productividad del empleado frente al incremento dinerario que solo supondría una mejora del 1,4% en el rendimiento.



La economía sumergida genera 210.000 millones al año

El [Institut for Applied Economic Research](#), de la universidad alemana de Tubinga, estima que España es el tercer país europeo con más economía sumergida y que cada año este tipo de negocios representan el 17,2% del producto interior bruto (PIB) español. Esto supondría más de 210.000 millones de euros. Sólo Grecia e Italia superan a España en el capítulo actividades al margen de la Hacienda pública, con el 21,5% y el 19,8% respectivamente.



La economía sumergida en todo el mundo se eleva hasta los 550.000 millones de euros que no cotizan de cara a las arcas de los estados, lo que constituye no sólo un freno a la economía, sino también a la capacidad de innovación del país.

Hace cinco años, los técnicos del Ministerio de Hacienda que constituyen la asociación Gestha evaluaron en 38.000 millones de euros la cantidad de impuestos que dejaba de ingresar el Estado por este tipo de actividades que evaden impuestos. Esto significa que, si estas empresas contribuyeran a los ingresos del Estado, no existiría déficit en España.

Santalucía adquiere Aviva Vida y Pensiones por 446 millones

Santalucía ha hecho efectiva la compra de Aviva Vida y Pensiones y sus acuerdos de bancaseguros con Unicaja Banco y con su filial EspañaDuro, por un importe de 446 millones de euros, tras haber recibido la aprobación de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

El acuerdo de adquisición se cerró el pasado mayo y estaba a la espera de recibir la aprobación de las correspondientes autoridades administrativas. Esta operación supone la adquisición de la mayor parte del negocio de Aviva en España, que engloba: Aviva Vida y Pensiones, Aviva Gestión, su participación en Aviva Servicios Compartidos, el 50% de Unicorp Vida (sin incluir su participación en Caja Granada Vida) y el 50% de Caja España Vida, cuyos 50% restantes siguen correspondiendo, respectivamente, a Unicaja Banco y a EspañaDuro.

Asimismo, Santalucía se convierte en el nuevo socio de seguros de Vida y planes de pensiones del Grupo Unicaja Banco, dentro del interés del grupo bancario por dar continuidad a la potenciación del negocio de Seguros de Vida y Pensiones.

Con esta compra, Santalucía anticipa uno de sus objetivos prioritarios: que el negocio de Vida en la entidad alcance el 50% del volumen de primas antes de 2020 y ampliar su capacidad de distribución hacia el canal bancasegurador, diversificando y equilibrando sus fuentes de negocio. Además, el Grupo se sitúa en el 9º puesto del sector asegurador por volumen de primas, que se incrementa en un 61,5%, reforzando así su posición como uno de los grupos líderes en España.

Con esta operación, Santalucía adquiere, a su vez, una sólida alianza de distribución con Unicaja Banco y su filial EspañaDuro en Seguros de Vida y Planes de Pensiones, que incrementa el peso del canal bancaseguros hasta un 31% de su producción, permitiendo establecer una plataforma



de generación de negocio.

Aviva Vida y Pensiones cambiará su marca próximamente a Santalucía Vida y Pensiones. Tras la operación no se verán afectadas las garantías ni las condiciones de los productos contratados por los clientes de Aviva o de Santalucía.

Asimismo, la operación permite que en un futuro los clientes de ambas compañías tengan acceso a un rango más amplio de productos. Por un lado, los clientes de Aviva Vida y Pensiones tendrán a su disposición los productos de Decesos, Accidentes y Hogar ofrecidos por Santalucía; por otro lado, los clientes de Santalucía podrán acceder a productos adicionales de Vida ofrecidos a día de hoy por Aviva Vida y Pensiones.

Aviva Servicios Compartidos pasará a denominarse Santalucía Servicios Compartidos.



En Aviva Gestión y Alpha Plus Gestora, tras la integración, los activos en fondos de inversión alcanzarán los 2.000 millones de euros. La nueva estructura cuenta con un excelente equipo de profesionales y comienza su andadura a partir de grandes resultados en términos de rentabilidad y riesgo.

“Esta operación supone anticipar uno de nuestros retos estratégicos, consiguiendo que el 50% de nuestro negocio provenga del ramo de Vida, uno de los ramos con mayor proyección de desarrollo futuro, además de potenciar el canal de bancaseguros y reforzar nuestra posición de liderazgo en el sector asegurador, como noveno grupo por primas devengadas. Sin duda, este es un primer paso

para seguir creciendo, desarrollar nuevas capacidades y seguir generando valor”, ha declarado Andrés Romero, director general de Santalucía.

Por otra parte, Santalucía ha presentado un balance sobre las ventajas que aporta la digitalización de los procesos en todas sus operaciones corporativas, gracias a la cual se ha ahorrado más de 2,5 millones de euros.

Desde la puesta en marcha de la plataforma en 2014, el departamento Corporativo de Compras de la entidad ha completado gran cantidad de negociaciones en diversas categorías (electricidad, viajes, mantenimientos) mediante el módulo de sourcing de BravoSolution. La compañía ha

efectuado más de 300 licitaciones, con un volumen negociado de 15,4 millones de euros y un ahorro resultante de más de 2,5 millones de euros, un 17%.

Por último señalar que la aseguradora ha presentado la segunda edición del programa de aceleración de startups [Santalucía Impulsa](#), una iniciativa dirigida a todo el ecosistema emprendedor y a todos los proyectos sobre productos y servicios que aporten nuevos enfoques, nuevos modelos de negocio y un valor diferenciador en el mercado asegurador. Además, en esta edición Santalucía valorará la posibilidad de invertir en las startups ganadoras y desarrollar su proyecto.

Sanitas ofrece videoconsulta gratis a los nuevos asegurados

Sanitas ha lanzado una nueva campaña con un servicio de videoconsulta con 19 especialidades entre las que se encuentran: cardiología, dermatología, pediatría y hasta un servicio de urgencias. Además se incluye la cobertura de farmacia, la analítica a domicilio o disponibilidad de entrenador personal, nutricionista o psicólogo, también en el móvil.

Mobile, social, contenido y data son las claves de esta campaña que aplica la tecnología al servicio de las personas, buscando acercar la experiencia de sus nuevos servicios a los entornos sociales.



Arag aborda los desafíos y la regulación del sector insurtech

Arag y la Fundación Pons han organizado la jornada “Insurtech: la era digital de los seguros”, en la que profesionales del sector asegurador especializados en digitalización y en insurtech debatieron sobre la revolución de esta tendencia.

La directora general de la Fundación Pons, María Jesús Magro, dio la bienvenida a este primer encuentro sobre el futuro del sector asegurador en relación con el concepto insurtech, “basado en la transformación de las compañías tradicionales de seguros adaptadas al nuevo entorno tecnológico”.

El CEO de Arag y Member of GEC (Group Executive Committee), Mariano Rigau, comentó que “el asegurador es un sector tremendamente regulado” e indicó que “para una insurtech no es fácil desembarcar en él”. “Aseguradoras, mediadores e insurtech podemos aprender unos de otros y es la mejor manera de acelerar la innovación en el sector”, añadió y apuntó que “el seguro ha mejorado su imagen”, pero “aún somos poco atractivos y necesitamos atraer talento”.

La presidenta de Unespa, Pilar González de Frutos, definió insurtech como “la cuarta fase entre la actividad aseguradora y la tecnología”. En este sentido, añadió que “es un mundo de oportunidades para el seguro y los actores del mercado lo aprovecharán, ya que esta nueva tecnología ofrece oportunidades de comunicación e información entre asegurador y asegurado impensables hace años”. González de Frutos también remarcó que “el seguro es un sector regulado” y apuntó que “la regulación debe ser igual para todos, para proteger al cliente”. La presidenta de Unespa abrió las puertas a los



nuevos actores “siempre que todos cumplan la misma regulación”.

El periodista de economía del diario ABC, Moncho Veloso, fue el encargado de presentar y dirigir las distintas ponencias técnicas realizadas por profesionales relacionados con el mundo insurtech.

El CEO de Vitaliv, Diego Pérez Pombo, hizo un recorrido por el sector insurtech y explicó cómo puede digitalizarse el sector asegurador, destacando 3 ejes: los desarrollos internos; colaboraciones con fintech; y, el más común y recomendable, las colaboraciones que crean las aseguradoras con otras empresas que ya tienen esa tecnología y con soluciones ya testadas en el mercado”.

La conferencia del profesor del Master Actuariales Universidad Carlos III, José Miguel Rodríguez-Pardo, versó sobre el futuro de insurtech. Auguró que “en un futuro las aseguradoras pasarán de cubrir riesgos a prevenirlos”. El profesor cerró su charla explicando que “debemos redefinir la contingencia, el interés asegurable, el



contrato de seguro, la función del asegurado-mediador-asegurador, las nuevas mutuas o el aseguramiento de la responsabilidad del riesgo de error del algoritmo”.

La directora general de Pons IP, Nuria Marcos, alertó sobre los riesgos jurídicos que fenómenos basados en la tecnología, como el insurtech, deben tener en cuenta: “la privacidad, custodia y trazabilidad del dato será una de las principales claves a abordar por parte de estas empresas, así como el hecho de tener en cuenta la titularidad de las tecnologías a la hora de adquirir una nueva solución en el sector”. Por último, la responsable de Pons IP señaló que “por supuesto, una adecuada estrategia de protección de la marca en las empresas emergentes del sector será fundamental para poder crecer sin riesgo”.

El CEO de Finnovating, Rodrigo García de la Cruz, habló de las claves del éxito en la colaboración entre aseguradoras e InsurTechs. Aseguró que las aseguradoras se basan en los clientes, el capital y el conocimiento. En cambio, las insurtechs, según dijo, buscan agilidad, innovación y escalabilidad. El CEO de Finnovating cerró su charla afirmando que “hay una gran oportunidad para que los seguros y las insurtech colaboren”.

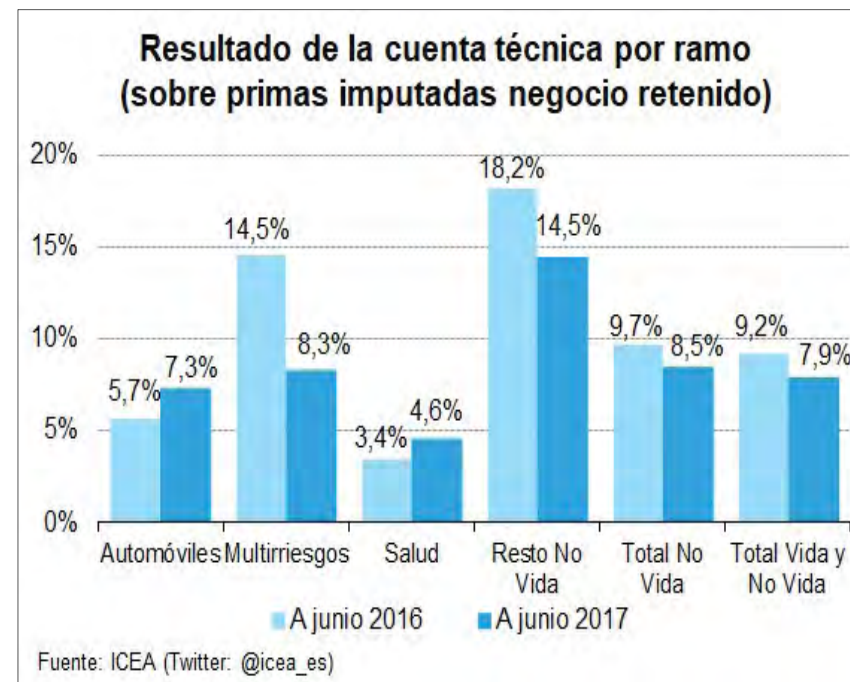
El director general de RocaSalvatella, Marc Cortés, fue el encargado de cerrar este encuentro hablando de la transformación digital en los negocios. Cortés apuntó que “la inmediatez en la respuesta es clave para la mejora del servicio” y añadió que “tienes que tener un buen back office para poder tener éxito. No hay que tener miedo a la transformación digital”.

El resultado de la cuenta técnica del sector desciende un 1,3%

El resultado de la cuenta técnica del seguro, expresado en base a las primas imputadas retenidas, fue del 7,9%, un punto y tres décimas inferior al índice obtenido un año antes en el primer semestre de 2017.

Tal y como comunica ICEA, la tasa de siniestralidad del negocio directo, incluyendo el reaseguro aceptado, fue del 77,1% de las primas imputadas, cerca de siete puntos por encima de la que hubo a junio de 2016.

Por su parte, el resultado de la cuenta técnica del ramo de Vida, para los negocios directo y aceptado, obtuvo un índice del 0,72% sobre las provisiones de Vida, una décima y media inferior al existente un año atrás.



Unespa inicia una campaña para acercar el lenguaje del seguro a la gente

Unespa ha puesto en marcha “Seguros de entendernos”, una iniciativa destinada a explicar qué hace el seguro, con qué palabras lo narra y para qué sirve su trabajo. Este proyecto va destinado a todos los públicos y ha sido puesto en marcha coincidiendo con la celebración del Día de la Educación Financiera 2017.

El desarrollo de “Seguros de entendernos” se enmarca dentro del programa **Estamos Seguros**, la iniciativa de promoción de la notoriedad del seguro español emprendida el pasado año. Esta iniciativa tiene como línea principal de trabajo el lenguaje asegurador.

El portal Estamos Seguros pasa a tener una sección específica dedicada a analizar cómo se expresa el seguro y a buscar fórmulas para simplificar esa terminología. Bajo el título de Seguros de entendernos aparecen contenidos multimedia creados con el fin de familiarizar a la gente con el argot asegurador.

En primer término, figura el spot de la campaña “Seguros de entendernos”. A través de este anuncio el seguro comunica en clave de humor su deseo de simplificar su, en ocasiones, compleja terminología. La sección continúa ofreciendo información sobre la naturaleza de la iniciativa, el compromiso

que ha adquirido el sector del seguro y el cambio que conllevará a medio plazo. Además, se ofrecen datos sobre el trabajo desarrollado.

La sección cuenta con un segundo vídeo titulado “Guía visual del seguro”, donde el sector describe para qué sirve. En menos de tres minutos, se explica qué hace el seguro por la gente, qué recursos destina a solucionar problemas y cuántos empleos genera, entre otras muchas cosas.

Por último, Unespa ha editado un libro en el que se describe qué es y cómo funciona el seguro, uno de los principales sectores de la economía. La obra se titula *El seguro en 10 minutos*.

En otro orden de cosas, el **Consejo General de la Abogacía Española** y **Unespa** han desarrollado, a través de la empresa informática **Tirea**, una plataforma que permitirá a los letrados comunicarse de forma telemática y segura con las aseguradoras de



los vehículos que se han visto implicados en un siniestro de circulación con víctimas, con el fin de mejorar los procedimientos de comunicación para el pago de indemnizaciones.

La plataforma informática favorecerá la solución extrajudicial de los accidentes donde alguna persona haya resultado herida o fallecida. Por lo tanto, beneficiará a las personas afectadas, contribuirá a reducir la litigiosidad y aliviará la carga de trabajo de los juzgados en materia de siniestros de tránsito que ocurren en calles y carreteras.



El nuevo servicio se llama SdP-Lex. Una de sus principales características es que garantiza la identidad de las partes en las comunicaciones. El trasvase de información se realizará a través de la firma electrónica

cualificada de la Autoridad de Certificación de la Abogacía (ACA).

La herramienta aporta un justificante de apertura de la reclamación, de las respuestas, así como de las ofertas motivadas

intercambiadas; y entrega el correspondiente acuse de recibo al remitente. Asimismo, garantiza la emisión y recepción de las comunicaciones a través de certificados electrónicos.

XL Catlin lanza su solución de Evacuación de Emergencia por Desastres Naturales y Riesgos de Seguridad

XL Catlin en Iberia ha anunciado el lanzamiento de su solución de Evacuación de Emergencia por Desastres Naturales y Riesgos de Seguridad (ESDE, por su siglas en inglés) para empresas con empleados que trabajen en un entorno internacional y que necesiten ser evacuados tanto por riesgos de seguridad como por desastres naturales.

Esta nueva solución para España se ha diseñado como respuesta a las necesidades de aquellas empresas que, sin la cobertura, no dispondrían de acceso a asistencia logística inmediata y experta, y correrían el riesgo de tener que asumir el notable coste y la complicada gestión que supone evacuar a empleados de zonas afectadas por emergencias políticas o desastres naturales. La nueva solución cubre costes como los derivados del transporte, el alojamiento o la continuación del salario.

Por otro lado, la aseguradora ha anunciado la incorporación de nuevas capacidades locales de suscripción con el nombramiento de Santiago Herrero como head of Political Risk, Credit and Bond (PRCB) para Iberia. Trabaja en Madrid bajo la supervisión de Dan Riordan, global head of PRCB de la compañía.





Berkley crea Be-Service para ayudar a los mediadores a gestionar sus carteras

Berkley España ha presentado Be-Service, un área de servicio al mediador en la gestión de su cartera con la compañía, que nace con la idea de mejorar y agilizar las gestiones cotidianas de sus corredores y agentes.

Gianluca Piscopo, consejero delegado de Berkley España, ha destacado que “la creación de Be-Service supone una mejora considerable del servicio a los corredores que trabajan con nosotros, ya que podrán recibir una respuesta más rápida”.

Por otro lado, la aseguradora ha participado como patrocinador principal y realizando una ponencia sobre “El futuro del seguro de la Responsabilidad Civil Profesional” en el I Congreso de Derecho Sanitario de la Comunidad Valenciana, organizado por la Asociación de Derecho Sanitario de la Comunidad Valenciana (ADSCV).

Según un estudio de Berkley España, “las indemnizaciones en RC Sanitaria han aumentado un 45% con el nuevo Baremo. Por eso, Piscopo aconseja “incrementar las primas un 20% y triplicar el capital asegurado estándar en el mercado de 1,2 millones de euros a 3,6 millones de euros”.

Por último señalar que la entidad ha celebrado una jornada de formación con los miembros de la [Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana \(ACS-CV\)](#), en la que se expusieron las principales características del seguro de Administradores y Directivos (D&O).



La agencia de calificación A.M. Best ha reiterado la nota de “A” (excelente) con

perspectiva estable a las principales entidades operativas del Grupo Catalana Occidente en el seguro de crédito, a través de la sociedad Atradius N.V.: Atradius Crédito y Caución de Seguros y Reaseguros, Atradius Reinsurance Designated Activity Company, Atradius Trade Credit Insurance, Inc. y Atradius Seguros de Crédito S.A.

A.M. Best confirma la solvencia crediticia de las entidades de Crédito de Grupo Catalana Occidente

Asimismo, A.M Best ha destacado la posición competitiva de Atradius en el negocio global asegurador gracias a la diversificación geográfica de su cartera. Además, la agencia de calificación crediticia prevé que Atradius mantenga su capitalización en unos niveles excelentes dada su capacidad para generar beneficios y su conservadora estrategia de inversión y de reaseguro.

Crece el número de los emprendedores con un seguro de RC Profesional

El 27% de los emprendedores españoles ya cuenta con un seguro de Responsabilidad Civil Profesional, según se desprende de los resultados de la IX edición del estudio anual ADN del Emprendedor, que Hiscox presentó a mediados de septiembre a nivel mundial. Este dato supone un crecimiento de 6 puntos respecto a 2016 y se consolida como una de las coberturas más contratadas por este colectivo en nuestro país.

Los resultados recogidos en el estudio reflejan una caída sorprendente en la contratación de seguros de Edificios y/o Contenidos, que ha descendido en España del 57% al 49%).

Además, se ha producido una caída similar en el número de pymes que cuentan con un seguro de Responsabilidad Civil, que baja del 72% al 68% en nuestro país.

Un comportamiento diferente ha observado el seguro de Responsabilidad Civil Profesional, que ha registrado un incremento del 21% al 27%.

Otro resultado destacable es el crecimiento de pequeñas empresas con seguro de Responsabilidad Civil Productos. Destaca el salto que se ha producido en España que ha pasado del 15% al 20%. En el caso de los

seguros de Avería de un Equipo crecen dos puntos en 2017 (del 25 al 27%).

En los emprendedores y los seguros, desciende el porcentaje de pymes y emprendedores españoles que no tienen contratado ningún tipo de seguro (del 18% al 17%), continuando la tendencia a la baja iniciada en 2015 cuando era el 15% los que realizaban esta afirmación.

Sin embargo, los emprendedores y pymes siguen sin protegerse adecuadamente frente a los cinco riesgos asegurables más comunes: daño o pérdida accidental, robo, negligencia, incumplimiento del deber de diligencia y violación de los derechos de propiedad intelectual.

Uno de los seguros que está comenzando a ser muy demandado y que, hasta



ahora no tenía Hiscox, es el ciberriesgo. Por eso, a primeros de octubre, aprovechó un evento que organizó bajo el lema "Se abre el telón" para presentar 'Ciberclean'. Un producto que se empezará a realizar la tarificación de pólizas en noviembre, pero que no se podrá suscribir hasta enero de 2018.

En este nuevo producto, la aseguradora quiere llegar a ser líder como ya lo es en otros países que lo están comercializando (Reino Unido, Alemania, Holanda, Estados Unidos...). Una de las claves de su éxito es "su condicionado sencillo y las amplias coberturas que se adaptan a la realidad del cliente".

Su idea es incorporarlo en otros productos que ya tienen en cartera.



Francisco Lara, nombrado nuevo director general de Pelayo

El Consejo de Administración de **Pelayo** ha nombrado a Francisco Lara Martín como director general de la mutua. Este nombramiento supone para la compañía un cambio de modelo organizativo, creando una nueva Dirección General que gestione la aseguradora, en lugar de las tres Subdirecciones Generales existentes hasta ahora. Esta decisión coincide con la baja en la entidad de Salvador Sanchidrián.

Lara es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y Auditor de Cuentas Miembro del ROAC. Inició su relación con Grupo Pelayo en 1998 como director de Auditoría Interna del Grupo, posteriormente fue nombrado director general de Munat Seguros y en la actualidad ocupa el puesto de subdirector general corporativo, consejero de Pelayo, miembro de la Comisión Ejecutiva y de la Comisión de Inversiones y consejero de Agropelayo. Previamente había trabajado en Ernst & Young como auditor de Cuentas.

54

Murimar Seguros celebra su 90º aniversario

Murimar Seguros ha celebrado en Madrid sus 90 años de historia. Su presidente, Francisco Freire, resumió brevemente la historia de la aseguradora y resaltó la importancia de todos los colectivos (Consejo de Administración, empleados, mediadores, peritos y abogados).

En la misma línea el director general, José Luis López, agradeció la labor que hacen día a día todos ellos en aras de posicionar a Murimar como una de las compañías

referentes en el ámbito marítimo español, consolidada como la cuarta aseguradora por primas de este ramo.

En el acto quedó reflejada la estrategia

de expansión internacional llevada a cabo en los últimos años, así como la apuesta decidida por otros ramos no marítimos que contribuyen a diversificar su cartera.





AXA coloca a Antonio Jiménez al frente del Canal Corredores

AXA ha nombrado a Antonio Jiménez, actual director Territorial Este, nuevo director del Canal Corredores. A su vez, Rafael Raya, hasta ahora al cargo del negocio de corredores, pasa al área de Servicio al Cliente y Operaciones como director de Operaciones y Servicio Territorial.

Jiménez, licenciado en Derecho, posee una dilatada carrera profesional en el sector asegurador donde ha trabajado durante más de 30 años, 25 de los cuales en el Grupo AXA. El nombramiento de Jiménez al frente de corredores supone su relevo en la territorial Este que pasa a estar dirigida por Josep Armas, que cuenta con casi 30 años de experiencia en el sector y que ha desarrollado gran parte de su carrera en el Grupo AXA, especialmente en el área de Distribución.

El canal Corredores gestiona en AXA más de 840 millones de euros (datos a cierre de 2016) con una cuota de mercado superior al 8%, siendo un eje fundamental de desarrollo del negocio de la aseguradora en España.

Por otra parte, Francisco Javier Parra ha sido nombrado nuevo director comercial de Vida, Salud y Pensiones de AXA España, en sustitución de Fernando Gálvez. Parra lleva 18 años en la compañía.

En otro orden de cosas, AXA y [SaludOnNet](#) han llegado a un acuerdo por el que la aseguradora pasa a formar parte del capital de la start-up en España con el 33% de su capital. Para la asegura-



dora esta operación supone la primera inversión directa en una start-up española, cuyo principal objetivo es complementar el catálogo de servicios de Salud, adentrándose en nuevos negocios y ampliando su oferta de servicios y productos a los clientes.

A través de la web y las apps (iPhone y Android) de SaludOnNet se accede a consultas, revisiones, pruebas diagnósticas y quirúrgicas en las mejores clínicas y hospitales de España, a precios muy competitivos. El usuario disfruta de una experiencia global que va desde la búsqueda de la especialidad o prueba que necesita, la posibilidad de filtrar los resultados en función del precio, la cercanía, la disponibilidad de horario y la valoración de otras personas, hasta la posibilidad de realizar un chat médico o una videoconsulta durante el proceso asistencial.

Zurich amplía sus prestaciones para Comercios con un servicio de Manitas

Zurich Seguros ha lanzado una nueva prestación para su seguro para Comercios, el servicio de Manitas, que permite acceder a trabajos gratuitos de reparación o mantenimiento. Además, en las pólizas para Comunidades, se ha añadido el acceso al servicio de Control de Plagas, que garantiza la completa eliminación de las más habituales. Los nuevos servicios están disponibles desde octubre.

Con el nuevo servicio de Manitas incorporado a los seguros para Comercios, los negocios dispondrán de una cobertura que incluye 3 horas gratuitas de trabajo al año de un profesional reparador.

Por su parte, el servicio de Control de Plagas de Zurich ofrece a las Comunidades de vecinos el acceso al servicio ilimitado de



eliminación de las plagas más comunes.

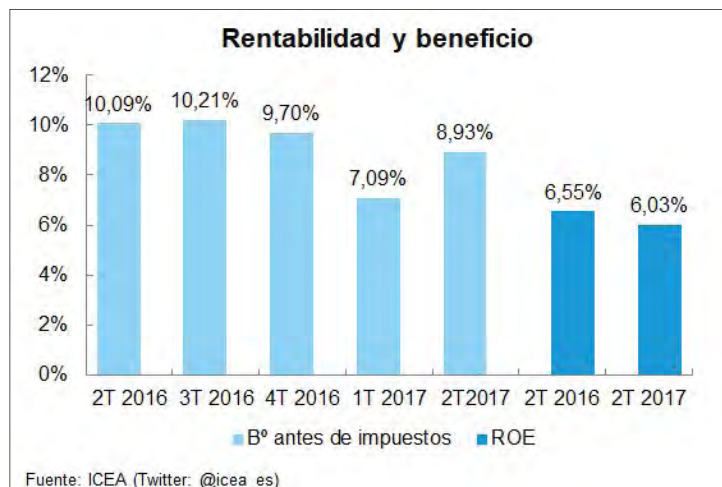
En otro orden de cosas, la aseguradora ha dado a conocer que abonó más de 313 millones de euros en indemniza-

ciones por siniestros de su división de Empresas en 2016. De ellos, 32 millones correspondieron a pymes (un 10,5% del total).

Las grandes empresas aseguradas por Zurich percibieron más de 280 millones en indemnizaciones por casi 135.000 siniestros. La mayoría estaban relacionados con la Responsabilidad Civil (47%), Flotas (41%) y en menor medida Responsabilidad Patrimonial (6,5%).

Por su parte, las pymes aseguradas recibieron más de 32 millones de euros correspondientes a más de 22.000 siniestros registrados en 2016. Los siniestros relacionados con los seguros Patrimoniales y las Flotas fueron los más numerosos, un 27% y un 25% respectivamente; seguidos por Transportes (18%), y RC (16%).

56



El beneficio antes de impuestos sobre primas imputadas cae un 1,16%

El beneficio antes de impuestos sobre primas imputadas de las aseguradoras españolas ha caído en el primer semestre del año un 1,16% respecto al registrado en el mismo periodo de 2016, según datos de ICEA.

La rentabilidad sobre recursos propios (ROE) fue del 6,03%, lo que supone un descenso de 0,5% respecto al mismo semestre del año anterior.



La relación empresa-corredor, a debate

Los Diálogos 2020 organizados por la Cátedra Fundación Inade-UDC han reanudado su actividad tras el verano con una jornada en la que se debatió sobre la importancia de la gerencia de riesgos y el seguro en la organización empresarial y en la que se puso en valor la importancia de establecer una buena relación con el corredor.

Al hablar de la gerencia de riesgos es inevitable hacer referencia al seguro. Para Jorge Daniel Luzzi, presidente ejecutivo de Herco Global y expresidente de Ferma, “el seguro es una herramienta ventajosa para la empresa”. Su gran ventaja radica en que el seguro no es ajeno a la realidad y se actualiza constantemente para dar respuesta a este constante cambio de las empresas. Asimismo, el experto puntualizó el aspecto social que tiene el seguro que no debe de ser olvidado.

Centrando el discurso en la gerencia de riesgos, Luzzi se refirió a los dos aspectos fundamentales del análisis propio de esta técnica: el análisis de los riesgos asegurables y el de los riesgos no asegurables. Respecto a su primer inciso, el ponente apuntó que “los riesgos que se pueden mutualizar por un precio justo, deben ser transferidos”.

Luzzi dijo que “debido a la difícil apreciación del riesgo no asegurable es imprescindible que en la empresa se realice una

buena gestión y análisis del riesgo”, explicó y especificó que “es preciso no olvidar que este tipo de riesgos son los más importantes para la empresa y los que merecen una mayor

atención por parte de la gerencia de riesgos”.

Por lo que se refiere a los corredores, la relación empresa-corredor no ha de fundarse en una relación de amistad o proximidad. El corredor ha de ser siempre un buen profesional que sepa tratar con el gerente de riesgos y sea conocedor de las necesidades empresariales. Para ello, el corredor ha de ser una persona con una formación específica. Del mismo modo, las empresas, aunque pequeñas y medianas, han de tratar de formar a un empleado para que sea capaz de comprender en qué consiste la gerencia de riesgos y cómo debe de actuar.



MPM inicia su campaña para dar a conocer Elevia a los corredores por los Colegios de Mediadores

El 16 de noviembre arranca el SEG Elevia Tour con la celebración de una jornada técnica que **MPM Software** celebra en Barcelona y en la que se da a conocer cómo esta plataforma puede ayudarles a superar estos nuevos retos y requerimientos del mercado.



La tecnológica ofrecerá una serie de sesiones formativas e informativas destinadas a mostrar en detalle el funcionamiento su nuevo producto SEG Elevia en los Colegios de Mediadores de Seguros de las principales ciudades de la geografía española.

Las próximas sesiones de presentación en profundidad de SEG Elevia serán:

- 30 noviembre de 2017: Colegio de Barcelona.
- 13 de diciembre de 2017: Colegio de Madrid.
- 16 de enero de 2018: Colegio de La Coruña.
- 17 de enero de 2018: Colegio de Guipúzcoa.
- 24 de enero de 2018: Colegio de Granada.
- 1 de febrero de 2018: Colegio de Valencia.
- Mes de febrero (fecha por confirmar): Colegio de Mediadores de Córdoba, Huelva y Sevilla (ciudad de Sevilla).

En ellas, se mostrará en detalle las diferentes áreas operativas de la solución, analizando las funcionalidades y contrastando las ventajas y nuevas posibilidades que incorpora SEG Elevia respecto a su antecesor Visual SEG. También se expondrá cómo MPM ha planificado sus procesos de migración automática desde Visual SEG al nuevo SEG Elevia.



Allianz ha materializado el proceso bidireccional de recibos basado en EAC

Allianz se convierte en la primera aseguradora en alcanzar la Fase IV de EAC en el ámbito de la operativa de recibos en la plataforma tecnológica Ebroker.

El acuerdo alcanzado con Allianz para potenciar el uso del estándar EAC en el contexto del intercambio de información entre la aseguradora y los corredores integrados en la plataforma tecnológica Ebroker, se ha materializado con la puesta en marcha del actual proceso bidireccional de recibos Siarec EAC.

El servicio Siarec EAC para Allianz se encuentra disponible desde el pasado mes de julio. En los dos meses que lleva operativo, supera las 200 activaciones y las 3.500 transacciones bidireccionales basadas en el estándar EAC.

Fundación Inade presenta el problema de infrasegurar las empresas

Fundación Inade-UDC, ha celebrado una jornada sobre la “La valoración de los activos de la empresa y su repercusión en el contrato de seguro”, de la mano de expertos como Roberto de la Prieta y Román Bueres, director Septentrional y de la delegación de Galicia –respectivamente- de Addvalora Global Loss Adjusters.



De la Prieta situó el debate en torno a la problemática que se deriva de la mala valoración de los activos de la empresa y su repercusión cuando ocurre un siniestro, debido a ese infraseguro. Por eso, tanto De la Prieta como Bueres advirtieron de que “a la hora de contratar un seguro de daños propios, se ha de realizar una correcta valoración de los activos de la empresa que permita determinar correctamente los capitales asegurados”. Además, desde su experiencia como peritos afirmaron “La realidad que nos estamos encontrando es con ‘agujeros’ en la valoración del continente muy elevados”.

Ante esta situación, los ponentes señalaron posibles solucio-

nes para hacer frente a este problema. En primer lugar, indicaron que “la opción más efectiva es realizar un estudio que determine el valor de reposición a nuevo de la empresa dado que será el valor asegurado”. Según los expertos, “este estudio es una tarea compleja y costosa por lo que muchas pymes son reticentes a acceder y costear el gasto del mismo”. Por este motivo, aclararon que otro mecanismo para realizar una valoración real de los activos de la empresa es solicitar los datos correctos: las cuentas anuales y el inventario de existencias: “el trabajo más arduo es depurar lo listados de activos de la empresa para definir qué es asegurable”.

Las reservas matemáticas de los seguros de Ahorro aumentan en 3.983 millones

La reserva matemática de los seguros de Ahorro ha crecido a 30 de junio de 2017 en 3.893 millones respecto al año anterior.

Esta cantidad se descompone en 3.600 millones de euros que han aumentado los seguros con garantía de interés y los 293 que lo han hecho los seguros vinculados a activos, según informa ICEA.



Algunas aseguradoras abandonan Cataluña



El Colegio de Registradores Mercantiles de España ha afirmado que a mediados de octubre habían abandonado Cataluña 917 empresas de todos los sectores. Entre ellas, se encuentran **Grupo Catalana Occidente**, **SegurCaixa Adeslas** y **Zurich** que han trasladado su sede a Madrid y **AXA Vida** y **AXA Pensiones**, que se ha ido a Bilbao.

Estas decisiones se han tomado, según las aseguradoras, para preservar los intereses de sus clientes, trabajadores, mediadores y accionistas.

De esta forma, se garantiza que su actividad pueda seguir desarrollándose con normalidad, en un marco estable y en un entorno de seguridad jurídica y económica. Por tanto, los productos y servicios contratados por los clientes no se verán afectados por la actual coyuntura política y social. El cambio de domicilio social de estas entidades no tiene ninguna consecuencia en los productos y servicios de los clientes ni afectará a los empleados y distribuidores ya que la actividad continúa con normalidad.

Concretamente, el Consejo de Administración del Grupo Catalana Occidente ha acordado, en sesión extraordinaria, trasladar su domicilio social al Paseo de la Castellana, 4 de Madrid.

Por su parte, El Consejo de Administración de AXA España aprobó el cambio de domicilio social a Bilbao. Estos acuerdos representan una aceleración de los procesos de fusión de AXA Vida con AXA Aurora Vida.

Salud crece un 3,71% en el primer semestre

El volumen de primas del ramo de Salud creció a junio de 2017 un 3,71% anual, alcanzando los 3.992 millones de euros.

Según datos de **ICEA**, la modalidad de Asistencia Sanitaria lidera el crecimiento. Reembolso de Gastos creció un 1,37%, mientras que Subsidios e Indemnizaciones decreció un 18,77%.





Caser coloca a María Figaredo al frente de Marketing Corporativo



Caser ha nombrado a María Figaredo García nueva directora de Marketing Corporativo. Tendrá a su cargo la Identidad Corporativa de la compañía, el área de Publicidad y Medios, y la de Patrocinios.

Figaredo es licenciada en Gestión Comercial y Marketing por ESIC, y ha desarrollado su carrera profesional en agencias de publicidad como Vitruvio Leo Burnett, Ruiz Nicoli y Mr. John Sample/SCPF, donde hasta la fecha desempeñaba las funciones de directora de la oficina de Madrid y directora de Servicios al Cliente.

RSA España ha anunciado las incorporaciones de Laura Pinilla y Sandra Linares a su equipo de Gestión de Riesgos (Global Consulting), como Risk Engineering Consultants. Trabajando desde Madrid, ambas reportarán a Steve Feord, responsable del área para España.



RSA España refuerza su área de Gestión de Riesgos

Antes de incorporarse a RSA España, Pinilla trabajó en Generali Global Corporate & Commercial como ingeniera de Riesgos, en Daños Materiales y Responsabilidad Civil principalmente. Es ingeniera Química por la Universidad Politécnica de Madrid y cuenta con un Máster en Prevención de Riesgos Laborales por la Universidad San Pablo CEU.

Anteriormente, Linares ha trabajado en AXA Matrix Risk Consultant, como ingeniera de Riesgos en Construcción y Daños materiales, en diferentes sectores tales como el de Energías Renovables, Retail, Automoción y Aeronáutico, tanto en España como a nivel internacional. Linares es ingeniera de Caminos por la Universidad Politécnica de Madrid y cuenta con una formación complementaria en Protección contra Incendios.

Por otra parte, la aseguradora ha incorporado a Ramón Francino como senior Liability Underwriter, reportando a José Luis Sánchez, director del departamento de Responsabilidad Civil.

Francino es licenciado en Derecho por la Universidad de Valladolid y aporta una experiencia de cerca de 15 años en el sector asegurador trabajando en Mapfre Industrial como tramitador de siniestros de Responsabilidad Civil y en AON como Ejecutivo de Cuentas. Antes de unirse a RSA, también trabajó durante 7 años en Zurich en el área de Global Corporate, realizando entre otras, funciones de Portfolio Manager y Suscriptor Senior de Responsabilidad Civil.



El número de vehículos asegurados crece un 2,45%

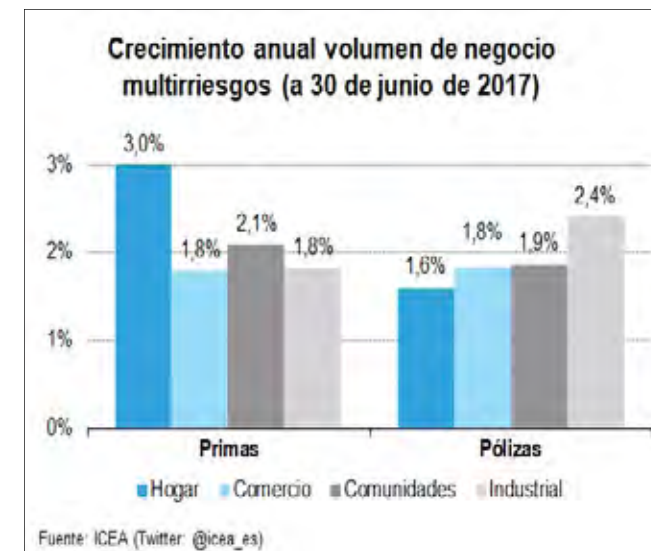
El número de vehículos asegurados en España se situó en 30.494.382 unidades a cierre del pasado septiembre.

Esta cifra supone un incremento del 2,45% respecto al mismo mes del ejercicio

anterior, según los datos del Fichero Informativo de Vehículos Asegurados (FIVA). De este modo, el parque de vehículos a motor que circulan por las calles y carreteras del país se ha incrementado en 729.068 unidades en los últimos 12 meses.

En septiembre se produjeron 795.419 altas de vehículos y 767.583 bajas. El parque, por lo tanto, ha crecido en 27.836 unidades respecto a agosto. Esta cifra es muy inferior a la que venía observándose en los primeros meses del año, pero superior a agosto. La subida intermensual es de un leve 0,09% y se sitúa en la misma cota que el alza intermensual observada en estas mismas fechas del pasado año.

Por último, en lo que va de año se han efectuado 8.186.918 de altas y 7.530.897 de bajas de vehículos. Esto se traduce en un incremento neto del parque móvil de 656.021 unidades entre el inicio de enero y el cierre de septiembre.



Las primas de Multirriesgos facturan un 2,5% más

Los seguros Multirriesgos facturaron a junio de 2017 un volumen de primas de 3.599 millones de euros, lo que supuso un incremento anual del 2,5%, mientras que las pólizas crecieron el 1,7%, informa ICEA.

En cuanto a la siniestralidad, la modalidad de Industrial es la que arroja una tasa siniestral más elevada, con un 72,19%.



Chubb presenta a sus corredores y clientes del País Vasco sus estrategias de futuro

Los corredores y clientes de Chubb en Bilbao han conocido de primera mano los planes y estrategias de la compañía en el País Vasco, un mercado donde la aseguradora continúa fortaleciendo su presencia.

“Para Chubb, lo primordial es estar siempre al lado de los corredores y clientes, porque solo así es posible adaptarse a sus

múltiples necesidades”, ha señalado Véronique Brionne, presidenta de Chubb en la región Iberia.

Por otro lado, la aseguradora ha anunciado el nombramiento de Palmira Plaza como Diversity & Inclusion Leader España y Portugal, puesto de nueva creación, que desempeñará junto a su actual cargo de Compliance Officer, Legal & Compliance.

Trabjará en la definición de los objetivos de la estrategia de diversidad e inclusión en España y Portugal.

Por último, señalar que la entidad ha

celebrado una jornada informativa sobre “Empleados en la diana: ¿cómo protegerles

adecuadamente en sus viajes?”, en la que se habló del deber de cuidado del trabajador y el papel de las empresas en estos casos.

Se destacó que la incapacidad de implementar medidas efectivas para gestionar estas amenazas puede acarrear importantes consecuencias económicas, legales, productivas y reputacionales en cualquier empresa, sin importar su tamaño.



Previsora Bilbaína incluye segunda opinión médica en la Clínica Universidad de Navarra

Previsora Bilbaína incorporará, en enero de 2018, una nueva garantía en el seguro de ‘Tranquilidad Familiar’ con la que sus asegurados podrán recibir una segunda opinión médica a distancia ante cualquier enfermedad en la Clínica Universidad de Navarra gracias a un contrato suscrito con Acunsa, compañía de seguros de dicha clínica.



La garantía cubrirá todo tipo de patologías, cada diagnóstico será emitido por un especialista de primer nivel y reducirá de forma sustancial los plazos de espera de la sanidad pública. Asimismo, esta prestación no tendrá límites anuales de consulta ni tampoco edad de salida.

Seguros RGA lanza un servicio para agrupar los recibos de seguros en una única cuota mensual

Seguros RGA y el Grupo Caja Rural han lanzado la Tarifa Plana Multitranquilidad, un nuevo servicio para los clientes, que permite agrupar los recibos de sus seguros en doce cuotas mensuales, independientemente de su fecha de vencimiento.

La Tarifa Plana Multitranquilidad no tiene ningún coste adicional para los clientes, por eso, se espera tenga una gran aceptación entre los usuarios actuales de seguros y ayude a captar nuevas pólizas y nuevos clientes.



Los seguros bonificados en la campaña y susceptibles de adherirse a la Tarifa Plana Multitranquilidad son Hogar, Vida, Automóvil, Accidentes y Decesos. Además de estos seguros la Tarifa Plana Multitranquilidad permite financiar los seguros de Comercio y Caza.



Markel lanza un sistema informático de gestión integral de pólizas para mediadores

Markel España pone a disposición de sus mediadores un nuevo sistema de gestión integral, MarkelBroker.es, una nueva herramienta tecnológica con la que se podrá llevar a cabo los procesos de contratación, siniestros y administración de la compañía.

Las principales utilidades de la herramienta son: cotización y contratación online, creación de productos específicos mediante el taller de productos, herramienta de fácil manejo y velocidad de procesamiento, gestión integral de la cartera y visión del

cliente 360° y adaptado a las tecnologías móviles (iPad y Tablet) para garantizar una completa movilidad.

Por el momento, a través de esta plataforma, los mediadores de seguros de Markel tienen la posibilidad de cotizar, emitir y

descargar pólizas, de una forma rápida, sencilla y online en las líneas de producto de RC General y Accidentes Personales, ofreciendo soluciones flexibles y adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente y del mercado.

Cecas y Lagun Aro inician un programa formativo sobre el uso tecnológico en la venta cruzada

Cecas ha iniciado junto a Lagun Aro unas jornadas formativas para explicar las mejores prácticas de la venta cruzada con el uso de la tecnología. La sesión piloto se realizó en el Colegio de Mediadores de Seguros de Asturias.

Eloy Páez, consultor tecnológico y corredor, explicó herramientas de difusión masiva: el uso del móvil o el ecosistema Google para realizar acciones de venta con nuestros clientes; formularios para captar nuevo negocio con Google Forms; envío de publicidad con el sistema de tareas automáticas del Outlook; o el uso de Whastapp con vínculos a tarificadores.

Está previsto que se realicen, durante los meses de octubre y noviembre, nuevas jornadas en los colegios de Navarra, Vizcaya y Guipúzcoa.

La Venta Cruzada en una Correduría



SEGUROS DE SALUD
Campaña especial
productos de Reembolso

La libertad de
poder elegir

INFORMATE AQUÍ

3 Años de
DESCUENTO

25%	15%	10%
2016	2017	2018

DKV Seguros incentiva los seguros de reembolso

DKV Seguros ofrece descuentos de forma escalonada durante 4 años en las pólizas de reembolso en Salud. Los seguros adquiridos en septiembre y octubre de 2017 podrán beneficiarse de un rebaja del 25% en 2017, el 15% en 2018, el 10% en 2019 y el 5% en 2020.

DKV Seguros cuenta con diferentes productos de reembolso, con los que puede elegirse libremente el especialista o centro médico al que acudir, en cualquier parte del mundo. La aseguradora tiene el compromiso de reembolsar en menos de 7 días, los gastos médicos, los fármacos y los ocasionados por solicitar una segunda opinión médica.

Todos los clientes de DKV Seguros cuentan también con diferentes programas basados en un concepto integral del bienestar físico, social, emocional y mental que incluye asesoramiento, apoyo, formación y seguimiento sobre las acciones que se deben poner en práctica para tener una buena salud y prevenir las enfermedades.

AIG ha nombrado a Mario Díaz-Guardamino director de Desarrollo de Negocio en Iberia. Su función principal será la elaboración e implementación de la estrategia comercial de AIG Iberia en línea con



la visión de la compañía, abarcando tanto el área de canales de distribución como de grandes clientes.

Mario Díaz-Guardamino, **nuevo director de Desarrollo de Negocio en Iberia de AIG**

En estrecha colaboración con las distintas áreas de productos y servicios, Díaz-Guardamino dirigirá el plan comercial para alcanzar los objetivos de negocio y posicionar AIG Iberia en línea con la citada estrategia.

Es licenciado en Derecho por la Universidad San Pablo CEU (Madrid) y diplomado en Ciencias Empresariales por Portobello College (Dublín). Inició su carrera profesional en Accenture como consultor y más tarde desempeñó responsabilidades comerciales en Corporación de Mediadores de Seguros. Se incorporó a AIG España en septiembre de 2007 como suscriptor senior de Crédito, área que pasó a dirigir en 2012. En los dos últimos años ha ocupado el puesto de Credit Lines Manager para la Zona Sur de Europa.

DAS renueva su certificado de calidad

El Grupo DAS ha revalidado su certificado de calidad ISO 9001:2015, un sello que garantiza que la compañía implementa y mantiene un sistema de calidad conforme a dicho estándar internacional.

Aenor le ha otorgado este reconocimiento por su actividad aseguradora en el diseño y la contratación de seguros, así como en la gestión de siniestros y asistencia jurídica. Para ello, ha realizado un exhaustivo estudio de la actividad de la aseguradora, así como de su compromiso con la calidad, la excelencia de su gestión y la mejora constante de sus productos.

Por otro lado, el equipo técnico de MPM Software ha llevado a cabo una actualización de la plataforma de multitarificación SEG Tarificador para incluir los productos de Autos Conducción y Conducción Asistencia de DAS.

Estos dos nuevos productos, que ya están operativos, ofrecen coberturas específicas para asistencia en carretera, retirada de carné y vehículo de sustitución entre otras, ampliando el catálogo existente de la aseguradora.





El Consejo General y el Pool de RC de Corredores estrechan lazos

El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros se ha reunido con la Agrupación Convenio R.C. Corredores, A.I.E. (Pool de RC de Corredores) para impulsar las actividades conjuntas y reforzar así la relación entre ambas instituciones. En el encuentro participaron la presidenta de la institución colegial, Elena Jiménez de Andrade, y Jesús de la Mata, director gerente de la Agrupación.

Durante la sesión de trabajo, se valoraron de manera muy positiva las últimas novedades introducidas por el Pool de RC, centradas en la mejora de las prestaciones de la póliza de Responsabilidad Civil Profesional para mediadores de seguros. La actualización de estas condiciones, anunciadas el pasado mes de septiembre, se añade a las ya introducidas durante los ejercicios 2016 y 2017 y son consecuencia del “compromiso” que esta agrupación quiere mantener con sus clientes. Dichas mejoras, se basan en la inclusión de nuevas coberturas, tales 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, así como otras ampliaciones y mejoras introducidas en la póliza.

Por otro lado, la presidenta del Consejo General, Elena Jiménez



de Andrade, y su vicepresidente, David Salinas, se han reunido con Martín Navaz, presidente de Adecose, Juan Ramón Plá, vicepresidente primero, y Borja López-Chicheri, director-gerente, con el objetivo de fijar una hoja de ruta común respecto a aspectos de interés estratégico para ambas organizaciones y para la mediación.

Las dos organizaciones valoraron los últimos avances del estándar EIAC y la velocidad que está tomando su implantación en el mercado para que la herramienta se convierta en el único formato de intercambio de archivos entre compañías y corredurías en un plazo de dos años.

Por otra parte, Adecose y Consejo General abordaron una postura común respecto a aspectos puntuales del texto del Anteproyecto de Ley de Distribución y los próximos pasos que seguirá el texto en el futuro.

Arrenta y Cuarto Pilar se fusionan para liderar los seguros en el sector inmobiliario

Arrenta se ha fusionado con la correduría Cuarto Pilar para crear la primera correduría líder en seguros de Impagos del Alquiler, una nueva marca especializada en el sector inmobiliario que tiene previsto triplicar su facturación hasta 2020 gracias a un importante programa de expansión.

Arrenta Cuarto Pilar nace con el objetivo de ser la referencia en España en todo tipo de seguros para el sector inmobiliario. Está previsto que el volumen de negocio intermediado por la correduría supere los 2 millones de euros en 2018 y seguir creciendo hasta alcanzar los 4 millones de euros en 2020.

Su directora general, Mercedes Robles, explica que “somos una empresa que suma experiencia consolidada, aunque muy joven y con un gran equipo de profesionales, con una metodología propia y contrastada de trabajo que nos permite ofrecer a nuestros clientes la máxima rapidez y eficiencia, tanto en la contratación de pólizas, como en gestión de siniestros”.

Respecto al número de pólizas emitidas, se comercializan 5.000 pólizas al año, en su mayoría de impago de alquiler. En lo que se refiere al número de clientes, cuenta con más de 10.000, fundamentalmente propietarios de viviendas, y 80.000 contactos efectivos (leads). Ostenta también un liderazgo en colectivos y grandes cuentas. Su implantación comercial es total, con una distribución a través de más de 500 colaboradores externos, en su mayoría profe-



sionales inmobiliarios, todos con contrato de exclusividad y la formación correspondiente del Grupo C en seguros y de una red cercana a 100 corredores y corredurías de seguros para los que Arrenta Cuarto Pilar es su partner de referencia en cuanto a seguros de Impago de Alquiler se refiere.

Respecto a los planes de crecimiento, la correduría ha diseñado un plan de expansión a tres años que incluye inversión en nuevas herramientas, acuerdos de colaboración en todo el terreno nacional, lanzamiento de nuevos productos adaptados a las necesidades del mercado y de seguros a medida, mejora de la comercialización online e impulso de sus tarificadores propios y pioneros en el mercado. Además de la constante inversión en formación de sus colaboradores.

La nueva Arrenta Cuarto Pilar suma a su liderazgo en el sector



de las pólizas de Impago de Alquiler tanto de viviendas, como de locales comerciales y oficinas, una amplia cartera de seguros especializados en el sector inmobiliario como los seguros Multirriesgo de Edificios para comunidades, de Hogar para viviendas en propiedad y en Alquiler e Inquilinos, o Comercio y Oficina, también en propiedad y en alquiler, entre otros, además de defensa jurídica del arrendador o un seguro de Vida Ticket especial para inquilinos.

Una cartera que se irá diversificando en los próximos meses con otros tipos de seguros como seguros de Salud, Vida, Decesos y Defensa Jurídica para familias y empresas, de Asistencia en Viajes, planes de pensiones y Planes de Pensiones Asegurados (PPA), Seguros de Responsabilidad Civil, de mascotas y animales, de Directivos y Administradores, de Caución, etc.

Por otra parte, Arrenta Cuarto Pilar ha formalizado un acuerdo con la correduría **Seguros Nogal**, que comenzará a distribuir a sus clientes una gama de productos de Impago de Alquiler con su propia marca disponiendo de dos tarificadores: uno para impago de alquiler de viviendas y otro para locales, oficinas y despachos.

Se prevé que esta línea de colaboración con Seguros Nogal va a suponer un incremento en la producción de seguros de Alquiler de Arrenta Cuarto Pilar cercana al 10%. Asimismo, Arrenta Cuarto Pilar facilitará a toda la red de distribución de Nogal asesoramiento técnico integral en todas las fases del seguro de impago, principalmente en la selección y análisis del scoring de los inquilinos, en la emisión de la póliza, así como en la gestión de los siniestros y en el plan de formación de Gran Nogal.

La correduría **Coinbroker** asesorará a los abogados colegiados de Lorca

La correduría **Coinbroker**, a través de su oficina colaboradora JJ Asesores de Seguros, ha firmado un acuerdo de colaboración con el **Colegio de Abogados de Lorca** (Murcia), para garantizar el servicio y el asesoramiento que necesitan todos los colegiados.

Desde el mismo Colegio, representado en el acto de la firma por el decano Ángel García, se anima a quienes forman parte del mismo a que conozcan todas las ventajas y consultar las nuevas condiciones de este documento que va a suponer un avance en las prestaciones y coberturas.



Las nuevas condiciones especiales de las que se podrán sacar partido los letrados tienen que ver, con la duración, las primas, los impuestos y los recargos, entre otras cosas.



Apromes nombra a César García delegado en Portugal

Apromes ha nombrado a César García como delegado en Portugal de la asociación, dentro de un acto corporativo celebrado en el marco de unas jornadas ofrecidas por esta organización profesional sobre los seguros D&O y los ciberseguros.

Abrió la jornada Javier García-Bernal, presidente de Apromes, quien resaltó la importancia de la internacionalización asociativa basada en la responsabilidad e intercambio de experiencias profesionales. Asimismo, destacó que estar en Portugal con una delegación, “es un hito para Apromes al ser éste un mercado europeo con nuevas posibilidades de negocio y un gran potencial para la media-

ción de seguros, algo que va a redundar en beneficio de nuestro colectivo asociativo, al mantener desde hoy un permanente contacto e intercambio de ideas aseguradoras en común”.

A continuación, presentó al delegado para Portugal siendo éste el asociado César García, corredor de seguros, abogado y doctor en Derecho del Seguro con amplia experiencia en el mundo asegurador internacional.

En dicha jornada intervino Enrique García, GSF Broker, vocal de Relaciones con Mediadores de la ejecutiva y delegado de Apromes en Castilla la Mancha, quien disertó sobre los seguros de D&O, como oportunidad de desarrollo para el corredor en Portugal.

Después intervino Alfonso Linares, director de Correduidea, quien hizo una exposición tecnológica de ciberriesgos y ciberseguros.

Asimismo, Apromes, junto con [CNP Partners](#), ha organizado una jornada sobre el borrador de Anteproyecto de la Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados. Enrique Durán, director de Desarrollo de Negocio de la aseguradora, ha destacado la importancia del seguro de Vida, ramo que va a dar cabida a nuevos corredores especialistas en el contexto de esta nueva Ley.

Por su parte, García-Bernal ha apuntado que la norma recobra en cierto modo el espíritu de la Ley del año 1992 en cuanto a la división entre agentes y corredores de seguros y reaseguros, así como el papel de los antiguos colaboradores. Al mismo tiempo, se preserva el papel de los operadores de bancaseguros y de otras formas de mediación, como son las agencias de viajes, de vehículos y los comparadores de seguros.

César García, abogado y doctor en Derecho de Seguros, considera que esta Directiva 2016/97 mejora la anterior 2002/92 del Parlamento Europeo y del Consejo, al proteger aún más al consumidor y regular además la distribución directa del seguro por parte de las aseguradoras.



El ponente ha hecho mucho hincapié en la importancia de la formación continua del mediador y en las exigencias de la norma en materia de información previa a la contratación del seguro tanto sobre la entidad que la ofrece como sobre el producto.

Ha cerrado la jornada Santiago Domínguez, director general adjunto de CNP Partners, quien ha reconocido la importancia del corredor de seguros como pilar básico para el desarrollo del negocio especialista en Vida y planes de pensiones.

En otro orden de cosas, Apromes en Canarias ha celebrado las II Ponencias de Compliance para sus asociados. Se abordaron aspectos que van a afectar al corredor de cara a la futura Ley de Distribución y se plantearon las estrategias de desarrollo asociativo durante el resto de este año y de cara al 2018.

El abogado Mario Rodríguez destacó que se trata de efectuar un mapa de riesgos y de controles, para evitar la responsabilidad de los administradores y máximos dirigentes, desde el punto de vista penal.

Por último señalar que Apromes, como miembro de honor del Syndicat Français des Assureurs Conseils, ha estado presente un año más en “Les journées du courtage”, recientemente celebradas en París. En ella ha destacado la importancia que han supuesto un año más las ponencias relativas a la futura Ley de Distribución de Seguros. Además se trataron temas relacionados con las nuevas tecnologías, ciberriesgos, nuevos productos de seguros y se intercambiaron experiencias para que el corredor de seguros pueda afrontar los constantes retos profesionales que le obligan a efectuar cambios en su hacer profesional.

Cojebro se centra en las **habilidades directivas**



Cojebro continúa con el desarrollo del Programa Superior de Gestión de Riesgos en la Pyme, para capacitar a los directivos, gerentes y equipos de sus corredurías socias, con la celebración del octavo módulo centrado en habilidades directivas.

Las sesiones, impartidas por el doctor Valentí Martínez, director general de la Fundación Universitaria del Bages–Universidad de Manresa, abordarán: La Función Directiva; Las personas en las organizaciones. Tipología de profesionales; Cómo crear equipos de trabajo eficientes; Dirigir o liderar personas. La clave del éxito; Comunicación profesional e interprofesional; y Como afrontar el conflicto en las organizaciones.

Una vez finalizados los módulos presenciales, los participantes están desarrollando un proyecto de aplicación a su práctica profesional (proyecto final). Este proyecto estará tutorizado desde la Dirección-Gerencia de Cojebro y contará con el análisis y valoración del Claustro de Profesores.

Ruiz Re, presente en la III Cumbre Mediterránea de Mediación de Seguros de Vida, Salud y Decesos

Ruiz Re participará en la III Cumbre Mediterránea de Mediación de Seguros de Vida, Salud y Decesos, que tendrá lugar en Valencia el día 26 de octubre. La cita reúne a los mediadores, las aseguradoras, reaseguradoras y consultoras en un evento cuyo objetivo es compartir experiencias y novedades en materia de seguros personales.

Ruiz Re es uno de los expositores en esta cumbre y contará con un stand para ofrecer asesoramiento e información sobre sus servicios para mediadores de seguros.

En otro orden de cosas, la correduría se ha unido a la campaña lanzada por [Ade-cose](#) con motivo del Día de Educación Financiera, en la que, entre otras activida-



des, se dio a conocer el glosario de términos financieros básicos en torno al sector de los seguros.

La primera semana de octubre la correduría ofreció píldoras formativas para entender mejor un contrato, una póliza o una oferta comercial en materia de seguros; y a tomar mejores decisiones a la hora de proteger el patrimonio, empresa o familia.



La correduría Kalibo quiere crecer en todas las áreas de negocio

Bajo el lema de "Reinicio", [Kalibo Correduría de Seguros](#) ha celebrado en Zaragoza su Convención Anual con su equipo de la provincia maña y Andalucía. La compañía presentó una apuesta decidida por crecer en todas las áreas del negocio, apostando por cambios organizativos y realizando una fuerte inversión en tecnología que permita una digitalización integral de la correduría.

Miguel de las Morenas, director general de la correduría, expuso la trayectoria de Kalibo en los últimos años y los nuevos proyectos previstos para finales de 2017, 2018 y 2019. "La digitalización

en los procesos administrativos y comerciales y la gestión del cliente son principios básicos para potenciar el afianzamiento de Kalibo en el sector", explicó.



March JLT señala al sector asegurador como alternativa a la banca en las concesiones de infraestructuras

March JLT ha participado como patrocinador y ponente en la octava edición de **Investructuras** (el congreso anual sobre inversión y financiación en el sector de las infraestructuras), que ha reunido a más de 40 expertos del sector en torno a 10 mesas de debate diferentes. En la cita se destacó el papel del sector asegurador como alternativa en las concesiones de infraestructuras.

Álvaro Mengotti, chief commercial officer de la correduría, intervino en la mesa de debate 'Overview de la situación actual y perspectivas de futuro', en la que intercambió opiniones con Javier Pérez, CEO de Globalvia; Rafael Gómez del Río, CEO de Sacyr Concesiones; Santiago García, consejero delegado de Iridium Concesiones de Infraestructuras; y Juan José Clavería, director de Acciona Concesiones.

Los ponentes, que analizaron el escenario actual del sector de infraestructuras español, coincidieron en que España es un mercado al alza en este sector que ha conseguido despertar el apetito inversor. Ante un contexto económico más favorable que en años anteriores, los expertos señalaron que el sector presenta dos claras oportunidades de desarrollo: las concesiones que vencen en

próximos plazos y la puesta en marcha del PEIT (Plan Estratégico de Infraestructuras y Transporte del Ministerio de Fomento).

Además, Mengotti señaló que "habrá mucha actividad en infraestructuras" y que "el sector asegurador estará cada vez más presente".

Por otro lado, la ponencia abarcó la tendencia que están adoptando las entidades financieras de reducir progresivamente su exposición en las garantías, tanto técnicas como financieras, de los proyectos de infraestructuras. Ante esta realidad, Mengotti apuntó a que "el sector asegurador está sirviendo como una alternativa a la banca para estas garantías, especialmente en aquellos lugares con legislaciones muy exigentes, como es el caso de Estados Unidos o de Brasil".

Por otro lado, 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 (D&O), organizada por **Emisores Españoles**. Álvaro Mengotti intervino en la mesa de debate sobre el 'Seguro de Responsabilidad de Consejeros'. Entre otras cosas, se destacó la importancia de este seguro tras la crisis económica, cuando se sucedieron varios cambios regulatorios que replantean la responsabilidad de los administradores y que lo convierte en una herramienta indispensable.

En otro orden de cosas, la correduría ha realizado dos nombramientos. Por un lado, ha reforzado su Unidad de Grandes Cuentas, Industria y Servicios con la incorporación de Raquel Millán como ejecutiva de Cuenta. Y por otro, ha incorporado a César Morales como ejecutivo de Cuenta de la Unidad de Grandes Cuentas, Industria y Servicios.

El Colegio de Valencia continúa su formación

El Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia continúa con su labor formativa de la mano de diferentes aseguradoras. Concretamente, después del verano ha realizado tres jornadas, una sobre previsión social empresarial, otra sobre el seguro de D&O y la tercera sobre el ramo de Salud.



En la de previsión social empresarial, Ángel Crespo, subdirector nacional de Desarrollo de Negocio de [Mapfre Vida](#), y Miguel Ángel Górriz, promotor de Previsión de la DGT, incidieron en los costes laborales presentes y futuros de la empresa y en el papel que el mediador profesional de seguros puede desempeñar en esta cuestión.

En el taller el seguro D&O, con la colaboración del departamento de derecho Mercantil Manuel Broseta Pont de la Facultad de Derecho de la Universidad de Valencia, se dotó a los asistentes de los recursos necesarios para la venta de este tipo de producto.

En ella se ofreció una perspectiva multidisciplinar, exigida por la complejidad de estas coberturas, y con un método de trabajo interactivo y muy cercano a la realidad.

Juan Bataller, catedrático de Derecho Mercantil de la Universidad de Valencia, subrayó varias cuestiones a tener en cuenta, como el hecho de que “no se debe confundir responsabilidad civil del administrador por daños con responsabilidad por incumplimiento de una obligación contractual, ni con imputación de pérdidas de la sociedad”.

En el ámbito del seguro D&O se estudió su régimen jurídico, sujetos, prima, el riesgo asegurado, la declaración precontractual y sus modificaciones, además de la redacción del contrato y la manera de actuar ante el hipotético siniestro.

Por último, en el de Salud, se vio a este tipo de seguros como una oportunidad para especializarse. Su objetivo fue dar a conocer los beneficios que puede obtener el mediador profesional al introducirse en este segmento, así como los pasos a dar para llegar a ser un especialista en Salud.



Los mediadores distribuyen el 69,5% de las primas Multirriesgos

Dentro de los seguros No Vida, Multirriesgos ocupa una vez más el tercer lugar en primas, en esta ocasión con una cuota del 20,3%, siendo los agentes y corredores el principal canal de distribución, con el 69,5% del total emitido por estos seguros, informa [ICEA](#).

Por su parte, las pólizas de volumen de negocio experimentan un menor crecimiento a junio de 2017, principalmente en el canal bancario. El canal directo sigue obteniendo tasas elevadas de crecimiento.

La diversidad e inclusión generan **más creatividad en las empresas**

A finales de septiembre Willis Towers Watson organizó una jornada sobre Dive In para la Diversidad e Inclusión en Seguros. En ella se dijo que la realidad es que cada vez hay más compañías que disponen de departamentos de inclusión y diversidad. Aspectos que generan más creatividad y eso es bueno para los clientes y las empresas en general.

En la jornada, moderada por Antón Serrats, vicepresidente y consejero delegado de Willis Tower Watson en España y Portugal, comenzó con la intervención de Benedetta Cossarini, CEO de AIG, que habló de la convivencia de las diferentes generaciones en la empresa. Ahora nos encontramos con que hay 4 generaciones y unos enseñan a otros. También habló de cambio que supondrá que en 2020 el 50% de la plantilla será millennials, porque tienen otra forma de trabajar, se presentan a cualquier iniciativa y cada 3-5 años necesitan cambiar y tener nuevos retos.

Por su parte, Veronique Brionne, directora general de Chubb España y Portugal, disertó sobre la diversidad racial: el reto de la inserción laboral. En España, el 10% de los trabajadores son extranjeros. Pero la globalización está cambiando esto a marchas forzadas.

Lucía Lorente, del despacho de abogados Hogan Lovells, introdujo el tema de las mujeres directivas: Medidas efectivas que

fomenten el desarrollo profesional de las mujeres. La sociedad ha cambiado de mentalidad en cuanto a la igualdad y ahora hay que trasladarlo a las empresas. Una de las medidas que pueden fomentar esto es la implantación de la flexibilidad a la carta sin motivar la causa.

Juan Arsuaga, presidente y consejero delegado de Lloyd's Iberia, fue el encargado de hablar de Workability: Integración de personas con discapacidad al mundo laboral. Algo que se encuentra en la RSC de la empresa. Con la inclusión de discapacitados en la plantilla aprendemos a ser más inclusivos y a trabajar más en equipo.

Después tomó la palabra Miguel Castro, director de Cultura e Identidad de Global Diversity & Inclusion Office de SAP. Comentó que no tener redes de empleados LGBT reduce el 30% de productividad de las empresas porque las que las tienen promueven la mayor compra de productos de esas empresas.

Por último, José Ramón Morales, Country Manager de XL Catlin, explicó el Worklife Balance: Claves para ayudar el éxito fomentando la combinación del desarrollo profesional y personal. Comentó las ventajas que supone la conciliación de la vida profesional y personal. Para promoverlas se han realizado políticas de flexibilidad y de permitir y fomentar el teletrabajo.

Por otro lado, Willis Towers Watson ha contratado a Pablo Nortes como consultor de inversiones que ayudará a desarrollar los nuevos productos y servicios que en los próximos años tiene previsto desarrollar la compañía.



El colegio de Lleida se forma en **Defensa Jurídica y Protección de Datos**

El Colegio de Mediadores de Seguros de Lleida ha acogido dos jornadas formativas. Una sobre 'La defensa jurídica de las empresas' y la otra, sobre el nuevo Reglamento Europeo de Protección de Datos.



La primera de ellas, conducida por Jaime Amer y Carlos Rojo, director comercial y jefe de Siniestros, respectivamente, de la Territorial Catalana de **Arag**, tuvo como objetivo analizar a fondo las diferentes coberturas que los seguros de Defensa Jurídica tienen, hacia los riesgos de conflictos jurídicos que tienen las empresas, para clarificar el alcance de estas coberturas.

En la segunda jornada, se analizó el nuevo Reglamento Europeo de Protección de Datos, que entrará en vigor en mayo de 2018, de la mano de Javier Ezkerekotza, consultor de Mediagest Servicios y Dataprev Dual Service que resaltó la eliminación del consentimiento tácito y la obligación del responsable de probar el consentimiento expreso de cada cliente.

También destacó el derecho a la información referente a la identidad y contacto del responsable de protección de datos, haciendo hincapié en que se debe detallar explícitamente cuál es el objetivo de la disposición de datos y el uso que se haga. Además, se hizo mención a los plazos de conservación prevista de los datos y cómo funciona la reclamación ante el órgano de control.

Grupo Mayo celebra su **XII Convención**

La XII Convención de **Grupo Mayo** se celebró bajo el lema 'Poniendo rumbo'. Jaime Carvajal, CEO del Grupo, destacó los principales hitos económicos desde la adquisición de la correduría por Quadrifoglio Venture Capital, "destacando un cambio de tendencia en los resultados que han mejorado en un 150% desde 2015".

Miriam Mariscal, responsable de Negocio, repasó los objetivos de las oficinas que a 31 de agosto que presentan un ligero crecimiento en ventas frente al año anterior. Por su parte, Jean Marie Evrat, presidente de Grupo Mayo, destacó el papel económico que los fon-

dos de capital van a tener en la economía en los próximos años.

Posteriormente, Sergio Fernandez, director del Máster de Emprendedores de pensamientopositivo.org, ofreció una conferencia sobre "Como incrementar los ingresos y las ventas".





El Colegio de Castellón cumple 50 años

El Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón ha celebrado su 50º aniversario. En el acto, Antonio Fabregat, presidente del Colegio, reivindicó el valor de la formación para la evolución del sector, e hizo un llamamiento a la unidad de la profesión, asegurando que “ser mediador profesional colegiado es un sello de calidad, y eso cada vez lo valoran más los consumidores”.

Paco Álvarez, director general de Economía de la Generalitat Valenciana, apeló a la “labor social” del trabajo realizado por los mediadores de seguros, un valor que animó a transmitir, “puesto que los seguros salvan el futuro de muchas familias”.

Durante el acto el secretario del Colegio, Fernando Solsona, hizo público el resultado de la votación entre los colegiados para decidir el premio Rotllo a la entidad más destacada en su relación con los mediadores, que este año ha recaído en Plus Ultra. Mónica Gimeno, directora de la sucursal de Castellón de la entidad, agradeció el galardón y lo dedicó a todo el equipo de la aseguradora en la

territorial y a los mediadores que día tras día, trabajan con la entidad.

A continuación, se entregó el premio al Colegiado de Honor, que este año ha correspondido a Santiago Falcó, con más de 46 años de pertenencia a la institución.

Fernando Romay, ex-jugador de baloncesto del Real Madrid y de la selección española, ofreció una charla motivacional durante la que repasó su vida profesional y que supuso una reivindicación de la formación, la constancia, el trabajo en equipo y la adaptación a los cambios.



Albroksa alcanza los 25.000 clientes

La correduría Albroksa, con sede en Cáceres ha alcanzado la cifra de 25.000 clientes, gracias al fuerte impulso comercial logrado con su expansión nacional a través de delegaciones franquiciadas en toda España.

Albroksa informa de la próxima inauguración de nuevas franquicias en Castellón, Getafe (Madrid) y Mataró (Barcelona), sumando un total de 48 delegaciones en 20 provincias.



Uniteco Profesional comercializa la póliza de RC médica íntegramente online

La correduría **Uniteco Profesional** ha comenzado a comercializar una póliza de Responsabilidad Civil Profesional íntegramente online. Juan Carlos Llerena, director de Transformación Digital de la correduría, ha explicado que “esta innovación supone que a partir de ahora cualquier profesional sanitario puede suscribir una póliza de RC Profesional a través de la página web en apenas dos minutos, los datos se graban automáticamente, el cliente firma electrónicamente la solicitud y recibe en su correo el certificado de la póliza”.



Gabriel Jesús Núñez, director general de Uniteco Profesional, ha destacado que la automatización les permite centrar sus esfuerzos en el asesoramiento del cliente, ofreciendo los mejores productos y orientándose hacia la mejora de la calidad en su relación con los clientes.

“Hemos incrementado enormemente la agilidad en el proceso de comercialización pasando de días a minutos, a la vez que hemos conseguido un ahorro en el coste de adquisición de estos clientes de un 100%. En cuanto a los que contratan a través de nuestra red comercial se reduce en un 80% al ser un proceso guiado, con la ventaja adicional que tanto la póliza como el certificado se reciben en el mismo momento, además supone una mayor comodidad para los asegurados dado que ahorra tiempo y elimina el uso del papel”, ha añadido Llerena.

La correduría ha manifestado también la sucesiva adaptación de la mayoría de los productos que comercializa en todos los ramos a este nuevo proceso.

Cristina Llorens, socia-directora de Addares Correduría de Seguros, asociada de Aseme, y Eva Serrano, presidenta de Asociación Española de Mujeres Empresarias (Aseme), han formalizado un acuerdo para ofrecer condiciones preferenciales a los miembros de la asociación.



Addares alcanza un acuerdo de colaboración con Aseme

De él se destacan las siguientes ventajas: Servicios exclusivos para las asociadas de Aseme; descuentos importantes a las socias en sus seguros; revisión e identificación de sus necesidades; estudio comparativo presentado a las asociadas; presentación de programa de ingeniería para sus pymes en jornada de formación; envío de un boletín mensual gratuito de información aseguradora; envío de un boletín trimestral gratuito de información aseguradora para pymes; y entrega de guías de consejos de prevención. Podrán ser beneficiarios del presente acuerdo aquellas empresas, autónomas, pertenecientes a Aseme.



Artai presenta su Plan Estratégico para 2018

La convención interna anual de Artai sirvió para repasar los principales logros alcanzados durante este año y definir las líneas que seguirán dentro del Plan Estratégico de 2018, un año que estará marcado por el 25º aniversario de la compañía.

El presidente de Artai, Jaime Borrás, hizo un balance de los resultados. La jornada contó también con la intervención de Pilar Jericó, empresaria y consultora reconocida como una de las Top Mujeres Líderes en España en la categoría de pensadoras y expertas. Con su charla “Despierta tu determinación”, Jericó aseguró que “la determinación es la fuerza con la que nacemos y que nos permite cumplir nuestros objetivos”.

En esta edición “Ongoing”, el equipo Artai hizo hincapié en el trabajo y esfuerzo de más de 140 profesionales que han conse-

guido convertir a la compañía en una correduría de referencia en el mercado asegurador español.

Por otro lado, Artai ha recibido el galardón en la categoría de Distinción Empresarial por su expansión territorial por parte del **Círculo Empresarial Leonés**. La correduría, actualmente cuenta con 16 oficinas propias en España y una en Marruecos. Además, en el ámbito internacional, es partner de Gallagher Global Alliance, network internacional de Arthur J. Gallagher, el tercer bróker mundial de seguros, con presencia en más de 180 países.

Por último señalar que Artai ha participado un año más en la feria internacional **Conxemar**, con su unidad especializada de industria pesquera. Artai Pesca cuenta con más de 1.500 buques pesqueros asegurados e intermedia primas que superan los 20 millones de euros. Además, gestiona programas de seguros integrales para el sector de la pesca, aportando soluciones aseguradoras especializadas a flotas pesqueras, almacenes frigoríficos, comercializadores o empresas navieras, entre otros.



La correduría Morera & Vallejo renueva su web

Morera & Vallejo Correduría de Seguros ha renovado su servicio online a través de una nueva web más rápida, limpia e intuitiva.

El site permite acceder a una rápida gestión de sus pólizas por medio de formularios y tarificador. Además, en el blog de la correduría, se añaden nuevas publicaciones a diario y constituye un canal de información con noticias y contenido de interés sobre seguros.





AMS se disuelve y se une a Aunna Asociación

Todos los miembros de AMS han acordado, de forma unánime, en Asamblea General, la disolución de esta asociación para iniciar una nueva etapa asociativa con su incorporación a Aunna Asociación.

En palabras de Santiago Macho, presidente de AMS, la incorporación a Aunna Asociación “es un paso

lógico para seguir progresando. No queremos esperar más para hacer frente a los muchos cambios y retos de nuestro sector, la elección de nuestros socios de Aunna Asociación, es una apuesta por su colectivo, por sus herramientas, como su correduría, su nueva plataforma tecnológica, la formación empresarial y técnica... Incorporarse a Aunna es subir a un tren en marcha que nos acerca a nuestros objetivos”.

Mónica Pons, presidenta de Aunna Asociación, ha mostrado también su satisfacción por la integración de la asociación madrileña: “Con AMS incorporamos talento, experiencia y conocimiento experto. Somos una asociación que quiere seguir creciendo con ‘los mejores’”.

Aemes convoca elecciones a la Presidencia para el 15 de noviembre

Aemes ha anunciado la convocatoria de elecciones a su Junta Directiva durante la celebración de la próxima Asamblea General Extraordinaria, fijada para el 15 de noviembre de 2017 por la tarde.

Dicho anuncio se ha formalizado durante la reunión de la Junta Directiva celebrada el 3 de octubre, en la cual también se ha establecido que el plazo para la presentación de candidaturas de todos aquellos asociados que deseen concurrir a estos comicios se prolongará hasta las 14:00 del próximo 25 de octubre de 2017.

Por otro lado, la patronal de la me-

diación de seguros ha lanzado un nuevo sitio web (formacion.aemes.net) dedicado a su departamento de Formación, en el que tanto sus empresas asociadas como colaboradores externos y demás compañías del sector pueden consultar toda la información necesaria sobre la extensa oferta formativa especializada que ofrece la patronal. Los usuarios podrán consultar toda la informa-



ción relativa a la formación bonificada de acceso y formación continua que disponen las empresas mediadoras -con descuentos para las asociadas- a través de la Fundación Tripartita con la gestión de Aemes, así como formación específica para colaboradores externos.



Grupo Euro-Center abre una **nueva delegación en la provincia de granada**

Grupo Euro-Center Correduría de Seguros ha abierto una nueva delegación en Guadix, dirigida por Elena Díaz, profesional con excelente trayectoria en el mundo asegurador granadino. El objetivo de esta nueva apertura es liderar en dos años el mercado asegurador accitano.

El amplio equipo humano encargado de esta nueva delegación, basará su crecimiento en dar cobertura tanto a riesgos empresariales de la comarca, como a aquellos riesgos de particulares, que le sean encomendados. Con esta nueva sede, junto con la que desde hace años tiene Grupo Euro-Center en la localidad de Baza, así como la de la histórica ciudad de Huescar, se completa el servicio a la comarca norte de la provincia de Granada.



Aon pone en evidencia **el valor del seguro frente a los ciberriesgos**

Los seguros ciber pueden ser una excelente herramienta de gestión de riesgos, pero es imprescindible que las organizaciones realicen un exhaustivo análisis previo que les permita conocer y cuantificar las amenazas reales, el valor de sus activos y el impacto potencial que puede derivarse de un incidente cibernético. Éste es uno de los principales mensajes transmitidos por Pablo Montoliu, CIIO de Aon España, durante el foro Cibertodos.

Organizada por ISACA España bajo el lema 'La ciberseguridad, una responsabilidad de todos', en la jornada se dijo que el mercado asegurador está en continua evolución para dar cobertura a este tipo de incidentes, y son cada vez más las empresas conscientes de las ventajas que supone contar con una protección aseguradora. "Se calcula que las primas ciber llegarán a 10.000 millones de dólares en 2020, cuando hoy alcanzan los 3.000 millones", ha afirmado Pablo Montoliu.

De forma general, la cobertura da respuesta a los innumerables gastos asociados a la gestión de un incidente (gastos forenses, asesoramiento legal, gestión de crisis reputacional, notificación y servicios a afectados por una quiebra de datos); pérdida propia (pérdidas de beneficios, extracostes y recuperación de ficheros como norma general), responsabilidades frente a terceros por fallos de privacidad y seguridad o procedimientos frente a reguladores en materia de protección de datos. Las pérdidas directas derivadas de fraude informático deben, por el momento, complementarse con pólizas de fraude informático / transferencias fraudulentas de fondos.



Fiatc y Tempu crean una póliza exclusiva para la Confederación Española de Talleres



Fiatc y la correduría Tempu han firmado un convenio de colaboración con la Confederación Española de Talleres (Cetraa). El convenio suscrito, con una duración de tres años que se irá renovando tácitamente por el mismo periodo de tiempo, permite a los talleres asociados de la patronal beneficiarse de una póliza creada en exclusiva para ellos con numerosas ventajas.

Entre las novedades de la póliza figura la cobertura de los daños a la propia pieza que instale el taller en el caso de que esté mal montada o sea defectuosa.

Asimismo, incluye otras condiciones ventajosas como la Responsabilidad Civil de Explotación sin establecer sublímite alguno; y Responsabilidad Civil de Probadores, con cobertura sobre los daños causados a terceros derivados de la prueba de vehículos, en exceso o en defecto el seguro de suscripción obligatoria. Otro de los beneficios de esta nueva póliza se encuentra en la Responsabilidad Civil de accidente laboral con una cobertura de hasta 600.000 euros sin sublímite por víctima.

La tercera reunión del grupo de trabajo que puso en marcha Adecose para apoyar en la adaptación de sus corredurías asociadas al Reglamento europeo de Protección de Datos, se centró en temas como el registro de actividades y la evaluación de su impacto.



Adecose avanza en el proceso de adaptación al nuevo reglamento de protección de datos

En este tercer encuentro del Grupo de trabajo se analizaron cambios clave que trae consigo el Reglamento relacionados con el Registro de actividades del tratamiento en cuanto a los sujetos obligados y el contenido mínimo de información, y la evaluación de impacto en cuanto a los supuestos en los que procede llevarla a cabo, la descripción detallada del proyecto, la identificación de los riesgos, el análisis individualizado de cada riesgo, la relación de medidas técnicas y organizativas cuya implementación esté prevista en el proyecto para eliminar o mitigar los riesgos y las recomendaciones en la evaluación de impacto positiva o negativa.

Por otra parte, [Martinbrok 14](#) se ha convertido en nuevo socio de Adecose tras la aprobación de la última Junta Directiva.



Espabrok forma a su red en la IDD durante su Congreso Nacional

Espabrok ha celebrado una jornada de formación para su red centrada en la IDD y que se ha enmarcado en su Congreso Nacional con el lema 'Aportamos valor: acciónate'.

Javier Espinosa, director comercial de Reale, acompañado por Rafael Calderón y Jorge de Lorenzo, director del Canal de Corredores y Responsable de Asociaciones, respectivamente, expusieron la situación actual del sector y de la compañía, destacando la buena relación con Espabrok que se remonta a 17 años motivada, por la confianza, la experiencia y los excelentes resultados obtenidos para ambas partes, lo que hace posible la continuidad del acuerdo dos años más.



Por su parte, Adolfo Campos, director de Fundación Inade, expuso los puntos claves y cómo afecta a las corredurías la aplicación de la nueva directiva de distribución de seguros (IDD), cuya fecha límite para su adaptación es el 23 de febrero de 2018.

En otro orden de cosas, Espabrok ha incorporado cinco corredurías a su red: Malecor C&R, en Córdoba; Aticast Lara Correduría, de Madrid; José Díaz Armas, en Las Palmas; Antuña Viejo e Hijos, en Oviedo; y Rocés Mediación, en Gijón.

A DIARIO

Todo lo que te interesa saber a un clic

PymeSeguros es una publicación pensada por y para la pequeña y mediana empresa y los autónomos



Accede a las noticias de seguros y economía que te interesan

El Colegio de Guipúzcoa celebra **una jornada de trabajo con Ebroker**

El Colegio de Mediadores de Seguros de Guipúzcoa ha recibido a Ebroker para llevar a cabo una presentación de la plataforma tecnológica para corredores de seguros. Iñaki Durán, presidente de la institución abrió la jornada recordando la importancia de la formación y adaptación a las nuevas tecnologías en la mediación.



Alejandro Muñoz, experto de Ebroker, mostró herramientas y capacidades que ayudan al corredor al desarrollo de estrategias empresariales como son Procesos de Conectividad, Ebroker BI y la nueva app Mi Corredor. Los Procesos de Conectividad entre aseguradoras y corredores integrados en Ebroker aportan eficiencia a la correduría y contribuyen a la reducción de cargas administrativas. Ebroker BI por su parte, permite automatizar la compleja labor

de convertir la información en conocimiento para tomar mejores decisiones.

Los asistentes mostraron especial interés en la App Mi Corredor, una herramienta de comunicación digital integrada que facilita las conversaciones instantáneas ya sea a través de videollamada, llamada, mensajes push, o un chat que permite al corredor acompañar a su cliente permanentemente ante sus diversas necesidades.

El Colegio de Madrid presenta un **nuevo campus virtual**

El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid ha presentado su nueva plataforma online de formación. Una nueva estructura que desde octubre permite a los alumnos del Colegio realizar las inscripciones directamente través de la web. Asimismo, en el nuevo campus virtual los alumnos podrán encontrar todos los contenidos, realizar los test y contactar con su tutor, entre otras posibilidades.

“Este nuevo sistema nos permitirá ahorrar tiempo a la hora de realizar los procesos de matrícula, corrección de test y expedición de diplomas para emplearlo en

lo que realmente importa: la formación”, ha declarado Ángel Corada, gerente y director del Centro de Estudios del Colegio de Madrid.

Otra de las novedades incluidas en el proyecto, es el sistema de expedición de certificados digitales de formación, que cuentan con una codificación informática que permite su verificación por parte del Colegio.





Red Mediaria Correduría de Seguros ha patrocinado y participado, de la mano del Club de Atletismo DCabrerizos, en la prueba deportiva II Trail Escarpes del Tormes que tuvo lugar el 1 de octubre, en beneficio de la Fundación Theodora.



Red Mediaria apoya a la Fundación Theodora en una carrera solidaria

Red Mediaria quiso ser partícipe de esta misión y también de la de “correr por los otros” y por ello inscribió 100 dorsales solidarios en el II Trail Escarpes del Tormes, fomentando también la participación entre sus clientes y proveedores.

“La responsabilidad social es el alma de nuestra correduría”, ha reconocido Alfonso Pérez, vicepresidente de Red Mediaria.

Aprocose analiza la vertiente solidaria del sector asegurador

El seguro tiene una conciencia social de primera magnitud. Así se ha puesto de manifiesto en la XV edición del Quieres Saber de Aprocose, que tuvo como lema ‘La cara social del sector asegurador a través de sus fundaciones’.



El abogado Gonzalo Iturmendi, secretario general de Agers y socio de honor de Aprocose, ofreció una ponencia sobre el papel solidario del seguro desde tres puntos de vista: el plano macroeconómico y social, las implicaciones en el sector asegurador y las acciones y comportamientos que se pueden llevar a cabo desde el ámbito personal.

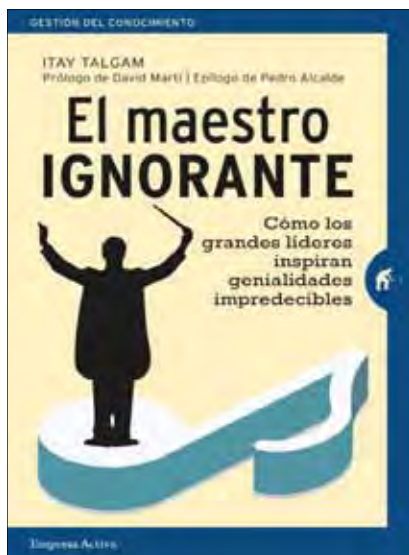
Posteriormente, Josep Alfonso, director general de la Fundación Axa, vehiculó su intervención sobre el lema de las acciones de la organización, “socios para una vida mejor”. Alfonso indicó que la fundación es el eje central de la RSC del grupo, “pero no el único”, y explicó las diferentes acciones en ámbitos como la prevención en seguridad vial, riegos o salud, los foros de debate sobre pensiones, la formación o el apoyo a los más necesitados.

Laura Halpern, directora de la Fundación Jesús Serra, mostró los cuatro pilares fundamentales sobre los que se asienta la acción de la fundación del grupo Catalana Occidente: deporte, música y poesía; investigación y docencia; y solidaridad, con el objetivo de construir toda una cultura de pertenencia al grupo basada en esos valores.

Las acciones solidarias de la Fundación Mapfre fue transmitida por Mercedes Sanz, que detalló los cinco pilares principales sobre los que se asienta la actividad de la fundación, con un peso muy destacado de la acción social, la promoción de la salud y el fomento de la cultura aseguradora y la previsión social.

La solidaridad en el sector asegurador también fue el eje de la intervención de Pilar Lázaro, directora gerente de Fecor, que presentó la acción social de la federación, concretada en el partido de fútbol solidario del seguro y Queridos Reyes Magos.

Para finalizar, Maciste Argente, presidente de Aprocose, hizo hincapié en el factor humano del seguro y subrayando que el “éxito es igual a compartir lo que tenemos”.



El maestro ignorante

Cómo los grandes líderes inspiran genialidades impredecibles

Itay Talgam

Editorial: Empresa Activa

Precio: 15 € libro impreso

Mostrar cierta ignorancia no parece ser el mejor consejo para dar a un ejecutivo de una empresa, pero el autor, que es tanto director de orquesta como profesor de liderazgo, explica con gran claridad y lleno de ejemplos musicales y corporativos que en ocasiones la mejor forma de estimular y dejar desarrollar todo su potencial a las personas bajo tu dirección es ser un ignorante.

El líder no tiene que ser quien sepa todo, sino quien ayude a sus dirigidos a desarrollar todo su potencial y a coordinar el equipo para que esas energías fluyan en un sentido común, tal como sucede en una orquesta bien ensamblada.

El camino para innovar

Cómo pasar de la idea al modelo de negocio creando valor para tus clientes



Miguel Macías Rodríguez

Editorial: Deusto
Precio: 22,95 € libro impreso

Una completa guía para innovar en modelos de negocio basado en la metodología EDV: entender la oportunidad, definir la idea y validar el modelo. Este manual te ayudará a tomar decisiones y aplicar la innovación en cualquier proceso de lanzamiento de un producto o servicio al mercado.

Además incluye diferentes ejemplos de startups y de compañías consolidadas que contribuyen a clarificar la hoja de ruta en la que podrás analizar más de veinte herramientas visuales con las que tomar decisiones sobre el posicionamiento estratégico, la segmentación de clientes, la propuesta de valor, el producto mínimo viable, los canales de comunicación y comercialización o estrategias de crecimiento, entre otras.

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduñas



Información especializada

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

Dirigida a corredores

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

Buscamos la participación

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

SUSCRIPCIÓN **GRATUITA**
A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB
WWW.PYMESEGUROS.COM



WORLDWIDE REACH. HUMAN TOUCH.

DEFENSA JURÍDICA

Tranquilidad es contar con un asesoramiento eficaz y cercano en todo momento

Por eso, en International SOS disponemos de los seguros de Defensa Jurídica más completos tanto para particulares y familias como para Empresas y Autónomos.

Para que te puedas centrar en lo que de verdad importa, sin preocuparte de los aspectos legales.



Madrid

Ribera del Loira, 4-6
28042 MADRID
Tel.: +34 91 572 43 00
Fax: +34 91 359 06 67

Barcelona

Avinguda Diagonal, 453 bis 2ºB
08036 BARCELONA
Tel.: +34 93 301 97 57
Fax: +34 93 292 01 00