Premio San Francisco Javier
de Anacose en 2012

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Número 87 Septiembre 2019

www.pymeseguros.com

Adolfo Masagué, director comercial de DAS

Buenas perspectivas de futuro para DEFENSA JURÍDICA

Visión de experta
Mercedes Robles, directora general de Arrenta Quarto Pilar
El seguro de Alquiler de Viviendas, un negocio muy prometedor

Punto de encuentro
El corredor tendrá que ampliar sus diligencias en el blanqueo de capitales

Más a fondo
Los corredores se aferran a Vida para crecer

In situ
Las insurtech pueden aportar mucho a los corredores

MAPFRE

Tu aseguradora global de confianza

¿Los corredores comienzan a ver la oportunidad del negocio de Vida?

El último informe "Seguros y planes de pensiones", elaborado por la DGSFP con los datos de la DEC de 2017, llama la atención por la mejora del negocio de los corredores en Vida, pasando a intermediar el 6,91% de las primas, frente al 6,57% del año anterior, crecimiento que también se ha apreciado en la nueva producción (del 5,57% al 6,09%) (ver **Más a fondo**). Sin embargo, con estas cifras aún parece pronto para afirmar que los corredores son plenamente conscientes del negocio que se les ofrece ahí.

Los que finalmente opten por él, entre otras cosas, tendrán que cumplir la nueva Directiva sobre el blanqueo de capitales. El corredor está obligado a denunciar sus sospechas de que potenciales clientes pueden estar intentando realizar operaciones de blanqueo de capitales a través de la contratación de productos de Vida Riesgo. Esa quinta Directiva implica nuevas obligaciones para el colectivo, especialmente en la aplicación de mayores diligencias para los clientes reforzados. Además establece que las sanciones máximas pasen de 1,5 a 5 millones de euros (ver **Punto de encuentro**).

Entre los seguros que ofrecen oportunidades de negocio al corredor hay que contar con el de Defensa Jurídica, que es uno de los ramos que más crece. De aquí a final de año, las previsiones son que el negocio se incrementará en un 5%. Sin embargo, no es un seguro muy conocido. Adolfo Masagué, director comercial de DAS, (ver **Hablando claro**) explica que "es muy amplio y muy completo pero no siempre resulta fácil comunicarlo. Este sin duda es uno de los grandes retos que tenemos las compañías especialistas y el canal de corredores".

Tampoco hay que perder de vista a los seguros del Alquiler de Viviendas porque se han convertido en la herramienta más eficaz de garantía del alquiler y están reemplazando a los habituales avales bancarios, al tener todo lo necesario para poder paliar el daño que causa un impago. La buena marcha de este negocio se ve reflejada en el comportamiento de su contratación: el primer semestre de 2019 ha aumentado por encima del 30% respecto al ejercicio anterior. Todo eso hace que cada día más corredurías generalistas se incorporen a la distribución de los seguros de impago de alquiler (ver **Visión de experta**).

Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com

Sumario

Staff

Directora
Carmen Peña
carmen@pymeseguros.com

Periodista
Aitana Prieto
aitana@pymeseguros.com

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

Diseño y maquetación
Estudio 9C

Fotógrafa
Irene Medina

Banco De Imágenes
Fotolia

06 Hablando claro
Adolfo Masagué, director comercial de DAS. Buenas perspectivas de futuro para Defensa Jurídica

12 Visión de experta
Mercedes Robles, directora general de Arrenta Quarto Pilar. El seguro de Alquiler de Viviendas, un negocio muy prometedor

03 Editorial
¿Los corredores comienzan a ver la oportunidad del negocio de Vida?

46 Productos
Los últimos seguros del mercado

54 Al día economía
Noticias económicas que interesan a las pymes

56 Al día seguros
Noticias del sector asegurador

106 Al día distribución
Noticias de los corredores de seguros

140 Algo más que negocio
Acciones de RSC realizadas por corredores

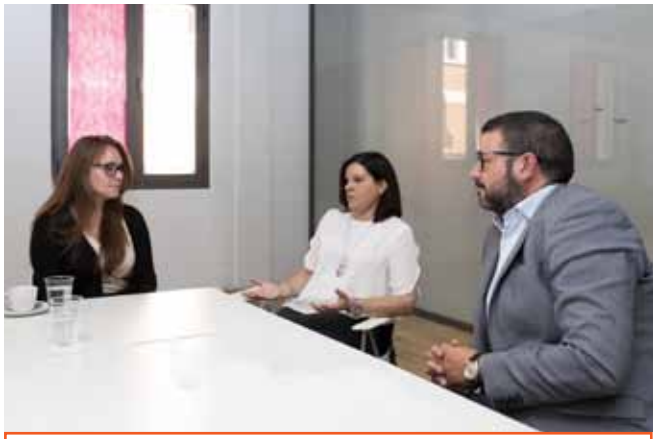
144 Rincón de lectura
Libros útiles para la empresa

PymeSeguros Revista online para corredores y corredurías

Número 87 { **Septiembre 2019** }
www.pymeseguros.com
ISSN 2173-9978
Difusión gratuita

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

CC BY NC ND



16 Punto de encuentro
El corredor tendrá que ampliar sus diligencias en el blanqueo de capitales

22 Más a fondo
Los corredores se aferran a Vida para crecer

28 In situ Adecose
Las insurtech pueden aportar mucho a los corredores

32 In situ Madrid Seguro
El cliente necesita que le expliquen sus necesidades aseguradoras

38 In situ Newcorred
Para seguir siendo corredor se necesitará facturar unos 15.000 euros de comisionamiento

42 Empresa segura
Invertir en tiempos de tipos cero

44 Riesgos en la empresa
Blockchain y el sector asegurador

Adolfo Masagué, director comercial de DAS

Buenas **PERSPECTIVAS** de futuro para Defensa Jurídica

El buen momento de los seguros de Defensa Jurídica se refleja en que es uno de los ramos que más crece. De aquí a final de año, las previsiones son que el negocio se incrementará en un 5%. Sin embargo, no es un seguro muy conocido. Adolfo Masagué, director comercial de DAS, explica que "es muy amplio y muy completo pero no siempre resulta fácil comunicarlo. Este sin duda es uno de los grandes retos que tenemos las compañías especialistas y el canal de corredores. Estos profesionales tienen que esforzarse en explicar y argumentar el producto al cliente". Si actuamos en esa línea, sin duda se trata de un seguro con mucha perspectiva de futuro.

¿Cómo cree que se comportará el ramo de Defensa Jurídica este año?

Es uno de los ramos con mayor crecimiento. Si se confirman las buenas expectativas de principio del ejercicio, el ramo crecerá alrededor del 5%.

Entonces tiene un buen potencial de crecimiento en un futuro próximo…

Hay que distinguir entre las dos forma de venta de los seguros de Defensa Jurídica que existen: la que se efectúa a través de productos *stand alone* (venta individual e independiente de cualquier otro seguro) es decir, la comercialización que practicamos las compañías especialistas de Defensa Jurídica; y la que se produce mediante la incorporación de coberturas de Defensa Jurídica en los seguros como los de Hogar, Empresa, Automóvil, Comunidades, etc.

En los primeros, existe un potencial de crecimiento enorme porque la penetración hoy en día es baja. En los segundos, el potencial de crecimiento es mucho más bajo porque el 80-85% de los seguros de Hogar o de Auto introducen coberturas de Defensa Jurídica; en Comunidades, un 75% de los seguros que existen tiene Defensa Jurídica; y en Industriales también tienen el mismo porcentaje. Por lo tanto, ahí el recorrido va más alineado a la propia evolución de esos seguros.

En DAS Seguros, como aseguradora especialista, tenemos un importante recorrido puesto que estamos posicionados en la comercialización de sus productos *stand alone*

El ramo de Defensa Jurídica lleva unos años de expansión. ¿Pero realmente el público en general sabe todo lo que cubre?

La realidad es que no se conoce del todo. El seguro de Defensa Jurídica es muy amplio y muy completo y a veces no es fácil comunicarlo. Este sin duda es uno de los grandes retos que tenemos las compañías especialistas y el canal de corredores. El objetivo por parte de las compañías es formar a los corredores para que estos conozcan bien el seguro de Defensa Jurídica. Por

su parte, los corredores tienen que esforzarse en explicar y argumentar el producto al cliente. De esta forma, entre todos, conseguiremos un mayor conocimiento de este seguro.

Las empresas, los autónomos y las pymes son los que perciben una mayor necesidad de contratar este tipo de seguros

¿Qué modalidad de Defensa Jurídica está teniendo un mejor desarrollo?

Si nos ceñimos a los seguros puros de Defensa Jurídica en primer lugar estaría el seguro para empresas. Ahí habría dos vertientes: por un lado,

La importancia de la Defensa Jurídica en la economía colaborativa aún es un terreno por explorar, pero tiene muchas posibilidades

el producto individual que se distribuye a pequeñas empresas, pymes y autónomos; y el producto para grandes riesgos. En este caso se trata de adaptar coberturas muy concretas del producto estándar a las necesidades concretas del riesgo, que obviamente son muy distintas a las de la pequeña empresa, pyme o autónomo.

En segundo lugar estaría el seguro Defensa Jurídica de Auto y el Familiar en el ámbito de la vida privada. Estos serían los más significativos.

No obstante quiero resaltar que existe un seguro de Defensa Jurídica destinado a los propietarios de viviendas y locales de negocio, que combina e incorpora coberturas de Defensa Jurídica con otras de Pérdidas Pecuniarias, que garantiza fundamentalmente, todo el proceso de reclamación en fase amistosa y judicial en un procedimiento de deshaucio, así como el pago de las rentas de alquileres impagados.

Este seguro mantiene un importante crecimiento en los últimos años, y la previsión es que siga en esa línea.

¿El seguro de Defensa Jurídica es más recomendable para los particulares que para las empresas?

Es igual de recomendable para particulares que para empresas. Otra cuestión es quién detecta una mayor necesidad y ahí sin duda son las empresas, los autónomos y las pymes los que perciben una mayor necesidad de contratar este tipo de seguros. La mayoría de nuestros productos son muy modulares y permiten ofrecer coberturas a medida. Eso nos ha permitido hacer ofertas muy concretas haciendo un traje a medida en función de las necesidades del corredor o del cliente.

¿Piensa que el seguro de Defensa Jurídica cambiará mucho?

Yo diría que los productos no van a variar en exceso puesto que ya son muy ricos en coberturas. Pero dónde sí va a haber cambios importantes es en cómo visualizarlos y cómo van a llegar al cliente a través de la digitalización. Asimismo se ampliarán con servicios colaterales que harán más tangible el producto.

¿A qué tipo de servicios colaterales se refiere?

En ocasiones ocurre que hay coberturas que el cliente pensaba que tenía en el seguro y no es así. Para esos casos, Grupo DAS cuenta con una compañía de servicios, DAS Lex, que puede ofrecer este tipo de servicios. En definitiva, queremos ser una compañía de servicios legales holística. Es decir que, o bien por la vía de un seguro o bien por la vía de un servicio legal, podamos satisfacer las necesidades del cliente.

¿Cómo piensa que puede influir el mayor desarrollo de la economía colaborativa en el seguro de Defensa Jurídica?

Aunque es un terreno por explorar, sabiendo lo importante que son las plataformas digitales para las economías colaborativas, podemos pensar que el seguro de Defensa Jurídica puede tener una parcela importante ahí. En nuestro caso aún es una vía por explorar, pero que tiene posibilidades.

¿Qué se necesitaría para crear un seguro de Defensa Jurídica para la economía colaborativa?

Es difícil decirlo porque existe poca experiencia. Habría que ver cuáles son los actores en este marco de la economía colaborativa y explorar al máximo las necesidades reales de los clientes. Ver qué están dispuestos a tener, a cambio de qué.

¿Se puede decir que la protección de pagos es un potencial de negocio para la Defensa Jurídica?

Yo lo veo más como complemento, porque así se hace más tangible el seguro de Defensa Jurídica. Soy de la opinión de que el seguro de Defensa Jurídica se tiene que vender por el valor que aporta y por la realidad del propio seguro. Por eso creo que, en este momento, no es importante para este tipo de seguro.

¿La entrada en vigor de la RGPD ha provocado más siniestros en los seguros de Defensa Jurídica?

El seguro de Defensa Jurídica se tiene que vender por el valor que aporta y por la realidad del propio seguro

La verdad es que no. En DAS lo primero que hicimos fue incorporar en el seguro de Defensa Jurídica para empresas unas coberturas pensadas para todo aquello que sucediera en el marco de la ley de protección de datos, incluso un servicio complementario para que las empresas puedan hacer su *compliance*. Pero la verdad es que no hemos detectado que haya tenido más salida el seguro para empresas de defensa jurídica. La realidad es que las empresas no lo piden.

¿DAS tiene previsto sacar algún nuevo producto de Defensa Jurídica próximamente?

Sí. Se está trabajando en nuevos productos. De hecho, este mes seguramente habrá alguna novedad alineada con Defensa Jurídica y para el próximo año tendremos dos novedades más.

DAS está realizando sesiones formativas sobre defensa jurídica en el ámbito inmobiliario ¿Por qué se está centrando en él?

Hemos hecho una planificación muy concreta de 10 sesiones formativas sobre la defensa jurídica en el

PARA UN CORREDOR ES BUENO ESTAR CON UNA ASEGURADORA INNOVADORA

"Para DAS el papel que aporta el corredor de seguros es muy importante porque el 80% de nuestro negocio está distribuido por ellos. El 20% restante nos llega a través de agencias con un negocio muy concreto, como es el impago de alquiler", afirma Adolfo Masagué, director comercial de DAS. "Si hablamos de nuevas ventas totales de los corredores, estaríamos alrededor del 20% de incremento con respecto a la producción del año pasado. Pero si nos referimos a la Defensa Jurídica pura no situaríamos en el 7%", añade Masagué. En su opinión, el papel de asesor del corredor es fundamental porque el seguro de Defensa Jurídica necesita un buen asesoramiento, precisa de un buen análisis de las necesidades del cliente. Por su parte, la aseguradora cuenta con "un amplio portfolio de productos muy fragmentados y además es un proveedor holístico de seguros y servicios. Por lo tanto, por una u otra vía el corredor puede dar una respuesta al cliente. Por otra parte, DAS se está posicionando en el mercado por las innovaciones que está aportando. Estamos haciendo cosas muy frescas, muy innovadoras, que a lo mejor hoy no dan el resultado esperado, pero que nos están posicionando en el mercado porque para un corredor es bueno estar con una compañía que se está alineando en esta fase de innovación", explica su director comercial.
A cambio, piden al corredor que sea proactivo "en la oferta de los seguros de Defensa Jurídica. Además, quieren que asesoren y expliquen bien al cliente las ventajas de este tipo de seguros". No hay que olvidar, como señala Adolfo Masagué, que "estamos en momentos de cambio. Hay que hacer cosas distintas, huir de lo que veníamos haciendo y probar cosas que hasta ahora no hemos hecho y que puedan ayudar en nuestra actividad. Los corredores tienen que asumir que los cambios se están produciendo, no solo en el modelo de negocio sino también en el tema regulatorio y eso nos obliga a hacer las cosas de forma muy distinta. Nos responsabiliza más a compañías, agentes y corredores".

ámbito inmobiliario porque DAS es una de las empresas de referencia en los seguros de Defensa Jurídica e impago de alquiler y, coincidiendo con la nueva Ley de Arrendamientos Urbanos, hemos considerado que era un buen momento para explicar a los corredores las novedades de la ley y las soluciones que podemos aportar como compañía especializada. De todas formas, al margen de este ciclo de sesiones, también realizamos acciones formativas de otro tipo.

En abril DAS relanzó su Programa Partners 2019 pensado por y para el canal de medicación. ¿Qué finalidad tiene? ¿Qué ha de hacer el corredor para ser seleccionado?

El programa Partners inició su singladura en 2016 y en 2019 lo hemos relanzado. Es un programa, pensado fundamentalmente para corredores. Su objetivo es fidelizar al corredor con una buena trayectoria en DAS, presentando un conjunto de buenos resultados para la compañía. Se trata de un plan de beneficios que aporta una serie de ventajas en materia de productos y servicios que sin duda ayudan al corredor a ofrecer un

valor añadido a sus clientes y a la vez a la gestión de su cuenta en DAS.

¿Se necesita un porcentaje de crecimiento determinado para estar en el Programa Partners?

El Programa se regula en función de 4 parámetros en los que se tienen en cuenta la línea de negocio y los resultados consolidados del corredor. No se trata sólo de haber crecido, sino de haber aportado unos buenos resultados en otros aspectos del negocio.

Quiero aprovechar para decir que el programa Partners inicial estaba bien configurado, pero con este relanzamiento hemos acertado haciéndolo más tangible para el corredor. Me consta que los corredores lo están reconociendo así y está teniendo un punto de motivación, que al final es de lo que se trata. Queremos que aquellos corredores que aún no son partners consideren esta palanca como una interesante posibilidad para colaborar con DAS.

La mayoría de nuestros productos con muy modulares y permiten ofrecer coberturas a medida

Según el último Barómetro de Adecose, el ramo de Defensa Jurídica ha subido hasta el tercer lugar como mejor valorado por los corredores. ¿Qué opina al respecto?

Aunque más lento de lo que nos gustaría a las aseguradoras de Defensa Jurídica, los corredores valoran cada vez más todo lo que aporta este seguro. Evidentemente en materia de siniestros no siempre se gestionan todos como nos gustaría o espera el asegurado o corredor, pero en líneas generales, el 78% de los siniestros tienen una resolución favorable y solo un 22% acaba en vía judicial y en este sentido el corredor lo está valorando. Cuanto más mejoremos en esa línea, mejor nos van a valorar. Para todas las compañías es bueno salir bien en la valoración del trato que realizamos en los siniestros pero para una compañía de Defensa Jurídica es esencial porque se trata de un seguro que precisamente cubre que cuando haya un conflicto se resuelva bien y rápido.

En Defensa Jurídica, según el Barómetro de Adecose, es donde se producen las mayores diferencias entre la aseguradora mejor valorada y la peor (de un 4,4 a un 7,8). ¿A qué cree que es debido?

No sé exactamente a qué es debido, pero entiendo que podría ser porque se están valorando a compañías generalistas y entidades especializadas en Defensa Jurídica y el servicio que damos unas y otras no es el mismo.

Carmen Peña
Fotos: Irene Media

Mercedes Robles, directora general de Arrenta Quarto Pilar

El seguro de Alquiler de Viviendas, un negocio muy PROMETEDOR

Se puede decir que los seguros del Alquiler de Viviendas se han convertido en la herramienta más eficaz de garantía del alquiler y están reemplazando a los habituales avales bancarios, al tener todo lo necesario para poder paliar el daño que causa un impago. La buena marcha de este negocio se ve reflejada en el comportamiento de su contratación: el primer semestre de 2019 ha aumentado por encima del 30% respecto al ejercicio anterior. Todo eso hace que cada día más corredurías generalistas se incorporen a la distribución de los seguros de impago de alquiler. En la mayoría de los casos porque su cliente habitual se lo pide y en otras ocasiones porque ven que este tipo de seguros está siendo cada vez más demandado.

Arrenta QP siempre ha sido una empresa vinculada al sector inmobiliario. Según explica su directora general, "hemos ido cambiando nuestra estrategia de mercado en función de las necesidades de los profesionales del sector. En 2012 demandaban herramientas que les permitieran afianzar a sus clientes, los arrendadores, y comenzamos a centrarnos en el seguro de impago de alquiler, estableciendo acuerdos con las principales compañías que lo comercializaban. Poco a poco, el seguro fue asentándose en el mercado como producto maduro y nuestra misión, además de la comercialización, ha sido darlo a conocer. Hoy por hoy continuamos con la formación pero con herramientas más modernas, como los webinar, seminarios online...".

Su especialización en este tipo de seguros fue una consecuencia lógica para el negocio de la empresa porque "eso te permite proporcionar el mejor servicio, no solo a la hora de contratarlo sino para tramitar un siniestro. Conocer a fondo las preocupaciones de los profesionales inmobiliarios, así como de los arrendadores y arrendatarios, es la clave fundamental".

En su camino a la especialización Arrenta, como Asociación para el Fomento del Alquiler, vio necesario la fusión con Quarto Pilar Correduría de Seguros tras una etapa de 'noviazgo'. Arrenta aportaba su conocimiento del sector inmobiliario y Quarto Pilar del asegurador. "Después de 5 años, la fusión era necesaria para aunar las fuerzas y así se hizo en 2017, con un resultado magnífico", atestigua Robles.

Durante estos años, Arrenta QP ha ido moldeando este tipo de seguro, "proponiendo mejoras a las compañías, que han aceptado porque confiaban en nuestro criterio y conocimientos", afirma Mercedes Robles, directora general de Arrenta QP.

La prima del seguro de Impago de Alquiler se puede desgravar en la declaración de la renta, así como otros gastos que tiene que asumir el propietario de un piso que tiene en alquiler

Como correduría especializada, el 80% de los seguros que contratan son de impago de alquiler. No obstante, cumpliendo con sus objetivos de expansión, hace dos años empezó con una segunda especialización muy vinculada al sector inmobiliario: los seguros Multirriesgo (Hogar, Comercio, Comunidades, etc.) que actualmente representan el 15%. El 5% restante pertenece a otro tipo de seguros, como Salud, Vida, o RC.

FAVORABLE EVOLUCIÓN

La realidad es que la evolución que está teniendo los seguros de Alquiler ligados a la Defensa Jurídica está siendo "muy favorable", según Robles. De hecho, por tercer año consecutivo han tenido un crecimiento exponencial debido a que actualmente este tipo de seguros es la garantía más completa para los arrendadores, al proporcionar la máxima protección ante posibles impagos. "Esta evolución –añade Mercedes Robles- también se debe a la implantación en el mercado de los grandes inversores inmobiliarios (*socimis*, grandes tenedores, '*services*', etc.) que están viendo que alquilar con un seguro de impago de alquiler aumenta

la rentabilidad de los inmuebles". Además, todas las previsiones apuntan a que el crecimiento continuará este año y así lo ha demostrado el primer semestre de 2019, que ha aumentado la contratación más de un 30%.

Por otro lado, desde Arrenta QP se informa de que la prima del seguro de impago de alquiler se puede desgravar en la declaración de la renta, así como otros gastos que tiene que asumir el propietario de un piso que tiene en alquiler.

Todo eso hace que cada día más correduría generalistas se estén incorporando a la distribución de los seguros de impago de alquiler. En la mayoría de los casos porque su cliente habitual se lo pide y en otras ocasiones porque ven que este tipo de seguros está siendo cada vez más demandado.

Se puede decir que los seguros del Alquiler de Viviendas se han convertido en la herramienta más eficaz de garantía del alquiler y están reemplazando a los habituales avales bancarios, ya que tienen todo lo necesario para poder paliar el daño que causa un impago. "Todo propietario busca que le paguen las rentas si el inquilino no lo hace y por supuesto que se encarguen de todo lo necesario para devolverle la posesión del inmueble con los gastos jurídicos ya cubiertos. Además, a ser posible, quiere cobrar mes a mes sin necesidad de esperar a sentencia o desahucio y por supuesto que le cubran los posibles destrozos de la vivienda. Todo esto no se lo puede dar un aval bancario y por eso el seguro lo está desbancando. Buena prueba de ello es la evolución de las búsquedas que Google Trends nos muestra, donde se aprecia un gran aumento de este tipo de garantías y una disminución de aval bancario", asegura la directora general de Arrenta QP.

Todo propietario busca que le paguen las rentas si el inquilino no lo hace y por supuesto que se encarguen de todo lo necesario para devolverle la posesión del inmueble con los gastos jurídicos ya cubiertos

Es más, en su opinión, "este tipo de seguros no solo se ajusta a las necesidades de los arrendadores en cuanto a coberturas sino también a los arrendatarios puesto que el estudio de viabilidad que se requiere de los inquilinos es muy flexible y con poco papeleo".

A pesar de llevar relativamente poco en el mercado el seguro de Alquiler ligado a la Defensa Jurídica es un producto muy maduro y bien definido, por lo que Robles no cree que vaya a cambiar mucho. Aunque, como todos los seguros, siempre existe margen de cambios y de mejoras. Por ejemplo, no hace mucho se incluyó una cobertura ante el impago de suministros y se aumentaron las coberturas de defensa jurídica.

ALIANZA CON OTROS CORREDORES

Como correduría especializada en este tipo de seguros, Mercedes Robles afirma que "el gran reto para nosotros es la alianza con otros mediadores. Una correduría especialista en un seguro tan concreto como el seguro de impago de alquiler puede aportar a otro mediador un servicio que este no podría dar sin apoyo, ya que la aseguradora no tiene la capacidad de personalizar ni dar respuesta inmediata a las necesidades de los

EL NUEVO REAL DECRETO LEY DEL ALQUILER AYUDA A LA CONTRATACIÓN DEL SEGURO

El incremento de la comercialización de seguros de impago del alquiler era uno de los principales efectos que se esperaba tras la entrada en vigor del Decreto Ley del Alquiler a principios del pasado marzo y según las previsiones de Arrenta QP, se está cumpliendo. Mercedes Robles señala que "la limitación a dos meses de las garantías adicionales a la fianza del nuevo Real Decreto Ley ha dejado a los propietarios al descubierto y la única forma de aumentar estas garantías es el seguro de protección del alquiler".

clientes o profesionales inmobiliarios en cada momento. Ya hay muchas correduría que han visto esta ventaja, pero aún hay muchos mediadores que no han apreciado o no conocen el beneficio en este tipo de alianzas. Tienen que saber que por supuesto, siempre respetamos que el cliente es del mediador o correduría que facilita las operaciones".

Una correduría especialista en un seguro tan concreto como el seguro de impago de alquiler puede aportar a otro mediador un servicio que este no podría dar sin apoyo

Sus acuerdos con actores del sector les han llevado también a trabajar con un buscador como rastreator.com. Robles considera que "todo son puntos positivos para ambas correduría. Por un lado, Rastreator.com aporta su especialización en el canal de venta en internet y su prestigioso nombre; y por el otro, Arrenta QP sus conocimientos en el seguro de impago de alquiler y el dimensionamiento y estructura necesarios para dar el mejor servicio a los clientes, así como la constante revisión del producto y la consiguiente negociación con las aseguradoras. Como especialista en este tipo de seguros, contamos con una infraestructura adecuada para proporcionar el servicio óptimo: un departamento de análisis de riesgos que da respuesta inmediata a los estudios de viabilidad de los inquilinos sin necesidad de depender de la aseguradora; un departamento de asesoría comercial para asesorar, formar y aconsejar tanto a profesionales como a particulares; y un departamento de siniestros donde se encargan de principio a fin de cada uno de los impagos de alquiler que nos comunican, realizando continuos seguimientos tanto a los letrados que llevan procedimientos de desahucio como a la aseguradora que debe realizan los pagos mes a mes a los propietarios".

No hay que obviar que es un negocio complicado en cuanto a la suscripción, los cambios de inquilino, el conocimiento a fondo de las coberturas… "Este tipo de seguro tiene una contratación más tediosa que el resto, ya que hay que realizar el estudio de viabilidad, esperar a que el contrato de alquiler se firme y posteriormente emitir la póliza. Además, se necesita hacer seguimiento de los estudios que se han realizado porque tienen un periodo limitado de validez. Pasado ese tiempo sin haber formalizado la póliza, hay que volver a pedir documentación actualizada a los inquilinos y volver a realizar el estudio. Es decir, otra vez a empezar", señala Mercedes Robles.

Carmen Peña
Foto: Irene Medina

El corredor tendrá que **AMPLIAR SUS DILIGENCIAS** en el blanqueo de capitales

El corredor está obligado a denunciar sus sospechas de que potenciales clientes pueden estar intentando realizar operaciones de blanqueo de capitales a través de la contratación de productos de Vida Riesgo. Así lo estableció la Ley 10/2010, de 28 de abril, que el 10 de enero de 2020 tendrá que reformarse para transponer la quinta Directiva comunitaria en la materia. Eso supondrá nuevas obligaciones para el colectivo, especialmente en la aplicación de mayores diligencias para los clientes reforzados. Además hay que tener en cuenta que la nueva Directiva ha establecido que las sanciones máximas pasen de 1,5 a 5 millones de euros.

Desde el sector, sin embargo, la excesiva superregulación a la que se ve sometido hace que los profesionales afronten los próximos cambios sin grandes alteraciones: "Estamos muy acostumbrados, pues desde el año 2010 hemos tenido que ir adaptando distintas directivas", reconoce Pura Rubio, asesora jurídica de E2K. Además, considera que para los corredores no va a implicar mayores cambios: "En España influye si acaso a corredores muy grandes que trabajen productos que puedan tener un componente mayor de inversión, muy específicos y con clientes de responsabilidad pública".

"Efectivamente no es que ahora nos tengamos que adaptar, sino que nos hemos tenido que ir adaptando, porque somos sujetos obligados y hemos tenido que ir cumpliendo lo que nos ha marcado la normativa", recalca Isaac Joares, director general de la correduría Joares Consultores, miembro de Espanor, por lo que no considera que vaya a influir excesivamente en su trabajo.

Además, como indica Pura Rubio, a pesar de que la ley implica a todos los corredores, incluidos los pequeños, "siempre que haya una mínima inversión", a día de hoy todos los profesionales identifican a sus clientes y conocen perfectamente los productos con los que trabajan, por lo que no les resulta difícil cumplir con esas obligaciones, pues lo hacen en su día a día.

"El corredor es quien mantiene el contacto directo con el cliente, le conocen muy bien. Las aseguradoras acuden a él cuando quieren tener mayor información del cliente, es la persona clave", confirma Mariela Montenegro, responsable de Prevención de Blanqueo de Capitales en CNP Partners, quien destaca que la labor de estos mediadores es importante para identificar, recabar y enviar toda la documentación pertinente. "La mayor influencia que yo veo en la quinta Directiva es relativa a los clientes con medidas de diligencia debida reforzada, ya que se debe obtener información adicional acerca del titular real", asegura.

Isaac Joares coincide que en estos casos concretos se puede reclamar al cliente documentación extra, como la declaración de la renta o el impuesto de sociedades, "para solventar dudas", pues hay que estar convencido de que los fondos provienen realmente de la actividad que se ejerce.

"Hay estructuras muy complejas de clientes personas jurídicas en las que es difícil identificar al titular real, por lo que se requiere acudir a otras fuentes para ratificar datos sobre la persona", añade Mariela Montenegro.

Pura Rubio.

Isaac Joares.

Mariela Montenegro.

CLAVES PARA DETECTAR RIESGOS

No obstante, aunque para los casos de mayor riesgo los corredores pueden solicitar documentación extra a las aseguradoras, habitualmente son ellos los que llevan a cabo los procedimientos pertinentes para determinar el origen de los fondos y patrimonios. "Normalmente se detecta fácilmente si hay algo raro, porque es una operación inusual, no facilitan el nombre de la persona o el origen del fondo, el importe es muy elevado, no se muestra interés por el tipo de producto…", arguye Joares.

"Los rescates anticipados son unas operativas sospechosas. Si un cliente contrata una póliza de Ahorro y en poco tiempo realiza una solicitud de rescate parcial o total, es una operativa sospechosa", añade Montenegro.

Y, como observa el director general de Joares Consultores, aunque sea una correduría pequeña la que lleve a cabo el proceso, normalmente todo ese tipo de operaciones las conocerá, las detectará y o se pondrá en contacto con la compañía o no querrá hacer la operación.

Para Rubio lo más fácil para las corredurías es establecer una política de adhesión de clientes, "pero a la hora de identificar también usamos mucho el sentido común". "El problema surge cuando llegan clientes que no conocemos de nada, que nos solicitan una operación que difiere mucho de lo que nos suelen pedir o con unos importes que sobrepasan lo que es el día a día de una correduría. Entonces es cuando se aplican las medidas reforzadas", subraya.

"O que no le interese la rentabilidad que puede tener el producto", añade de Isaac Joares, quien destaca que en las corredurías pequeñas se conoce a la mayoría de los clientes, lo que supone una gran ventaja respectos a las grandes, en las que trabajan con muchos colaboradores externos, y pueden llegar clientes que se desconocen.

"Con la Directiva de Distribución de Seguros, en materia de blanqueo de capitales también vamos a tener que tomar unas precauciones adicionales en los productos de Vida-Ahorro y pedir más información al cliente". Pura Rubio

EL VALOR DE LA FORMACIÓN

En cualquier caso, coinciden todos los expertos reunidos en la mesa redonda de Pymeseguros que los corredores especializados en productos de Vida y de inversión deben tener formación sobre la prevención de blanqueo de capitales. "Además es que es obligatorio para vender productos de inversión y dedicarte a asesorar", incide Isaac Joares, para quien es fundamental la instrucción continua: "Y eso nos ayuda a aminorar el riesgo sobre los aspectos de los que tenemos la responsabilidad, y así evitar muchas cosas que pueden pasar en nuestra correduría. Ello nos ayuda a asesorar mejor, detectar los riesgo y aminorar la responsabilidad que tenemos", asegura.

"Efectivamente hay que tener una formación para conocer muy bien los productos, para calcular los riesgos, las rentabilidades, etc.", confirma la asesora jurídica de E2K, quien, no obstante, destaca que no todos los profesionales están obligados a estar formados para vender Vida-Ahorro o Vida-Riesgo.

A ello hay que añadir que muchos de los clientes son de riesgo alto sin saberlo, como sustenta Joares, y pone como ejemplo los que se dedican a la importación / exportación de vehículos usados, la compraventa de materiales preciosos o lo bazares y venta ambulante.

"Con ese tipo de clientes sí solemos ser más exhaustivos a la hora de identificarlos", reconoce Pura Rubio. "La normativa así lo prevé", sostiene.

Desde las compañías, la responsable de Prevención de Blanqueo de Capitales en CNP Partners afirma que proporcionan esa formación a los corredores que deban cumplir con la normativa, porque ellos son la cara de la aseguradora para el cliente y tienen que estar formados. Además, aprecia que esta formación está en constante actualización debido a que las tipologías y formas de criminalidad organizada cambian.

Rubio confirma esa formación ofrecida por las aseguradoras, pero también alude a una parcela propia del corredor: "Esa formación interna por parte del corredor explicando bien a sus empleados y colaboradores externos que existe ese procedimiento y qué es lo que tienen que hacer es realmente lo que tiene la efectividad", aprecia.

"La mayor influencia de la quinta Directiva es relativa a los clientes con medidas de diligencia debida reforzada, ya que se debe obtener información adicional acerca del titular real".
Mariela Montenegro

EVITAR PROBLEMAS

Como recuerda Rubio, la Directiva establece que si hay indicios de que se va a blanquear dinero existe obligación de denunciar. Con todo, critica que, aunque la normativa de blanqueo de capitales avanza en muchos sectores que tienen determinados niveles de riesgo, a veces se exceda en el sector seguros a la hora de instar a investigar dónde tiene el origen los fondos para contratar productos de Vida-Ahorro.

Mariela Montenegro, responsable de Prevención de Blanqueo de Capitales en CNP Partners, recuerda que cualquier situación sospechosa hay que presentarla al OCI, que son los que se encargan de realizar la evaluación y autorizar que se reporte, y se debe remitir al Sepblac (Servicio Ejecutivo de la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias) a través del formulario de Operativa sospechosa por indicio (F19-1). Incluso a partir de la cuarta Directiva, se creó un canal interno de denuncia por el que los empleados pueden reportar cualquier operativa sospechosa.

Efectivamente, la asesora jurídica de E2K señala que también se dispone de un protocolo interno que les obliga a cumplir la normativa. "No vamos a entrar en una dinámica que pueda repercutir en la actividad aseguradora en general", apunta.

"Si hay duda, directamente no se hace la operación y si lo vemos necesario, debemos denunciarlo para evitar problemas", reconoce el director general de la correduría Joares Consultores. "Hay que ser cautelosos con la prevención del blanqueo de capitales. Si no denunciamos, podemos llegar a tener cierta responsabilidad, porque nosotros podremos haber 'supuestamente' cooperado para que se pudiese llevar a cabo el blanqueo de capitales al ser cooperadores necesarios. Tienes mucho más que perder que ganar", sentencia.

"Además del riesgo reputacional para un corredor, por prestarse a ello", confirma Mariela Montenegro, para quien la ley es muy explícita y exige que, si el cliente no quiere dar información, se termine la relación de negocio.

Pura Rubio, asesora jurídica de E2K, reconoce que a veces el corredor lo hace por tener una gestión integral de su cliente, no tanto por la rentabilidad del producto en sí. Pero sostiene que la experiencia y la actividad a la que se dedica el propio corredor hacen que pueda detectar en un momento dado clientes y operaciones sospechosas.

SANCIONES MÁS CUANTIOSAS

La nueva Directiva también ha es-

tablecido que las sanciones máximas pasen de 1,5 a 5 millones de euros, lo que para Montenegro es una medida de presión para que desde el sector de seguros se apliquen mayores controles.

Isaac Joares critica que sean multas "altísimas", especialmente las sanciones mínimas: "Las máximas están bien, porque se aplica cuando realmente la persona lo ha hecho con todo el conocimiento del mundo para que el delito suceda, pero hay muchas cosas que pueden ocurrir sin que el corredor haya participado".

Pura Rubio, sin embargo, advierte que son cuantías muy parecidas a las sanciones estándar de otras normativas de la Unión Europea que se están trasponiendo, que en el caso de las altas le parecen adecuadas, pues anteriormente eran cantidades ridículas para las grandes empresas. Sin embargo, critica que, si bien el sistema de graduaciones pretende dar cabida a esas sanciones tan extremas, para un corredor pequeño o una aseguradora que se dedica a ese ramo, pero que no tiene un riesgo excesivo, es demasiado exigente.

"Si los corredores no denunciamos podemos llegar a tener cierta responsabilidad, porque podremos haber 'supuestamente' cooperado para que se pudiese llevar a cabo el blanqueo de capitales al ser cooperadores necesarios". Isaac Joares

Precisamente, Joares cree que las Administraciones tienen que tener en cuenta a la hora de sancionar que esos delincuentes son profesionales en la materia: "Nosotros podemos poner todas las medidas, pero no somos especialistas de trampas y muchas veces nos pueden engañar. Podemos ser responsables hasta cierto punto, pues en ocasiones los primeros engañados somos nosotros".

En este sentido, Rubio lanza una crítica al exceso de celo de la normativa con el sector seguros pues obliga a las corredurías a tener un procedimiento interno que establezca las medidas de seguridad cuando cuenta con varios colaboradores externos, aunque ninguno de ellos trabaje Vida.

Ratifica su impresión la responsable de Prevención de Blanqueo de Capitales en CNP Partners, quien destaca que las estadísticas de los reportes emitidos por las aseguradoras en esta materia son bastante pequeñas en comparación con las entidades financieras, que es donde más se dan estos casos.

RIESGO RESIDUAL

"Hay que intentar ser cauteloso, cumplir con la obligación de identificar al titular real, comprobar que la veracidad de la información que se recibe es total, intentar no trabajar con efectivo… Teniendo esas cautelas, no tienes riesgo cero, pero si aminoras mucho la responsabilidad que puedas tener", sentencia Joares.

Efectivamente la asesora jurídica de E2K considera que si los corredores aplican el sentido común y realizan diligentemente su función como intermediarios de entidad aseguradora para detectar una operación extraña el porcentaje de riesgo de las operaciones es residual.

Además, Joares constata que los corredores primordialmente han trabajado con productos de ahorro y no de

inversión, aunque ahora por la situación actual y conforme se están orientando los productos por el sistema financiero, nos estamos derivando a los nuevos productos de inversión y, con ello, hay que ir con mucho cuidado. Si siempre hemos sido precavidos, ahora con más motivo", define.

"De todas formas, con la Directiva de Distribución de Seguros, en materia de blanqueo de capitales también vamos a tener que tomar unas precauciones adicionales en los productos de Vida-Ahorro y pedir más información al cliente", atestigua Pura Rubio, asesora jurídica de E2K.

"Al cliente se le solicita el origen del fondo dependiendo del nivel de riesgo que tenga y de la póliza a contratar, pues se aplican las medidas de diligencia debida para mitigar los riesgos. Pero no quiere decir que la delincuencia organizada considere que las aseguradoras son más vulnerables y se aprovechen", aprecia Mariela Montenegro, responsable de Prevención de Blanqueo de Capitales en CNP Partners.

CRÍTICAS A LA SOBRERREGULACIÓN

Para mejorar todas las actuaciones en torno a la prevención de blanqueo de capitales, Mariela Montenegro aboga por que desde el sector se cuente con mejores herramientas tecnológicas, como sistemas de monitorización que den una operativa real sin tantos errores como en la actualidad. Además, valora que la quinta Directiva vaya a aplicar la protección de datos para el área de UPBC, "porque ahora es más fácil ir a internet y buscar el cliente, que recabar información a la que muchas veces no se puede acceder por la ley de protección de datos".

Pura Rubio pediría que las normativas no cargasen tanto las tintas con las pymes y corredurías pequeñas, que tienen que cumplir una ingente cantidad de obligaciones: "De forma puntual puede ocurrir, pero como sector estamos asumiendo muchísimas consecuencias de otras prácticas que hemos visto en el sector financiero, y eso repercute en que estemos sobrecargados de obligaciones, cuando realmente, salvo momentos puntuales, no detectamos muchas operaciones que intenten incumplir la normativa", concluye.

Una protesta que comparten sus compañeros. Montenegro coincide en que debería haber una regulación unificada para cada sector: "No es lo mismo estar en el sector bancario que en el asegurador". Para Isaac Joares es excesiva la suma de todas las obligaciones que tienen los corredores, y coincide en que el peso de la regulación debería basarse en los casos que se producen en cada sector.

"El sector asegurador en España supone el 5,8% del PIB y en materia reputacional no hemos tenido ningún tipo de asunto que haya perjudicado", concede Rubio. "Es uno de los sectores más solventes de Europa y somos de los más avanzados en materia proteccional, por lo que se debería cuidar más al seguros y no obligarle a cumplir más normativas", concluye.

Aitana Prieto / Carmen Peña
Fotos: Irene Medina

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí

Los corredores se **AFERRAN** a Vida para crecer

El último informe 'Seguros y planes de pensiones', elaborado por la **DGSFP** con los datos de la DEC de 2017, llama la atención por la mejora del negocio de los corredores en Vida, pasando a intermediar el 6,91% de las primas, frente al 6,57% del año anterior, crecimiento que también se ha apreciado en la nueva producción (del 5,57% al 6,09%). En No Vida, sin embargo, la evolución ha sido negativa, con un ligero retroceso en las primas gestionadas (del 25,48% al 25,15%), más notable en el segmento de nueva producción (del 40,25% al 37,73%).

El análisis elaborado por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), que solo tiene en cuenta la información de los corredores y correduría registrados en ese organismo, destaca un nuevo crecimiento respecto al número de corredores personas físicas, que mantiene la tónica alcista de los últimos ejercicios, esta vez con un incremento muy significativo del 5,42% en comparación con 2017, hasta alcanzar los 952 profesionales. El número de inscripciones concedidas fue de 95, frente a las 77 de un año antes, por 46 cancelaciones, notablemente menores que las 66 del ejercicio anterior.

Corredores de seguros, inscritos en el registro de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones en 2018

	Inscritos a	2018		Inscritos a
	31/12/2017	Altas	Bajas	31/12/2018
Personas físicas	903	95	46	952
Personas jurídicas	2.375	116	57	2.434
Total	3.278	211	103	3.386

EVOLUCIÓN DEL TOTAL DE CORREDORES Y SOCIEDADES DE CORREDURÍA DE SEGUROS

Se mantiene así el cambio de tendencia que ya se fraguó en 2015, cuando se produjo la primera alza de corredores personas físicas en diez años, y por segundo año consecutivo desde 2011 se supera la barrera de los 900 corredores inscritos.

Las correduría prolongan su crecimiento ya que, a pesar de que tan solo ha habido un ingreso más que en 2017, hasta los 116, se canceló la inscripción en el Registro a 57 sociedades, frente a las 108 del año anterior. Teniendo en cuenta las altas y las bajas producidas durante el último ejercicio estudiado, el número de correduría ascendía a 2.434, lo que supone una subida significativa del 2,48%, respecto al ejercicio anterior, cuando el crecimiento se había devaluado hasta el 0,30%.

En términos absolutos, el número efectivo de corredores de seguros, personas físicas y jurídicas registrado en la DGSFP, ha aumentado en un 3,29%, muy superior a la modesta subida de 2017 (un 0,55%), y en consonancia a las cifras de 2016, cuando el incremento fue del 3,39%. En total, 2018 cerró con 3.386 corredores y correduría, frente a los 3.278 del ejercicio anterior.

Mientras que en los registros de las distintas Comunidades Autónomas (a excepción de la Comunidad de Valencia y La Rioja, que no comunicaron sus datos) se experimentó un ligero descenso, con 1.762 corredores y correduría inscritos (578 personas físicas y 1.184 personas jurídicas), respecto a los 1.776 de 2016.

Evolución del total de corredores y sociedades de correduría de seguros

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Corredores	1.066	1.010	968	942	910	900	864	842	835	864	893	903	952
Sociedades Correduría	2.050	2.017	2.045	2.073	2.096	2.125	2.151	2.196	2.243	2.288	2.361	2.375	2.434
Total	3.116	3.027	3.013	3.015	3.006	3.025	3.015	3.038	3.078	3.152	3.254	3.278	3.386

CORREDORES DE SEGUROS, INSCRITOS EN EL REGISTRO DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE SEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES EN 2018

#

Los corredores personas físicas mantienen su crecimiento y ya alcanzan los 952 inscritos

En 2018 se constituyeron dos nuevas uniones temporales de empresas de correduría de seguros, una más que en 2017, y se canceló otra, por lo que el número total de uniones temporales inscritas creció hasta las 37. También se conservaron las 14 agrupaciones de interés económico de empresas de correduría de seguros, al no producirse ni altas ni bajas a lo largo de los 12 meses.

En cuanto a los mediadores en libre prestación de servicios (LPS) en los Estados del Espacio Económico Europeo, 2018 cerró con 5.965 frente a los 5.792 de un año antes. Reino Unido fue el país que más mediadores en LPS aportó, con 2.186, seguido a mucha distancia por

Francia (674) y Austria (611). Respecto a los mediadores con derecho de establecimiento, se situaron en 154, cinco más que los registrados en 2017.

En referencia a los corredores de seguros domiciliados en España que realizaron su actividad en libre prestación de servicios o en libre establecimiento en otros Estados del Espacio Económico Europeo, se mantuvo la tendencia alcista de los últimos años, pasando de 182 a 193 a finales de 2018.

VIDA VUELVE A LA SENDA ALCISTA

Según los datos recogidos en la DEC (Documentación Estadístico Contable) de 2017 remitida a la DGSFP (no incluye la de los corredores y corredurías que tienen la autorización en las diferentes Comunidades Autónomas con transferencia), los corredores han experimentado una ligera subida en Vida, pasando del 6,57% de las primas en 2016 al 6,91% un año después, volviendo a la senda alcista. Mientras en No Vida ha experimentado un ligero retroceso, rompiendo con la racha positiva de los últimos ejercicios (del 25,48% al 25,15%).

También las primas de nueva producción de Vida han sufrido un leve repunte (del 5,57% al 6,09%), mientras que las de No Vida, han padecido el retroceso general y han pasado de suponer el 40,25% al 37,73%.

Con la entrada en vigor del RD 764/2010 se introdujeron importantes cambios tanto en los modelos a analizar como en alguno de los conceptos tradicionales que venían reflejándose en la información remitida. En concreto y más importante es el que se refiere a primas devengadas intermediadas en el ejercicio, que serán las correspondientes a contratos perfeccionados o prorrogados en el periodo de referencia, en relación con las cuales, el derecho del asegurador al cobro de las mismas surge durante el mencionado periodo, netas de anulaciones y que han sido mediadas por el corredor de seguros. No se incluirán aquellas primas en que el corredor de seguros hubiera intervenido bajo la dirección de otro corredor de seguros o de reaseguros. Por prima, debe entenderse la prima comercial, neta de anulaciones, excluidos recargos e impuestos.

 # Vida ha vuelto a la senda alcista, creciendo un 6,91%, mientras que No Vida ha experimentado un suave retroceso (del 25,48% al 25,15%)

De acuerdo con esto, y según la documentación estadístico contable remitida por las aseguradoras, los corredores y sociedades de correduría de seguros han intermediado un volumen total de cartera de 11.446.073.820 de euros en 2017, frente a los 11.381.471.990 de un año antes. Si se descuenta el negocio de los corredores de reaseguros, se queda en 10.474.235.394 de euros (10.044.313.423 las corredurías y 429.921.971 los corredores), sensiblemente por encima de los 10.393.554.023 de euros del ejercicio precedente.

	Primas intermediadas	%	%	Red de Colaboradores		Primas cobradas	Comisiones
		Vida	No vida	Red propia	Colaboradores externos		
Corredores SG.	429.921.971	20,45	79,55	393.897.276	35.106.387	918.309	53.321.219
Corredurías sG.	10.044.313.423	24,78	75,22	7.054.847.082	2.618.910.337	370.556.004	1.234.893.439
C. de Reaseguro	971.838.426	11,60	88,40	933.693.382	7.521.284	30.623.760	61.254.865
TOTAL	11.446.073.820	23,50	76,50	8.382.437.740	2.661.538.008	402.098.072	1.349.469.523

CARTERA DE SEGUROS INTERMEDIADA VOLUMEN TOTAL DE NEGOCIO 2017

En nueva producción, se produjo un importante descenso de los seguros intermediados por estos mediadores, alcanzando los 2.752.102.737 de euros (2.638.099.298 las corredurías, que tuvieron un acusado declive, y 114.003.439 los corredores), frente a los 3.076.270.843 de 2016.

EL NEGOCIO DE LOS CORREDORES

La actividad de los corredores se centra en el negocio de No Vida, con especial relevancia en Resto Otros Daños (75,85%), OD Robos u Otros (71,11%), Incendio y Elementos Naturales (70,59%), Transportes (66,47%), Multirriesgos Industriales (64,75%), RC Otros Riesgos (56,75%), Caución (55,66%), Crédito (44,26%), Otros Multirriesgos (40,24%) y Pérdidas Pecuniarias (31,67%), ramos en los que lideran el volumen de primas comercializadas. Ocupan la segunda posición en la intermediación de primas de Multirriesgo Comunidades (32,30%), Enfermedad (29,23%), Autos (27,82%), Multirriesgos Comercio (27,49%) y Accidentes (25,54%). Es decir, menos en Asistencia Sanitaria, Dependencia, Seguros Agrarios, RC Riesgos Nucleares, Defensa Jurídica, Asistencia, Decesos y Multirriesgo Hogar, los corredores detentan las dos primeras posiciones en la distribución del resto de ramos.

POR RAMOS	Agentes exclusivos		Agentes vinculados		OBS-exclusivos		OBS-vinculados		Corredores		Oficinas de la Entidad		Portal de Internet		Otros Canales		Total	
	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %
ACCIDENTES	40,22	26,54	3,80	1,79	13,82	25,13	7,88	10,30	14,92	25,54	17,80	9,17	0,02	0,09	1,53	1,44	100	100
ENFERMEDAD	40,06	36,14	4,38	0,80	3,83	2,63	17,20	4,08	9,37	29,23	22,02	25,73	0,52	0,29	2,62	1,10	100	100
ASISTENCIA SANITARIA	21,46	20,34	2,95	1,38	10,74	6,27	7,36	3,94	10,10	15,34	44,98	50,69	0,70	0,48	1,70	1,56	100	100
DEPENDENCIA	58,91	91,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18,97	2,24	0,39	0,10	21,73	6,33	100	100
TRANSPORTES	33,35	14,88	1,47	0,55	0,26	0,39	1,08	0,49	61,24	66,47	2,50	16,92	0,02	0,00	0,08	0,29	100	100
INCENDIOS Y ELEMENTOS NATURALES	24,81	10,17	0,33	0,07	0,48	0,32	58,37	10,20	11,63	70,59	4,31	8,57	0,00	0,00	0,07	0,08	100	100
O.D.: ROBO U OTROS	10,46	8,77	21,06	1,73	22,80	6,78	15,02	2,60	9,38	71,11	14,61	8,17	5,68	0,66	0,99	0,16	100	100
O.D.: SEGUROS AGRARIOS	7,62	9,29	0,02	0,01	0,00	0,00	31,47	23,27	3,03	1,94	0,02	26,49	0,00	0,00	57,83	39,01	100	100
RESTO OTROS DAÑOS	13,42	11,88	0,71	0,79	0,00	0,02	41,21	10,91	43,27	75,85	1,36	0,52	0,00	0,00	0,02	0,04	100	100
AUTOS	38,97	37,88	3,53	3,50	2,24	2,78	4,54	3,83	26,97	27,82	10,89	10,73	2,90	2,87	9,97	10,59	100	100
R.C.: OTROS RIESGOS	45,39	25,28	1,23	0,87	3,03	2,67	11,72	3,91	28,87	56,75	7,58	6,81	0,13	1,79	2,05	1,92	100	100
R.C.: RIESGOS NUCLEARES	3,02	49,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,29	0,01	3,76	1,28	92,85	43,75	0,00	0,00	0,07	5,95	100	100
CRÉDITO	39,13	18,59	10,79	4,88	0,00	0,00	9,80	3,61	36,17	44,26	3,52	28,37	0,00	0,00	0,59	0,29	100	100
CAUCIÓN	7,22	10,10	0,01	0,01	14,49	13,20	0,83	0,49	58,68	55,66	18,64	20,47	0,00	0,00	0,13	0,07	100	100
PÉRDIDAS PECUNIARIAS	10,07	8,02	8,13	15,80	16,13	12,84	31,76	23,99	28,08	31,67	2,53	7,22	0,09	0,22	3,21	0,24	100	100
DEFENSA JURÍDICA	67,09	32,18	0,25	0,46	8,04	11,80	2,75	3,85	7,10	10,95	6,52	23,65	0,01	0,01	8,23	17,10	100	100
ASISTENCIA	28,24	20,88	0,78	8,50	0,10	1,29	0,42	0,22	1,05	6,06	67,02	45,70	2,17	16,61	0,22	0,74	100	100
DECESOS	66,23	69,99	0,33	0,24	1,74	4,82	8,11	3,02	2,54	2,10	20,14	19,23	0,07	0,05	0,84	0,54	100	100
MULTIRRIESGO HOGAR	40,89	39,82	1,33	1,20	11,52	14,28	23,49	23,31	13,75	13,36	4,87	4,54	0,42	0,33	3,74	3,15	100	100
MULTIRRIESGO COMERCIO	46,01	46,08	1,26	1,23	10,55	11,22	12,94	10,10	24,85	27,49	4,25	3,76	0,03	0,03	0,10	0,09	100	100
MULTIRRIESGO COMUNIDADES	59,56	58,60	1,33	1,23	1,11	0,88	2,66	1,80	30,31	32,30	4,62	4,54	0,01	0,00	0,40	0,64	100	100
MULTIRRIESGOS INDUSTRIALES	48,29	18,01	1,21	0,51	3,67	1,26	12,36	2,97	32,09	64,75	2,33	12,48	0,01	0,00	0,06	0,02	100	100
OTROS MULTIRRIESGOS	53,77	34,76	1,59	1,47	0,34	0,28	2,30	3,83	30,93	40,24	9,09	15,18	1,63	3,93	0,35	0,31	100	100

CUOTA DE MERCADO. VOLUMEN TOTAL DE NEGOCIO. DESGLOSE POR RAMOS NO VIDA 2017

En cuando a nueva producción, los corredores lideran Transportes, Incendio y Elementos Naturales, OD Robo u Otros, Caución, Multirriesgos Industriales, Resto Otros Daños, RC Otros Riesgos, Otros Multirriesgos, Multirriesgo Comunidades y Autos. En Accidente, Enfermedad, Asistencia Sanitaria, Crédito, Pérdidas Pecuniarias

PUNTO ÚNICO DE INFORMACIÓN

La DGSFP sigue contando con un Punto Único de Información en su web oficial (http://www.dgsfp.mineco.es/Mediadores/Punto_Unico_Mediadores.asp), en el que se incluye la información procedente de su Registro Administrativo Especial de mediadores de seguros, corredores de seguros y de sus altos cargos, y la relativa a los mediadores de seguros y de reaseguros inscritos en los Registros que llevan las Comunidades Autónomas con competencias administrativas en control y supervisión de mediación de seguros y de reaseguros. El principal objetivo de este Punto Único de Información, según el organismo supervisor, "es facilitar a los consumidores el acceso a los datos registrales del mediador que les oferta o intermedia un contrato, de manera que se pueda comprobar que se trata de un mediador supervisado y, por tanto, que cumple todas las garantías que exige la Ley para el ejercicio de esta actividad".

y Multirriesgos Comercio ocupan el segundo puesto por porcentaje de primas intermediadas.

En el total de ramos No Vida, las corredurías registradas en la DGSFP intermediaron 7.555.332.556 euros en primas; mientras que los corredores consiguieron 342.002.927 euros en primas. En el ramo de Vida, las corredurías alcanzaron 2.488.980.866 euros y los corredores lograron 87.919.043 euros. Las comisiones totales para las corredurías alcanzaron los 1.234.893.439 euros y para los corredores 53.321.219 euros.

#

Corredores y corredurías han intermediado primas por valor de 10.474.235.394 euros, sensiblemente por encima de los 10.393.554.023 del ejercicio anterior

NUEVO DESCENSO DE LOS PROFESIONALES QUE TRABAJAN CON MUCHAS ASEGURADORAS

Respecto de la distribución de la cartera de seguros intermediada por número de aseguradoras hay que distinguir entre volumen total de cartera y nueva producción. En cuanto al volumen total del negocio, y aunque siguen siendo gran mayoría los corredores y sociedades de correduría de seguros que trabajan con un número alto de compañías, en 2017 se ha mantenido la tendencia a la baja entre quienes colocan su negocio en 7 o más entidades (un 79,45% frente al 80,25% de 2016). Un 14,18% tiene colocado su negocio entre 4 y 6 entidades, y un 6,37% trabajan con tres o menos compañías.

Volumen total de negocio		
Nº aseguradoras	Nº corredores/sociedades	
	2016	2017
Tres aseguradoras o menos	181	198
Entre 4 y 6 aseguradoras	412	441
Entre 7 y 15 aseguradoras	1.255	1.302
Más de 15 aseguradoras	1.156	1.169
Nº Total de corredores/sociedades con actividad de cartera	3.004	3.110

En la nueva producción, el 73,55% de los corredores y sociedades de correduría de seguros tienen puesto negocio en 7 o más compañías (porcentaje similar al 73,53% del ejercicio anterior), un 17,28% entre 4 y 6 aseguradoras, y un 9,17% trabajan con tres o menos entidades.

Aitana Prieto

diferencia
pelayo
Si no cumplimos,
el año que viene
no pagas tu seguro
Ese extra que nos hace diferentes
pelayo
Ver condiciones generales del certificado de garantía en pelayo.com

XXI Foro de Gestión de Corredurías de Adecose

Las insurtech pueden **APORTAR** mucho a los corredores

Martín Navaz.

Adecose organizó, a mediados de junio, la XXI edición del Foro de Gestión de Corredurías en el que se debatió sobre la digitalización del sector, la transformación tecnológica y el desarrollo de las insurtech como claves de futuro. Allí se habló de la importancia de perder el miedo a la tecnologia y a las nuevas empresas porque pueden aportar mucho. De hecho, son grandes oportunidades de negocio y están ayudando a las corredurías a acelerar muchos procesos internos de innovación.

Rodrigo García de la Cruz.

En la presentación de la jornada, Martin Navaz, presidente de Adecose, informó que desde la asociación se va a intentar "saber qué está pasando en el mundo de las tech. La información nos puede llevar a tomar decisiones de acercarnos a ellas, puesto que son grandes oportunidades de negocio y están ayudando a las corredurías. Pero por ahora no parecen muy relevante porque son el 12-14%".

Rodrigo García de la Cruz, presidente de la Asociación Española Fintech & Insurtech, y experto en transformación digital, abrió el foro explicando cómo afectan estos cambios al sector financiero y asegurador. Asimismo dio a conocer los nuevos actores con los que se tendrá que colaborar en el futuro. De hecho proliferan año a año: En 2015 solo había unas 60 startups y ahora hay entre 500 o 600 fintech e insurtech.

En opinión de García de la Cruz, "todo lo que se pueda digitalizar, automatizar y conectar se va a hacer. Pero la buena noticia es que los corredores no estáis solos porque muchas tech han aparecido para ayudaros". El presidente de la Asociación Española Fintech & Insurtech sabe que el desconocimiento genera rechazo pero apunta que "es importante perder el miedo a la tecnologia y a las nuevas empresas porque pueden aportar mucho. Las insurtech son una oportunidad para acelerar muchos procesos internos de innovación".

Para el presidente de la Asociación Española Fintech & Insurtech "hay más capacidad de colaboración y de desarrollo en seguros que en finanzas. Podemos ayudar en el desarrollo de los seguros *on demand*, el tema de *health*... Hay posibilidad de muchos nuevos productos. También hay muchas compañías generando eficiencias internas en el siniestro, tratamiento de datos...".

Además habló del Sandbox que es "un entorno controlado o espacio seguro de pruebas para proyectos innovadores que se encuentran en estado inicial de desarrollo". Está aprobada la creación del Sandbox pero está parada por la falta de Gobierno. "Si hay un sandbox ambicioso en 2 años se podrán generar 5.000 nuevos empleos y mil millones de euros".

Si hay un sandbox ambicioso en 2 años se podrán generar 5.000 nuevos empleos y mil millones de euros

VALOR AÑADIDO DE LAS INSURTECH

La primera mesa redonda 'Innovación y tecnología. El valor añadido de las insurtech' ahondó en la necesidad de colaboración con los nuevos modelos de negocio nativos digitales para crear un perfil de corredor de seguros que combine lo más tradicional del negocio con las últimas tendencias tecnológicas, a fin de responder a las propias necesidades de un nuevo perfil de consumidor.

Igor Fernández, Isidre Mensa, David Navarro y Ricardo Sánchez.

Ana García Barona.

La mesa fue moderada por David Navarro, responsable de la vertical insurtech AEFI y CEO de Wiquot, y en ella participaron representantes de empresas especializadas en la distribución de seguros online, como Isidre Mensa, CEO de MPM Software; Igor Fernández, CEO de Segguroo; y Ricardo Sánchez, CEO de Clicksurance.

En el debate se puso de relieve que estas compañías son las principales aceleradoras de la transformación del sector financiero dando un servicio adaptado a las necesidades de los nuevos clientes. Los participantes destacaron los elementos que caracterizan la transformación digital del sector, que pasa por las nuevas herramientas, los medios, la cultura corporativa y los procesos de innovación.

Isidre Mensa está convencido de que tenemos que integrar los dos modelos. "Bien porque desde la correduría abarcamos modelos de insurtech o bien porque incorporemos a la correduría alguna insurtech que esté funcionando. Nosotros desde MPM vamos a facilitar esa conexión. Hasta ahora había muchos acuerdos de insurtech con aseguradora y se debe ampliar más a los corredores. Pero las insurtech tenéis que dejar claro

SEIS MIL EUROS PARA LA FUNDACIÓN ECOMAR

Theresa Zabell de Fundación Ecomar.

Tras el Foro, la asociación hizo entrega en su tradicional cena de gala anual del XII Premio Adecose a la Fundación Ecomar, valorado en 6.000 euros. La Fundación Ecomar, que comenzó a trabajar en 1999, tiene como misión luchar por el estado de salud de los mares desarrollando actividades de limpieza de costas, recogida de residuos y una labor de concienciación dirigida a niños. Precisamente esta entidad es pionera en la limpieza de costas con los más pequeños para que en el futuro sean conscientes de la importancia de mantener nuestro entorno limpio de residuos. El premio lo recibió, de manos de Martín Navaz, la presidenta de la fundación, Theresa Zaball.

qué buscáis del corredor y qué le aportáis".

Igor Fernández presentó su empresa a los asistentes al evento: "Tenemos una plataforma para que todos los que vendan seguros pasen por nosotros y para que eso siga siendo así, tenemos que aportar valor. Hemos empezado como agregador y tenemos trabajando con nosotros 150 corredurías, que son las que pueden asesorar y vender". Su mayor problema, comenta, es enfrentarse al miedo de los corredores de que les van a quitar los clientes, pero ya han cerrado un acuerdo con una asociación de corredurías.

Las insurtech van a ampliar el modelo de negocio asegurador

Ricardo Sánchez tranquilizó a los asistentes sobre la función de las insurtech indicando que "las insurtech vamos a quitaros el trabajo administrativo". En 2 años han llegado a 2 millones de primas y 1.700 pólizas al mes y trabajan el 100% de su negocio con el canal corredores vendiendo básicamente seguros para el móvil. "Trabajamos con 12 acuerdos con corredurías y queremos que sean más", afirma el CEO de Clicksurance.

Entre las cosas que buscan de los corredores está, según Fernández, que aporten "su visión de cómo llegar a los clientes. Nosotros os ayudamos a sacar más beneficio de vuestros clientes. Con la tecnologia que aportamos, ayudamos a las corredurías a vender mejor. Queremos ser capaces de facilitar el dato necesario para que el corredor asegure bien el riesgo".

Mensa está convencido de que "las insurtech van a ampliar el modelo de negocio asegurador".

Posteriormente se desarrolló la ponencia sobre 'Tendencias de la digitalización en el sector' por parte de Diego García, Digital Customer Intelligence Lead de EY, especialista en transformación digital y en la aplicación de la tecnología e innovación para impulsar y crear nuevos modelos de negocio en las compañías. Indicó que es importante en los procesos de digitalización de las empresas, las personas, la metodología de trabajo y la cultura empresarial.

En su opinión, "el dato va a dar la llave a esta transformación. Se llevará el gato al agua el que sepa recopilar y analizar ese dato para que sea útil. El dato te puede permitir conocer mejor el riesgo y asegurarlo

mejor". Parafraseando al fundador de Amazon (Jeff Bezos) dijo que "No se gana dinero por vender si no por ayudar al cliente a tomar su mejores decisiones de compra".

SANDBOX SERÁ PRONTO UNA REALIDAD

En el cierre del foro, el sandbox volvió a cobrar relevancia con Ana García Barona, responsable de regulación de la Subdirección General de Seguros y Regulación de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), que habló del marco regulatorio de las insurtech y de la futura implantación de esta innovación tecnológica en España. García Barona recordó que a finales de febrero se aprobó un anteproyecto de Ley que incluía la creación de este banco de pruebas para empresas Fintech, que les permitirá trabajar en un marco supervisado y regulado sin contar con las barreras de las normas vigentes en el sector financiero.

Por un lado, se quiere garantizar que las autoridades financieras dispongan de instrumentos adecuados para conseguir el cumplimiento de sus funciones supervisoras en un ámbito digital; y por otro lado, se quiere fomentar el proceso de innovación no poniéndole cortapisas con los cauces que actualmente tiene la normativa.

El sadbox o espacio controlado de pruebas permitirá crear condiciones seguras para que puedan probase innovaciones financieras de base tecnológica bajo vigilancia de los supervisores y con máximas garantías para los participantes con la participación de los clientes como si estuvieran actuando de verdad con estos instrumentos.

Diego García.

Todo lo que se pueda digitalizar, automatizar y conectar se va a hacer. Pero las insurtech han aparecido para ayudar a los corredores en esta labor

La representante de la DGSFP resaltó el hecho de que se articula con una estructura original porque es mediante una ley y un protocolo. "Eso quiere decir que mientras que la ley garantiza la seguridad, el protocolo proporciona la flexibilidad que requieran esos proyectos".

Hay que presentar un proyecto que, una vez aprobado para penetrar en el sandbox, no estará sometido a la legislación de cada sector pero sí a lo establecido en el sandbox. Se hace un seguimiento de las pruebas y de que el protocolo se cumple.

El proyecto cuenta con el apoyo del sector y con el apoyo político de las diferentes fuerzas parlamentarias. En Europa, seis países cuentan con un sandbox, entre ellos Reino Unido que trabaja con ello desde 2015. Para los órganos reguladores puede ser esencial para establecer una normativa adaptada a los nuevos tiempos. Con esta medida, España se suma a los países a la vanguardia tecnológica que cuentan con sistemas similares para acompañar la transformación digital del sistema financiero.

No obstante, con la aplicación del sandbox García Barona se pregunta "¿Dónde queda la protección del asegurado cuando se contrata rápidamente por una aplicación de internet?". Además puso en cuestión el hecho de individualizar el seguro porque se diluye la filosofía de compartir riesgos. Eso puede llevar a que haya ciertas personas que no podrán acceder a los seguros.

Ángel Corada.

Elena Jiménez de Andrade.

Javier Ruiz.

V Foro Madrid Seguro

El cliente necesita que le **EXPLIQUEN** sus necesidades aseguradoras

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid** celebró a finales de junio la V edición del Foro Madrid Seguro, bajo el lema 'Mediación y nuevos modelos de competencia'. Entre otras cosas se habló del escaso gasto medio que realiza el español en seguros: unos 1.800 euros. De hecho, para llegar al nivel de Italia, nos faltan 40.000 millones de euros. Para alcanzarlos es importante el papel del mediador porque el cliente no conoce todas sus necesidades, hay que ir a explicárselas. Algo que hacen bien los corredores y agentes.

Tras las palabras de bienvenida de Ángel Corada, gerente del Colegio de Madrid, tomó la palabra Elena Jiménez de Andrade, presidenta de la institución colegial madrileña y del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros. Quien afirmó que aunque "los mediadores también necesitamos de las nuevas herramientas para ser más ágiles y competitivos, el factor humano seguirá siendo un valor diferencial en la relación con el cliente, donde la cualificación y la profesionalidad son imperativos. Nuestra capacidad de escuchar al clien-

Ernesto Saenz de Buruaga, Joaquín Leguina y Alberto Ruiz Gallardón

Juan Manuel López–Iturriaga.

Alberto Ruiz-Gallardón y Joaquín Leguina. En el debate se profundizó en cuestiones de índole política como el terrorismo, a raíz de la entrevista a Arnaldo Otegui emitida en televisión un día antes, de la que se criticó el hecho de que su propósito no hubiese sido trasladar contenidos informativos sino blanquear a Otegui y Bildu como parlamentario y partido político. Sobre el Gobierno español indicaron que tal vez lo que se busca es la convocatoria de nuevas elecciones porque parece que comienza a crecer el bipartidismo de nuevo. Además, hablaron del independentismo catalán y el auge de la ultraderecha con Vox.

te y de saber cuáles son sus necesidades es la mejor manera de sacar un cuerpo de ventaja a nuestros competidores".

Tras la intervención de Jiménez de Andrade, Javier Ruiz, viceconsejero de Economía de la Comunidad de Madrid, inauguró oficialmente la V edición de Madrid Seguro haciendo hincapié en la importancia que tiene el sector seguros en la economía madrileña pues supone el 4,6% del PIB de la capital. Asimismo puso en valor lo que aporta el canal mediador a la distribución aseguradora, que se tiene que enfrentar a retos como la nueva Ley de Distribución, la transformación digital y tener el equipo humano adecuado para seguir aportando valor a los clientes. Pero, en su opinión, "si se abordan bien, se pueden convertir las amenazas en oportunidades para el sector".

La sesión inaugural del foro fue con el periodista Ernesto Sáenz de Buruaga, que realizó una entrevista a dos a los expresidentes de la Comunidad de Madrid,

Ernesto Sáenz de Buruaga, Joaquín Leguina, Alberto Ruiz Gallardón, Elena Jiménez de Andrade, Vicente Cancio, Luis Sáez de Jaúregui y Cristopher Bunzl.

DIGITAL SÍ, PERO CON ASESORAMIENTO

Tras ese repaso por la actualidad, ambos políticos se integraron en una mesa de debate que contó con la presencia de Elena Jiménez de Andrade; Vicente Cancio, CEO de Zurich España; Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución de AXA; y Cristopher Bunzl, director general de Mutua de Propietarios.

Sáenz de Buruaga introdujo en la mesa redonda el tema del gasto medio en seguros que realiza cada español al año, que es de 1.800 euros. Algo que para Luis Sáez de Jáuregui sigue bajo: "En España, las primas suponen el 5,4% del PIB. Bastante menos que en Italia, que son muy parecidos a nosotros, en donde supone el 8,6%". Eso refleja el déficit de primas que existe. "Nos faltan 40.000 millones de euros para estar al nivel de Italia". En su opinión, para alcanzarlos es importante el papel del mediador porque "el cliente no conoce todas sus necesidades, hay que ir a explicárselas". Por eso, "en AXA no vemos a Google un competidor para el sector asegurador".

Ramón Albiol, Carlos Ordóñez, José Ramón Álvarez, Carlos Palos, Ángel del Amo y Fermín Riaño.

Juan Manuel Blanco, Juan Manuel López-Iturriaga, Francesc Rabassa, Juan Carlos Muñoz, Sergio Benito, Javier López, Fernando López Morón y Luis Entrella

El factor humano seguirá siendo un valor diferencial en la relación con el cliente

Para Cristopher Bunzl, "no es un problema de capital el que Google no esté en seguros". La realidad es que "van cambiando los riesgos" y nuestro *expertise* nos permite "gestionar los nuevos riesgos".

Sobre el tema de la venta por internet, se minimizó su importancia puesto que en Autos que es el ramo que más se distribuye por este canal, solo se vende el 10% de las pólizas. Y en Salud, el 66% de las veces que se consulta este seguro en Internet, se adquiere fuera de la red. En opinión de Bunzl, "hay seguros que necesitan asesoramiento y no se compran por internet". En cuanto a la economía colaborativa, piensa que "se van a crear nuevos modelos de negocio. Ahí tendremos que reinventarnos.

Carlos Ordoñez.

Miguel Benito.

La clave estará en cómo las compañías y los mediadores daremos asesoramiento a través de la digitalización".

Jiménez de Andrade afirmó que "nuestro reto está en conectarnos con el cliente. Si este es digital tenemos que estar digitalizados y adelantarnos a nuestros asegurados utilizando adecuadamente los datos. Tenemos que ser imprescindibles en la cadena de valor. Cada vez somos más porque el cliente cada vez tiene más claro que necesita trato humano".

Cancio, por su parte, se refirió a la velocidad a la que está cambiando todo, y eso "también es una oportunidad para la mediación". Asimismo, vaticinó que "en breve, el mundo va ser completamente diferente en seguros personales y para pymes, mercados en los que estamos trabajando con la mediación".

El sector Seguros aporta el 4,6% del PIB de la economía madrileña

SOBREVIVIR A LOS CAMBIOS

A continuación se celebraron dos workshops, precedidos de sendas conferencias, en los que se han analizado cuestiones relacionadas con la competitividad en las empresas y las últimas tendencias en digitalización. El exjugador de baloncesto del Real Madrid y de la Selección Española, Juan Manuel López-Iturriaga, ofreció la ponencia titulada 'Historias de un superviviente', en la que trasladó los valores del deporte al ámbito empresarial. Iturriaga habló de cómo, voluntariamente o involuntariamente nos tenemos que enfrentar a los cambios. Esta necesidad de enfrentarnos a los cambios cada vez es más rápido y por eso necesitamos ser más flexibles. En su opinión, "las ventajas competitivas están en querer afrontar esos cambios porque siempre nos ofrece la oportunidad de mejorar lo que somos. Después se verán los recursos y aptitudes que tenemos". Aportó la teoría de 'las 3 sin' para afrontar los cambios: sin nostalgia, sin victimismo (es poco eficaz porque el problema está afuera y no podemos hacer nada) y sin miedo.

Tras la charla de López-Iturriaga, se dio paso a la primera mesa de debate, en la que Francesc Rabassa, director general de Ca Life; Juan Carlos Muñoz, director comercial de Arag; Sergio Benito, director de Distribución Tradicional de Liberty; Javier López Linarez, CEO de Grupo Concentra; Fernando López Morón, director de Desarrollo del Canal Corredores de Mapfre España; y Luis Entrella, director comercial de Seguros Catalana Occidente, moderados por Juan Manuel Blanco, director editorial de Inese, abordaron 'La competitividad en la empresa'. Sobre la legislación se dijo que aunque entorpece no es mala (sí es un problema la sobre regulación) y conlleva cambios en la relación con el cliente. Para todos los ponentes el aseguramiento es necesario para explicar todos los servicios que se pueden utilizar. El

cliente está abierto a novedades pero no a perder el buen trato cuando lo recibe. Por eso, el mediador estará siempre donde aporte valor.

LAS INSURTECH SON UNA PALANCA DE INNOVACIÓN

El ingeniero de Telecomunicaciones Carlos Ordóñez, que lidera actualmente la Dirección Digital para Seguros en Europa de Everis, abrió el segundo workshop titulado 'Los nuevos escenarios del sector seguros', un taller que estuvo enfocado hacia el desarrollo tecnológico y la digitalización.

"Las insurtech no tienen que ser vistas como una amenaza, sino como una palanca de innovación", indicó Carlos Ordóñez. Quien comentó que cada año las aseguradoras invierten 4 millones de euros en innovación. Esta inversión se realiza en startups maduras que ya tienen clientes. De hecho, a nivel mundial, 76 compañías han invertido o se han asociado con 268 startup y el 55% han invertido en insurtech, fintechs o en startups relacionadas con la salud. Ordóñez afirma que "cada vez más, las aseguradoras se interesan por startup que estén fuera de su propio sector ya que buscan nuevos nichos y experiencias que complementen sus productos". Carlos Ordóñez hizo un avance del Informe Insurtech 2019 que ha elaborado su empresa y que se publicará próximamente.

Tras su intervención, dio comienzo la segunda mesa de debate que, moderada por Ramón Albiol, director general de Marketing Site y editor de SegurosTV, contó con la participación de José Ramón Álvarez, director comercial zona centro de Allianz; Carlos Palos, director de distribución y Ventas de Zurich; Fermín Riaño, director del Canal Corredores de Generali; y Ángel del Amo, vocal de Agentes, Comunicación y Tecnología del Colegio de Madrid. Entre otras cosas se dijo que las insurtech son nuevos actores que están ahí para permitirnos llegar al cliente con nuevas fórmulas.

Christopher Bunzl y Elena Jiménez de Andrade.

Lola Romero y Elena Jiménez de Andrade.

Se espera que el mayor cambio se produzca en el seguro de Autos. De hecho se apuntaron 6 elementos claves: autos se va a convertir en un *commodity*; el cliente tiene mucha información y pide transparencia y pagar lo justo por esa cobertura; personalización basada en el estilo de vida del cliente; el seguro no será el seguro del vehículo sino de la persona que conduce diferentes vehículos; estilo de vida basado en el minuto (seguro basado en trayectos o en minuto); y sostenibilidad de la economía.

Previo a la clausura del Foro por parte de Elena Jiménez de Andrade, el Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid entregó el 'Premio Madrid Seguro' que, en su tercera edición, la institución colegial ha otorgado al periodista Miguel Benito, por la labor de divulgación que realiza en su programa 'Todos Seguros' de Capital Radio.

Ya por la noche, se celebró la Fiesta de la Patrona del Colegio de Madrid donde se entregó dos premios: el premio Azucarillos a Christopher Bunzl, director general de Mutua de Propietarios, por haber demostrado una clara apuesta por la mediación; y el de Madrileño Destacado del Año, que lo recogió Lola Romero, directora del equipo del Atlético de Madrid Femenino por sus méritos personales, trayectoria profesional y actuaciones sobresalientes.

CenterBrok | Grupo CB

Descubre CenterNet

El icono de las soluciones para correduría

Aumenta la **rentabilidad** de tu negocio

Con modernas **herramientas tecnológicas**

Acuerdos y soluciones para tu correduría

Autonomía de gestión

Titularidad de la cartera

Llámanos sin compromiso: 91 014 95 01 o descarga el dossier informativo en www.centebrok.es

2ª Convención de Newcorred

Para seguir siendo corredor se necesitará **FACTURAR** unos 15.000 euros de comisionamiento

'Nuevos corredores hoy, pilares del canal mañana' fue el lema elegido para la 2ª Convención de Emprendimiento en la Profesión de Corredor de Seguros de **Newcorred** celebrada en junio. Toda la jornada se centró en la motivación de los nuevos corredores a los que se les aconsejó estar asociados y buscar su nicho de mercado. En cuanto a las exigencias de negocio para seguir siendo corredor, se dijo que la nueva ley de distribución establece la necesidad de que en dos ejercicios consecutivos no se tenga menos de 100.000 euros de cartera. Eso supone unos 15.000 euros de comisionamiento.

Tras tres años y medio de su creación, Newcorred cuenta con 205 integrantes. De ellos, 168 miembros con clave de corredor activa y 37 afiliados (en su mayoría son estudiantes). Su objetivo es finalizar 2019 con 225 y llegar a los 350 en 2021. Su gerente, Álvaro Garzón, explicó que de cada 3 altas en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), una ingresa en esta asociación. Al igual que sus asociados, su negocio también está creciendo. Con las 10 primeras compañías han conseguido una facturación de 18.500.000 de euros y trabajan con 61 aseguradoras. En este sentido, su presidente, Jorge Campos, agradeció la ayuda que están recibiendo de las 25 aseguradoras con la que tienen acuerdos pero pidió que "se dé un paso más para que todas las delegaciones de las compañías sepan quiénes somos los nuevos corredores".

La jornada estuvo cargada de mensajes motivadores para los nuevos corredores primero con María Molezun, secretaria del Instituto Internacional para la Resiliencia y el Desarrollo Emocional (IRYDE) y socia de Integrando Excellencia, que habló de 'Cómo desarrollar la fortaleza a través de confianza'. Entre otras cosas, aportó los pasos que se tienen que dar para realizar una comunicación asertiva: con estos hechos, yo me siento cómo estoy emocionalmente, digo lo que necesito, te lo pido, comienza la negociación entre ambos y ponemos límites. Además dijo que "en la comunicación hay que trabajar el no juicio, para empatizar y basarnos en hechos constatables".

Posteriormente se celebró una mesa redonda moderada por el periodista Javier Peña, director y presentador del programa 'Madrid Trabaja' de Onda Madrid, sobre 'El valor de la cantera para garantizar el futuro del equipo' en el que participó Esther Postigo, de la División de Personas y Organización de Endesa; Tomás Martín, miembro del Consejo Asesor del Club Baloncesto Estudiantes; y María Molezun. Todos ellos estuvieron de acuerdo en que es necesario la confianza entre la empresa y su plantilla o colaboradores. Hay que huir de la exigencia y buscar la excelencia. Ahora se premia la valentía, que se intente hacer cosas nuevas y con descaro porque no existe el fracaso, solo el aprendizaje.

Jorge Campos.

María Molezun.

Con las 10 primeras compañías los asociados de Newcorred han conseguido una facturación de 18.500.000 de euros y en total trabajan con 61 aseguradoras

Javier Peña, Esther Postigo, Tomás Martín y María Molezun.

LA VOZ DE LA EXPERIENCIA

La voz de la experiencia la pusieron Elisa Poch, socia fundadora de EPG Salinas Correduría de Seguros; Gregorio Arriscado, corredor de seguros del Grupo Arriscado; y José Ruiz, presidente de Ruiz Re Correduría de Seguros, en la mesa redonda sobre '... Cuando yo empezaba como corredor/a...', moderada por Francisco Betés, presidente de IMAF. Los tres dieron su versión de cómo empezaron hace más de 40 años y recalcaron la importancia de estar en una asociación y de buscar el nicho de mercado adecuado.

EL CORREDOR DISEÑARÁ PRODUCTOS PARTIENDO DE LA VISIÓN INTEGRAL DEL CLIENTE

Para clausurar el acto, se contó con Raúl Casado, subdirector General de Autorizaciones, Conductas de Mercado y Distribución de la DGSFP, que entre otras cosas aconsejó a los nuevos corredores "enfocarse en su modelo de negocio a futuro y no centrarse tanto en la competencia. El cliente pide productos a medida y el corredor tendrá que diseñar ese producto partiendo de la visión integral del cliente".
Además dijo que la omnicanalidad no es una cuestión solo de las aseguradoras, sino "también de los corredores". El cliente reclama al corredor "agilidad, simplicidad y transparencia". Lo importante es "analizar cuál es el modelo de negocio, cuáles son los productos principales" y, a partir de ahí, reflexionar sobre los diferentes medios de llegar al cliente.
Sobre la trasposición de la IDD se mostró confiado de que "en breve" se pueda tener una ley definitiva de distribución. Indicó que es un "texto asumido por parte de las empresas" y destacó que hay que esperar pocos cambios y pocas novedades. De hecho, en su opinión, "en la práctica ya debería estar implementada por parte de las personas que se dedican al mundo de la distribución". Asimismo, comentó que se trabajará en el desarrollo de la ley de la Documentación Estadístico Contable, para que se tenga un conocimiento de la situación del sector por parte de los propios mediadores.

Ahora se premia la valentía, que se intente hacer cosas nuevas y con descaro porque no existe el fracaso, solo el aprendizaje

Francisco Betés, Elisa Poch, Gregorio Arriscado y José Ruiz.

Jorge Campos, Francisco Betés, Eduardo Orri y Pablo Surdo.

Irene Villa.

Carlos Maldonado.

Entre las diferencia de entonces a ahora, Poch agradeció el hecho de que "haya muchas corredoras nuevas" porque cuando ella empezó había muy pocas. Además señaló que la clave de su éxito está en que "apostamos por la especialización y la planificación".

Arriscado también destacó la importancia de la especialización, que en su caso les llevó al seguro rural y agrícola "tenemos 2.000 tractores asegurados", indica.

Por su parte, Ruiz Re es un ejemplo de adaptación a los nuevos tiempos y por apostar por ampliar su red de colaboradores que desde 2011 les ha permitido tripli-

car su facturación. José Ruiz señaló que "los tiempos son distintos, ahora es básico destinar un 4-5% del presupuesto de la empresa a las tecnologías".

Para Elisa Poch "la innovación es poner ideas nuevas en funcionamiento. No hay fracasos. Si te equivocas, te levantas y vuelves a comenzar".

SOLO IMPORTA LA RENTABILIDAD

Tras el descanso del café se retomó la jornada con una mesa redonda compuesta por consultores en la que se habló de '¿Qué hay de verdad y de mentira en que el tamaño es lo importante para subsistir como corredor o correduría?'. Estuvo moderada por Jorge Campos y participaron Francisco Betés; Eduardo Orri, consultor y socio director de OC Consultores; y Pablo Surdo, consultor y socio director de Dextra Consultores. Todos ellos dijeron que lo realmente importante no es el tamaño sino la rentabilidad con un buen ratio por cliente. Algo que, según Surdo, se produce porque "se está aplicando una gestión empresarial que hace aumentar el ratio de pólizas". Sin embargo se comentó que las correduría grandes consiguen mayor rentabilidad que las pequeñas, aunque pueden tener más gastos. Betés expuso que para las pequeñas correduría "la media de sus comisiones está en 45.000 euros". En su opinión, el hecho de que el número de corredores y correduría no se reduzca es una señal de que tan solo "hay que buscar el hueco de negocio, que a veces surge en una conversación con un cliente".

En opinión de Orri, "la especialización permite un mejor vínculo con tu cliente". Además aconsejó a todo el que empieza que tenga "unos objetivos muy definidos, crear una imagen de marca, aportar *expertise* y especialización, elegir bien los *partners* y tener en cuenta el nicho de clientes y de productos".

Jorge Campos, Gregorio Arriscado y Raúl Casado.

Raúl Casado.

La rentabilidad se produce aplicando una gestión empresarial que hace aumentar el ratio de pólizas

Sobre el tema del tamaño de las correduría Campos señaló que "la nueva ley de distribución establece la necesidad de que en dos ejercicios consecutivos no se tenga menos de 100.000 euros de cartera si se quiere mantener la clave de corredor. Para los que acaban de iniciar esta profesión se les concede tres años pero como es necesario incumplir el requisito dos años seguidos, estaríamos hablando de un plazo de 5 años. Esa cartera supone unos 15.000 euros de comisionamiento, algo bastante razonable. Invito al sector a que se apoye en esa cifra como referencia".

Posteriormente Irene Villa, dio su visión de vida con la ponencia 'Saber que se puede' y habló de la importancia de estar motivado para alcanzar nuestro objetivo. Porque como dijo Mandela, "Todo parece imposible hasta que se hace".

Como colofón al acto se entregaron los premios al mérito emprendedor Newcorred 2019 que recayeron en Gregorio Arriscado, corredor de seguros con clave F0001 en la DGSFP; y en Carlos Maldonado, ganador de la 3ª Edición de Máster Chef y dueño del restaurante Raíces en Talavera de la Reina.

Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución y Ventas de AXA España

Invertir en tiempos de **TIPO CERO**

En 2019 más de 800.000 millones de euros están en cuentas y depósitos porque el ahorrador intenta evitar el riesgo a toda costa. Pero, dependiendo del perfil y experiencia, se puede recurrir al asesoramiento de un experto mediador de seguros que, en base al análisis de su cliente, pueda ofrecer las soluciones que más se adapten a los objetivos de cada inversor..

Desde que en 2016 el Banco Central Europeo fijara los tipos de interés en el 0%, no dejamos de escuchar que son malos tiempos para el ahorrador.

Es innegable que los depósitos y cuentas remuneradas que, años atrás, reportaban interesantes retornos a los ahorradores más conservadores, han desaparecido.

Todo apunta a que esta tendencia va a continuar estructuralmente en el tiempo. Sin embargo, en España confiamos mayoritariamente los ahorros a ese tipo de productos. En 2019 más de 800.000 millones de euros están en cuentas y depósitos. El ahorrador intenta evitar el riesgo a toda costa. Pero la falsa creencia de que en los depósitos no se pierde dinero tiene un precio. La inflación, estabilizada entorno al 2%, juega en su contra, haciendo que el valor de sus ahorros disminuya y, por tanto, pierda poder adquisitivo. Cada año en el que no se obtiene retorno del ahorro, se pierde un porcentaje equivalente a la tasa de inflación.

Afortunadamente, existen otras opciones de inversión más allá de los clásicos depósitos si queremos rentabilizar lo ahorrado.

ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

La estrategia de inversión debe tener en cuenta dos aspectos fundamentales: EN QUÉ se invierte: conocer bien los productos y el nivel de riesgo asociado, y saber cuándo se va a poder disponer del capital y en qué condiciones; y CÓMO se invierte: hacerse de manera diversificada y gradual en el tiempo, no invirtiendo todo de golpe, contribuye a disminuir el riesgo.

Dependiendo del perfil y experiencia, se puede recurrir al asesoramiento de un experto mediador de seguros que, en base al análisis de su cliente, pueda ofrecer las soluciones que más se adapten a los objetivos de cada inversor.

En la actualidad existen productos de seguros que cubren todos los perfiles de rentabilidad / riesgo. En AXA, se cuenta con Asigna, una única inversión con múltiples opciones. Se trata de una solución para inversores que quieren construir su patrimonio a

La inflación, estabilizada entorno al 2%, juega en contra de los depósitos hacieno que el valor de los ahorros disminuya y, por tanto, pierda poder adquisitivo

medio-largo plazo en Fondos de Inversión con liquidez inmediata. Permite gestionar de forma dinámica la inversión, seleccionando una cartera totalmente personalizada según el perfil de riesgo, con la tranquilidad de saber que los fondos de inversión están gestionados por gestoras internacionales de reconocido prestigio. El producto también es adaptable para la Previsión Social Colectiva de la empresa y sus directivos, tanto empresas pymes como no pymes.

Y para aquellos clientes que todavía no se atreven a dar el salto a este tipo de productos, Asigna cuenta con el servicio de cobertura iProtect: una solución que protege el 85% de la inversión, de tal manera que protege las ganancias ya obtenidas en el tiempo, limitando las posibles pérdidas. El servicio iProtect está disponible para una amplia oferta de fondos de inversión y también para carteras modelo. La contratación de esta protección es opcional, pudiéndose activar o desactivar en cualquier momento.

El ahorro es el pilar financiero de muchas familias. Asimismo, existe una clara necesidad de ahorrar para la jubilación. Las decisiones asociadas al capital no se deben tomar a la ligera. A muchos ahorradores les da respeto invertir en bolsa pues consideran que están poniendo en riesgo su patrimonio. Esto no tiene porqué ser así recurriendo a un mediador profesional que asesore a su cliente..

BLOCKCHAIN y el sector asegurador

Javier Contin, director de Innovación en SOS Seguros y Reaseguros S.A.

Blockchain tiene un gran potencial para el sector asegurador. De hecho, algunos estudios apuntan a que en 2027, aproximadamente el 10% de la economía mundial estará directamente relacionada con ella. Entre sus usos están los contratos inteligentes, que se auto-ejecutan cuando se cumplen las condiciones prefijadas en su programación. Cuando la plataforma conectada a Blockchain confirma el evento, el asegurado recibe la indemnización contratada de manera directa, sin que tenga que iniciar la reclamación. Esto va a suponer que las tramitaciones van a ser mucho más rápidas y con menos incidencias para todos los intervinientes: clientes, aseguradoras, mediadores, peritos, reaseguro, etc.

No es fácil encontrar una definición clara de Blockchain, ya que la "cadena de bloques" es un concepto muy distinto a cualquier cosa que hayamos conocido hasta ahora. Una de las mejores explicaciones se la escuché a Alex Preukschat (AlianzaBlockchain.org): es una red de computadoras que se comunican entre sí, integrando entre ellas una base de datos segura, a través de una serie de reglas o protocolo común. Funciona sin validación centralizada, sino por consenso. Un ejemplo conocido es Bitcoin, una *criptomoneda* que no necesita de la intervención de bancos centrales ni administraciones públicas para operar, ya que funciona gracias a una contabilidad pública compartida y en la que todas las transacciones confirmadas se incluyen en la cadena de bloques.

Otros usos son los contratos inteligentes, que se auto-ejecutan cuando se cumplen las condiciones prefijadas en su programación. Cuando la plataforma conectada a Blockchain confirma el evento, el asegurado recibe la indemnización contratada de manera directa, sin que tenga que iniciar la reclamación.

Nos encontramos por tanto ante contratos automáticos que funcionan con base en el principio *if-then* (si-entonces) con la consiguiente desintegración vertical y una clara aplicación en el sector seguros, fomentando en lo que se refiere a producto, los seguros *peer to peer* o seguros colaborativos y los microseguros.

Esto va a suponer que las tramitaciones van a ser mucho más rápidas y con menos incidencias para todos los intervinientes: clientes, aseguradoras, mediadores, peritos, reaseguro, etc. Y todos sabemos que el tiempo de gestión es dinero y que ese ahorro podrá repercutirse en un ahorro de primas y un aumento de prestaciones.

BLOCKCHAIN TAMBIÉN SERÁ ÚTIL EN LA CONTRATACIÓN DEL SEGURO

Pero no solo tiene aplicación en el momento de tramitación de un siniestro. La gestión del propio contrato de seguro es un quebradero de cabeza para compañías, mediadores y tomadores.

Recabar la identidad de tomador y asegurado, los consentimientos adecuados, la aceptación de las cláusulas de protección de datos, la información de perfilado de riesgo etc. es una ardua tarea en la que el margen de error es todavía muy alto, por lo que una tecnología que da certeza en cuanto a la información y la identidad va a ser clave en este momento de la relación entre industria y cliente.

Otra aplicación clara en nuestro sector se da en la prevención y detección del fraude. La gran mayoría de los siniestros declarados son reales, pero hay quienes intentan obtener una indemnización ilícita falseando información. Blockchain permite garantizar las transacciones que tiene registradas, predecir actividades fraudulentas y mejorar la colaboración entre compañías, evitando por ejemplo más de una reclamación por un mismo siniestro.

En el reaseguro, el flujo de información es clave en un proceso que actualmente es complejo y en el que intervienen múltiples actores sin un único modelo estandarizado. La tecnología Blockchain va a ser de utilidad al proporcionar una red simplificada y segura para el intercambio de información entre las partes, ya que esta se actualiza de manera inmediata, algo clave para la eficiencia y la seguridad de la actividad reaseguradora.

La tecnología Blockchain va a ser de utilidad al proporcionar una red simplificada y segura para el intercambio de información entre las partes, ya que esta se actualiza de manera inmediata

¿Cuándo comenzaremos a percibir en el sector las ventajas de Blockchain? Parece evidente que estamos en una fase temprana del desarrollo de esta tecnología, pero algunos estudios apuntan a que en el año 2027, aproximadamente el 10% de la economía mundial estará directamente relacionada con ella. Las aseguradoras tenemos que apostar por innovar en tecnología, procesos y productos basados en Blockchain, en colaboración con Startups, reaseguradoras y mediadores, consiguiendo beneficios para el asegurado basados en la comodidad, la rapidez y el ahorro, aportando valor en elementos más visibles para el cliente y evolucionando nuestro modelo de negocio.

Nueva modalidad del seguro Multirriesgo para maquinaria agrícola

Mapfre ha lanzado una modalidad nueva de su seguro Multirriesgo para maquinaria agrícola, que incluye mayores coberturas para tractores, aperos y cosechadoras de cereales. Entre ellas destaca la protección de los dispositivos tecnológicos y electrónicos de la agricultura de precisión como los GPS incorporados en estas máquinas.

Además, entre otras coberturas que ofrece este producto destaca la indemnización a valor de nuevo los 2 primeros años para tractores, gastos de remolque, compensación económica por inmovilización de la máquina asegurada y los daños a las mercancías transportadas, entre otras muchas garantías.

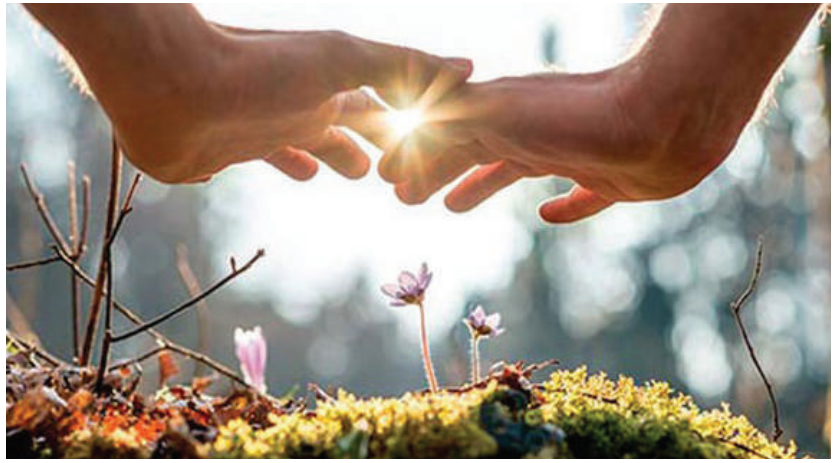
RC para vehículos de movilidad personal

Generali ha lanzado un nuevo seguro de Responsabilidad Civil destinado a asegurar vehículos de movilidad personal como patinetes y bicicletas eléctricos que permitirá a los propietarios estar protegidos frente a daños, tanto corporales como materiales, causados a terceros en los incidentes que puedan derivarse de su uso particular.

Además de esta cobertura principal, el seguro también garantiza la utilización de los mismos por el cónyuge o sus descendientes mayores de 16 años, así como los gastos de defensa jurídica en caso que sean necesarios.
El seguro de Responsabilidad Civil para vehículos de movilidad personal de Generali permite asegurar patinetes y bicicletas eléctricas que cuenten con la debida homologación por parte del Ministerio de Industria, no superar la velocidad máxima que establezca la regulación estatal, autonómica y local, ser monoplaza y tener un peso inferior a 50 kilos en caso de patinetes y de 40 kilos si es una bicicleta. Para suscribir la póliza el asegurado deberá ser mayor de 16 años.

La campaña de Decesos de DKV ofrece hasta un 20% de descuento

DKV acaba de presentar su nueva campaña en el ramo de Decesos que estará vigente hasta el 31 de octubre. 'DKV Protección Familiar' se puede contratar con un descuento inicial del 20% el primer año y porcentajes decrecientes para los tres años siguientes.



Con 'DKV Protección Familiar' las familias contarán con toda la ayuda que necesiten en esos momentos difíciles. DKV pone a su disposición uno de los mejores servicios funerarios del mercado con una amplia gama de coberturas, algunas muy novedosas, como el testamento online y el borrado de la huella digital, que incluye: cancelación de las cuentas de correo electrónico del asegurado; solicitud de su baja en redes sociales o cambio a cuenta conmemorativa; tramitación de la baja o traspaso de blogs y webs del difunto, perfiles en foros, chats o páginas de búsqueda de pareja; y eliminación o traspaso de archivos almacenados en la nube.

Desde la entidad aportan razones para recomendarlo: Asistencia familiar; asistencia psicológica presencial y/o telefónica a la familia por psicólogos especialistas en duelo; asistencia psicológica especializada en cuidados paliativos; repatriación al país de origen para residentes extranjeros; asesoría jurídica telefónica para solucionar dudas en cuanto a la sucesión y trámites jurídicos y legales; elaboración gratuita del testamento y borrado de la huella digital; amplio límite de asistencia mundial en viajes; acceso al DKV Club de Salud que ofrece servicios médicos de salud y bienestar a precios reducidos así como cobertura dental (opcional); Ecofuneral (DKV es la única aseguradora que ofrece este servicio); asistencia para mascotas con la contratación del pack Asistencia Plus (opcional); además no tiene carencias y es gratis para menores de cuatro años.

Más información en dkv.es/proteccionfamiliar

RC Profesional especializada en gabinetes técnicos y despachos profesionales

La agencia de suscripción Ayax ha introducido en el mercado un nuevo seguro de Responsabilidad Civil Profesional, disponible para más de 400 actividades profesionales, especializado en gabinetes técnicos y despachos profesionales.

Este producto está diseñado para dar las coberturas de RC Profesional, RC General de Explotación, RC Productos, pérdida de documentos, vulneración del secreto profesional, difamación, costes de investigación, RC Patronal, Ley Orgánica de Protección de Datos e inhabilitación profesional. Además, 'Ayax Responsabilidad Civil Profesional' ofrece la posibilidad de cobertura en primer y segundas capas a colegios profesionales
Además, permite contratar en una única póliza las coberturas de defensa jurídica, reclamación de daños y ciberriesgo.
Por último, desde la agencia de suscripción se destaca que todo el proceso de suscripción se realiza por medio de la plataforma electrónica de Ayax, lo que facilitará las labores de cotización y contratación de toda la red de corredores y corredurías que operan con ella.

Un D&O para proteger el patrimonio de directivos y administradores

Reale Seguros ha lanzado 'Reale D&O Optimum', dirigido tanto a administradores como a directivos de empresas, para la protección de su patrimonio y el de la compañía a la que representan frente a posibles reclamaciones de terceros.

'Reale D&O Optimum' ofrece la posibilidad de contratar sumas aseguradas superiores con coberturas y sublímites más amplios en Responsabilidad Tributaria, Responsabilidad Concursal, Sanciones administrativas, Gastos de Emergencia, Gastos Extradición, Gatos de Privación de bienes, Gastos de Asistencia Psicológica, Inhabilitación profesional o Gastos de Defensa a la sociedad por Responsabilidad penal, entre otros.
Este producto está orientado a empresas de hasta 30.000.000 euros de facturación y que cumplan la normativa de contratación.

Protección de las pymes y autónomos ante los riesgos cibernéticos

Allianz Seguros ha lanzado 'Allianz Cyber Plus', una solución aseguradora para proteger a pymes y autónomos de los peligros cibernéticos.

'Allianz Cyber Plus' ofrece cuatro modalidades: básico, óptimo, extra y ampliado. Todas ellas con servicios de protección y servicios básicos y que se diferencian por los límites de indemnización de RC.

Este producto proporciona elementos esenciales de seguridad informática, como la aplicación antisecuestro, informes de vulnerabilidad o formación en seguridad informática para los empleados, además de una estrategia legal preventiva.

Si el asegurado se enfrenta a un incidente cibernético, dispone de una plataforma de asistencia 24 horas. A partir de ese momento cuenta con un elenco de servicios que complementan las coberturas de responsabilidad civil y que contemplan desde la certificación forense (peritaje informático sobre el incidente sufrido, con validez jurídica) al "*disaster recovery*" (plan de recuperación de las funciones normales del negocio), el asesoramiento legal por ciberextorsión (defensa jurídica frente al autor del delito) o el borrado de la huella digital, entre otros.

PymeSeguros.com

A DIARIO

Todo lo que te interesa saber a un clik

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

Responsabilidad Civil para drones

Seguros Bilbao ha lanzado al mercado un seguro de Responsabilidad Civil para drones. Con él se cubren los posibles daños, personales o materiales, a terceros que se produzcan por el uso recreativo o doméstico de los drones (vehículos aéreos no tripulados).

La cobertura de Responsabilidad Civil de este producto establece un mínimo de 150.000 euros por siniestro y año, aunque esta protección se puede ampliar hasta los 1,5 millones de euros. Asimismo, en el caso de los daños generados a personas, el máximo son 300.000 euros por víctima.
Para poder disfrutar de la protección que ofrece este seguro, el peso del dron debe ser inferior a los 20 kilos, además de indicar los datos identificativos del dron y del operador (la persona que hará uso del mismo). Asimismo, el cliente que disponga de dos drones de características similares podrá incluirlos en la misma póliza.
No están cubiertos por este seguro los daños ocasionados por la participación del dron en competiciones o espectáculos ni por la realización de actividades de fumigación; lucha contra incendios o búsqueda y salvamento.

Un seguro para coches y motos clásicas

Mapfre ha creado un seguro para dar cobertura a los coches y motos clásicas (de más de 25 años de antigüedad y en perfecto estado de conservación). La póliza está dirigida a clientes que tengan un coche o moto con estas condiciones y que dispongan además de otro vehículo de uso habitual.

Mapfre ofrece una cobertura de la responsabilidad civil, defensa jurídica, rotura de parabrisas y lunas y asistencia en viajes, entre otras cosas.
El seguro puede contratarse a partir de 105 euros para coches y 87 euros para motos, dependiendo del grado de antigüedad de los mismos.

Responsabilidad Civil para patinetes y bicicletas eléctricas

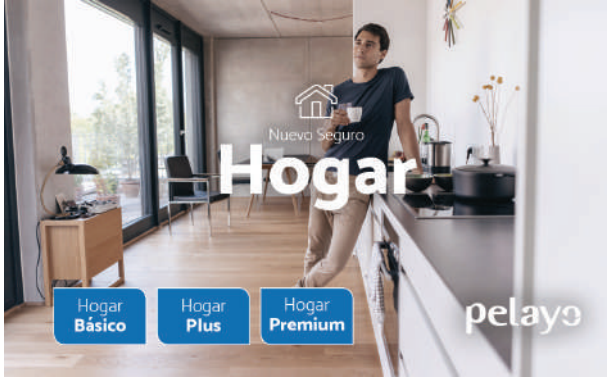
Reale Seguros ha lanzado un nuevo producto para vehículos de movilidad personal (VPM), que cubre la propiedad y uso particular de patines eléctricos Tipo A con velocidad hasta 25 Km/h y 25 kilos de peso y la propiedad y uso particular de bicicletas eléctricas con potencia nominal de hasta 250W y 25 Km/h.

Además se da cobertura a los eventuales daños personales y materiales causados a terceros, así como los Gastos de Defensa y Fianzas.
Es importante recordar que el uso y circulación con este tipo de VMP debe ser conforme a la regulación que para su uso se establezca a través de las autoridades competentes y atendiendo a las normas del ordenamiento jurídico vial.
De forma general se podrá contratar una suma asegurada de hasta 150.000 euros siniestro/año con opción de valorar importes superiores.

'Europa Valor V', una nueva emisión de Primactiva referenciada al Eurostoxx50

AXA ha lanzado una nueva emisión de Primactiva Plus: 'Europa Valor V', una opción de inversión referenciada al Eurostoxx 50 (índice que aglutina a las 50 empresas más grandes de la zona euro), y que se comercializa hasta el 22 de octubre o hasta agotar la emisión.

'Europa Valor V' ofrece al inversor la posibilidad de participar en las rentabilidades de los mercados financieros disfrutando de la tranquilidad de obtener el 100% del capital a vencimiento. Se trata de una opción de inversión a 5 años con generación de un cupón a vencimiento del 3%, y además, de un cupón adicional anual del 1% siempre que el Eurostoxx 50 se encuentre por encima de su valor inicial en cada fecha de observación.
En la fecha de vencimiento, 30 de octubre de 2024, el inversor recibirá el 103% de su valor inicial más la suma de los posibles cupones anuales obtenidos. Se podrá alcanzar a vencimiento, si se generan todos los cupones adicionales, un 108% de su valor inicial.



Pelayo ha lanzado una nueva gama de productos de Hogar, un desarrollo que ha sofisticado la selección de riesgos con medidas que orientan la contratación y el control sobre la suscripción. Un producto que sale al mercado con nuevas garantías particularizando las existentes e incorporando una gran flexibilidad de composición de la oferta en función de las necesidades del cliente.

Nueva gama de Hogar más flexible

La nueva gama de hogar de Pelayo se compone de un producto Básico, un producto Plus y un producto Premium, lo que permitirá a la aseguradora mejorar su posición competitiva.
El producto básico ofrece las garantías esenciales para proteger el hogar. En el producto plus se mantiene una oferta completa para competir en los segmentos mayoritarios del mercado, incorporando garantías tan relevantes como el Desatasco sin daños, Protección Jurídica en la vida particular o la Protección a menores.
Finalmente, el producto premium se posiciona para competir en el segmento de clientes más exigentes, incorporando nuevas garantías como la Fontanería urgente sin daños, el Todo Riesgo accidental y la Reparación de smartphones o tables. Todo ello manteniendo la garantía de nivel de servicio al cliente que supone el compromiso a tiempo que Pelayo tiene en sus pólizas, por el que si no cumple con lo pactado regala la siguiente anualidad del seguro.

Fondo de inversión en empresas que promueven la inclusión de personas con discapacidad

Mapfre y **La Financière Responsable** han lanzado al mercado un fondo de inversión en empresas que promueven la inclusión de personas con discapacidad. Desde la aseguradora se afirma que "es el primer activo que se lanza en el mundo con estas características".

El 'Mapfre Inclusión Responsable' combina la búsqueda de rentabilidad financiera con el impacto social. Invertirá exclusivamente en empresas comprometidas con el mundo de la discapacidad.
La finalidad del fondo es demostrar empíricamente que la inclusión de las personas con discapacidad en las empresas es rentable: de hecho, la simulación histórica que ha realizado el equipo gestor del fondo pone de manifiesto que en los últimos cinco años la cartera de empresas seleccionadas por su promoción de la inclusión sería cuatro veces más rentable que el mercado en conjunto. El fondo se está comercializando ya en Francia, y después del verano estará disponible para el resto de los inversores europeos.

DKV Seguros

Ahora tienes un 20% más de razones para ofrecer DKV Protección Familiar

Ese es el descuento que ahora tienen tus clientes si contratan DKV Protección Familiar: el 20%. El seguro de decesos de DKV, gratuito para menores de 4 años, ofrece asistencia familiar y psicológica además de otras muchas ventajas.

¡Toda una oportunidad que te ayudará a aumentar tus ventas!

20% DTO. 1er año

15% DTO. 2º año

10% DTO. 3er año

5% DTO. 4º año

Sujeto a condiciones.

Mucho que cuidar

El Tribunal de Cuentas dice que la falta de regulación retrasa compensaciones por accidentes de trabajo

El Tribunal de Cuentas ha criticado que la ausencia de la regulación normativa adecuada para la gestión, el control y seguimiento de los recargos derivados de incumplimientos en materia de seguridad e higiene en el trabajo retrasa su tramitación y ejecución, según informa **Europa Press.** Asimismo, se pide la actualización de las tablas de mortalidad, 'congeladas' desde 2000, ante posibles desfases en los recargos a costa de la Seguridad Social.

Estos recargos sobre las prestaciones económicas derivadas de accidente de trabajo o enfermedad profesional, entre un 30% y un 50% en función de la gravedad de la falta, se reconocen por parte de la Inspección de Trabajo en favor del trabajador en caso de responsabilidad empresarial. Pero no existe una normativa que determine un baremo al que ajustar el porcentaje de aplicación en cada supuesto específico.

Según el Tribunal, existe es un criterio técnico interpretativo de la Dirección General de la Inspección de Trabajo que trata de evitar posibles valoraciones subjetivas que podrían provocar consecuencias económicas negativas en la empresa infractora.

El 28,7% de los autónomos subiría la base de cotización a la Seguridad Social si mejoraran las prestaciones a las que tienen derecho, según se desprende del informe 'El trabajador autónomo ante la previsión social' realizado por **ATA** para **Fundación Mapfre.**

Uno de cada tres autónomos, a favor de subir su base de cotización si mejoraran las prestaciones

El estudio refleja que el 86% de los autónomos cotiza por la base mínima, que en 2019 es de 944,40 euros/mes. Sin embargo, el 37,9% del colectivo se muestra predispuesto a subir su base de cotización, de los que el 28,7% señala que lo haría si mejoraran las prestaciones que ofrecen al colectivo.

Frente a esto, el 38,2% de los autónomos señala la falta de ingresos como principal motivo para no subirse su base de cotización y un 13,2% prefiere invertir el dinero en la contratación de planes privados

Uno de cada dos autónomos – el 54,9% – creen no tener un conocimiento suficiente de las prestaciones que les generan sus cotizaciones a la Seguridad Social y únicamente uno de cada tres autónomos – el 33,7% – considera que sabe lo básico. Tan solo el 3% de los autónomos considera que tiene un amplio conocimiento de las prestaciones a las que tiene derecho por ser autónomo y cotizar a la Seguridad Social.

El Tribunal Supremo anula las costas si se pleitea con Hacienda

El Supremo ha decidido anular las costas en los procedimientos tributarios que creó la Hacienda de Montoro por considerarlas una "tasa" o "sanción", así se informa en una noticia publicada por el diario Expansión.

El Supremo ha anulado las costas en los procedimientos tributarios, con lo que los pleitos con Hacienda serán gratis a partir de ahora. Así lo ha establecido el Tribunal Supremo (TS) en una sentencia que da la razón a la Asociación Española de Asesores Fiscales (Aedaf) y anula el artículo 51.2 del Real Decreto 1073/2017, que aprobó la Hacienda de Cristóbal Montoro en 2017.

El TS no discute la improcedencia de las costas en sí mismas, que en todo caso podrían ser objeto de cuestión de constitucionalidad. Hacienda las cuantificó en un porcentaje del 2% de la cuantía de la reclamación, con un mínimo de 150 euros para las reclamaciones o recursos resueltos por órgano unipersonal y de 500 euros para los que se resuelvan por órgano colegiado. En caso de reclamaciones de cuantía indeterminada, las costas se cuantificarían en las cuantías mínimas referidas.

La Ley General Tributaria establece que el procedimiento económico-administrativo será gratuito, pero que puede regularse que haya costas para los casos que se estime oportunos.

Trabajo multará a las empresas que contraten asesoramiento en protección de datos "a coste cero"

La **Agencia Española de Protección de Datos (AEPD)** ha alertado a pymes y autónomos de los riesgos de contratar los servicios de adecuación a la normativa de protección de datos a empresas que la ofrecen a coste cero.

A esta llamada de atención, una reivindicación que ha abanderado Mar España, directora de la AEPD, desde hace años, se une la Asociación Profesional Española de Privacidad (APEP) desde la que valoran positivamente la campaña de la Agencia contra las prácticas "LOPD a coste cero", financiadas fraudulentamente. El fraude conocido como "coste cero" consiste en ofertar servicios para que las empresas se amolden a la normativa de protección de datos, a un precio muy bajo o de forma gratuita. El fraude es que se abonan mediante fondos destinados a formación para trabajadores.

A partir de ahora, la Inspección de Trabajo y Seguridad Social podrá sancionar a quien contrate estos servicios con multas de 626 euros a 187.515 euros, sin perjuicio de considerar, en cada caso, una infracción por cada empresa y por cada acción formativa. Además, se sancionará también la solidaridad de los distintos sujetos intervinientes en la organización y ejecución de la formación en la devolución de las cantidades indebidamente obtenidas y las sanciones accesorias que en cada caso procedan.

Mapfre incrementa un 6,8% sus ingresos hasta junio

Los ingresos de **Mapfre** durante el primer semestre del año ascendieron a 15.051 millones de euros, lo que supone un incremento del 6,8% respecto al mismo periodo del año anterior, gracias, por un lado, al aumento de las primas, que ascendieron a 12.528 millones de euros (+4,7%), y a los mayores ingresos financieros. El beneficio neto al cierre de los seis primeros meses del año se situó en 375 millones de euros (–2,9%), lastrado por las menores plusvalías financieras y una menor contribución del negocio de Vida en Brasil.

Las primas de la Unidad de Seguros en los seis primeros meses de este año ascendieron a 10.620 millones de euros, lo que supone un incremento del 7% respecto al mismo periodo del año anterior.

El área Regional Iberia (España y Portugal) incrementó su negocio un 5% durante los seis primeros meses del año, hasta alcanzar unas primas de 4.337 millones de euros.

En España, las primas ascendieron a 4.271 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 5,1%. Es destacable la evolución del negocio de Automóviles, con un crecimiento del 2,3%, hasta los 1.153 millones de euros, frente a un crecimiento del mercado del 1,6%, y un total de 5,9 millones de vehículos asegurados (175.250 más que en junio del año pasado). Es importante destacar el crecimiento del negocio de flotas de Automóviles, que asciende al 5,5%, y Verti, que aumenta un 5,3%. En Salud y Accidentes, las primas ascendieron a 591 millones (4,5%), mientras que en Hogar el crecimiento fue del 4,9%, superando los 3 millones de pólizas, y en Comunidades ascendió al 8,7%.

Las primas de Mapfre Vida se situaron al finalizar junio en 1.315 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 10,3%, impulsado por el negocio de Vida-Ahorro, que en los seis primeros meses de este año se incrementaron un 11,3%. El patrimonio de los fondos de inversión durante el primer semestre del año creció un 8,9%, hasta los 3.523 millones de euros, mientras que los fondos de pensiones se incrementaron un 6% y superaron los 5.169 millones de euros.

Por otro lado, Badajoz fue la ciudad que acogió el 5º Foro Mapfre de Corredores, un encuentro que reunió a representantes de este colectivo para tratar temas de interés común, y en el que se ha presentado la estrategia de la aseguradora para este canal.

En él se hizo énfasis en los diferentes desarrollos tecnológicos, como la herramienta Portal Corredor Digital, diseñada a medida de las necesidades del corredor, con lo que se mejora la gestión administrativa de la correduría.

Asimismo, la entidad ha inaugurado una nueva oficina para corredores en Jerez de la Frontera (Cádiz) que cuenta con tres empleados especializados en este canal. La oficina se coordina directamente con un centro técnico territorial, lo que le aporta mucha agilidad en la toma de decisiones.

En otro orden de cosas, la aseguradora

ha presentado la plataforma digital de servicios de salud Savia, que ofrece servicios que permiten al usuario tener mayor control sobre los aspectos relacionados con su salud, disponga o no de seguro médico. Entre ellos, un servicio evaluador de síntomas, un sistema interactivo de inteligencia artificial que permite conocer al usuario una evaluación inicial de su estado de salud.

Además, en la apuesta de Mapfre por la innovación y la digitalización, ha lanzado al mercado su nueva app 'Mapfre Afin', una herramienta que permitirá sacar el mejor partido a los ahorros, elegir la inversión más conveniente y seguir la evolución de las inversiones desde el móvil. Esta aplicación, que es gratuita, permite, conocer la posición global y detalle de las cuentas de valores y de efectivo, de los planes de pensiones y de los seguros de ahorro. Además ofrece la posibilidad de gestionar y manejar las cuentas de efectivo; ordenar compras, ventas y traspasos de los fondos y valores de forma ágil y sencilla; hacer aportaciones y seguimiento a los planes de pensiones y seguros de Vida Ahorro, entre otras muchas acciones.

Por otra parte, la aseguradora ha actualizado su producto 'Tú Eliges Madrid', un seguro que se adapta a las necesidades específicas de los clientes de la capital de España, y que ofrece hasta tres años sin subidas de prima y hasta tres siniestros sin perder bonificación, el servicio de traslado para pasar la ITV, reconocimiento médico a la hora de renovar el carné de conducir y vehículo de cortesía gratuito, con posibilidad de obtener un bono para la utilización de un vehículo de sustitución ecológico Zity.

Además, hay que señalar que la aseguradora ha inaugurado una nueva oficina en la calle Bruc, 51 de Barcelona, especialmente enfocada a las necesidades de sus clientes pymes y autónomos. El espacio responde al nuevo modelo de atención de la compañía a este colectivo, e incorpora un espacio de trabajo gratuito a su disposición con puestos de trabajos dotados con ordenadores, salas de reunión y videoconferencia, espacios para formación y wifi gratuita. La aseguradora también ofrecerá a estos clientes formación relacionada con sus actividades empresariales y asesoramiento especializado para la mejor cobertura de sus riesgos.

Por último, comentar que **Wizink** y Mapfre han firmado un acuerdo de colaboración por el cual el banco comercializará seguros de Autos y Hogar de la aseguradora entre sus clientes.

David Gimeno se incorpora al equipo de Líneas Financieras de QBE

QBE ha incorporado a su equipo de Líneas Financieras a David Gimeno como suscriptor senior.

Licenciado en ADE- Dirección Financiera- por la Universidad Complutense de Madrid y Master en Risk Management por la Australian School of Business de Sidney, Gimeno acumula una experiencia de más de 10 años en la suscripción de riesgos de Líneas Financieras.

Formación técnica, de siniestros y operativa para mejorar el servicio que el mediador da al cliente

Zurich Seguros presentó en junio la Academia Zurich Network, el programa global de formación que la aseguradora imparte a los agentes, brokers y partners que forman su red de distribución en España. El objetivo de esta iniciativa es proporcionar las mejores herramientas y conocimiento técnicos para impulsar el negocio.

El programa de formación Academia Zurich Network para agentes, brokers y partners, combina la formación técnica, de siniestros, operativa y comercial, con sesiones específicas sobre los nuevos productos y servicios presentados en los últimos años.

Por su parte, los brokers que colaboran con Zurich cuentan con la Broker Academy, un programa de formación específico dirigido a mejorar su conocimiento de la oferta de productos y servicios de Zurich, así como el uso de las herramientas propias de la compañía.

Por otro lado, la aseguradora ha presentado un estudio, realizado junto con la Smith School de la Universidad de Oxford, en el que se habla de la jubilación y de cómo se ha convertido en la mayor preocupación financiera de los españoles: el 42% teme no disponer de suficientes ingresos cuando se retiren del mercado laboral, inquietud que se dispara hasta el 58% en el caso de los trabajadores que están más próximos a jubilarse. La segunda mayor preocupación es no llegar a fin de mes y no poder pagar la hipoteca, el alquiler o las facturas mensuales, temor que comparten un 38% de las personas que trabajan en nuestro país.

El estudio, que ha entrevistado a 16.500 trabajadores de los 5 continentes, indica que en lo que se refiere a la preocupación por la jubilación, España se encuentra ligeramente por debajo de la media del estudio (44%) y lejos de los niveles de otros países incluidos en la encuesta como Japón (59% de encuestados preocupados), Alemania (56%) o Italia (51%). En cambio, de los 15 países analizados, España es junto a Rumanía el estado europeo donde existe más inquietud por no llegar a fin de mes, solo superado por Brasil (44%).

A pesar de la desconfianza respecto al mercado laboral y el sistema público de pensiones, los españoles no están adoptando mecanismos de protección que puedan compensar una pérdida de ingresos o una prestación de jubilación insuficiente, en parte por el amplio desconocimiento que existe sobre las diferentes opciones. De hecho, solo un 9% tienen un seguro de Vida y apenas el 6% disponen de un seguro de protección de ingresos. Además, solamente uno de cada diez encuestados está familiarizado con

estos productos financieros. El ahorro sigue siendo el principal mecanismo de previsión en nuestro país, si bien un 33% de los españoles reconocen que no han ahorrado nada en el último año.

En otro orden de cosas, la aseguradora tuvo una sesión de networking con los asociados de **Willis Towers Watson Networks** en la que se presentó el producto de ciberprotección para pymes, una novedad del sector completa y fácilmente cotizable, así como la aplicación Azul, que según explicaron es capaz de calcular el precio de un seguro de Vida simplemente escaneando el rostro del cliente gracias a la Inteligencia Artificial.

Por otro lado, Zurich ha dado a conocer la creación de 'Doppo by Zurich', una plataforma 100% digital de seguros de Auto, surgida en formato *start up*. Permite la gestión integral y digital de la póliza, desde la compra hasta la gestión del siniestro.

En el tema digital, la aseguradora, en alianza con la correduría **Bibe** y **Bnext**, ha llegado a un acuerdo de colaboración para que los seguros on demand Klinc by Zurich se incorporen a Recompensas Bnext, el programa de fidelización de la fintech española.

Con esta alianza, los usuarios de Bnext que utilicen su tarjeta para contratar un seguro para proteger dispositivos como móviles, patinetes o e-bikes recibirán puntos que, posteriormente, podrán canjear por dinero de compras realizadas en empresas que forman parte del programa, entre las que a partir de ahora también se encontrará Klinc by Zurich, que ha conseguido el primer premio en los galardones Efma-Accenture, en la categoría de Productos y Servicios de Innovación.

Desde la entidad se afirma que se sigue avanzando en su transformación digital y lo hace en un marco de innovación abierta, de agilidad y de aceleración gracias al formato de start up en la que se ha convertido el área de Negocio Digital.

Se trata de un equipo interdisciplinar formado por 35 profesionales que representan todas las áreas de la compañía; desde la captación del cliente, al desarrollo de producto, la gestión de siniestros y el back office, entre otros, y que forman parte de un proceso de selección interno y externo. Además, la mayoría de las incorporaciones externas ya habían desarrollado su carrera profesional en start ups.

Por último, señalar que Zurich prevé tramitar 50.000 siniestros este año por peritaje digital, que permite acelerar los plazos de resolución de un siniestro. Con el fin de seguir mejorando las prestaciones de su servicio de peritaje digital, la aseguradora está trabajando en estos momentos en la incorporación de la realidad aumentada para poder definir el grado de gravedad de los daños mediante una escala de colores, una funcionalidad que se espera poner en marcha este mismo año.

Otra innovación que está implementando la aseguradora en España es el uso del aprendizaje automático, que permitirá al sistema de peritaje digital comparar las imágenes de los daños con su base de datos de siniestros para realizar una valoración automatizada de los daños y detectar los posibles intentos de fraude. Esta tecnología también se está implementando para la realización de inspecciones de riesgos industriales, sin necesidad de desplazar a un ingeniero de riesgos.

No Vida impulsa el crecimiento del Grupo Allianz en España

El Grupo Allianz en España (Allianz Seguros, Fénix Directo y Allianz Popular) ha tenido un 2018 marcado por la fortaleza de su negocio asegurador. El crecimiento del segmento de No Vida y la transformación de Vida hacia productos no garantizados, marcaron el ejercicio.

Los ingresos por primas fueron de 3.623 millones de euros (+2,8%). La principal filial de Grupo Allianz en España, Allianz Seguros, fue el motor del crecimiento (+3,3%). En cuanto a líneas de negocio. En Vida, el año estuvo marcado por la consolidación de la estrategia de transformación: los productos unit linked crecieron un 10,3%.

El resultado operativo de las compañías del Grupo Allianz en España fue de 444 millones de euros, inferior al del año anterior por menores resultados extraordinarios. Por su parte, el beneficio neto creció un +1% hasta alcanzar los 277 millones de euros. Los ingresos por primas de las compañías aseguradoras del Grupo Allianz en España (Allianz Seguros, Fénix Directo y Allianz Popular Vida) se situaron en 3.623 millones de euros, un +2,8% más que el año anterior. Allianz Seguros fue la compañía que más contribuyó en cuanto a primas, con 3.256 millones de euros, un +3,3% más.

El segmento de No Vida fue el motor del crecimiento: Automóviles (+4,0%), Particulares (+7,1%) y Empresas (+9,9%). El ramo de Empresas es uno de los focos para la compañía en 2019, especialmente el segmento pyme.

En cuanto a Vida, el decrecimiento del volumen de primas se debió, principalmente, a la estrategia de reducción del peso de los productos de Vida tradicionales a favor de productos no garantizados, como los unit linked. En este sentido, el unit linked 'Allianz FondoVida' alcanzó 235 millones de euros en primas, un +10,3% más que el año anterior. En cuanto a Vida Riesgo, el decrecimiento de las ventas en el canal bancario se vio nivelado por el incremento de las mismas en el canal mediado: en Allianz Seguros las primas de Vida Riesgo crecieron un +11,3% hasta los 101 millones de euros.

El número de clientes de Allianz aumentó un +2,7% en 2018 hasta los 4,4 millones de personas y el número de pólizas suscritas alcanzó los 7,6 millones, un +3,6% más.

Por otra parte, la aseguradora ha obtenido la autorización de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) para comercializar seguros de Decesos. La compañía operará en este ramo junto a Preventiva Seguros, que actuará como socio reasegurador y prestador de servicio. El lanzamiento del producto de Decesos está previsto para el próximo ejercicio.

Asimismo, la aseguradora ha comunicado que ha alcanzado un acuerdo con Banco Santander para resolver la alianza de bancaseguros de Allianz Popular en seguros de Vida, pensiones, gestión de acti-

vos y seguros No Vida en España. Banco Santander paga 936,5 millones de euros por el 60% de Allianz en la joint venture Allianz Popular SL y la rescisión del acuerdo exclusivo de distribución de seguros de No Vida. La transacción está pendiente de aprobación por parte de las autoridades reguladoras y se espera se complete en el primer trimestre de 2020.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha puesto en marcha un programa, tutelado por la compañía, para promover la certificación de sus agentes y corredores en la Mifid (Markets in Financial Instruments Directive). La certificación se obtiene con el soporte del Instituto Europeo de Posgrado, que ha acreditado el cumplimiento de los requisitos recogidos en la Guía Técnica que la CNMV (en atención a lo que establece MiFID II) y faculta a los agentes y corredores que la obtienen, para asesorar e informar de forma adecuada a los clientes, proporcionándoles recomendaciones personalizadas, basadas en sus circunstancias personales (situación financiera, perfil de riesgo, conocimiento o experiencia en instrumentos financieros, objetivos de inversión).

Por último, comentar que Allianz ha celebrado la II Jornada de Valoración del Daño Corporal (VDC) con el objetivo de consolidar las bases de una óptima relación con sus colaboradores médicos VDC y los diferentes profesionales que intervienen en la gestión y tramitación de los siniestros.

El encuentro se centró en el análisis y examen de los conceptos fundamentales y las dudas más habituales que se plantean en la valoración de los daños producidos a raíz de accidentes, en la definición de estrategias y el establecimiento de criterios comunes para optimizar la gestión y conseguir siempre resoluciones justas y adecuadas.

Multiasistencia presenta sus nuevas herramientas digitales en gestión de siniestros

José Antonio Molleda, Chief Corporate Officer – Strategy & Digital Transformation de Multiasistencia, presentó en el Google Cloud Summit las novedades llevadas a cabo por la compañía gracias a la aplicación de la tecnología *machine learning* en la gestión de siniestros.

Más concretamente, Multiasistencia ha compartido los logros alcanzados con la puesta en marcha de dos de sus soluciones, BillMA y SIAP. Ambas, desarrolladas a partir de tecnología Google, representan una mejora en los procesos de tramitación de siniestros de Hogar y Auto respectivamente y ya están permitiendo que los clientes alcancen reducciones importantes en sus costes de apertura y en los costes siniestrales, así como mejoras en sus niveles de calidad esperada.

Gracias a BillMA, se puede verificar, en tiempo real, que las facturas no han sido manipuladas, que la información que contiene el documento es correcta y veraz y que los importes declarados se ajustan a los estándares fijados por cada entidad.

Los mediadores solo distribuyen el 11% de los seguros de Viaje de particulares

El 61% de los españoles no contrata un seguro de Viaje porque no ha pensado en él (35%) o porque lo considera muy caro (26%). Datos que reflejan el desconocimiento de este tipo de seguro y de sus coberturas. La mayoría de las personas que lo adquieren afirma que lo hacen porque las agencias de viajes se lo ofrecen (el 27%). Por su parte, los mediadores de seguros solo distribuyen el 11% de los viajes particulares. Así se desprende del 19 barómetro anual sobre las vacaciones de verano de **Europ Assistance**.

Europ Assistance presentó en junio la edición 19 de su barómetro anual sobre las vacaciones de verano, centrándose en los planes vacacionales de los europeos y los americanos, con 12.000 encuestas realizadas en 12 países diferentes. En él se indica que aunque la misma proporción de europeos se irá de vacaciones en 2019 en comparación con 2018, el presupuesto vacacional aumenta un 3% (una media de 2.019 euros).

Los *millennials* europeos (menos de 35 años) y la gente mayor (más de 65 años) tienen actitudes muy diferentes con respecto a la preparación de sus vacaciones. Mientras que los *millennials* asignan el mismo peso a varios motivos en el proceso de decisión (haberlo visitado en el pasado (24%), el tiempo (22%) y la oferta de actividades (21%)), los veraneantes más mayores valoran más el hecho de haber visitado el destino en el pasado (38%), y su segundo motivo (tener amigos en el destino) resulta mucho menos importante (18%).

Tras hacer la radiografía de las tendencias vacacionales de 12 países (entre ellos España). Se expuso como influye en los seguros de Asistencia en Viaje en Europa y en España. Concretamente en nuestro país, el 70% de los españoles encuestados están asegurados frente a un problema de salud que le afecta a él o a un familiar acompañante; un 72% tiene cubierto la asistencia si su coche sufre una avería; el 72% si se trata de un problema relacionado con su hogar; un 68% si es un accidente de avión, ferrocarril, tráfico, etc.; y el 62% por la pérdida de sus efectos personales (equipaje, ropa, dinero).

Por su parte, la cancelación y la asistencia médica siguen siendo los elementos indispensables en los seguros de Viaje. Los tres más críticos para los españoles son la cobertura médica para un 64%, la cancelación del viaje para un 56% y el traslado médico de urgencia para el 36% y la pérdida/demora de equipaje también para el 36%. Por debajo estaría el fallecimiento por accidente para el 35%, la interrupción del viaje para el 20%, la pérdida de conexiones para el 11%, los daños a un coche de alquiler para el 10% y la cobertura por molestias para el 9%.

Los siniestros más frecuentes en España en el seguro de Viaje es la asistencia por una avería del vehículo 36%, el retraso en los transportes con el 35% y un problema de salud que le afec-

te al asegurado o a un familiar acompañante, el 32%.

Ante la pregunta ¿Por qué decidió no comprar un seguro de viaje para las vacaciones? El 35% dice que porque no pensó en ello, el 31% porque no corre riesgos, el 26% porque es demasiado caro, el 24% porque no viaja con mucha frecuencia y porque no viaja muy lejos y el 2% porque no encontró un seguro que cubriera lo que necesitaba.

En cuanto al canal utilizado para la compra, el 27% lo hizo a través de una agencia de viajes; el 18% directamente de una compañía de seguros de viaje; el 14% a través del sitio web de una agencia de viajes por internet durante el pago; el 13% por medio de la compañía de la tarjeta de crédito, en un comparador o a través de la aerolínea en la compra del viaje; un 11% directamente de un intermediario de seguros o directamente de una empresa de asistencia; y el 7% a través del hotel o proveedor de alojamiento.

Los asegurados de Premaat crecen casi un 75%

La Asamblea General Ordinaria de mutualistas de **Premaat** aprobó las cuentas anuales y el informe de gestión del ejercicio 2018, en el que la cifra de mutualistas en activo y asegurados de seguros colectivos creció un 74,77%.

Premaat cerró el ejercicio con unos resultados antes de impuestos de 2,01 millones de euros, que se destinan a fondos propios de la entidad (1,19 millones de euros) y al pago de impuestos. Al cierre de 2018 la ratio de Fondos Propios admisibles sobre SCR se situaba en el 164%. El resultado neto de las inversiones financieras fue de 11,55 millones de euros, lo que supone una rentabilidad de las inversiones del 1%. Premaat recaudó en el último ejercicio 37,56 millones de euros por primas y cuotas, y otorgó 49,71 millones de euros en prestaciones, un incremento del 5,5% debido en parte a cambios en el producto exclusivo de Arquitectos Técnicos, que implicaron un incremento de las jubilaciones.

A través del canal de corredurías de seguro, en 2018 se han superado los 17.000 asegurados en seguros colectivos de Vida y Accidentes, lo que supone un incremento de 14.000 asegurados respecto al ejercicio anterior. El objetivo a corto plazo es continuar reforzando esa línea de negocio y, a medio plazo, crecer también en seguros individuales, tanto a través del canal de corredores que lleva dos años implementándose, como del canal de mediadores de seguros de los Colegios de la Arquitectura Técnica, el tradicional de Premaat.

AIG celebra el décimo aniversario de su seguro de 'APAP Protector' con los corredores

AIG ha celebrado el décimo aniversario del lanzamiento en España de su póliza de 'APAP Protector' (Autoridades y Personal al servicio de la Administración Pública) con una jornada informativa con brokers en la que se explicaron las mejoras del condicionado.

El equipo de Líneas Financieras enumeró y repasó los últimos cambios legislativos en materia de responsabilidad de los APAP, describió la capacidad de la aseguradora para la contratación pública y analizó la tipología de siniestros que se han tramitado en los 10 años de experiencia del producto.

Gemma Hellín, suscriptora de Líneas Financieras de la compañía, presentó al equipo de Suscripción y explicó detalladamente a los mediadores las novedades del condicionado del seguro de 'APAP Protector', además de las principales cifras de sus 10 años de vida en España.

Una parte importante de la jornada fue la dedicada a las novedades normativas que afectan a la responsabilidad de las autoridades y el personal al servicio de la Administración Pública. En este sentido, José Luis Palma, Of Counsel en Gomez-Acebo & Pombo, analizó varios puntos de la Ley 40/2015, de Régimen Jurídico del Sector Público, la Ley 11/2018, que establece modificaciones en materia de información financiera y diversidad, la figura del *compliance* penal y tributario, varias sentencias del Tribunal Supremo, así como consultas a la Dirección General de Tributos sobre las primas de D&O y el pago en especie.

La última parte de la jornada se dedicó a explicar la capacidad de la aseguradora y a presentar casos prácticos de la gestión de siniestros.

Por otro lado, la seguradora dio a conocer en julio la dirección de su nueva sede de Barcelona que está en la Carrer d'Entença 332-334, 4ª planta. Asimismo comunicó que los números de teléfono siguen siendo los mismos, al igual que las direcciones de correo electrónico.

En otro orden de cosas el equipo de D&O de AIG explicó a los brokers de Bilbao las nuevas tendencias en las coberturas del seguro de D&O, centrándose especialmente en el producto para pequeñas y medianas empresas.

Este encuentro estuvo motivado, al igual que los anteriores en Madrid, Barcelona y Valencia, por el incremento que está detectando en los siniestros de las pólizas de responsabilidad de administradores y directivos, especialmente en las de pymes.

En la jornada se explicó las caracte-

rísticas de su seguro de Gestión Empresarial, que cubre tanto a los administradores como a la sociedad que representan. Es una buena forma para que las pymes transfieran los riesgos provenientes de las novedades normativas, la corrupción o, incluso, la volatilidad del mercado financiero.

Asimismo, se hizo un repaso de las últimas reformas legales que han entrado en vigor en relación con la gestión de las empresas.

Por último señalar que **UMAS** Mutua de Seguros ha alcanzado un acuerdo estratégico de colaboración con AIG para proporcionar el aseguramiento de los riesgos cibernéticos a sus mutualistas. Como coberturas principales, se puede destacar la responsabilidad civil por daños a terceros (transmisión de virus, incumplimiento de confidencialidad, vulneración de derechos de propiedad intelectual), los daños propios (recuperación de datos, restitución de imagen, interrupción de negocio, etc.), los extra costes derivados de la gestión de crisis (gastos de notificación, asesoramiento en caso de Ciberextorsión y de inspecciones del regulador en materia de protección de datos personales), así como gestión ante ciberataques. Con este acuerdo, para el que ha contado con el asesoramiento de Marsh, UMAS completa su oferta global de soluciones aseguradoras para sus clientes

Los seguros de impago de alquiler crecen un 35%

La comercialización de seguros de impago del arrendamiento mantiene un fuerte crecimiento en la primera parte del año que se prevé crezca un 35% en el primer semestre, frente al 30% de 2018.

La principal razón es que estos seguros se han convertido en la principal garantía del arrendamiento desde la entrada en vigor del Decreto Ley del Alquiler que ha reducido a dos meses las garantías adicionales, tales como el aval y los depósitos. Respecto al precio medio del alquiler con seguro está comenzando a moderarse, como consecuencia de dicho crecimiento comercial, situándose en 661 euros, un 2,8% menos que en 2018.

El **Observatorio Español del Seguro de Alquiler (OESA)** indica que se está produciendo una leve reducción del precio del alquiler con seguro, que se ha situado en 661,07 euros en la primera parte de 2019, frente a los 680,28 del año anterior. Reducción motivada, según se explica desde OESA, por efecto de la divulgación de los Seguros de Impago tras la entrada en vigor del Decreto del Alquiler. "Antes los seguros eran considerados como productos reservados para los alquileres más elevados, pero ante la reducción de garantías se están convirtiendo en necesarios para todo tipo de rentas, también las más reducidas".

Respecto a la cobertura de meses de impago que se contratan, la de doce meses sigue siendo la mayoritaria, con diferencia, y la que más ha crecido durante la primera parte de 2019. Representa el 78,79% del total, 1,61 puntos más que durante el año pasado.

MGS Seguros obtiene un beneficio de 20,3 millones, un 3,6% más

MGS Seguros ha celebrado su Junta General Ordinaria y Extraordinaria 2019, presidida por Heliodoro Sánchez Rus, presidente de la compañía. En ella se presentaron los resultados del ejercicio 2018, con un beneficio, antes de impuestos, de 20,3 millones de euros, superior en un 3,6% al registrado en 2017.

La cartera de primas de MGS Seguros se situó en 290,7 millones de euros, lo que supone un aumento del 3,9% con relación al ejercicio anterior. Además, la aseguradora cerró el año con un total de 416.000 clientes y más de 677.000 pólizas en vigor.

Desde el punto de vista técnico, la siniestralidad en 2018 alcanzó los 118,1 millones de euros, un buen dato que permite a la entidad incrementar su margen técnico, que cierra el año en 66,8 millones de euros y crece más de un 10% con respecto al obtenido en 2017.

Además de dar su aprobación a las cuentas del ejercicio y a la gestión del Consejo de Administración, la Junta de Accionistas aprobó el nombramiento de Juan Ignacio Querol como consejero ejecutivo de la compañía. Querol se incorporó a MGS en 2004 como jefe de Tecnologías de la Información y es actualmente el director general de la aseguradora.

En otro orden de cosas, la Fundación MGS ha congregado a clientes, empleados y mediadores de la aseguradora para una nueva jornada formativa, en esta ocasión sobre seguridad informática, impartida por Chema Alonso, ingeniero informático y doctor en seguridad informática actualmente es Chief Data Officer y miembro del consejo ejecutivo de Telefónica.

Alonso abordó la importancia de adoptar medidas de seguridad cibernética, especialmente en el ámbito empresarial y profesional, lo que, además, coincide con la comercialización por parte de MGS Seguros de un nuevo producto: 'MGS Ciberseguridad', una solución efectiva para afrontar los ataques de los ciberdelincuentes.

Aura Seguros adquiere la cartera de Asssa

La Dirección General de Seguros y Fondo de Pensiones (DGSFP) ha autorizado a **Aura Seguros** la cesión total de la cartera de seguros de Decesos de la aseguradora **Asssa**, según la Orden Ministerial de fecha 11 de abril de 2019.

En junio se ha formalizado la operación, haciéndose cargo Aura Seguros de las pólizas así como de las prestaciones y garantías de todos los asegurados de Decesos de Asssa, manteniéndose el contrato que estos subscribieron en todos sus términos y condiciones.

Pelayo implementa su beneficio neto un 16,5%

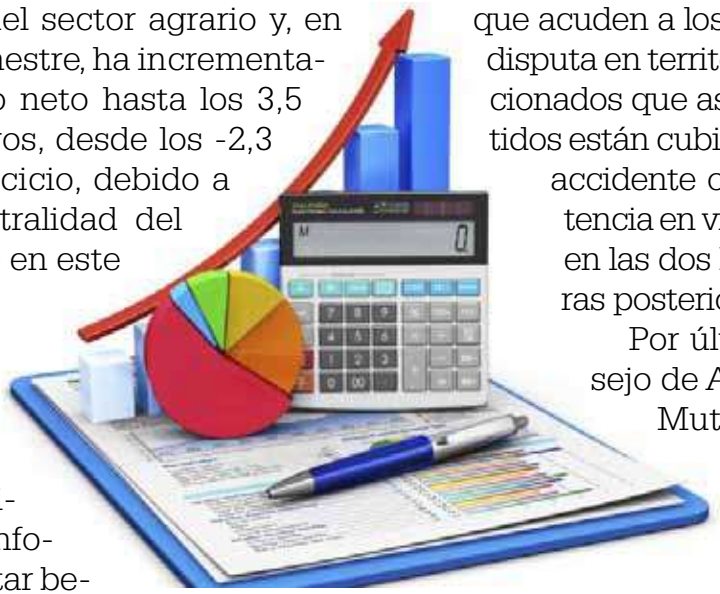
La facturación de Pelayo a 30 de junio de 2019, se situó en 178,8 millones de euros, con un ligero descenso de un 3,3% respecto a 2018. La cartera total de pólizas es de 1,2 millones. El beneficio neto ha alcanzado los 2,1 millones de euros, lo que supone un aumento de un 16,5% sobre los 1,8 del ejercicio anterior. Este incremento es muestra del buen comportamiento de la política de selección hacia mejores riesgos y del ajuste de los gastos durante el ejercicio.

La mutua mantiene un excelente nivel de solvencia, situándose 2,7 veces por encima de la cuantía de solvencia exigida. El capital disponible se ha situado en 370,7 millones de euros.

La facturación de Autos, la más importante para Pelayo, se ha situado en el primer semestre en 147,1 millones de euros, con un descenso de un 4% y la cartera de este ramo ha alcanzado las 850.782 pólizas.

El ratio de siniestralidad se ha situado en un 66,7%, con un ligero descenso frente al 69% a la misma fecha del pasado año.

Agropelayo, sociedad de negocio agrario de la que Pelayo es socio al 50% con Agromutua, continúa situado como uno de los líderes del sector agrario y, en este primer semestre, ha incrementado su resultado neto hasta los 3,5 millones de euros, desde los -2,3 del pasado ejercicio, debido a la mejor siniestralidad del negocio agrario en este ejercicio.



El plan estratégico 2019-2021 define los nuevos objetivos prioritarios, que se enfocan a incrementar beneficios, fidelizar a los clientes de mayor valor, implantar un modelo de omnicanalidad y seguir aumentando la diversificación del negocio. Todo ello manteniendo el objetivo de ser líderes en calidad percibida por el cliente, con un servicio más personalizado, cercano y comprometido, para aumentar la fidelidad.

Por otro lado, la aseguradora ha desarrollado un nuevo ecosistema online actualizando su presencia en internet con el lanzamiento de su nueva web comercial y corporativa.

En otro orden de cosas, la mutua sigue ofreciendo a través del seguro Afición de La Roja cobertura gratuita antes, durante y después del encuentro a todos los aficionados que acuden a los partidos que la selección disputa en territorio español. Todos los aficionados que asisten en directo a los partidos están cubiertos por fallecimiento por accidente o infarto, así como la asistencia en viaje al ir y volver del estadio en las dos horas anteriores y dos horas posteriores al partido.

Por último señalar que el Consejo de Administración de Pelayo Mutua de Seguros, en base al artículo 24 de los Estatutos Sociales, ha nombrado como consejero de la entidad a Konstantin Sajonia-Coburgo. Licenciado en Ciencias Empresariales Europeas por ICADE y MBA por la Universidad de Columbia en Nueva York, Sajonia-Coburgo ha desarrollado su carrera profesional principalmente en banca de inversión. Actualmente es asesor senior de FTI Consulting para España, presidente del Consejo de Administración de Divarian Propiedad, sociedad de activos inmobiliarios, y miembro del Consejo de Administración y del Comité de Auditoría de Banque Eric Sturdza banco privado suizo.

El Grupo Catalana Occidente crece un 10% en el primer semestre

El **Grupo Catalana Occidente** ha alcanzado un resultado consolidado de 226,4 millones de euros en el primer semestre de 2019 (un 10%. más). Por su parte, el volumen de negocio se sitúa en los 2.436,9 millones de euros, un 4,7% más.

El resultado recurrente del negocio tradicional (desarrollado por las compañías Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao y NorteHispana Seguros) se incrementa un 8,7% hasta los 116,3 millones de euros, mientras que el volumen total de primas facturadas repunta un 2,9% hasta los 1.385,8 millones de euros. Además, las primas recurrentes del negocio tradicional aumentan un 3,4% hasta alcanzar los 1.215,1 millones de euros. Aquí destaca el aumento de la facturación en el ramo de Multirriesgos (+2,4%).

Por su parte, el resultado recurrente del seguro de Crédito (Atradius Crédito y Caución, y Atradius Re) se sitúa en los 118,9 millones de euros, un 10,5% más en comparación con los seis primeros meses de 2018. El volumen de negocio de esta actividad se incrementa un 7,3% hasta los 1.051,1 millones de euros.

Por otro lado, el grupo asegurador volvió a apostar por fortalecer la confianza de las personas en su nueva campaña digital. Animó a que los usuarios, a través de las redes sociales, descargaran sus preocupaciones para cargarse de confianza. El primero recibió un viaje valorado en 1.500 euros y el segundo, un iPhone XR y ambos consiguieron también un seguro para protegerles de las preocupaciones que indicaron en la campaña.

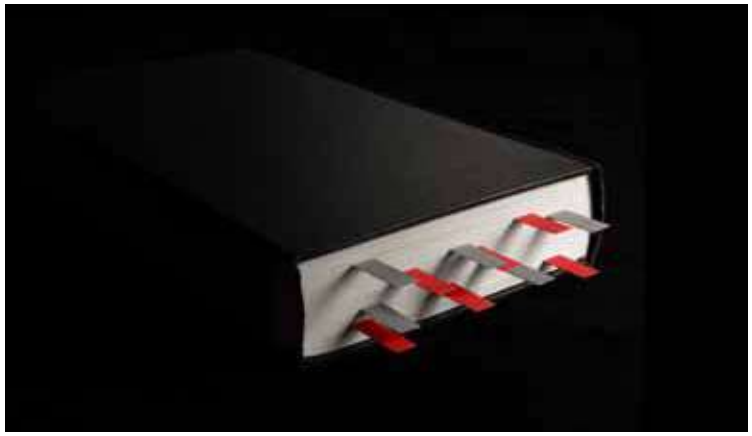
El 96% de los nuevos corredores de Ebroker eligen la versión cloud computing

En los últimos 2 años, el 96% de las nuevas incorporaciones a **Ebroker** se han realizado en la versión 'en la nube'. Eso significa que los corredores de seguros deciden apostar por el cloud computing para responder a sus necesidades de negocio.

El Cloud Computing supone un ahorro de costes en inversión de servidores, administración, configuración, reparaciones, etc. Además, su escalabilidad permite el crecimiento adaptándose a las necesidades y tamaño de infraestructura de cada negocio.

Por otra parte, Ebroker, con la participación de **Allianz**, ha llevado a cabo un webinar formativo gratuito del servicio para gestión de pólizas Siapol EIAC. Entre otras cosas, se habló de la relevancia de la sincronización de datos entre compañías y corredores

Programa para concienciar y preparar a los empleados de las corredurías en ciberseguridad



Tras el lanzamiento de **Hiscox** el pasado mes de abril de Cyber Clear Academy (plataforma online de formación en ciberseguridad exclusiva para asegurados de Hiscox Cyber Clear), la compañía ha anunciado que amplía su acceso a corredores. Cualquier correduría que trabaje con ella, hasta 10 empleados, puede inscribirse en el programa de formación.

Para darse de alta en la plataforma, los colaboradores de la compañía deberán enviar la petición a través de **info_spain@hiscox.es** especificando en el asunto "Hiscox Cyber Clear Academy". Tras la tramitación de la solicitud, y una vez finalizado el proceso de alta, cada uno de los nuevos usuarios podrán realizar una evaluación que permitirá calibrar su nivel de ciberpreparación, y adaptar así el módulo formativo a sus conocimientos individuales.

Hiscox Cyber Clear Academy divide su programa formativo en 4 módulos: gestión de riesgos, seguridad online, protección de información y uso seguro de dispositivos. Entre otros contenidos los corredores que realicen el curso aprenderán a detectar los ataques más habituales de ciberdelincuentes, qué es phishing o suplantación de identidad, ingeniería social, protección de las RRSS, y cómo reducir el riesgo, gestionar la información, o cumplir con la RGPD.

Por otro lado, en junio, la aseguradora impartió en la sede del **Colegio de Mediadores de Seguros de Málaga** una sesión formativa sobre riesgos cibernéticos y soluciones aseguradoras, para que puedan acceder, con garantías, a un nicho de mercado estratégico y con un enorme potencial entre el tejido empresarial andaluz.

¿Qué es el riesgo cibernético? ¿Cuáles son los principales riesgos para las empresas españolas? ¿Cómo interpreto y explico una póliza cibernética? Estos fueron los tres grandes bloques temáticos que se trataron.

Asimismo, el departamento de Siniestros de Hiscox celebró, en la escuela digital ISDI, un workshop sobre la tramitación de siniestros. En él se explicó la metodología Desing Thinking en la gestión de siniestros que se inspira en la "sensibilidad del diseñador y su método de resolución de problemas" para satisfacer las necesidades de las personas, de una forma que sea tecnológicamente factible y comercialmente viable.

Por último, señalar que la plataforma online de la compañía, My Hiscox, ha cumplido un año y ya supera los 1.000 usuarios. Esta herramienta permite crear una simulación de seguro, cotizar, emitir pólizas, consultar el estado de los proyectos, acceder a materiales comerciales y, en un futuro próximo, gestionar toda la cartera. Además de la comodidad y agilidad a la hora de cotizar, los corredores usuarios de esta plataforma tienen acceso a unas primas y franquicias más competitivas, y mejores comisiones.

"La velocidad del cambio no puede ser un freno al desarrollo económico y social. El seguro tiene que mitigar los riesgos de todo tipo que se están generando para que las empresas puedan seguir creando empleo y valor para la sociedad", manifestó el presidente de Mapfre, Antonio Huertas, durante la clausura de la XXVI edición de las Jornadas Internacionales de Mapfre Global Risks.

El seguro como herramienta para mitigar los riesgos en las empresas

Antonio Huertas, insistió en el carácter innovador del seguro. "Somos una industria que nos reinventamos constantemente para ofrecer soluciones innovadoras que se ajusten a las nuevas necesidades del mercado".

En este foro, que reunió a 400 gestores de grandes riesgos de 25 países diferentes, Antonio Huertas, destacó la profesionalidad de los equipos de la unidad de riesgos globales para ofrecer el mejor servicio y la mejor propuesta de valor para sus clientes.

En las se abordaron temas de actualidad como blockchain, la utilización de los drones aplicados a diferentes industrias o cómo gestionar el riesgo en la construcción de grandes infraestructuras, como puede ser una línea de metro, así como las tendencias aseguradoras en los diferentes mercados.

Plus Ultra Seguros traslada a su unidad para expatriados el plan de acción futuro

Plus Ultra Seguros ha reunido a su unidad de desarrollo de negocio para expatriados con el fin de trasladar a sus mediadores el plan de acción para los próximos meses, así como repasar la evolución de dicha área.

Luis Vallejo, director general Comercial de Plus Ultra Seguros, trasladó a los asistentes las principales magnitudes y proyectos para este año e indicó que la estrategia se centra, principalmente, en "consolidar y fortalecer la red de mediadores para, de esta forma, poder ofrecer un mejor servicio a este perfil de clientes".

Por otro lado, Ebroker ha llevado a cabo el webinar formativo gratuito sobre la funcionalidad Conciliación Cuenta Mediador para Plus Ultra Seguros. Se trata de una herramienta que ayuda al corredor a contrastar y, finalmente, conciliar el saldo de todas las operaciones relativas a recibos y sus liquidaciones, concluyendo así el ciclo operativo del recibo y eliminando la carga administrativa que representa realizar el cotejado manual, uno a uno. Esta funcionalidad representa una ampliación de Siarec, servicio de conectividad bidireccional con compañías para procesos automatizados de recibos.

Liberty Seguros adapta los contratos de sus mediadores a la RGPD

Liberty Seguros y el **Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros** han desarrollado una colaboración para adaptar los contratos de los mediadores al nuevo Reglamento General de Protección de Dato (RGPD) y dejar bien definido el régimen jurídico del tratamiento de los datos entre el corredor y aseguradora.

De esta forma, tanto la correduría como Liberty Seguros se comprometen, conforme a la ley, a mantener la confidencialidad respecto a información intercambiada sobre clientes, productos, aplicaciones informáticas o actividades comerciales.

Esta labor la han concretado a través de la redacción del anexo que se va a incorporar a los contratos suscritos con los corredores, para así dar cumplimiento conforme a las exigencias de esta nueva normativa europea, que implica un esfuerzo por parte de todos para garantizar la máxima claridad y seguridad para nuestros clientes.

Por otra parte, la aseguradora ha celebrado en Santiago de Chile la segunda edición de su programa de formación internacional Liberty Brokers' Global Executive. Los mediadores se han mostrado interesados en descubrir nuevas ideas y conocer ejemplos internacionales que puedan poner en práctica para afrontar algunos de los retos en su negocio.

"Con este programa queremos conocer la visión internacional y entender los retos del futuro desde otra perspectiva algo que aporta a nuestros mediadores un valor que no van a encontrar en ningún otro sitio. Para enfrentarnos a los retos que tenemos por delante hay que entender el contexto, luego entender al cliente y por último aprender a desarrollar propuestas, usando las nuevas capacidades digitales, de captación y desarrollo de clientes", explicaba Álvaro Iglesias, director comercial de Negocio Mediado de Liberty Seguros en España.

En otro orden de cosas, la aseguradora celebró sus Órganos Consultivos Territoriales con cerca de setenta representantes de todos sus mediadores. Unas reuniones que buscan "acercarse de una manera cualitativa a quienes son piezas clave de nuestro negocio, responder a sus necesidades y convertirnos en la compañía de referencia en experiencia en mediación dentro del sector asegurador", apuntan desde la entidad.

Por último, reseñar que el **Colegio de Mediadores de Seguros de Málaga** entregó el X Premio Jábega a Liberty Seguros.

Pedro Navarro, nuevo director de corredores y brokers de AXA España

Pedro Navarro, anterior director de desarrollo de Negocio de **AXA España**, fue nombrado en julio director del negocio de corredores y brokers en sustitución de Antonio Jiménez, quien ha dejado la compañía.

"El nombramiento de Navarro al frente del canal de Corredores y Brokers garantiza el compromiso de AXA con la estabilidad, competitividad y el servicio a la mediación independiente dentro de nuestro objetivo de ser una compañía referente", afirma Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución y Ventas de la aseguradora en España.

Por otro lado, la entidad ha informado de que cuenta con un nuevo punto de asesoramiento y venta en Madrid tras la inauguración de una oficina central de Auxiliar de Seguros (Assa) en C/Bravo Murillo, 120. ASSA cuenta con siete oficinas en España (dos en Barcelona, Coruña, Valencia, Sevilla, Madrid y Palma de Mallorca) desde las que presta servicio a 32.000 clientes y factura más de 22 millones de euros.

En otro orden de cosas, la aseguradora y la startup española **Fintonic** han llegado a un acuerdo para el desarrollo de negocio conjunto y la mejor protección de los usuarios de la plataforma de finanzas personales.

Por otro lado, AXA lanzó una campaña comercial para los autónomos ofreciendo el servicio 'Mi Asistente Personal AXA' gratis durante un año para todos los que compraran una nueva póliza o que siendo ya clientes, cualificaran sus datos.

Por último, señalar que **Bla Bla Car** y

AXA han dado un paso más en su alianza y además del seguro gratuito de asistencia en carretera y garantía de llegada en destino, BlaBlaCar ofrecerá a sus usuarios conductores contratar un seguro adicional de daños propios con una limitación máxima de 2.500 euros a cambio de recibir 2 euros menos en la aportación total de los pasajeros de su viaje. Desde agosto de 2015, ambas entidades cuentan con un acuerdo en el que, durante el viaje, los usuarios se benefician de un seguro adicional sin coste, que proporciona asistencia en carretera y garantía de llegada al destino.

Dual Ibérica llega a un acuerdo con RSA España para distribuir seguros de Caución

Dual Ibérica ha alcanzado un acuerdo con **RSA España** para la distribución de seguros de Caución.

Es el primero que RSA España lleva a cabo con una agencia de suscripción.

La tasa de fugas en los seguros de Auto y Hogar continúa su tendencia a la baja

Gain Dynamics ha presentado su estudio de abandonos en el sector asegurador, VI edición de Autos y V de Hogar. En él se indica que la tasa de fugas en los seguros de Auto continúa su tendencia a la baja, habiendo pasado del 17% en 2017 al 14% en 2018 y al 12,1% en el primer cuatrimestre de 2019. Por su parte, la tasa de fugas en el seguro de Hogar continúa igualmente su tendencia a la baja, habiendo pasado del 10,7% en 2017 al 8,56% en 2018 y al 8,5% en el primer cuatrimestre de 2019.

Los asegurados que cambian la póliza de compañía lo hacen, sobre todo, a través de las oficinas y los agentes de la nueva aseguradora, así como a través de los corredores de seguros. La contratación mediante buscadores y comparadores en Internet y las propias webs de las compañías es menos frecuente y ha descendido este último año, primando el contacto personal, fundamentalmente con el canal de corredores. Este canal continúa aumentando su protagonismo como canal de fuga, habiendo contratado los abandonistas por este canal el 25% de las pólizas de Auto y el 21% de las de Hogar.

Sin embargo, existe un 29% de clientes en ambos ramos con un alto potencial de fuga, que estarían dispuestos a cambiarse a otra compañía que ofrezca un seguro más barato o al mismo precio.

Se ha incrementado ligeramente la sensibilidad al precio durante el último año, habiendo pasado el porcentaje de encuestados que se cambió de compañía por encontrar otra más barata del 64% en 2017 al 67% en 2018 en el ramo de Autos y del 49% al 51% en el de Hogar.

La combinación de precio y satisfacción de servicio como cliente continúan siendo el mejor mecanismo para asegurar la fidelidad de los clientes. En este sentido, entre los asegurados que hacen uso del seguro, la satisfacción respecto a la actuación de la compañía es mucho más positiva entre los asegurados fieles que entre los abandonistas.

Como las tasas de abandono siguen siendo significativas, la consultora de Business Analytics Gain Dynamics propone que las aseguradoras conozcan bien el mercado y su cartera de asegurados, para así llevar a cabo estrategias de comercialización y precio diferenciadas por segmentos de clientes.

Además, Gain Dynamics invita a las aseguradoras a mejorar su atención al cliente y a prestar más atención a los asegurados que utilizan sus pólizas, para así generar promotores de la marca y mejorar su imagen. Otras propuestas de acción que propone la consultora para minimizar las bajas de los asegurados son lanzar acciones de fidelización en función de la fecha de cumplimiento del contrato, recabar más datos en el momento de la comunicación de la baja o premiar la falta de siniestralidad.

Cesce crece un 27% y suma diez años consecutivos de ganancias

Cesce cerró 2018 con un beneficio neto después de impuestos de 28,9 millones de euros, un 27% más que en 2017 (22,7 millones de euros). Con estos datos, Cesce acumula diez años consecutivos de beneficios.

Las primas adquiridas por cuenta propia durante el ejercicio pasado alcanzaron los 112,1 millones de euros, un 1,2% más que en 2017. Cesce cuenta, además, con un ratio de solvencia de 3,2 veces el Capital de Solvencia Obligatorio (CSO).

En 2018, los principales indicadores de negocio por cuenta propia se mantuvieron dentro de los objetivos marcados por la compañía, que registró un ratio combinado del seguro directo, neto de la cesión al reaseguro –indicador que mide la rentabilidad técnica que tienen los llamados Seguros No Vida – del 90,4%. La tasa de siniestralidad sobre primas se situó en el 50%.

Por cuenta del Estado, Cesce emitió seguros en el ejercicio 2018 por valor de 3.519,47 millones de euros, en apoyo a contratos en el exterior de empresas españolas por un importe superior a los 12.000 millones de euros. El riesgo vivo en vigor de la cartera de la compañía –que incluye el capital comprometido, no vencido, el capital impagado y el capital refinanciado- se situó en 15.153 millones de euros.

Los chatbots logran responder y solucionar la mayor parte de las consultas de los clientes, basándose en ciertas reglas de gestión pre-programadas. Estas herramientas mejoran de forma eficaz la experiencia del usuario, debido a que evitan la frustración de esperar la respuesta a un e-mail o una atención de un operador. Además, siempre está preparado y suaviza esta atención a las primeras preguntas del cliente.

Los chatbots mejoran la experiencia de usuario en las aseguradoras

Tener una mejor experiencia de usuario y satisfacción por parte del cliente, repercute directamente en el aumento de ventas y fideliza. La predicción de comportamiento mediante inteligencia artificial, se puede utilizar para optimizar cálculo de primas y detectar posibles patrones de comportamiento, ajustando el porcentaje de ocurrencia de un evento.

Antonio Barriendos, Chief Innovation Officer de AV Group, indica que "es apasionante cómo la búsqueda de patrones de datos pueden ser utilizados para la previsión del fraude o de la anulación de la póliza. El ajuste cambia según la naturaleza de la búsqueda, pero el concepto es el mismo. La predicción del comportamiento de los clientes y la propuesta de solución para cada caso es ahora lo que marcará la capacidad de adelantarse y corregir la situación para un bien mutuo del cliente y la aseguradora".

Allianz Partners implementa una única cultura corporativa en todas sus unidades de negocio

Allianz Partners ha desarrollado desde Recursos Humanos, una serie de iniciativas para crear una cultura corporativa unificada: One Company Culture. Ha creado el primer programa de excelencia ejecutiva, el Executive Excellence Program, para transformar las diferencias en oportunidades y alinear a todos los altos cargos en torno a una misma visión compartida de la estrategia de la compañía.

Por este programa, que consta de una semana presencial, han pasado ya 460 altos cargos desde 2018. Cada sesión cuenta con 30 participantes provenientes de todo el mundo y está liderada por un miembro del equipo directivo que presenta la estrategia, la visión y los objetivos corporativos. A continuación, le siguen sesiones participativas en las que todos los integrantes comparten sus conocimientos sobre la industria y sus respectivos mercados e identifican las mejores vías para hacer frente a los desafíos que se plantean, al tiempo que desarrollan juntos las oportunidades.

El *Executive Excellence Program* además de ayudar a reforzar los conocimientos sobre la compañía, la industria y otros mercados, también empodera y motiva a los participantes para convertirse en mejores líderes, diligentes y colaboradores.

El programa se ha rediseñado para aplicarlo a los departamentos de ventas, actuarial, marketing y operaciones e incrementar así la efectividad a través de una fluida colaboración entre departamentos y optimizar la experiencia de cliente.

Por otra parte, la aseguradora, con las series predictivas 'El muno en 2040' se ha lanzado a identificar las tendencias en asistencia en Salud, Hogar, Movilidad y Viaje. Estas Series analizan una amplia gama de tendencias y temáticas que impactarán con fuerza los ámbitos de la asistencia en salud, hogar, movilidad y viaje en los próximos 20 años.

Entre estas tendencias, destacan el rol de los robots y la automatización que transformarán la vida cotidiana en el trabajo y en el hogar, las múltiples revoluciones médicas que alargarán la esperanza de vida y mejorarán su calidad y el potencial impacto de la conducción autónoma o vehículos, trenes y aviones no tripulados.

El objetivo es comprender las tendencias e innovaciones que impactarán el negocio para ponerse en la piel de sus futuros consumidores y anticiparse a sus necesidades.

En otro orden de cosas, Allianz Partners se ha sumado al programa 'Socios por un día' y ofrece a los más jóvenes la oportunidad de tener una primera experiencia laboral real de la mano de los colaboradores de la aseguradora. Se lanza este proyecto con estudiantes para acercar el mundo laboral y en concreto, el sector de la asistencia a los más jóvenes.

Ideas para que los corredores acerquen la Defensa Jurídica al cliente digital

Un total de 11 estudiantes de Ingeniería en Telecomunicaciones y de Ciencias Computacionales de la UPC y del Master of Science in Innovation and Entrepeneurship de **Esade** presentaron sus proyectos centrados en acercarse al nuevo cliente digital. En el marco de un acuerdo entre la Escuela de Negocios y la aseguradora, a finales del 2018, **Arag** planteó un reto a estos alumnos: cómo dotar a la mediación de nuevas herramientas para llegar al consumidor digital de manera más eficiente y aumentando las ventas del ramo de Defensa Jurídica.

Los estudiantes, divididos en dos equipos, contaron con un asesoramiento de profesionales de Arag y con el contacto directo con corredores, que les ofrecieron su visión del panorama de los seguros y les aconsejaron sobre cómo aportar valor a sus proyectos. Ambas propuestas pusieron el foco en el mediador de seguros y en aumentar las ventas de Defensa Jurídica. El primer equipo presentó 'Arag Accel', una solución para que el mediador conozca mejor a su cliente y le pueda vender diferentes seguros adaptados a sus necesidades.

'Drisk' fue el proyecto del segundo equipo. Es una aplicación web que valora el nivel de riesgo de los jóvenes (estudiantes y emprendedores) y, según el grado que tengan, se les ofrece un producto asegurador.

UM acerca sus seguros al colectivo LGTB

Los seguros médicos de **UM** pone a disposición del colectivo LGTB garantías y coberturas que facilitan la prevención y el tratamiento de las dolencias que pudieran surgir, desde una sencilla intervención quirúrgica, una consulta médica o por ejemplo el tratamiento de profilaxis post-exposición al VIH.

"La diversidad, de cualquier tipo, enriquece nuestra sociedad y nuestra cultura, y desde UM nos esforzamos para que cada cliente pueda encontrar un seguro de Salud acorde a sus necesidades. Por tanto, y como no podía ser de otra manera, la comunidad LGTB podrá encontrar en UM una compañía preocupada por su salud con posibilidad de acceso a una infinidad de coberturas médicas a lo largo de todo el territorio nacional", ha declarado Pablo Latorre, director comercial y Marketing de la compañía.

El seguro destina 112 millones al año a la RCS

El sector asegurador destina 112 millones de euros al año a acciones de Responsabilidad Corporativa y de Sostenibilidad (RCS). Esta es una de las conclusiones que arroja el Informe Estamos Seguros 2018 realizado por **Unespa**.

El seguro está firmemente comprometido con la RCS. Así lo atestigua el hecho de que el 85% de las entidades que lo conforman tenga en marcha una política activa en esta materia. La mayor parte de la inversión destinada a responsabilidad corporativa va dirigida a acciones de mecenazgo cultural (26,4 millones), acción social (25,9 millones) y seguridad vial (12,3 millones). Otras partidas de relevancia son el patrocinio deportivo amateur (10 millones) y la investigación (9,6 millones).

La vocación de compromiso de las aseguradoras con la sociedad queda plasmada en el hecho de que, cada año, se impulsan 900 acciones de voluntariado. En estas actividades participan 13.284 personas, que dedican 432.279 horas de su tiempo. Teniendo en cuenta que un trabajador del sector asegurador trabaja 1.674 horas al año, esto implica que el voluntariado equivale a la jornada anual completa de 260 personas.

Un total de 388 organizaciones se han visto beneficiadas por las 326 acciones de mecenazgo promovidas desde el seguro. Entre tanto, 232 organizaciones ajenas al sector han recibido alguna donación. Asimismo, se han efectuado 175 acciones de patrocinio deportivo no profesional, 2.199 jornadas de prevención y concienciación, además de 277 actuaciones de educación financiera.

La discapacidad es otro ámbito donde el seguro ha movido ficha. Actualmente, 1.382 personas con discapacidad trabajan para el seguro. Ya sea como empleados directos (559), a través de proveedores (774) o gracias a donaciones y acciones de patrocinio específicas (49).

El Informe Estamos Seguros 2018 constituye un relato de qué hizo el seguro por la sociedad el pasado año. Además del estudio sobre la RCS en el sector, la publicación incluye trabajos puntuales que abarcan otras líneas de actividad. En estos estudios se repasan los robos en los comercios asegurados, el efecto de los incendios en inmuebles, quién paga más por la muerte o el seguro de responsabilidad civil general, solo por citar algunos temas.

El volumen de primas de Decesos, teniendo en cuenta todas las garantías comercializadas en las pólizas, alcanza los 2.436 millones de euros, con un crecimiento del 3,6% respecto al año anterior, destaca ICEA. Por tipo de prima, la nivelada es la que más porcentaje de primas tiene sobre el total (70,8%) y las primas mixtas las que más crecen (19%) .

Dos de cada tres pólizas de Decesos usan primas niveladas

Dentro de las garantías complementarias, Asistencia es la que mayor volumen de primas recoge, un 8,7%, con crecimiento del 4,1% respecto al año anterior.

Pilar González de Frutos revalida su cargo de presidenta en Unespa

Pilar González de Frutos fue ratificada en mayo como presidenta de Unespa en la Asamblea General Ordinaria organizada para renovar sus máximos órganos de gobierno. González de Frutos inicia su 5º mandato.

A la Asamblea concurría una candidatura única que ha sido ampliamente avalada por los socios. Las entidades también designaron a los tres vicepresidentes, 18 vocales del Comité Ejecutivo y los 33 integrantes del Consejo Directivo.

Las tres vicepresidencias recayeron sobre José Manuel Inchausti, vicepresidente de Mapfre y CEO del área territorial Iberia; Javier Mira, director general del Grupo Mutua Madrileña; y Javier Valle, consejero director general de Vidacaixa. Además de por los tres vicepresidentes, el Comité Ejecutivo está formado por los siguientes 15 vocales: José Luis Ferré (Grupo Allianz); Francisco Ivorra (Grupo Asisa); Olga Sánchez (Grupo Axa); Eugenio C. Yurrita (BBVA Seguros); Ignacio Eyriès (Grupo Caser); Francisco J. Arregui (Grupo Catalana Occidente); Santiago Villa (Grupo Generali); José Mª Sunyer (GES Seguros); Rodrigo Galán (Ibercaja Vida); José Boada (Grupo Pelayo); Ignacio Mariscal (Grupo Reale Seguros); Iñaki Ereño (Sanitas); Andrés Romero (Grupo Santalucía); Francisco Giménez (Santander Seguros); y Vicente Cancio (Grupo Zurich).

Entre tanto, el Consejo Directivo queda formado por 33 personas. Estas son los tres vicepresidentes, los citados 15 vocales del Comité Ejecutivo y los siguientes 15 directivos: Tomás Alfaro (Grupo Aegon); Benedetta Cossarini (AIG Europe); Pablo Mongelos (Grupo Caja Laboral); Jordi Rivera (DAS Seguros); Joan Castells (Fiatc); José María Paagman (Helvetia Seguros); Jesús María Blanco (Grupo Kutxabank); Miguel Ángel Merino (Línea Directa Aseguradora); Ignacio Querol (MGS Seguros); Cristopher Bunzl (Mutua de Propietarios); Rafael Navas (Mutualidad de la Abogacía); Pedro Herrera (Nacional de Reaseguros); Antonio Fernández-Huerga (Grupo Preventiva); Pablo González de Castejón (Grupo RGA); y Enrique Jorge Rico (La Unión Alcoyana).

Nace Cygnus, primera red de blockchain en España para la gestión del coaseguro

La empresa Tirea (Tecnologías de la Información y Redes para las Entidades Aseguradoras) ha anunciado el lanzamiento de Cygnus, la primera red de blockchain operativa en España para uso del sector asegurador en el ámbito del coaseguro. El objetivo es focalizarse en operaciones de seguros en las que el riesgo asegurado es compartido en una misma póliza por varias aseguradoras.

Dicha plataforma nace con el impulso de AXA, Caser, Generali, Mapfre y Pelayo, y responde al interés manifestado por estas entidades en mejorar el proceso de intercambio de información de coaseguro entre las distintas participantes del mismo y explorar los beneficios derivados de la utilización de la nueva tecnología blockchain. Su objetivo es conseguir que el 100% de las transacciones de coaseguro se gestionen a través de esta plataforma.

Con ella se facilita el intercambio y la gestión de la información en los contratos de coaseguro, creando un registro distribuido de cuentas de coaseguro, que se basa en el consenso sobre los datos mínimos a informar (siguiendo el estándar EIAC), unos procesos normalizados de comunicación entre abridoras y aceptantes y un interfaz web de acceso, incorporación de información, consulta y control de las operaciones.

Además de una reducción en los costes administrativos y de gestión asociados al coaseguro, la utilización de blockchain permite mejorar la calidad y fiabilidad de la información intercambiada, la seguridad y trazabilidad de sus comunicaciones, así como el acceso transparente e inmediato a las posiciones contables y cuadros de coaseguro.

El uso de esta plataforma también permitirá, en un futuro muy próximo, conocer en mayor detalle los riesgos a los que se ven expuestos las compañías, lo que optimizará los capitales que obliga a inmovilizar Solvencia II, mejorando la competitividad y el servicio que ofrecen las entidades principalmente a empresas y corredores.

Este primer proyecto servirá como punto de partida y base tecnológica para el desarrollo de otras aplicaciones basadas en blockchain para el sector asegurador y una oportunidad de negocio para abrir el coaseguro como vehículo para el aseguramiento de otro tipo de riesgos.

Tecnopensiones, una solución al sistema actual de pensiones

Pensumo, fintech pionera en España en ofrecer un sistema de ahorro personal para la jubilación a través del consumo, ha presentado algunas fórmulas para afrontar la crisis del sistema de las pensiones: una acción sostenida y concertada de todos los individuos a través del consumo.

Pensumo proporciona un medio sencillo para que las personas puedan aumentar su ahorro con la compra diaria y mediante acciones socialmente responsables. "Aporta una solución complementaria a un problema universal como es la falta de capacidad de ahorro: de cada compra que hace el usuario, un porcentaje que cede el comerciante se destina a su pensión en un plan de ahorro transparente, rescatable y garantizado", explica José Luís Orós, CEO y fundador de Pensumo.

José A. Herce, director asociado de AFI, añade que "si durante 45 años acumulásemos 'puntos' a razón del 3% del consumo final de los hogares alcanzaríamos más de 900 mil millones de euros, mucho más que los activos previsionales acumulados hoy en el sistema de planes y fondos de pensiones y seguros de pensiones desde hace tres décadas".

Por su parte, Rodrigo García de la Cruz, presidente de la AEFI, comenta que "existe un nuevo factor cuyo peso continúa 'in crescendo' y cuyo carácter innovador supone un ineludible cruce con los productos de ahorro-previsión: la hiperconectividad de la sociedad".

La Asamblea de Nueva Mutua Sanitaria aprueba las cuentas anuales de la entidad

La Asamblea General de **Nueva Mutua Sanitaria (NMS)** ha aprobado las cuentas de la entidad correspondientes al ejercicio 2018 que reflejan un beneficio después de impuestos de 1,2 millones de euros y un ratio de solvencia del 141%.

Igualmente, los mutualistas han dado su visto bueno al informe del presidente, Antonio Hernández-Gil, al informe de gestión y al informe de auditoría, así como al documento de delegación de facultades.

Según se ha informado a los mutualistas durante la Asamblea, los niveles de solvencia de NMS experimentaron una notable mejora durante el último ejercicio al pasar del 119 al 141% el porcentaje de fondos propios admisibles sobre el capital de solvencia obligatorio entre 2017 y 2018.

El ratio de siniestralidad de NMS se situó al cierre del ejercicio en el 89,4%. Sin embargo, el mayor ratio de siniestralidad se ha visto compensado por un menor ratio de gastos sobre prima imputada: 7,8%.

Los expertos reclaman un seguro obligatorio para los VMP

La tribuna de Foro Inade ha acogido una jornada de análisis y reflexión sobre la situación actual de los vehículos de movilidad personal (VMP) y en especial la gestión de los riesgos que acarrean, ya que desde hace dos años el uso de los VMP ha ido aumentando de forma exponencial. En general, los participantes en las dos mesas redondas, profesionales y usuarios, reclamaron una legislación aplicable a estos vehículos que permita tanto a las personas que los usan como al resto de viandantes, conductores y bicicletas convivir con tranquilidad.

Debemos recordar que, según la información facilitada por la Fiscalía de Seguridad Vial correspondiente al ejercicio 2018, los VMP estuvieron implicados en más de 300 accidentes con víctimas, de las cuales cinco fueron mortales.

Por parte de los usuarios se insistió en la necesidad de tener conocimientos adecuados sobre su manejo, incluso regulados por licencia y la necesidad de prever mecanismos para no poder adulterar velocidades.

En la jornada se apostó por tener un seguro de Responsabilidad Civil para cada VMP, aunque cada vez hay más reticencias por parte de las aseguradoras para renovar los seguros de flotas y se produce un elevado aumento de la prima.

Se pidió la creación de normas generales homogéneas para todo el territorio y que cada Ayuntamiento regule sus exclusiones, porque es necesario definir por dónde se puede circular.

Además, se informó a los asistentes de que en caso de siniestro es preciso conseguir los datos del causante y saber si tiene seguro, para presentar una reclamación y se recomendó que aquellos empresarios cuyos trabajadores hagan uso de los VMP comprueben si en las pólizas de RC se excluyen los daños ocasionados por vehículos (sin detallar 'vehículos a motor').

Asimismo, se informó de la existencia de un borrador para la reforma de la Directiva del seguro de Automóviles, en la que se exigirá que el uso de los VMP sea regulado por cada estado.

Además, se señaló que los seguros voluntarios que existen en la actualidad recogen sumas aseguradas que oscilan entre los 150.000 y los 600.000 euros y esta cantidad puede resultar insuficiente en caso de causar víctimas con resultado de invalidez, ya que los jueces aplicarían los criterios del Baremo de accidentes de tráfico.

La tecnología se convierte en amenaza para las aseguradoras en los próximos dos años

En la industria aseguradora verá como en los próximos dos años la tecnología se convertirá en la amenaza número uno para las compañías del sector, según el informe 'Banana Skins 2019', elaborado por PwC, junto con el *Centre for the Study of Financial Innovation*, a partir de entrevistas a 927 directivos de empresas aseguradoras en 53 países.

La necesidad imperiosa que tienen las aseguradoras por modernizar sus sistemas y sus modelos de negocio como consecuencia de la aparición de los nuevos desarrollos digitales son los factores que han llevado a la tecnología a ocupar, por primera vez desde que se realiza este estudio -en 2007-, la primera posición del ranking de principales riesgos para las compañías de seguros. Los directivos participantes en el informe le han otorgado a la tecnología una puntuación media de 3,86, siendo 1 el riesgo más bajo y 5 el más alto. Detrás de esta preocupación está la opinión de muchos de los directivos del sector que se encuentran con modelos de negocio e infraestructuras tecnológicas heredadas y sin la capacidad para hacer frente a las demandas de los nuevos tiempos digitales.

El estudio revela que para acometer este proceso de modernización y renovación tecnológica no basta con realizar grandes inversiones de capital y reemplazar los antiguos sistemas por otros nuevos, sino que las aseguradoras deben ser capaces de priorizar y de saber cuáles son las tecnologías ganadoras por las que apostar y cuáles no.

NorteHispana Seguros ha incorporado dentro de la cobertura Bienestar y Salud de su seguro de Decesos un nuevo servicio de atención en el hogar para aquellos clientes que, ante un problema puntual de salud, se ven obligados a guardar reposo domiciliario y no pueden realizar con normalidad las tareas del hogar.

Atención en el hogar a los clientes de Decesos que guarden reposo médico

En concreto, las labores que se incluyen son: la limpieza del hogar, hacer la compra, lavar y planchar la ropa, ordenar el domicilio o la preparación de comida. Asimismo, los clientes podrán disfrutar de este servicio, reembolsable al 100%, 3 veces a lo largo del año con un máximo de seis horas en cada servicio, por la ejecución de una o varias tareas.

Además, se pueden disfrutar, anualmente y de forma gratuita, de una limpieza bucal; una visita al pediatra; dos visitas al psicólogo; una visita al dietista/nutricionista; una visita médica geriátrica y 8 horas de asistencia post hospitalaria.

Nuevas garantías en el seguro de Asistencia en Viaje Empresas de International SOS

International SOS incorporó en junio novedades a su seguro de Asistencia en Viaje Empresas como el baremo de parciales en la cobertura de invalidez por accidente, la cobertura de gastos médicos para el acompañante con límite de 15.000 euros en Europa y de 30.000 euros en el resto del mundo y la garantía de reembolso de gastos derivados por evacuación política y desastres naturales. Además, aumenta a 3.000 euros el límite en gastos médicos en el país de origen.

El producto, que se lanzó el pasado año, dispone de coberturas opcionales y límites económicos configurables y se distribuye a través del canal mediador.

Precisamente, la entidad está realizando una serie de jornadas-taller para explicar este producto a los mediadores. En julio estuvo en el **Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia** donde se dio a conocer las diversas modalidades de aseguramiento, como pólizas innominadas, elección de gastos médicos ilimitados, etc, así como consejos de seguridad.

Además, se expuso casos reales de siniestros atendidos por la compañía, así como las actuaciones que se llevaron a cabo ante esas situaciones. También ofreció los aspectos a considerar a la hora de contratar un seguro dependiendo del país de destino.

En otro orden de cosas, la entidad ha dado a conocer el lanzamiento de una nueva app de Asistencia en Viaje, diseñada para mejorar la experiencia de los viajeros asegurados, mediante una serie de funcionalidades creadas para poder disfrutar del desplazamiento.

Entre las utilidades de la app están: Planificación personalizada de viajes y recomendaciones para desplazamientos internacionales; Creación de botiquines, configurables según destino; Acceso a una Guía de Países; Recepción de alertas; Podrán comenzar a tramitar algunas incidencias ocurridas durante el viaje, tales como: reembolsos de gastos médicos, equipajes o vuelos; Icono de llamada de emergencia que, mediante un '*click to call*' los asegurados podrán ponerse en contacto con la central de asistencia desde la propia app.

Asimismo, International SOS lanzó en julio su blog corporativo. A través de **El Blog de SOS,** la compañía pretende acercarse a sus clientes actuales y futuros, empleados y colaboradores ofreciendo contenidos de interés en materia de salud y bienestar, viajes, jurídico así como sobre el deber de protección que tienen las compañías hacia sus empleados expatriados o en viajes internacionales de negocios.

Agrupació elimina la autorización para 70 actos médicos

Agrupació ha eliminado la necesidad de autorización de 70 actos médicos más para ganar agilidad y servicio al cliente. Los actos liberalizados pertenecen a las especialidades de mayor demanda, como ginecología, cardiología, angiología y cirugía vascular. Estos se suman a las visitas médicas y revisiones, al ATS a domicilio durante noches y festivos y a radiografías y ecografías, entre otros.

Con el objetivo de mejorar el servicio y facilitar el acceso a las gestiones diarias, Agrupació ha liberalizado un gran número de actos médicos de uso habitual entre sus asegurados, que ya no requerirán de autorización previa. La agilidad y comodidad se hacen ahora extensivas a más de 40 tipos de ecografía y a múltiples pruebas radiológicas, las de mayor demanda.

Se incluyen pruebas habituales como los análisis clínicos, algunos controles clave como el de anticoagulante y las densitometrías y las limpiezas de boca. Asimismo, se puede acceder a especialistas como: cardiología, angiología y cirugía vascular, oftalmología, ginecología y obstetricia, otorrinolaringología, neumología, dermatología, reumatología, odontoestomatología y traumatología.

Los seguros de Viajes cuestan 102 euros de media

Los españoles gastamos una media de 102 euros en contratar seguros de Viajes y un 5% de los usuarios tiene que recurrir a ellos debido a alguna contingencia. En estos casos el importe de la reparación del daño oscila entre los 300 y los 900 euros. Así se desprende del Estudio Fintonic 'Seguros de viaje'.

El 31% de los siniestros tramitados corresponde a asistencia médica, el 29% viene motivado por el extravío o daño de equipajes y el 27% se debe a demoras e incidencias relacionadas con los medios de transporte. Con un menor porcentaje encontramos la reclamación de coberturas por responsabilidad civil, anulación del viaje o procesos de repatriación.

En cuanto a los destinos para los que más habitualmente se suscriben pólizas, destaca Estados Unidos con un 14%, seguido de lejos por Indonesia, con un 5%; Marruecos, con un 4,4%; Tailandia, con un 3,9% y Japón, con un 3%.

Tras varios años con una subida sostenida del gasto, el presupuesto que destinó el cliente medio a esta tipología de seguros es de 102 euros, un 3,2% más bajo en 2018 que el año anterior.

Los españoles gastan 1.370 euros al año en seguros

Los españoles gastaron 1.369,5 euros de media en seguros en 2018, lo que supone un aumento de 11,7 euros respecto al año anterior (1.357,8 euros). El menor desembolso en el segmento de seguros de Vida (616,8 euros por persona frente a los 629,4 euros de 2017) fue compensado por el mayor gasto en los seguros de No Vida (752,7 euros frente a 728,3 del ejercicio precedente), según se desprende del informe 'El mercado español de seguros en 2018', del Servicio de Estudios de Mapfre, publicado por Fundación Mapfre.

Madrid (con 1.631 euros por persona), Aragón (1.434,6 euros) y Cataluña (1.408,7 euros) son las tres comunidades autónomas que están por encima de la media en gasto en productos aseguradores. En el extremo opuesto se sitúan Ceuta y Melilla (con 665,4 euros por persona), Murcia (775,6 euros), Canarias (735,5 euros) y Extremadura (822,9 euros), que son en las que el gasto en seguros por habitante es menor.

La industria aseguradora española ingresó un total de 64.377 millones de euros en el ejercicio 2018, un 1,5% más que el año anterior. Representa el 5,33% del Producto Interior Bruto (PIB) frente al 5,44% registrado en 2017, y se aleja del récord histórico alcanzado en 2016. En el mercado internacional, España adelanta a Brasil en el ranking de la industria aseguradora y pasa a ocupar el puesto 14.

Por tanto, se confirma la ralentización iniciada del mercado asegurador en 2017. Esto ha elevado la Brecha de Protección del Seguro (BPS), que representa la diferencia existente entre la cobertura de seguros que es económicamente necesaria y beneficiosa para la sociedad y la cantidad de dicha cobertura efectivamente adquirida. En este sentido, la brecha ha aumentado en 2018 hasta los 29.000 millones de euros (800.000 euros más que en 2017). Este insuficiente desarrollo se plasma principalmente en el segmento de los seguros de Vida. Muestra de ello es que, en 2018, el 96,1% de la BPS (27.847 millones) correspondió a este ramo. Es por eso que, como se desprende del informe, el segmento de los seguros de Vida debería crecer a una tasa promedio anual de manera sostenida del 7% a lo largo de los próximos diez años para ser capaz de cerrar esa brecha.

Nace Empower Women in Insurance, una red para potenciar el liderazgo femenino del sector

La primera red de profesionales del sector asegurador, Empower Women in Insurance (#RedEWI), abierta tanto a hombres como a mujeres, se presentó en julio en la sede de Unespa en Madrid. Esta iniciativa, impulsada desde Inese, nace con la ambición de cambiar el entorno para hacerlo igualitario y diverso, que haya más mujeres directivas dentro del sector asegurador. Para ello, se trabajará junto a aseguradoras, reaseguradoras, mediadores, empresas de servicios e instituciones, que se suman a este proyecto.

Formado por un Consejo Asesor que incorpora a los máximos líderes del mercado asegurador y que roza la paridad (14 mujeres y 13 hombres; más su fundadora, Susana Pérez, directora general de Inese) #RedEWI ha contado con el respaldo de casi todo su Consejo Asesor, además de con una gran mayoría de las mujeres y hombres que se han unido a la Red para lograr un mismo fin.

Esta Red Profesional surge con el objetivo de ser un impulsor del cambio, de servir como motor innovador para el sector asegurador, pero también para alinearnos con la agenda 2030 de desarrollo sostenible, en el que el punto 5 se centra en lograr la igualdad de género, empoderar a las mujeres, crear un mundo más justo y sostenible. Tener equipos diversos aporta un 20% más a la rentabilidad de las empresas.

Entre la misión de #RedEWI también pasa por actuar como Observatorio de Igualdad del Sector Asegurador, dando visibilidad y reconociendo las iniciativas.

Los Productos y Servicios de la entidad, el área de mayor satisfacción para los corredores

Según el último Estudio de Mercado a Corredores y Correduría realizado por ICEA en 2018 a más de 700 corredores, el 62% de los mismos se encuentran satisfechos con el servicio prestado por parte de la entidad con la que trabajan, siendo el área más valorada los Productos y Servicios de la entidad.

Asimismo, desde esta institución se constata que los productos más comercializados por los corredores son Multirriesgo de Hogar y Automóviles, seguido de Multirriesgo Empresas, situándose la media de productos comercializados por cada corredor en 9.

ASC, Generali, Fiatc, Cigna y DKV, aseguradoras con mayor vinculación emocional con sus clientes de Salud

EMO Insights International ha presentado los resultados de su 2º Estudio de Emociones en el Sector de Seguros. De él se desprende que ASC, Generali, Fiatc, Gigna y DKV son las cinco aseguradoras con mayor vinculación emocional con sus clientes de Salud.

El estudio se ha llevado a cabo a través de 2.575 entrevistas online, con las que se ha evaluado la experiencia emocional vivida por los clientes de este sector en el último año; y siendo comparada con una muestra representativa de clientes puros que solo utilizan la Sanidad Pública.

La aseguradora con la mejor vinculación emocional del estudio ha sido la aseguradora catalana ASC, que encabeza el ranking emocional del sector (el 40% de sus clientes son fans, frente a un 0% de "opponents"). Le sigue de cerca Generali y Fiatc, con una vinculación emocional por encima de los 60 puntos, según el índice EMO Index, el termómetro que mide las emociones en un intervalo de -100 a +100. Cigna y DKV son las siguientes en el ranking con 55,2 y 53 puntos, respectivamente. En el caso de Cigna, un puesto muy bien logrado por su alto índice de fans (29%) frente a un reducido 1% de opponents entre sus clientes. Estas aseguradoras fueron las cinco ganadoras de los premios #EMOtionalFriendly Health Companies '19.

En cuanto a datos del sector, se reveló que la emoción positiva más experimentada por los usuarios de seguros de Salud (independientemente de cuál sea su compañía) es la tranquilidad, presente en el 77,6% de los clientes. Le sigue de cerca el agradecimiento, experimentado por el 62,8% de los clientes y la alegría, presente en el 59,5% de los casos. La emoción positiva más difícil de generar, el orgullo, está presente en el 48,4% de los clientes. Sin embargo, las emociones negativas que más se generan son: la decepción, presente en el 23,2% de los clientes; la irritación, experimentada por el 22,4% de los usuarios; y entre las menos que se generan está la impotencia en un 19,9% de los casos y la inseguridad, presente en el 17,2% de los clientes.

Razones por las que los jóvenes o solteros deberían contratar un seguro de Vida

MetLife ofrece algunas explicaciones para convencer a los jóvenes y solteros de que contraten un seguro de Vida en este momento porque es una decisión inteligente.

La aseguradora aporta tres razones:

1. Las aseguradoras establecen los precios de las pólizas en función de la edad y del estado de salud. Cuando se es joven, en teoría, se vive más años y, por lo tanto, el precio del seguro es mucho más económico.

2. Al igual que la vida se encarece con la edad, el seguro también lo hace a medida que nuestra situación cambia. Al contratar un seguro siendo joven, las primas son más baratas y a la larga, esto se verá reflejado en el coste ya que siempre será menor.

3. Un seguro de Vida te ofrece mucho a cambio. Por ejemplo, para una persona de 30 años, no fumadora y para un capital asegurado de 100.000 euros la prima media para un seguro anual renovable es de 85 euros. Ante una eventualidad fortuita e inesperada, ¿qué otro producto financiero te ofrece un retorno superior o igual por una aportación anual de 85 euros?

Purísima Concepción MPS cumple 130 años

Purísima Concepción Mutualidad de Previsión Social, entidad pionera en el seguro de Decesos en el mercado español, conmemora en 2019 su 130 aniversario.

En su Asamblea General Ordinaria, celebrada el pasado 20 de junio en Madrid, los mutualistas refrendaron la gestión de la Junta Directiva de la entidad, con la aprobación del Informe de gestión del ejercicio 2018 y la Memoria y Cuentas del año, marcadas por la solvencia de la entidad, así como el presupuesto previsto para 2019.

Purísima MPS cuenta con 157.000 mutualistas y 130 años de experiencia en el desarrollo del seguro de Decesos.

La Mutualidad está realizando un importante esfuerzo comercial desde 2014 y en este año ya ha supuesto la apertura de una nueva sucursal, la segunda en Madrid. Al mismo tiempo y apostando por la multicanalidad, además de la red comercial propia, Purísima trabaja en el proyecto de entrar en nuevos canales de distribución que consoliden su crecimiento.

El principal beneficio de la telemedicina es el acceso a la atención sanitaria

Según el estudio '360 Wellbeing Survey 2019: Well and Beyond' realizado por la aseguradora de Salud Cigna, para el 48% de los españoles el principal aliciente en la utilización de soluciones de telemedicina es poder realizar consultas médicas o ser diagnosticado por un profesional de la salud a través del móvil o el ordenador.

En concreto, el grupo de edad de entre 35 y 44 años es el más proclive, con casi un 60% de adeptos a favor.

Hay numerosos beneficios que invitan a utilizar estas innovadoras herramientas:

- Atención médica todos los días de la semana a través de videoconsultas médicas, evitando desplazamientos innecesarios a los centros de salud. Según el estudio de la aseguradora, para el 52% de españoles, esta rapidez y facilidad de acceso a la atención médica todos los días de la semana es el principal beneficio que aporta la telemedicina.
- Desde cualquier lugar. Con un porcentaje similar (52%), poder resolver cualquier duda en materia de salud desde cualquier ubicación es otra de las ventajas más destacadas.
- Seguimiento de pacientes crónicos. Esto da mayor libertad de movimiento en verano a estas personas. En este sentido, el 37% de los españoles opina que esta es una de las principales virtudes de la telemedicina. De hecho, hay parte de los encuestados que también valora la seguridad que aporta en caso de estar en tratamiento médico (27%), gracias, por ejemplo, a funcionalidades tan simples como el recordatorio de la toma de medicamentos.
- Acceder a una consulta médica de manera rápida, evitando las aglomeraciones que se producen en los servicios médicos de las zonas más turísticas es otra de las ventajas que hacen de la telemedicina una aliada en las vacaciones de verano. Esa rapidez a la hora de fijar un encuentro virtual con el médico es especialmente valorada por el 30% de los españoles.
- La telemedicina permite tener acceso a un abanico más amplio de especialidades.

El seguro reduce a 6 días el plazo para resolver un golpe de chapa

De 45 a menos de 6 días ha menguado el tiempo medio para resolver un accidente de tráfico leve. Es el resultado de la implantación de los convenios de indemnización directa por parte de la industria del seguro hace 25 años, según un informe presentado por Manuel Mascaraque, director del área de Seguros Generales de **Unespa**; y Asunción Blasco, directora de Gestión de Servicios de **Tirea**.

Hasta mediados de los años noventa, cuando dos coches colisionaban, las aseguradoras procedían a aclarar cuáles habían sido las circunstancias del accidente con el fin de atribuir la culpa a uno u otro conductor e identificar qué compañía debía asumir el coste de la reparación. Entre medias, los clientes estaban un mes y medio sin su vehículo. Para mejorar la calidad del servicio y agilizar los trámites, se puso en marcha los convenios de indemnización directa (CIDE y ASCIDE) en 1994. De acuerdo con estos protocolos, la aseguradora "no culpable" asume los costes de reparación de su vehículo, aunque este no se encuentre asegurado a todo riesgo. Posteriormente, la compañía responsable del accidente asume los gastos de esa reparación. Para simplificar la gestión, el pago de las aseguradoras "culpables" a las "no culpables", no se hace en función del coste real de las reparaciones, sino a través de módulos que reflejan el coste medio de un accidente. Estos módulos se liquidan en una cámara de compensación: el sistema Cicos.

Murimar Seguros obtiene una calificación de B++ de A.M. Best

A.M. Best ha asignado a **Murimar Seguros** una calificación de fortaleza financiera en un nivel ‹B++› (Bueno) y una nota crediticia de largo plazo de ‹bbb›.

Estos ratings, según explica la agencia, reflejan la solidez del balance de Murimar, que AM Best considera fuerte, así como su adecuado rendimiento operativo, su perfil de negocio limitado y su adecuada gestión de riesgos. Se espera que la capitalización ajustada al riesgo de la aseguradora se mantenga "en el nivel más alto en el medio plazo, apoyada por un bajo apalancamiento neto de suscripción". Destaca, por otro lado, que la compañía demuestra un nivel de reservas adecuadas y una evolución favorable de las mismas.

Asisa incrementa sus primas un 4,17% en el primer trimestre

Lavinia Sociedad Cooperativa, accionista único de **Asisa**, ha celebrado su 43ª Asamblea General Ordinaria en la que analizó la evolución y los resultados de la compañía y reafirmó los ejes de su estrategia para los próximos ejercicios.

Bajo el lema 'Pintando el futuro', la Asamblea ha valorado el fuerte crecimiento que ha registrado la compañía en la última década en todos los ámbitos en los que desarrolla su actividad y ha fijado como objetivo establecer las bases para mantener un crecimiento sostenible a medio plazo. Para ello, el Grupo Asisa mantendrá sus planes de innovación y transformación digital, que ya están permitiendo a la compañía ser más competitiva y mejorar la satisfacción de sus asegurados y pacientes. La entidad apuesta porque las innovaciones respondan a necesidades reales y permitan siempre un mejor uso de los recursos disponibles y una mejor atención de las demandas de los asegurados y pacientes.

En el primer trimestre de 2019, Asisa mantuvo una tendencia creciente en todos los ramos en los que tiene presencia y facturó en primas un total de 302,76 millones de euros, un 4,17% más que en el mismo periodo del año anterior.

Esta evolución permite a la compañía consolidar su cuota de mercado y seguir desarrollando su modelo asistencial propio, basado en la reinversión del beneficio para la mejora de su equipo humano y tecnológico, la modernización de instalaciones y la capacitación de sus profesionales.

Por otro lado, el Grupo Asisa seguirá impulsando su proceso de internacionalización.

En otro orden de cosas, la aseguradora y el **Colegio Oficial de Farmacéuticos de Valencia (Micof)** han firmado un acuerdo por el que los colegiados, empleados y sus familiares directos podrán acceder a las pólizas de la aseguradora en condiciones especiales.

Se dispara el número de autónomos especializados en el sector nupcial que contratan un seguro

Se ha disparado el número de profesionales autónomos especializados en el sector nupcial que contratan un seguro. Según los datos internos de Singular Cover, startup de insurtech especializada en comercios, pymes y autónomos, en los últimos dos meses se ha incrementado en un 200% el número de freelance del ramo que han solicitado un seguro en su plataforma.

Según los datos de la insurtech, casi el 30% de su cartera de profesionales son autónomos del sector nupcial, destacando sobre todo los profesionales de audiovisuales, fotografía y música (22%). En general, estos profesionales necesitan cubrir la responsabilidad civil derivada de su oficio para protegerse de potenciales demandas por daños materiales y personales causados a terceros, así como coberturas que preserven su equipo audiovisual, fotográfico o de música ante roturas, caídas o robos.

Cuatro de cada cinco usuarios que utilizan internet para acceder a contratar pólizas de seguros son hombres, volumen que ha ido creciendo en los últimos meses desde un 74,32% hasta el 79,95%. Así se desprende de un informe realizado por Correduidea, junto al grupo de trabajo Med Volución y Seguros City.

Hombre asalariado de mediana edad es el perfil del que contrata pólizas por internet

Respecto a las edades, predomina el grupo entre los 31 y los 55 años en los que ha habido un crecimiento de más de 15 puntos y que suponen más de la mitad de los accesos.

Sobre las profesiones, uno de cada tres son trabajadores por cuenta ajena. Seguidos de autónomos 14,80%, funcionarios 12,21% y parados 9,01%. Mientras que han crecido las solicitudes de gerentes 6,65% y comerciales 7,57% y se mantienen las de amas de casa 4,61%, administrativos 5,53% y estudiantes 2,35%.

En lo referente a productos, los más reclamados son el Auto y la Moto que juntos suman un 57% de las demandas, seguido del seguro de Hogar con un 22%. Otros tipos de seguros que suelen pedir son empresa y Salud ambos con un 5%. Y han ido creciendo las peticiones de Ciberseguridad, mascotas, Decesos y drones.

Los dispositivos con los que contactan suelen ser a través de PC o portátil en un 57,13% frente al 42,87% que lo hacen a través del móvil o la tablet.

Cobertura de no asistencia para conciertos y festivales

Caser y la startup **Wegow** han firmado un acuerdo para ofrecer seguros de no asistencia a conciertos y festivales a los usuarios de la plataforma para los amantes de la música en vivo. Según datos de la compañía, un 5,6% de los usuarios no asisten finalmente al directo por algún imprevisto.

Entre los motivos más comunes para no asistir a conciertos y festivales están los cambios en la situación laboral, retrasos en el transporte, accidentes de tráfico, o enfermedad propia o de algún familiar. Para suplirlo se ha creado un seguro de no asistencia que garantiza el reembolso del 100% del importe de la entrada del concierto o festival, en el caso de que no se pueda acudir por una causa de fuerza mayor, con el correspondiente justificante.

Por otro lado, la aseguradora anunció el lanzamiento de 'Caser Hipoteca Inversa', un producto para mayores de 65 años que cuenten con una vivienda en propiedad y que quieran completar sus ingresos en periodo de jubilación.

Este producto ofrece un ingreso mensual sin que los titulares pierdan la propiedad de la vivienda habitual. Como novedad, incorpora también servicios asistenciales: ayuda a domicilio y selección de personal durante los diez primeros años y asesoramiento telefónico y ayudas técnicas (asesoramiento, alquiler y venta con descuentos) durante toda la duración del producto. Puede cancelarse parcial o totalmente en cualquier momento.

Para poder acogerse a este producto financiero hay que tener una edad comprendida entre los 65 y 100 años, nacionalidad española o residente en España y poseer una vivienda habitual en propiedad y libre de cargas.

Por otra parte, Caser y la correduría de **El Corte Inglés** han lanzado 'Enchufa Más', un seguro que puede contratar el cliente que adquiere un electrodoméstico en los grandes almacenes y que garantiza la avería interna y el daño accidental de los electrodomésticos de gama blanca -frigorífico, lavadora, lavavajillas o secadora-, siempre que su antigüedad en el momento del siniestro no exceda de diez años.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha organizado el foro 'Caser Futuro, anticipando el mañana', que abundó en las claves del futuro en materia de tecnología y empresa de la mano de expertos de prestigio internacional y diferentes disciplinas.

CNP Partners celebra una jornada sobre la necesidad de planificar la jubilación

CNP Partners ha celebrado, junto a la consultora de pensiones Novaster, un evento en el que, entre otras cosas, se han abordado los retos a los que se enfrenta el sistema español en materia de pensiones.

El director general adjunto de CNP Partners, Santiago Domínguez, agradeció poder "tratar de exponer nuevos enfoques que nos permitan abordar el verdadero reto de las pensiones". No en vano, la tasa de reemplazo del sistema público de pensiones español es de un 80% aproximadamente. Sin embargo, la proyección estima que en 50 años llegue a ser de menos del 50%.

Se dijo que deberíamos lograr implementar sistemas que nos permitan ahorrar sin que nos suponga un sacrificio. Entre los sistemas de ahorro más efectivos, y que ya se están implementando en otros países, figuran el *nudging* o las pensiones por consumo.

Las pensiones fueron también el tema elegido en otra jornada organizada por CNP Partners junto a la gestora de fondos independiente Gesconsult, socio distribuidor de la aseguradora. En ella se hizo una visión global del mercado, en la que se resaltó que el mayor enemigo del inversor es la inflación y se analizó distintas opciones de inversión a largo plazo para combatirla.

La fiscalidad de los planes de pensiones cerró la jornada. La optimización de la inversión en sistemas de previsión social debe pasar ineludiblemente por una correcta planificación fiscal tanto en la fase de acumulación o realización de aportaciones como en la de percepción de los derechos consolidados. Sólo así se conseguirá maximizar la rentabilidad.

Aegon y AXA, reconocidas por su carácter innovador

AXA, en la categoría de Transformación Digital, y **Aegon**, en la de Cloud e Innovación, han sido galardonados por la empresa de análisis de datos Attunity en sus Customer Awards.

AXA ha sido reconocida por su adaptación a la transformación digital mediante un enfoque basado en datos que la agilidad del negocio y mejora el *time to market* y la experiencia del cliente.

Asimismo, Aegon ha recibido un premio que destaca la evolución que la compañía inició hace más de tres años para maximizar los beneficios de una estrategia cloud y convertirse en una organización impulsada por los datos.

SegurCaixa Adeslas incrementa sus beneficios un 3,3% en el primer semestre

SegurCaixa Adeslas ha cerrado el primer semestre con un beneficio neto de 164 millones de euros, un 3,3% más que en el mismo periodo del año anterior. El volumen de primas ha ascendido a 1.956 millones de euros, el 2% más. El mayor impulso en primas ha correspondido a Salud, ramo en que es líder. Hogar y Decesos también han contribuido de forma significativa al crecimiento.

Los buenos resultados son consecuencia del crecimiento del volumen de primas y la gestión activa de los gastos, que permitieron que el ratio combinado se situase en el 88,8% al término de este periodo.

La red comercial de la compañía ha vuelto a mostrar su fortaleza. Las primas comerciales de nueva producción se incrementan un 9,5% respecto al año anterior. El 69% de la actividad comercial procede del canal bancario y el resto, de los canales aseguradores.

El crecimiento también se refleja en el número de asegurados de la compañía, que ha aumentado en 245.000 en un año, hasta los 10,4 millones.

Los ingresos por primas de Adeslas, la marca de seguros de Salud de la compañía, han ascendido a 1.279 millones de euros. Ha experimentado el mayor desarrollo entre las cinco primeras entidades del mercado, al crecer un 4,5%. La cuota de Adeslas en el primer semestre se ha situado en el 28,7%.

En el seguro dental, lidera también el mercado, con una cuota del 50%. En Multirriesgos las primas han alcanzado 289,1 millones de euros, con un aumento del 5,3%, y se situaron 2,7 puntos porcentuales por encima del mercado. El principal motor del ramo fue Hogar, cuyos ingresos han ascendido a 232,1 millones, un 10% más.

Automóvil, por su parte, ha registrado unos ingresos por primas de 120,8 millones de euros, un 4% más que hace un año. En Accidentes, ramo donde la compañía ocupa el primer puesto del mercado, el volumen de primas ha ascendido a 92,4 millones de euros. Decesos ha experimentado un crecimiento del 12,8% en el semestre, con unos ingresos de 89,8 millones de euros.

Por otra parte, Adeslas ha defendido un modelo de colaboración público-privada para crear primas de Salud viables en su 8º Foro de Seguros de Salud. Además, el evento organizado por la aseguradora abordó los principales temas relacionados con la transformación tecnológica del sector.

Previsora general alcanza los 19,5 millones de euros de cartera

En la última Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Mutualistas de **Previsora General**, Mutualidad de Previsión Social se informó de que a cierre del 2018, se superaron las 400.000 personas aseguradas, con más de 38.000 mutualistas y un volumen de cartera de más de 19,5 millones de euros.

Su objetivo es dar continuidad al modelo mutual ofreciendo a los mutualistas y colaboradores un servicio excelente a un precio razonable y perdurable en el tiempo, lo que permite su continuidad dentro del sector asegurador, manteniendo siempre los pilares básicos del modelo mutual.

En otro orden de cosas, la entidad organizó en el **Colegio de Mediadores de Seguros de Murcia** su VI Simposio Anual. Allí la aseguradora ofreció a los asistentes 'píldoras' de formación sobre la prestación pública que la Seguridad Social da a los profesionales autónomos en las bajas temporales y la cobertura pública en caso de fallecimiento e invalidez, así como cuales son los seguros privados necesarios para complementarlas.

Además se explicó 'Como vender por valor y no por precio bajo' y se mostraron pautas sencillas que permiten a los corredores convertir características de los productos y servicios que comercializan en beneficios y razones irresistibles haciendo que el cliente capte más valor de lo que realmente valen esos productos y servicios.

IMA Ibérica ha cosechado resultados positivos durante 2018. Su cifra de actividad consolidada ha tenido un crecimiento del 8% respecto a 2017. Asimismo, el número de expedientes gestionados se ha incrementado por encima del 6%.

IMA Ibérica crece un 8%

La compañía constata que todos sus servicios han experimentado un comportamiento positivo, en un año en el que han lanzado el seguro de Viaje IMA con remarcables resultados.

Por otro lado, se ha informado desde la entidad que la correduría especialista en viajes **Mondo** comercializará su seguro de Viaje con cobertura de hasta 300.000 euros de gastos médicos y 10.000 euros de gastos de anulación de viaje, el acuerdo se hace extensible a distintas modalidades del producto: Asistencia Premium, Seguro de Viaje Top, Seguro de Anulación (hasta 40 causas cubiertas) y Seguro de Anulación Libre Desistimiento.

Además de no limitar la edad del asegurado, incluye la anulación por quiebra del proveedor del servicio, anulación por atentado en el destino del viaje y anulación del viaje por pérdida, fallecimiento o enfermedad de la mascota del asegurado, etc.

Agroseguro ya ha abonado el 80% de las indemnizaciones en cereales de invierno y leguminosas

Agroseguro a principio de agosto ya había abonado el 80% de las indemnizaciones previstas por los siniestros provocados por la sequía y el pedrisco en más de un millón de hectáreas de cereales de invierno y leguminosas. Los agricultores afectados han recibido un total de 78,76 millones de euros, pero los pagos continuaban realizándose según fueran finalizando las tasaciones de las zonas de recolección más tardías.

Los productores de Castilla y León, la comunidad autónoma más afectada, han recibido ya una indemnización cercana a los 53 millones de euros. Les siguen los de Castilla-La Mancha y Aragón, con casi 11 y 4,5 millones, respectivamente.

Las tasaciones se iniciaron a mediados del mes de junio en las zonas más tempranas y se han ido intensificando a medida que se ha generalizado la recolección. En agosto ya se había peritado el 94% de la superficie reclamada recibida.

Por otra parte, en julio se inició la segunda fase del pago de las indemnizaciones por los siniestros en fruta, con más de 17 millones de euros. Extremadura y Murcia fueron las comunidades autónomas más afectadas, con cerca de 9 y 6 millones de euros, respectivamente.

Con este segundo pago, Agroseguro ha abonado más de 46 millones de euros a los fruticultores afectados por la adversa climatología, que ha siniestrado una de cada tres hectáreas aseguradas. El pedrisco ha provocado el 70% de los daños y el resto se atribuye a las heladas, principalmente, y a otros riesgos como mal cuajado y lluvia.

Por cultivos, el melocotón y el albaricoque concentran el 87,6% del conjunto de las indemnizaciones, con más de 40 millones de euros. Destacan también los daños en la ciruela, con cerca de 6 millones.

Por último señalar que a finales de mayo Agroseguro presentó las novedades de los seguros de ganado vacuno -de reproducción y producción y de cebo-, así como de los de ganado ovino y caprino, porcino y de los seguros de retirada y destrucción de animales muertos para la campaña 2019.

DAS incrementa más de un 25% la conversión de nuevos clientes desde 2016

DAS arrancó en 2016 una apuesta estratégica por la transformación digital de su negocio. En el ámbito comercial, la compañía decidió digitalizar su fuerza de ventas alcanzado un acuerdo con Force Manager. En este tiempo la aseguradora ha logrado incrementar entre un 25 y un 30% la conversión de nuevos clientes.

Para dar respuesta a esta situación, DAS contó con Force Manager debido a la flexibilidad y adaptabilidad que ofrece la herramienta. El asistente personal de ventas desarrolló un sistema que incluye contenidos *ad hoc* específicos para DAS y la posibilidad de realizar informes automáticos para la preparación de las visitas a clientes. La herramienta, cuyo objetivo es poner al usuario en el centro para facilitar las tareas del día a día a los equipos comerciales, ha ayudado a la aseguradora a mejorar su racionalización del tiempo y, en consecuencia, la planificación comercial.

Tras dos años desde la implantación de Force Manager, la red comercial de DAS ha incremento tanto su eficiencia como su productividad: ha tenido un incremento del 20% de visitas a nuevos clientes y una reducción del tiempo de reporting de 2 horas por semana y comercial. Como consecuencia, se ha mejorado entre el 25% y el 30% la conversión de nuevos clientes.

Por otra parte, hay que señalar que **Munich Re** y **Ergo** han publicado el quinto informe 'Radar de tendencia tecnológicas 2019' en el que DAS Seguros se posiciona como ejemplo de compañía innovadora, gracias a dos de sus soluciones: skill Ayuda Legal DAS y la app Proofup. Se considera que son ejemplo de herramientas que acercan la justicia al ciudadano de a pie, permitiéndole gestionar los contratiempos legales de su vida cotidiana de forma sencilla a través de la innovación y la digitalización.

El beneficio antes de impuestos del sector alcanza el 9,09% de las primas

En el primer trimestre de 2019 se produjo una ligera mejora en los indicadores de rentabilidad del sector. **ICEA** señala que el beneficio antes de impuestos sobre primas imputadas se incrementó en 0,3 %, hasta el 9,09% y la rentabilidad sobre recursos propios (ROE) alcanzó el 2,96% registrando un crecimiento de casi 0,2%.

Por su parte, el Ratio de Solvencia (SCR) se situó en el 233,7%, lo que supone un descenso de 5,5%.

El volumen de primas crece un 2,16% en 2018

El volumen de primas devengadas por el sector asegurador experimentó un crecimiento del 2,16% en 2018, hasta los 65.909 millones de euros, según los datos que se recogen en el 'Informe Anual de Seguros y Pensiones' que ha publicado la **Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones**. Este incremento de primas ha permitido que el peso del sector asegurador se situara a cierre del año en el 5,46% del Producto Interior Bruto (PIB).

La mejora del negocio se debe al incremento del volumen de actividad de los ramos de No Vida, que con un peso en el sector del 55,8%, han experimentado un crecimiento en las primas del 5,42%, confirmando la tendencia de los últimos años. Por su parte, el ramo de Vida continúa la trayectoria a la baja iniciada en 2017, aunque con menor intensidad, registrando un descenso del 1,67%.

El resultado técnico-financiero se reduce ligeramente respecto al año anterior, tanto para el ramo de Vida (8,01% frente al 10,22%) como para No Vida (9,89% frente a 9,94%), en ambos casos con mejoras en los resultados técnicos del negocio asegurador, y con empeoramientos en los resultados financieros por el entorno de bajos tipos de interés.

En relación a las inversiones, se mantiene la composición de la cartera, siendo la renta fija la categoría de activos con mayor peso en el total (53,61%), seguida de la renta fija privada (20,22%), con un ligero incremento de la inversión en renta variable (5,79%) y en instituciones de inversión colectiva (7,52%).

Por lo que respecta a los sistemas de previsión social complementaria la totalidad del ahorro gestionado en 2018 ascendió a 152.022 millones de euros. El grueso de fondos gestionados correspondió a planes y fondos de pensiones, con un total de 105.889 millones de euros, un 4,38% menos que en el ejercicio anterior. El patrimonio en seguros colectivos se situó en 25.774 millones de euros; en Planes de Previsión Asegurados (PPA) 11.902 millones; en Planes de Previsión Social Empresarial, 458 millones y en seguros de Dependencia, 22 millones de euros.

Pablo Velasco, nuevo director de la sucursal de Madrid y Toledo de DKV

Pablo Velasco se ha incorporado a **DKV** como director de las sucursales de Madrid y Toledo. Desde esa posición, será el responsable del desarrollo de los planes de negocio de ambas sucursales en los diferentes canales de distribución.

Velasco tiene 13 años de experiencia profesional en el sector asegurador, donde ha desarrollado su carrera profesional como ejecutivo de cuentas de negocio de agentes y corredores en Caser y director comercial de la zona Centro en Liberty Seguros. En esta misma compañía ha sido, desde 2013 hasta ahora, director comercial de Bancaseguros y Grandes Distribuidores.

Es ingeniero técnico de Informática de Gestión por la Universidad Pontificia de Salamanca y tiene el título de Mediador de seguros por el Centro de Estudios Financieros.

La incorporación de Pablo Velasco persigue como objetivos potenciar los canales de Red Exclusiva y Negocio Directo para mejorar crecimiento y rentabilidad; convertir a DKV en uno de los principales socios para corredores; afrontar los retos de la digitalización poniendo el foco en el cliente, manteniendo un trato personalizado y diferenciado en la sucursal, de manera que sea un punto de encuentro con nuestros clientes y mediadores; así como incrementar la cuota de mercado de la compañía en la Comunidad de Madrid y las provincias de Toledo, Cuenca y Guadalajara.

Por otra parte, DKV ha estado trabajando con los distintos grupos funerarios del país para expandir su seguro de Decesos Ecológico, que inicialmente solo daba cobertura en Barcelona. En la actualidad, este servicio ya está disponible en 11 provincias y 94 municipios de España gracias a los diferentes acuerdos establecidos con Mémora y ASV, entre otros grupos funerarios.

AXA Partners presenta Doctor Clic

AXA Partners presenta su nueva solución Doctor Clic, una plataforma multilingüe de telemedicina con servicios añadidos, entre otros, videoconsulta, mensajería privada, receta online, además de historia clínica e informe médico digitales.

La solución está respaldada por 250 profesionales de la salud, médicos y enfermeras ubicados en España, que prestan atención personalizada ante cualquier consulta o emergencia y pueden gestionar planes de prevención y monitorización de la salud.

Santalucía y Mapfre se alían para desarrollar conjuntamente su negocio funerario

Santalucía y **Mapfre** han formalizado una alianza estratégica para el desarrollo conjunto de sus respectivos negocios funerarios en España. El resultado de esta alianza será un grupo líder en el mercado funerario español con capilaridad directa e indirecta en el 100% del territorio y uno de los principales actores del mercado europeo que prestará más de 70.000 servicios funerarios.

El valor preliminar de los activos aportados a la alianza es de 322,5 millones de euros, pendiente de los ajustes finales que deberán realizarse a la fecha de cierre efectivo de la operación. Una vez fijadas las valoraciones definitivas, se ha acordado que Mapfre, a través de su filial Funespaña, poseerá un 25% del capital social y Santalucía el 75% restante, para lo cual se producirá un pago en efectivo entre las partes por la cantidad necesaria para alcanzar el referido canje.

Se prevé que esta alianza, pendiente de las aprobaciones necesarias de la CNMC, sea efectiva durante 2019. Dispondrá de más de 60 crematorios, 400 centros funerarios, tanatorios y oficinas de atención al público, 42 cementerios gestionados, y una flota de 750 vehículos.

Por otro lado, bajo el lema 'Siempre en tu vida', Santaluciía Vida y Pensiones ofrece un nuevo servicio de gestión de sepelios que complementa sus productos de Vida Riesgo, con el objetivo de aportar un servicio integral a los clientes y a sus familias apoyándoles en los momentos más difíciles. Este nuevo servicio consiste en que, en caso de fallecimiento del asegurado, el beneficiario pueda elegir entre solicitar un anticipo de capital para afrontar los gastos de sepelio o dejar que la aseguradora se encargue de todo, pudiendo configurar el servicio a las necesidades del cliente.

En otro orden de cosas, Santalucía ha recibido el premio a la Mejor Experiencia de Cliente en Seguros en los Platinum Contact Center Awards por su servicio de Biometría de Voz.

Club de Aseguradores Internacionales presenta su calendario de actividades

El pasado mes de junio se celebró la asamblea general del **Club de Aseguradores Internacionales CAI** en la que se aprobaron las cuentas anuales de 2018 y la memoria de actividades con el calendario de actividades para 2019. Asimismo, se aprobó la gestión de la Junta Directiva y se realizaron las elecciones de la Junta Directiva y el cambio de domicilio.

Durante la Asamblea, Antonio Porras, presidente de Honor del Club, dejó su labor de tesorero; y se eligió a los miembros de la nueva junta directiva formada por Juan Arsuaga, de Lloyd'S Iberia; Francesc Rabassa, de CA Life; Pablo Wesolowski, de Wesolowski Abogados; Miguel Ángel Lamet, de Comismar; Justo Jiménez, de Glarus; Teresa Carrascal, de Velógica; Julio de Santos, de Alkora; y Gustavo González, de Entelgy.

Además se acordó mantener las cuotas anuales y continuar realizando una actividad mensual de media.

Entre otras cosas se recordó que 2018 se cerró con 50 socios, lo que supone 10 socios más respecto a 2017, todos ellos empresas relacionadas con el sector asegurador.

Para 2019 la idea es seguir subiendo el número de socios y organizar cada vez actividades más atractivas e interesantes para los socios, así como generando un networking colaborativo y que aporte valor.

Por otra parte, ha organizado una jornada sobre ciberseguridad, identificando los patrones de conducta de las generaciones digitales y la necesidad de transformarlos en hábitos que compliquen las iniciativas delictivas de los ciberdelincuentes..

MIC Insurance crece un 40% en el primer semestre

MIC Insurance ha tenido en el primer semestre de 2019 un incremento de negocio de un 40% con respecto a las cifras correspondientes al mismo periodo del ejercicio anterior, alcanzando un volumen de primas de 60.679.766,47 euros.

La compañía ha presentado sus resultados de este primer semestre del año, en los cuales hay que destacar la disminución de su siniestralidad, que a fecha de 30 de junio se sitúa en un 56%, mejorando con respecto a las cifras de 2018 y al primer trimestre de 2019.

El Grupo de trabajo de las empresas tecnológicas para el EIAC (GttE) se presenta al sector

Ebroker, Gecose Software, MPM Software, Soft QS y **Te-sis Soluciones** constituyen GttE, con el objetivo de promover y potenciar el uso de EIAC por parte de los corredores.

Las principales empresas tecnológicas que ofrecen soluciones para la mediación aseguradora han constituido un grupo de trabajo para promover la adopción masiva del estándar EIAC, su simplificación y unificación para la implantación en el sector y la definición de las líneas estratégicas.

El GttE (Grupo de trabajo de las empresas tecnológicas para el EIAC) perseguirá: Promover y potenciar un uso más intenso de EIAC para que aporte más valor al corredor; Facilitar al corredor una implantación más eficiente y homogénea de EIAC, poniendo en común las experiencias de los corredores en su implantación; Trasladar de forma consensuada, ordenada y colectiva a las aseguradoras las incidencias existentes y mejoras en la implantación del EIAC en los corredores y hacer un seguimiento unificado; y participar en la definición del futuro evolutivo de EIAC para hacer más eficiente la operativa de los corredores.

El espíritu del GttE es el de colaborar proactivamente con todos los actores del sector, con una voz única y coordinada, para facilitar una adopción masiva del estándar que ayude a la digitalización del sector.

El 86% de las asociaciones y colegios profesionales tienen brechas potenciales de seguridad de sus páginas web, un porcentaje que en el caso de las corredurías se dispara al 91%. Son cifras extraídas del Índice de Exposición Online y Cumplimiento Normativo de la Mediación, de **Exponent Consultores.**

Nueve de cada diez corredurías tienen brechas de seguridad en sus páginas web

Además de estos porcentajes el estudio revela que un 77% de las web corporativas de corredurías no tiene política de cambios de contraseña. Si bien la práctica totalidad de las corredurías hacen copias de seguridad, el 98,2% nunca ha hecho un simulacro de restauración, algo que se agrava con el hecho de que el 88,3% no hace formación en ciberseguridad a su personal.

Respecto al cumplimiento de lo dispuesto en la LOPD, las cifras son mejores, pero no invitan al optimismo, ya que un 58% de las organizaciones profesionales y un 59% de las corredurías no están totalmente adaptadas a la nueva legislación.

Esther Sanz refuerza el área de Suscripción de Responsabilidad Civil de Markel

Markel ha incorporado en su equipo a Esther Sanz para desarrollar su trabajo en el área de Suscripción de Responsabilidad Civil en las líneas de RC D&O y RC Profesional.

Sanz, es licenciada en Derecho y cuenta con experiencia en suscripción de riesgos de RC.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha seguido con sus jornadas de formación. En el **Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza** ha hablado sobre responsabilidad de administradores y *compliance* penal. Allí expuso las principales novedades del seguro de Administradores y Altos Cargos 'D&O Excellence Plus', que incorpora un total de trece nuevas coberturas y amplía otras seis ya existentes, con el fin de adecuar este seguro a las últimas novedades normativas y a la experiencia de siniestralidad. Además se presentó e-Compliance, un servicio online que aporta herramientas, metodologías y procesos para disponer de un Plan de Prevención de Riesgos Penales.

Asimismo, Markel dio a conocer a los miembros de **Espabrok** las ventajas diferenciales del producto RC Administradores y Altos Cargos *ad hoc*.

Los corredores, los que mayor tasa de crecimiento en primas experimentaron en 2018

Durante el año 2018, los agentes y corredores han intermediado el 45% del negocio y los operadores de bancaseguros el 38%. En la distribución de las nuevas ventas, juegan un papel importante los operadores de bancaseguros, con el 56% del total de primas, seguido de agentes y corredores con un 35% de las primas totales del nuevo negocio, según **ICEA**.

El negocio de Vida y No Vida se mantiene estable en cuanto a su comercialización a través de los diferentes canales. En Vida, el 67% del negocio está intermediado por la bancaseguros, si bien en los últimos años adquiere mayor relevancia los agentes y corredores en la comercialización de este negocio. Por su parte, en el total No Vida y respecto al año 2010 se aprecia un crecimiento en la cuota de mercado de agentes y corredores, aunque se viene observando un descenso de este canal desde el año 2000.

Los clientes de **Generali** pueden realizar traspasos entre carteras en toda la gama de productos unit linked, así como consultar las rentabilidades y los valores liquidativos de los mismos con su app 'Mi Generali'.

Generali permite realizar traspasos entre carteras para toda la gama unit linked a través de su app

Con esta nueva funcionalidad, los usuarios pueden monitorizar en tiempo real la evolución de la rentabilidad de los productos de la gama unit linked y realizar transferencias entre fondos. Asimismo, está disponible la opción de acceder a la rentabilidad histórica de los fondos y su descarga en formato Excel. Próximamente los clientes podrán hacer aportaciones y rescates dentro de la gama unit linked desde la propia aplicación.

Asimismo, la app ofrece la posibilidad de mantener contacto directo con el mediador, notificar siniestros y hacer seguimiento de los mismos. En el caso de los seguros médicos, está disponible Doctor Online 24 Horas.

Por otro lado, la aseguradora ha lanzado su nueva plataforma tecnológica Plan de Seguros Integral, que permite agrupar todas las pólizas en un único recibo y fraccionar el pago mediante cuotas mensuales sin coste para el cliente.

Un servicio que gestiona reclamaciones si el pasajero tiene derecho a indemnizaciones

Para dar respuesta a la creciente litigación en el sector, **IATI Seguros** ha incluido un servicio complementario a la póliza que permite acceder a indemnizaciones de hasta 600 euros, en colaboración con la empresa Air Help.

Con este servicio, que cuesta 5 euros, el pasajero queda exento de pagar los costes procesales de una reclamación en caso de retraso, cancelación o pérdida de conexión aérea, o el porcentaje que se quedaría el intermediario por realizar las gestiones.

Alfonso Calzado, director de IATI Seguros afirma que "actualmente solo uno de cada cuatro españoles que viaja al extranjero contrata un seguro. Si conocieran las fortunas a las que se exponen a pagar por cualquier contratiempo, muy pocos decidirían correr ese riesgo".

Y es que el coste por día de hospitalización puede ser mareante en muchos países, siendo los más caros Estados Unidos (3.800 euros), Australia (1.300 euros), Nueva Zelanda (860 euros) y Chile (850 euros). Por otra parte, en caso de necesitar un avión sanitario para cualquier traslado, el paciente se expone a un costo adicional a partir de los 26.000 euros. Además, el viajero no asegurado debería pagar por otro pasaje de vuelta a casa en caso de estar incapacitado durante su convalecencia.

Adecose alcanza el 60% de la cuota de mercado del canal corredores

Según los datos económicos y de empleados de los socios de Adecose correspondientes al ejercicio de 2018, se ha producido un crecimiento exponencial de la asociación en los últimos años. Las corredurías asociadas mueven ya 6.500 millones de euros en primas intermediadas, de las cuales 4.200 millones de euros pertenecen a primas No Vida y 2.300 millones de euros a Vida. Esto supone, un incremento del 20% con respecto a los últimos cinco años.

Al verse aumentando el volumen de primas intermediadas, también se eleva el volumen de negocio, por lo que los ingresos de los socios de Adecose alcanzan los 620 millones de euros: 540 millones de euros en No Vida y 80 millones de euros en Vida.

Estas cifras confirman el peso que tiene Adecose en el mercado del canal corredores, donde se alcanzan los 10.900 millones de euros y unos ingresos de 1.160 millones de euros, según los datos recogidos en el estudio de la mediación que ha realizado Adecose con ICEA.

Teniendo en cuenta estos números, la asociación sobrepasa la cuota de mercado del canal corredores con un 60% de las primas intermediadas.

En el ámbito laboral, las corredurías asociadas dan trabajo a unas 7.500 personas, lo que conlleva un incremento del 27% en número de trabajadores con respecto a hace cinco años; bastante parejo con el crecimiento del volumen de negocio.

Está previsto que este estudio, de acceso exclusivo a los asociados, se realice anualmente para que pueda servir de elemento de medición del desarrollo del sector.

Por otra parte, la asociación ha dado a conocer la incorporación de siete nuevas corredurías antes de las vacaciones. Se trata de **Aspuru**, **Costa Serra**, **Mutuarisk**, **Planas & Partners**, **Seguros Benjumea**, **Segurosol** y **Tempu**. Con estas incorporaciones, la Asociación ya suma 10 nuevos miembros en lo que va de 2019, alcanzando las 139 corredurías.

Además, se ha dado la bienvenida a David de la Cueva, director del departamento de Legal y Compliance de Marsh, que pasa a ocupar la vocalía correspondiente a la correduría multinacional. Este cambio se debe a la próxima jubilación, del representante de Marsh, Pedro Castro.

En otro orden de cosas, Adecose ha informado de que se ha reunido con los responsables del departamento de Conducta de Mercado y Reclamaciones del Banco de España para abordar la aplicación de la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario (Ley hipotecaria) en vigor desde el pasado 16 de junio.

Martín Navaz y Borja López-Chicheri, presidente y director gerente de la asociación, expusieron a lo largo de la reunión la importancia de que se cumplan las propuestas que Adecose introdujo en la Ley en re-

lación con los seguros vinculados al préstamo hipotecario en beneficio del consumidor.

Asimismo, insistieron en que se vigile de cerca la información que las entidades financieras tienen que facilitar obligatoriamente a los clientes con carácter previo a la obtención del préstamo; así como que no se desvirtúen los avances conseguidos respecto a los seguros vinculados (que dan la posibilidad al cliente de elegir productos alternativos siempre que tengan las mismas características que los ofrecidos por las entidades financieras sin ser penalizados por ello en las condiciones del préstamo) permitiendo que las entidades financieras solo ofrezcan seguros combinados.

En ese sentido, se aludió al seguro de daños que es obligatorio contratar por la normativa hipotecaria y que a juicio de la asociación solo debería ofrecerse de manera vinculada al préstamo, es decir, inseparable del préstamo, y no de forma combinada (sin obligación de adquirirlo para obtener el préstamo) lo que implicaría un cambio en las condiciones del préstamo para el cliente si desea contratar un seguro alternativo.

Tanto los representantes del Banco de España como la dirección de Adecose se han comprometido en hacer seguimiento de este tema y reunirse en cuanto haya transcurrido más tiemplo en la aplicación de la Ley para comprobar estas cuestiones.

Por último señalar que ha concluido la tercera edición del Programa de Desarrollo Directivo (PDD) que Adecose realiza junto a la Universidad Europea de Madrid.

Los Colegios de Córdoba, Huelva y Sevilla celebran el VII Encuentro Asegurador

Los **Colegios de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla** han celebrado el VII Encuentro Asegurador. En él se contó con la ponencia 'Cómo ganar en eficiencia y hacer de tu tiempo tu mejor comercial', a cargo de Eloy Páez, de Egestiona Consultores.

En la jornada también se hizo entrega del Donativo Social a Futuro Singular Córdoba, que, a través de su director, Valentín García, explicó la labor de la Fundación en favor de las personas con discapacidad intelectual.

Además se realizó la presentación por parte de Eva Marco, de la Asociación Marco Luna, de Enmascarado 2019, el evento inspirado en el Carnaval de Venecia de carácter benéfico en favor de la lucha contra el cáncer, en el que colaboran los Colegios de Mediadores de Seguros de Córdoba, Huelva y Sevilla.

En otro orden de cosas, estos colegios han inaugurado su nuevo Programa de Formación Continua con una jornada denominada 'Diagnóstico organizacional', impartida por Eloy Páez, de Egestiona Consultores, y Javier Sierra, de Eutropía. El objetivo del programa de formación continua es promover la adaptación de las empresas de mediación a un nuevo entorno competitivo marcado por la eficiencia, la tecnología y la aportación diferencial de las personas. La próxima jornada del programa estará dedicada al presente y al futuro de la mediación aseguradora.

Espabrok cierra el primer semestre con 200 millones de primas intermediadas por su red

El Consejo de Administración de Espabrok ha hecho balance de su actividad en el primer semestre del año, "con resultados muy notables", según la asociación, gracias a la incorporación en ese periodo de cinco nuevas corredurías, de modo que ya intermedia una cifra de negocio próxima a los 200 millones de euros (en torno a un 12% más).

Además de reforzar su presencia en provincias como Álava y Guipúzcoa, donde ya suman 7 corredurías, Espabrok ha ampliado su representación a una nueva región, Tenerife, elevando la cifra global hasta las 87 corredurías repartidas en 36 provincias.

El número de miembros de Espabrok se ha incrementado a pesar de que en el último año y medio se han depurado 9 corredurías, causando baja por no estar alineadas con la organización, según su ranking de compromiso de la red. Este baremo establece unos "requisitos mínimos" de adhesión, en el que se valoran aspectos como la implicación con las compañías, la participación en Congresos de Espabrok o el acceso a la formación facilitada. "Se trata de hacer feedback permanente", matiza Silvino Abella, presidente de Espabrok, para quien las corredurías que están dentro de una asociación deben estarlo por "convicción", aprovechando y compartiendo las mejores prácticas.

Durante estos primeros seis meses del año la organización ha renovado y reforzado los acuerdos de colaboración con las aseguradoras, entre los que han destacado el que se ha cerrado con Solunion para el desarrollo de negocio en los ramos de Crédito y Caución. Con ella se ha establecido un calendario de formación de tres jornadas a toda su red de corredurías para conocer a fondo las mejores prácticas en el asesoramiento profesional al cliente empresas en los referidos ramos del seguro.

En este periodo también se han desarrollado 11 productos exclusivos para la red de Espabrok "con el objetivo de cubrir en 360 grados todos los planos de riesgo del cliente particular/empresas", según apreciaron desde el Consejo de Administración.

Además, se ha incrementado la actividad del departamento de Empresas, con un ratio de conversión del 31% en pólizas y 23% en primas (seis puntos por encima del mismo periodo de 2018). De hecho, el 80% de la red actual utiliza regularmente el departamento de Empresas de la correduría mayorista, que ya supera los 4,4 millones de euros en volumen de primas.

En el aspecto tecnológico, destaca su apuesta por el posicio-

namiento y branding en redes sociales; la continuidad de la hoja de ruta con MPM para entorno i-cloud, con 21 corredurías de la red; la puesta en producción de su nueva intranet; y la incorporación de mejoras en el tarificador propio de Espabrok.

Por otro lado, Espabrok ha informado sobre la Convención Nacional de junio de 2019 que celebró en Valencia bajo el lema 'Contigo llegamos más lejos'. En ella se contó con una jornada comercial en la que compartieron las acciones diferenciadoras de diferentes entidades hacia la red de Espabrok.

Además, Luis López Visús, director general de la organización, hizo balance de situación de las líneas estratégicas y objetivos marcados, el impulso de alianzas sectoriales, así como recientes incorporaciones de corredurías a la red. Nasabi y Pesvagar, corredurías de Seguros de Espabrok, presentaron las nuevas aplicaciones tecnológicas, destacando el importante avance de funcionalidades y servicios de gestión desde un entorno en la nube.

El Colegio de Zaragoza elige a MGS Seguros y a Reale Seguros como mejores compañías del año

El Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza celebró en junio su tradicional fiesta anual en honor a la Virgen del Perpetuo Socorro, patrona del seguro. En ella se destacaron los éxitos obtenidos por la institución a lo largo del año, en especial la apuesta que se ha realizado por la renovación tecnológica y la integración de los profesionales más jóvenes del sector. Además se entregó el premio a las mejores compañías del año a MGS Seguros y a Reale Seguros.

El presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza, José Luis Mañero, ha afirmado que "Aragón es la comunidad que más ha crecido en pólizas de nueva contratación este año, un 5,1%. Una cifra que refleja el buen trabajo que se está haciendo en la región en este sector". Además, ha recordado que estamos de enhorabuena porque a partir de ahora el consumidor podrá elegir con quien asegurar sus bienes gracias a la nueva Ley Hipotecaria.

El Colegio ha puesto en valor la labor realizada por las aseguradoras que colaboran con la institución. El reconocimiento especial por parte de los colegiados ha recaído en Reale Seguros, que se ha alzado con el Premio Agustina de Aragón, un galardón que se otorga por votación popular a la aseguradora mejor valorada por la colegiación. Por su parte, la Junta de Gobierno del Colegio, ha premiado a MGS Seguros con el Premio Ebro por su apoyo durante el año.

En otro orden de cosas, el Colegio de Zaragoza y Teruel se ha reunido con el instituto de investigación sobre vehículos Centro Zaragoza. La voluntad de ambas entidades es establecer en un futuro acuerdos de colaboración en materia de formación automovilística.

La correduría Summa fortalece su apuesta por el marketing digital

Bajo el lema 'Las mismas ganas de triunfar, una ilusión que compartir', Summa ha presentado los recursos y herramientas de marketing que pone a disposición de todas sus oficinas y asociados.

La inversión en marketing digital permite entender lo que motiva a los clientes a la vez que permite interactuar con ellos antes, durante y después de la venta. Campañas continuas soportadas por publicaciones digitales, webinars, social media, anuncios online para generar reconocimiento de marca y prospectos cualificados.

A lo anterior se suma que cada asociado dispone de su web privada, folletos personalizados, campañas específicas para reforzar el valor añadido de la correduría, banner mensuales en los correos electrónicos, emails masivos con campañas de venta cruzada y promociones especiales, anuncios y artículos para publicar en redes sociales, campañas comerciales por WhatsApp, Facebook y SMS.

"En definitiva se trata de ofrecer los mismos recursos y herramientas de las que pueden disponer las grandes empresas tecnológicas y de retail para que cada asociado pueda competir en las mejores condiciones", ha señalado Begoña Larrea, directora general de la compañía.

Por otro lado, Summa ha incorporado a Xiya Wang, profesional en la mediación de seguros, para hacer llegar fácilmente el seguro a la comunidad china en España. "Ahora con Summa podemos desarrollar un plan integral para facilitar la contratación de los seguros y ofrecer un servicio inmediato de asistencia en el siniestro a un amplio colectivo que hasta ahora no podía comprender con exactitud lo que contrataba", ha señalado Xiya.

El portal quierosercorredordeseguros.es alcanza las 45.000 visitas al año

El portal www.quierosercorredordeseguros.es ha emitido un informe en el que se desprende que cuenta con una media de 3.600 visitas al mes (casi 45.000visitas al año).

Según el informe del portal, en el periodo desde junio de 2018 a junio de 2019 ha recibido un total de 44.234 visitas, lo que supone un crecimiento del 14%. En los seis primeros meses de 2019, han sido ya 23.536 visitas las que ha recibido

Aunna se orienta más hacia el negocio

Santiago Macho, presidente de Aunna, presentó en julio ante los medios de comunicación del sector la propuesta de la asociación para los próximos cuatros años. El principal cambio es que se mira más hacia el negocio aunque no van abandonar la parte institucional. Precisamente, con Ciac y Fecor han trabajado para modificar la carta de condiciones de Allianz. En donde han conseguido mejoras en la parte económica (la comisión ya no está en partidas) y que no se produzca la desconexión digital inmediatamente después de que una correduría se desvincule de esta aseguradora.

El presidente ha afirmado que van a seguir construyendo sobre el trabajo realizado por sus predecesores en su afán por seguir haciendo de Aunna un referente en el sector y una aliada del pequeño y mediano empresario corredor de seguros. "Los modelos de negocio están cambiando y tenemos dos opciones: esperar o ser motores del cambio", ha señalado al tiempo que destacaba las principales líneas de trabajo en las que va a centrarse la asociación: potenciación del socio, representación institucional, negocio, tecnología y formación.

En referencia a la potenciación del socio, Santiago Macho ha recalcado la figura de los Delegados de Zona para que los socios trasladen sus inquietudes y necesidades a la Junta Directiva, porque las necesidades pueden cambiar dependiendo de la zona en la que se trabaje. "Queremos que el socio sea muy participativo".

Además, señaló que se van a realizar algunos cambios en los estatutos para que sean más transparentes y claros.

En lo que se refiere a la parte institucional, ha destacado la importancia de fortalecer la labor de Aunna como lobby, en su objetivo de ofrecer un frente común y sumar esfuerzos en la defensa de los intereses del sector, y ha recordado la capacidad de mediación de la que han hecho gala al trabajar de forma conjunta con otras instituciones como Adecose, Ciac, Fecor y el Consejo General. Entre otras cosas, con ellos han consensuado el tema de cambio de posición mediadora. En este sentido dijo que aunque ya lo están aplicando casi todas las compañías, "vamos a mandar una carta a cada una de las entidades" para que

quede por escrito.

A preguntas de los periodistas, explicó que con Ciac y Fecor han trabajado para modificar la carta de condiciones de Allianz. En donde han conseguido mejoras en la parte económica (la comisión ya no está repartida en partidas) y que no se produzca la desconexión digital inmediatamente después de que una correduría se desvincule de Allianz.

Además de la representación institucional, el presidente ha señalado su interés por impulsar la asociación hacia un modelo de negocio que redunde en un mayor beneficio para todos. En este sentido, ha señalado la importancia de la formación y la tecnología. Los nuevos tiempos requieren nuevas herramientas y Aunna quiere acompañar a sus socios en su aprendizaje y adaptación a los nuevos modelos tecnológicos.

11 aseguradoras se adhieren al Código Deontológico del Colegio de Asturias

El Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias ha promovido el desarrollo del primer código deontológico del seguro del Principado de Asturias. El texto, al que ya se han adherido once aseguradoras, se enmarca en la responsabilidad social de la organización y de las entidades que operan en el Principado de Asturias y que consideran al mediador colegiado como elemento diferenciador de su oferta aseguradora.

"Queremos poner a disposición de nuestro sector y de la sociedad un mecanismo imprescindible que proporcione tranquilidad, previsión, atención, garantías y ayuda a las personas y a las empresas cuando más lo necesitan", apunta el presidente de la organización colegial, Reineiro A. Sarasúa.

El documento se estructura a modo de decálogo y aborda cuestiones como las relaciones y la comunicación entre todos los profesionales del sector asegurador, la responsabilidad con los clientes y asegurados o el compromiso con las políticas de Responsabilidad Social Corporativa. Hasta la fecha se han adherido: Allianz, Asefa, AXA, Berkley, DKV, Lagun Aro, Mapfre, Plus Ultra, Preventiva, Reale y Sanitas.

En otro orden de cosas, la Junta de Gobierno del Colegio ha galardonado a **AXA** con la Distinción 2019 "por apoyar a la mediación y al Colegio a lo largo del año pasado".

Por último, señalar que el colegio celebró en el marco de la Jornada del Seguro en Asturias 2019, el acto de bienvenida a los 15 mediadores de seguros que se han colegiado entre junio de 2018 y mayo de 2019, y realizó el homenaje a los compañeros que cumplen 25 años de colegiación.

La correduría Anagan amplía su sede central

Anagan Correduría de Seguros ha ampliado sus oficinas centrales de Zaragoza situadas en la Plaza Aragón con la adquisición de un local de 1.200 metros cuadrados en el Paseo Sagasta.

A dicho establecimiento, que consta de dos plantas, se trasladará parte del negocio asegurador de la empresa. Asimismo, será la sede de la Fundación Anagan. La apertura de estas nuevas oficinas, prevista para finales de este año 2019, coincide con la conmemoración de los 25 años de la creación de la empresa.

Enrique Mendizábal, nuevo director general del Consejo General

El Pleno del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros (CG), en su tercer pleno desde la elección de la nueva Comisión Permanente, dio a conocer la incorporación de Enrique Mendizábal como nuevo director general del Consejo.

Con este nombramiento, se refuerza la estructura orgánica y funcional del organismo con el objetivo de perfeccionar y potenciar todas las áreas de dirección, servicios y organización corporativa. Mendizábal es licenciado en Periodismo, con Master in Business Administration (MBA). Cuenta con experiencia tanto en el sector asegurador como en Marketing y Ventas, habiendo desarrollado su carrera profesional tanto en España como en Reino Unido, especialmente formado en estrategias B2B/BTC/B2B2 en entornos multinacionales y de seguros.

Como es habitual, Elena Jiménez de Andrade expuso a los presidentes, a través del Informe de la Presidenta, cuáles son las relaciones que el CG ha establecido con los colegios e instituciones, las acciones que ha realizado desde el último Pleno y les puso al día sobre la situación del Plan Estratégico de la Mediación (PEM II).

Del Informe destacaron dos puntos. Primero, la concesión a José María Campabadal, expresidente del CG, la Medalla al Mérito. Segundo, la propuesta y aprobación de la candidatura de Jean Paul Rignault, ex CEO de AXA, a la Placa de Honor. Ambas distinciones serán entregadas el 27 de noviembre.

Álex Mestre, tesorero del Consejo General, presentó la situación de las cuentas y el correspondiente informe de auditoría, que fueron aprobadas por la inmensa mayoría.

En otro orden de cosas, el CG ha recibido la visita de los 13 integrantes de la XX promoción de Inspectores de Seguros del Estado, acompañados por Raúl Casado, subdirector de la DGSFP. Jiménez de Andrade explicó a los inspectores cuál es el objetivo del Consejo General y cómo se trabaja desde la institución y los nuevos proyectos que se están desarrollando. En la reunión se recordó que el CG es el "único ente que figura, como tal, en la Ley de la Mediación de Seguros y Reaseguros Privados (Ley 26/2006)" como Corporación de Derecho Público, lo que pone de manifiesto su capacidad para representar a la profesión de mediador de seguros.

El encuentro sirvió también para debatir con los nuevos inspectores sobre la actualidad legislativa y regulatoria que afecta al sector y, en concreto, a la mediación. Jose Luís Diego, responsable de la vocalía de Marco Jurídico y Prácticas de Mercado, puso sobre la mesa la posibilidad de dar a conocer a los mediadores colegiados el procedimiento de Inspección que los inspectores siguen al realizar su trabajo para, de esta forma, tener más conocimiento de los requerimientos y cumplimiento normativo y evitar el desconocimiento que de estos temas se tiene en los Colegios y los colegiados.

Artai supera los 15 millones de facturación y crece un 9%

Artai alcanzó en 2018 una facturación de 15,07 millones de euros, lo que supone un incremento cercano al 9% con respecto al periodo anterior, de acuerdo con los datos auditados de la empresa viguesa y que se han presentado en la Junta General de Accionistas. Además, la compañía ha gestionado el año pasado un volumen de primas superior a los 122 millones de euros.

El consejero delegado de Artai, Rubén Martínez, señaló que la correduría se encuentra en "una fase de crecimiento sólido" y que "en los últimos 5 años hemos aumentado nuestra facturación anual en más de un 50%".

En los próximos años, el objetivo de Artai es la sostenibilidad y la eficiencia, apostando por la innovación y la digitalización en la empresa. En cuanto a sus números, el reto es alcanzar en 2025 una facturación cercana a los 26 millones de euros, con un equipo de entre 225 y 242 personas, lo que supondrá un crecimiento del negocio cercano al 75% y de su equipo próximo al 50%.

Por otro lado, Artai ha nombrado a Rubén Martínez como nuevo consejero delegado de la compañía.

Juan Ramón Plá, elegido presidente de Bipar

La Asamblea General de Bipar celebrada en junio nombró a Juan Ramón Pla, tesorero de Adecose, como presidente de la federación. Durante los dos últimos años, Pla había ocupado el cargo de presidente entrante y vicepresidente del Comité para los Asuntos Europeos y previamente ostentó el cargo de secretario general durante cuatro años.

"Mi objetivo como presidente del Bipar es mantener el nivel de influencia y capacidad de interlocución de la federación ante un nuevo Parlamento Europeo. Es fundamental para que las especificidades de la mediación se continúen teniendo en cuenta y nos permita abordar los cambios a los que se enfrenta nuestro sector", explica Pla respecto a su nombramiento por parte de la federación. A lo que añade: "Este nombramiento es la culminación de un proyecto que iniciamos hace 12 años, cuando nuestro presidente Martín Navaz tuvo claro que Europa era una prioridad y un área estratégica para Adecose. Ostentar esta presidencia es sin duda un hito para nuestra organización".

Juan Ramón Pla, -máster en Science, Business Administration and Management en la London Business School-, arrancó su carrera profesional en el área de comercio internacional trabajando en varias multinacionales, aunque lleva 20 años vinculado al sector seguros. Actualmente es Chief Operating Officer de Concentra, a raíz de la integración de su correduría de seguros en este Grupo, que tuvo lugar en 2018.

Willis Towers Watson alerta de la necesidad de transformar la cultura del ahorro para afrontar la jubilación

Willis Towers Watson ha organizado una jornada sobre 'Estrategias de Previsión a la Jubilación: Transformación e Innovación', en la que se ha analizado la necesidad de evolucionar la actual práctica de mercado para encontrar soluciones que se anticipen a los cambios regulatorios y un mercado en constante evolución. Ante este reto, se hizo un llamamiento a la necesidad de transformar la cultura de ahorro en la sociedad y fomentar la concienciación de los empleados en todas las etapas de su vida laboral.

"Nos encontramos ante una situación sin precedentes donde las organizaciones necesitan encontrar soluciones disruptivas y novedosas para redefinir su estrategia de previsión social. Es necesario tener un plan estratégico a corto, medio y largo plazo que se ajuste al contexto específico de cada empresa y sus distintos colectivos. Muchas empresas están actualmente ignorando la importancia de la previsión como ventaja competitiva y necesitan reinventarse para crear valor de forma continuada en el tiempo y acompañar al empleado en cada fase de su camino a la jubilación", ha explicado Gregorio Gil de Rozas, Head of Retirement de Willis Towers Watson Iberia.

La no existencia de una edad obligatoria de jubilación provoca en muchas compañías que el empleado no quiera concluir su vida laboral, no solamente por razones económicas. Ante estas nuevas actitudes, las empresas no pueden responder con planes tradicionales, sino que la innovación y saber comunicar los beneficios desde la incorporación del empleado hasta su último día se convierte en un eje sobre el que trabajar.

Por otro lado, ante la incapacidad de ahorro de los más jóvenes, surgen herramientas como Pensumo que pretende fomentar el ahorro a través del consumo creando una pequeña bolsa de dinero que actúa como mochila personal de ahorro. Por su parte, 50pro se asocia más a los empleados en etapa de consolidación y propone el emprendimiento social como vía de desvinculación entre la organización y el trabajador. Por último, Nextep ofrece facilidades de asistencia psicológica, saludable y médica, con vistas a garantizar el bienestar de la persona muy próxima a la desvinculación.

En la jornada se destacó que todas las empresas en los próximos años tendrán un doble reto esencial: diseñar (desde la creación o la transformación) un plan de previsión adaptado a los cambios; y asegurarse de que el empleado conoce en todo momento su realidad compensatoria.

Por otra parte, Willis Towers Watson ha organizado la séptima edición de la Convención Anual para Comisiones de Control de Planes y Fondos de Pensiones de Empleo. Durante la jornada, expertos de la consultora han expuesto distintas opciones estratégicas contrapuestas para que los asistentes opinaran sobre las opciones que encajaba más con ellos.

Grupo PACC organiza una jornada sobre la Ley de Contratos del Sector Público

La Universidad Loyola ha acogido en su campus de Sevilla la segunda jornada formativa sobre la Ley de Contratos del Sector Público (LCSP) organizada por la correduría Grupo PACC en colaboración con la universidad y Cosital. Las jornadas han estado destinadas a secretarios, interventores, tesoreros y departamentos de contratación de Diputaciones, Ayuntamientos y Empresas Públicas.

En ella se debatió sobre: la LCSP (clases de contrato, preparación y adjudicación, la importancia de los pliegos de prescripciones técnicas y administrativas y controles sobre la contratación pública); los procedimientos de responsabilidad patrimonial; y el derecho penal ante ilícitos en materia de contratación administrativa.

En otro orden de cosas, la correduría y Grupo SNB, expertos en desarrollos tecnológicos, han suscrito un acuerdo para que la tecnológica realice todos los desarrollos de conectividad con las aseguradoras con las que trabaja la correduría.

Por otro lado, Grupo PACC y el Palacio de Congresos de Córdoba han firmado un acuerdo para convertirse en correduría oficial y patrocinador de la iniciativa 'Embajadores de Córdoba' para potenciar la imagen de la ciudad como destino de reuniones y eventos.

Aon España lanza soluciones de gestión, evaluación y transferencia para la Propiedad Industrial

Aon España y Tokio Marine Kiln (TMK) presentan una solución aseguradora para la cobertura de litigios por infracción de propiedad industrial (IP Litigation) para empresas españolas, principalmente del mercado medio, que en muchas ocasiones no cuentan con capacidad suficiente para defenderse adecuadamente.

"La propiedad intelectual no está suficientemente protegida ni asegurada a pesar de que tiene más valor que los activos tangibles. Las empresas necesitan por tanto identificar y gestionar los riesgos de estos activos críticos, así como desarrollar y ejecutar estrategias para maximizar el valor de su propiedad industrial. Por eso Aon ha desarrollado soluciones de consultoría, evaluación y transferencia, como primer paso para ayudar a las empresas en la gestión de los riesgos relacionados con la propiedad industrial", indican desde Aon España.

La Junta de Accionistas de E2K aprueba las cuentas con un 11% más de beneficio

E2K en la Junta de Accionistas celebrada en junio, dio a conocer su beneficio que supone un 11% más que en 2017, las acciones se han revalorizado más de un 300% de su valor nominal y tiene un Ebitda que alcanza el 20% (eso significa que es una empresa muy saneada).

Pedro Vera, presidente de E2K, comentó que ha aumentado el número de corredores de la Red procedentes de Guipúzcoa, Lugo, Castellón, Valencia, Zaragoza, Murcia, Málaga, Alicante, Madrid, A Coruña, entre otras (un total de 15 hasta la fecha). "Estamos dando posibilidades al corredor para que, con el paraguas de E2K, pueda ser competitivo en nuevos segmentos de este mercado que cada día va siendo más complejo".

En otro orden de cosas, E2K ha presentado el pack #E2Kciberseguros, una herramienta de venta que permitirá captar nuevos clientes y fidelizarlos. Este pack contiene un plan de contingencias con tres fases: la de respaldo con recomendaciones preventivas para antes de que suceda; la de emergencia en la que se trata de paliar el ataque; y la de recuperación para que las cosas vuelvan a su cauce. "Todo ello apoyado de herramientas de marketing, formación, tecnología y un procedimiento de venta que garantice resultados", ha señalado Paloma Arenas, directora general de E2K.

El pack #E2Kciberseguros contiene: Formación a tres niveles, técnica, comercial y de producto para presentarse ante el cliente con solvencia y conocimiento; herramientas de marketing y comunicación que generan confianza, credibilidad y potencian ante el cliente las áreas de conocimiento del corredor; procedimiento de venta para rentabilizar el esfuerzo comercial; y soluciones aseguradoras que respondan en caso de siniestro.

Por otro lado, E2K a través de su Alta Escuela para Corredores, ha organizado un curso sobre Responsabilidad Civil que ha estado dirigido a directores técnicos, comerciales y responsables de siniestros. El curso se ha dividido en cinco módulos: 'Fundamentos jurídicos de la Responsabilidad Civil', 'Los seguros de Responsabilidad Civil en general', 'RC de Explotación y RC Patronal', 'Los seguros de RC de Productos y de Postrabajos' y 'Los seguros de Responsabilidad Civil Profesional'.

Por último señalar que Dolores Gómez ha sido nombrada responsable de Alta Escuela de Corredores de la Red Nacional de E2K. Se trata de una profesional con más de veinte años de experiencia en el sector.

AYF Correduría ha celebrado su 30 aniversario

El 21 de junio, Ameijeiras y Fernández Correduría, empresa histórica vinculada al mundo asegurador de Pontevedra, celebró sus primeros 30 años de trayectoria en el Parque del Liceo Casino de A Caeira. En ella se homenajeo a Carmela Fernández, la fundadora de la empresa.

La directora general de AyF Correduría, María Ameijeiras, agradeció a sus padres todo el esfuerzo realizado para poner en marcha la empresa y finalizó su discurso con la mirada hacia el futuro: "Estamos en una época en dónde todo está cambiando muy rápido y debemos seguir evolucionando para adaptarnos a estos cambios. Miramos al futuro con ilusión, con la mente abierta como siempre lo hemos hecho porque pueden cambiar las herramientas y el ecosistema como se le llama ahora, pero lo importante es tener claro cuál es nuestra misión: hemos estado siempre y estaremos siempre del lado de nuestros clientes".

AyF Correduría lleva desde 1958 vinculada al mundo asegurador en la ciudad de Pontevedra. Aunque como tal nace en el año 1989, esta empresa familiar cuenta con experiencia en el sector desde hace 60 años. A partir de 1993 se produce un proceso de expansión abriendo oficinas en su zona de influencia. En 2001 fundan NB21, correduría de seguros, cuyo modelo de negocio es la concentración de carteras de un grupo de corredurías y en la que mantienen una importante participación dentro de su accionariado. En la actualidad Ameijeiras y Fernández, S.L. que desde 2016 ha vuelto a vender bajo la marca de AyF Correduría, cuenta con 5 oficinas abiertas al público en la provincia y avanza en la consultoría, el asesoramiento y la gestión integral con una visión más madura de las herramientas de transferencia de riesgos al mercado asegurador.

El Consejo Autonómico de los Colegios de Castilla y León aprueba un cambio de Estatutos

El Consejo Autonómico de los Colegios de Mediadores de Seguros de Castilla y León, presidido por Eugenio Aybar, acordó un cambio de Estatutos en la Junta de Gobierno celebrada en junio.

Entre los asuntos tratados allí se encontraba, como informó su secretario César Villaizán, la aprobación de la modificación de los Estatutos del Consejo y su publicación en el BOCYL, asunto que se da por finalizado tras numerosas gestiones con la Junta de Castilla y León.

Aprocose analiza el futuro del sector asegurador

Aprocose celebró la XVIII edición del 'Quieres Saber' que analizó el futuro del sector asegurador a través de diez preguntas formuladas a representantes de las principales aseguradoras españolas.

Martín Julián Rojo, presidente de Aprocose, señaló el "pleno compromiso de la asociación con el progreso de nuestro sector y con la mejora continua de la figura del corredor de seguros, ya que es algo que está en nuestro ADN". Rojo también recordó otras iniciativas de la asociación como el Curso Superior en Gestión de Riesgos y Seguros, cuya segunda edición se celebrará a partir de octubre, apuntando que "nos prepara para competir con todas las garantías en un mercado cada vez más complejo, en el que debemos reivindicar nuestro carácter de asesores especializados con un alto nivel de formación y profesionalidad".

El acto de Aprocose contó con las intervenciones de Carlos Hernández (SegurCaixa Adeslas); Fernando Calvín (AXA); Ángela Mateos (Musepan); Francisco LeSenne (Prebal); y Javier Montoya (Plus Ultra Seguros). Retos como el carsharing, el vehículo autónomo o las nuevas formas de movilidad fueron abordadas por los ponentes, respondiendo que el sector ya se está adaptando.

Otra de las cuestiones abordadas fue el futuro del corredor en la distribución de seguros masa, que tiene una perspectiva positiva en opinión de los ponentes, "siempre y cuando se adapte tecnológicamente y se especialice y ponga en valor su asesoramiento".

Ruiz Re avanza en conectividad con las compañías mediante EIAC

La correduría de seguros Ruiz Re ya cuenta con 23 compañías con las que ha desarrollado la descarga de ficheros en EIAC.

"Desde Ruiz Re apostamos por el estándar EIAC ya que lo consideramos clave en nuestra diferenciación y competitividad en el mercado. Cada vez que hacemos que sea mejor y más rápida nuestra comunicación con la compañía multiplicamos de forma exponencial las ventajas y beneficios de los mediadores y los clientes", aseguran responsables de Ruiz Re.

En otro orden de cosas, la correduría ha desarrollado su tercer viaje de incentivos para los socios colaboradores con mejores resultados en 2018, que en esta ocasión se han trasladado al País Vasco.

Enferseguros ofrece a los enfermeros el seguro Decesos de Preventiva

Los 300.000 enfermeros españoles tienen a su disposición un seguro de Decesos, de la mano de Enferseguros y Preventiva Seguros, a un precio especial para el colectivo, con un 15% de descuento con respecto al precio habitual y coberturas, como la asistencia a la vida diaria.

La correduría de seguros del Consejo General de Enfermería, Enferseguros, ofrece a todos los enfermeros de España y sus familiares el servicio de Decesos con la garantía de devolución del importe por los servicios no utilizados. En él se incluye además de las coberturas básicas, la asistencia a la vida diaria por fallecimiento. Adicionalmente, los asegurados podrán contratar coberturas opcionales como son la responsabilidad civil familiar como consecuencia de un daño o perjuicio causado involuntariamente a un tercero, la asistencia para españoles residentes en el extranjero o el traslado para extranjeros residentes en España.

El Consejo Andaluz designa a Moisés Núñez de Bien como tesorero

El Consejo Andaluz de Colegios de Mediadores de Seguros celebró a mediados de junio su asamblea ordinaria anual en el marco de las jornadas sobre el futuro de la mediación, organizadas por el Colegio de Mediadores de Seguros de Jaén. Entre otras cosas, se designó a Moisés Núñez de Bien como nuevo tesorero.

En ella se dio paso al informe del presidente sobre los asuntos y actividades más importantes correspondientes al ejercicio 2018. En materia económica, se nombró a Moisés Núñez de Bien, presidente del Colegio de Málaga, nuevo tesorero del Consejo Andaluz, sustituyendo a David Salinas, presidente del Colegio de Córdoba, se aprobó la liquidación del presupuesto de ingresos y gastos de 2018, así como de sus cuentas anuales y del presupuesto de ingresos y gastos para 2019. Por último, se abordó la situación actual sobre los contratos de mediación para agentes y corredores de seguros de Allianz Seguros.

El Grupo S4 informa del compliance tributario

Grupo S4 ha impartido, junto a Aproin (Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Pontevedra), la jornada 'Nuevas prácticas en la Prevención de Riesgos Fiscales: el *Compliance* Tributario' para explicar a empresarios del sector las bondades y ventajas de implantar un sistema de cumplimiento completo y efectivo en la Gestión de Riesgos Tributarios.

Eugenia Sánchez, responsable del departamento de Consultoría Legal en S4, explicó la reciente Norma UNE 19602 sobre Sistemas de Gestión de Riesgos Tributarios. Esta norma tiene una doble finalidad: por un lado, aporta directrices a las organizaciones para detectar riesgos tributarios, corregirlos si se producen y prevenir futuras incidencias. Por otro, promueve la cercanía entre la Agencia Española de la Administración Tributaria y los administrados.

Por su parte, Manuel Fidalgo, director comercial de S4, indicó como "llegado el caso, el *Compliance* Tributario puede ser un elemento de prueba para demostrar ante la Administración y los Tribunales la voluntad de la empresa de actuar correctamente, mostrándose así la importancia de implantar un Plan de Cumplimiento Normativo adaptado a las necesidades de cada organización".

Por otro lado, la correduría S4 ha impartido la jornada 'Seguros de Crédito y Caución: la protección efectiva frente al impago. Alternativas al aval bancario' a los empresarios de Almendralejo (Badajoz) en la que se dio a conocer las ventajas de protegerse ante posibles impagos, así como disponer de una prevención predictiva. Además se explicaron las ventajas del seguro de Caución frente al aval bancario, no ocupa CIRBE y no figura como crédito en la empresa, favoreciendo su liquidez al contar con todo su potencial financiero para llevar a cabo la actividad.

Asimismo, el Grupo S4 ha impartido una jornada sobre 'Aspectos jurídicos de interés para familiares de alumnos y alumnas del Centro Juan María' para informar y formar sobre temas que causan especial preocupación, como es el proceso de incapacidad y alternativas al mismo; la gestión del patrimonio protegido y las herencias y testamentos del alumnado.

Entre otras cosas, se explicó la normativa relacionada con la protección del patrimonio protegido de las personas con discapacidad y la importancia de comprender todos los aspectos para favorecer la constitución de fondos patrimoniales vinculados a la satisfacción de sus necesidades vitales y el disfrute de los beneficios fiscales que puedan aplicarse. Además de estos aspectos, se explicaron los derechos y deberes en el proceso de herencias y testamentos, así como subvenciones y ayudas fiscales.

Willis Towers Watson y el Grupo de Investigación en Pensiones y Protección Social de la Universidad de Valencia y la Universidad de Extremadura, han elaborado un informe sobre las prácticas de ahorro para la jubilación de la llamada generación millennial (los jóvenes nacidos entre 1981 y 1999). Se trata de una de las generaciones más concienciadas con la necesidad de ahorrar para complementar las pensiones públicas.

Los millennials, una de las generaciones con más conciencia de ahorro de cara a su jubilación

Para los millennials la jubilación es la segunda preocupación financiera de esta generación y, al estar convencidos de que la pensión que percibirán será insuficiente para mantener su calidad de vida, el 36,5% está ahorrando para la jubilación.

Los jóvenes demandan información financiera. Según un estudio de Inverco, el 25% de ellos se informa directamente sobre sus productos de inversión, y son más propensos a recurrir a asesores independientes (un 18% lo hace) que los baby boomers, la generación previa (13%).

Esta generación sí ahorra y demandan vehículos de ahorro que combinan productos tradicionales, otorgando peso a aquellos que les proporcional liquidez, con soluciones más innovadoras como las de redondeo o ahorro por consumo, que les "empujan" a ahorrar casi sin darse cuenta. De hecho, en la actualidad encontramos diferentes aplicaciones móviles que, en lugar de remunerar las compras con un descuento, destinan esta cuantía al ahorro del comprador.

IIB crea un campus para formar a toda su red de colaboradores

La correduría **Internacional Insurance Broker (IIB)** ha lanzado para la formación de sus empleados y colaboradores un campus con todos los contenidos formativos para los grupos B y C, así como una colección de 'píldoras' de formación continua.

A partir de ahora la correduría IIB dispone de una "herramienta de gestión global de la formación" que sirve de registro automático de la formación en los términos exigidos a los corredores y corredurías por la propia Ley de Mediación, además de emitirles de manera automática todos los años las memorias de formación anual y trianual obligatorias.

Además, incorpora a IIB un servicio de consultas gratuita sobre el tratamiento de la formación obligatoria para cada caso particular, le brinda un servicio de atención y ayuda en caso de inspección en materia de formación y la elaboración automática de las memorias obligatorias de formación.

Aemes y sindicatos establecen un preacuerdo del convenio de la mediación

Debido al periodo vacacional, Aemes y los sindicatos firmaron un preacuerdo en julio para el nuevo convenio de la mediación de seguros privados, acordando continuar con las negociaciones este mes de septiembre.

Patronal y sindicatos han llegado a los siguientes acuerdos:

- Ámbito temporal: se acuerda una duración de 4 años de vigencia de convenio (2019-2022).
- Retribuciones: se acuerda un incremento fijo del 1,75% para cada año de vigencia del convenio; e incluir la posibilidad de que las empresas negocien con la representación legal de los trabajadores un sistema de repartición del variable entre los trabajadores que tengan una productividad igual o superior a la media.
- Excedencias: en las excedencias voluntarias, se acuerda que el documento de solicitud de la excedencia indique expresamente la fecha concreta de fin y que el derecho a la preferencia de reingreso sólo comience a partir de dicha fecha.
- Jubilación: se acuerda incluir la posibilidad de jubilación parcial, como sistema de regeneración de plantilla, y la jubilación forzosa a partir del cumplimiento de la edad ordinaria de jubilación.
- Procedimiento sancionador: para agilizar los procesos sancionadores, se acuerda eliminar el plazo de 4 días para que el trabajador afectado pueda contestar sobre los hechos que se le imputan y se sustituye por la obligación de informar a la Representación Legal de los Trabajadores de los hechos sancionados, en un plazo previo de 2 días a la imposición de la sanción.
- Planes de Igualdad: se acuerda que las empresas con más de 100 trabajadores deban implantar planes de igualdad. Con esta medida, se trata de mejorar la norma contenida en el Real Decreto 6/2019 de 1 de marzo, de medidas urgentes para garantía de la igualdad de trato y de oportunidades entre hombres y mujeres.

Materh abre delegación en Vigo

Materh ha inaugurado una nueva delegación en Vigo, desde la que atenderá al mercado del noroeste peninsular. Esta nueva delegación se suma a las que la compañía ya tiene abiertas en Madrid, Bilbao e Ibiza.

La organización continúa en su línea de crecimiento sostenido y apuntala su proyecto proporcionando al cliente soluciones para la gestión del riesgo basadas en el asesoramiento continuo y la cercanía.

Al frente está Laura Casal, abogada y con experiencia en consultoría legal en materia de cumplimiento normativo penal de empresas, protección de datos personales y prevención del blanqueo de capitales.

Francesc Santasusana, nuevo presidente del Colegio de Barcelona

La candidatura encabezada por Francesc Santasusana fue aprobada en mayo por la Junta de Gobierno saliente y es la responsable de dirigir el Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona durante los próximos 4 años, tomando el relevo de Lluís Ferrer al frente de la institución colegial barcelonesa.

La candidatura seleccionada es la única que se presentó al proceso electoral para relevar la Junta de Gobierno y, por lo tanto, en virtud de los estatutos, tras la aprobación, quedó automáticamente proclamada.

La Junta de Gobierno entrante celebró su primera sesión ordinaria en la que se eligieron los cargos colegiales y vocales de la Comisión Permanente, así como los representantes del Colegio en la Asamblea del Consejo General y en el Consejo de Colegios de Cataluña. También se designaron los suplentes para estos dos últimos órganos colegiales.

Carlos Galcerán y Carmina Homs ocuparán la vicepresidencia primera y segunda, respectivamente. Anna de Quirós asume la secretaría, mientras que Marta Oller es la tesorera y Joaquim Vear, el contador. El resto de la Comisión Permanente la componen los vocales: Ignasi Bonvehí, Salomé Fondevila, Susanna Ganduxe, Albert Gumà, Vicente Ríos y Ricardo Sanmartín.

La Junta de Gobierno, además de los miembros de la Comisión Permanente, está formada por: José Amate, Miguel Antón, Oriol Batlle, Josep Calvo, Francesc Cobo, Jordi Costa, Xavier Da Pena, Jordi Farré, Carme Figueras, Montserrat Freixa, Josep Maria Galilea, Toni Gámez, Carles Grau, Vicente Irisarri, Isidre Martínez, Esther Masdeu, Lluís Morató, Rafael Nadal, Jordi Parrilla, Julio Picornell, Pere Prats, Víctor Surribas, Gerard Toro, Xavier Vallvé, Marta Vidal-Ribas y Lluís Ferrer.

Por otro lado, hay que resaltar que en julio la Cátedra Icea-UB premió la labor del Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona por su defensa de los derechos de la mediación aseguradora y en la formación de los profesionales.

Marsh & McLennan Companies incorpora a María Díaz- Lladó como Managing Director

Marsh & McLennan Companies está en el proceso de integración de Jardine Lloyd Thompson Re en España. Como consecuencia, incorpora a María Díaz-Lladó, CEO de JLT Re Iberia, como Managing Director de Marsh.

Díaz-Lladó, confia en el "potencial de Marsh para desarrollar las mejores soluciones en gestión de grandes riesgos".

Xenasegur presenta sus productos a los mediadores coruñeses

En el Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña, y dentro de su programa de formación 2019, la agencia de suscripción Xenasegur ha organizado una jornada para los mediadores gallegos, en la que dio a conocer sus productos y cómo puede beneficiar a la mediación colaborar con la agencia de suscripción.

Jorge Moreno, director comercial de Xenasegur, inició la presentación de la agencia de suscripción del grupo francés Filhet-Allard, y se centró en las principales modalidades y coberturas, certificado de siniestralidad y sistema de remuneración y comisiones de los seguros de moto y coche que Xenasegur ofrece, como línea de negocio, a los mediadores. Asimismo se explicó cómo trabajan los mediadores de Xenasegur a través del acceso a mediadores de www.xenasegur.es, una herramienta de venta y gestión para el corredor.

El PDG Cojebro forma sobre los procesos de cambio de la empresa y la gestión de conflictos

Los alumnos del PDG Cojebro recibieron en junio el 5º módulo del programa: 'Liderazgo y Dirección', que se centró en el liderazgo en los procesos de cambio en la empresa y la gestión y prevención de conflictos.

En un momento en el que las correduría han de afrontar la transformación digital como un imperativo y han de adaptarse a nuevas y cambiantes exigencias legales y cambios de hábitos de consumo, entre otros retos, la estrategia, los procesos y las personas deben abordar la gestión del cambio con éxito y sin miedos.

Liderar esta tarea es competencia de los directivos de la empresa quienes, al mismo tiempo, deben tener conocimientos y herramientas para saber gestionar conflictos en los equipos.

En otro orden de cosas, la asociación informó sobre la celebración en Bilbao de su tradicional Asamblea Familiar, en la que ejerció de socio anfitrión Pedro Basurco, de Segur-Arno. En la Asamblea Ordinaria de Socios, se trataron múltiples asuntos, como la aprobación por unanimidad de las cuentas 2018 y del presupuesto 2019; la creación de una correduría que, con carácter instrumental, dé servicio a los socios; la incorporación de nuevos servicios a los socios; o el seguimiento de los acuerdos con partners, entre otros asuntos.

Cristina de Uriarte, nuevo miembro del Consejo de Administración del Worldwide Broker Network

Worldwide Broker Network (WBN), la mayor red internacional totalmente integrada de brokers independientes de seguros, ha nombrado a Cristina de Uriarte como nuevo miembro de su Consejo de Administración.

De Uriarte actualmente ocupa el cargo de directora del área de Líneas Financieras del **Grupo Concentra** desde 2009, práctica que ha tenido un fuerte desarrollo y hace que el grupo actualmente esté posicionado como uno de los líderes en el servicio a medianas empresas, así como de capital riesgo y venture capital. También es directora del departamento Internacional de Concentra a partir de su creación en 2015. Anteriormente, De Uriarte ejerció como asesora legal para empresas privadas y cotizadas, contando con una dilatada experiencia en los sectores de Finanzas, Banca Privada e Inmobiliario.

"Como nuevo miembro del Consejo, deseo contribuir a potenciar el desarrollo del negocio global de WBN y reforzar el importante valor que representa esta marca", ha comentado De Uriarte.

El coste económico para las compañías de seguros por los ataques terroristas en todo el mundo alcanzó los 83.000 millones de dólares (74.100 millones de euros) en el periodo comprendido entre los años 2013 y 2017, según un informe de la consultora de riesgos y broker de seguros **Marsh**.

El coste de los seguros por actos terroristas supera los 74.000 millones en los últimos cinco años

"Aunque la frecuencia de ataques ha disminuido desde 2017, los extremistas han sido más activos en Francia, España y el Reino Unido, utilizando vehículos, armas de fuego y cuchillos como armas más frecuentes". El informe indica, además, que el extremismo de derechas se encuentra al alza "y es probable que gane terreno en 2019, lo que elevará los riesgos tanto de perjuicio de los negocios corporativos como del bienestar de los individuos".

El informe de Marsh cuantifica en 180.000 millones de euros el coste aproximado de las pérdidas debidas a actos terroristas en los 28 estados miembros de la Unión Europea entre los años 2004 y 2016. En los últimos años, el mercado global de seguros de cobertura de daños materiales ha respondido a este nuevo escenario con un incremento de las indemnizaciones sobre todo por la actuación de agresores activos y también por la interrupción del negocio sin daño material.

El Colegio de Madrid ofrece un nuevo servicio para proteger los equipos informáticos

El Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid y Loozend han formalizado un acuerdo de colaboración que permitirá a los colegiados proteger la información de sus equipos informáticos. El protocolo contempla una bonificación a los mediadores en el acceso a la tecnología de protección de información, así como la creación de una línea de soporte exclusiva a través de whatsapp.

En concreto, Loozend ofrece por 85 euros al año un servicio de respaldo de ordenadores basados en el Sistema Operativo Windows (7 o posterior) y de servidores basados en Windows Server (2008 o posterior).

Para los colegiados de Madrid, la oferta añade, por el mismo precio, 90 días de servicio adicionales a la suscripción, de manera que la cobertura comprende 455 días.

Por otro lado, el Colegio de Madrid ha acogido la primera Jornada de Ciberseguridad para clientes de empresa de los corredores y agentes, una iniciativa desarrollada junto a Correduidea. Este evento dirigido al cliente final, ha sido diseñado con un enfoque sobre concienciación en materia de ciberseguridad, en el que el objetivo principal, era dar a conocer los ciberriesgos a los que se enfrentan las empresas y la importancia de tener un plan preventivo y otro reactivo ante las amenazas actuales.

En otro orden de cosas, el Colegio de Madrid celebró en junio su Asamblea Anual Ordinaria, en la que se presentaron las cuentas, que como en años anteriores, han sido auditadas y no presentaron ninguna salvedad.

Además se dieron a conocer el presupuesto de ingresos y gastos para 2019, que tras ser sometido a votación fue aprobado por unanimidad por la Asamblea. "Los resultados continúan siendo muy positivos, presentando un año más beneficios, fruto de una gestión responsable que tiene entre sus prioridades la defensa y promoción de la figura del mediador colegiado", resaltó su tesorero, José Luis Solans.

Javier Carrasco, nuevo director de Oferta y Marketing de Llerandi

Llerandi ha incorporado a Javier Carrasco como nuevo director de Oferta y Marketing. Una persona que ha desarrollado distintas responsabilidades en el área comercial en el sector.

El objetivo de la correduría es lograr la puesta en marcha de las nuevas soluciones de la compañía, Llerandi Empresas, Llerandi Personas y Llerandi Comunidades.

La insurtech Wefox se alía con Ferrer&Ojeda

Wefox, firma *insurtech* líder en Europa, lanzará en España su negocio de correduría de seguros basado en una plataforma y marketplace online en colaboración con **Ferrer&Ojeda.**

El objetivo de Wefox es brindar una experiencia totalmente nueva en el ámbito de la consultoría de seguros al simplificar todos los procesos relacionados con los seguros y utilizar de forma proactiva la tecnología más vanguardista para clientes, corredurías y aseguradoras en España en colaboración con Ferrer&Ojeda.

Julian Teicke, CEO y Fundador de Wefox Group, comentó que "el sector asegurador está a punto de protagonizar un cambio radical, lo que representa una enorme oportunidad para nosotros de cara a conectar a todas las aseguradoras a escala mundial a través de nuestra plataforma y convertirnos en la compañía de seguros de mayor envergadura del mundo".

La firma, constituida en 2014, ha incrementado sus ingresos hasta los 40 millones de dólares aproximadamente y presta sus servicios a más de 1.500 corredurías y más de 400.000 clientes, lo que la convierte en la plataforma *insurtech* más importante de Europa.

Wefox opera en España respetando el valor y el negocio del corredor de seguros tradicional, combinando el saber hacer de las corredurías y su experiencia con la nueva economía y las posibilidades que brindan las tecnologías digitales.

Oriol Mayol, director de Operaciones y Transformación digital en Ferrer&Ojeda, afirmó que "nuestra alianza con Wefox cumple un doble objetivo: mejorar la coherencia de nuestra estrategia CRM de gestión y relación con el cliente en el segmento particular, a la vez que ofrecer un mejor nivel de servicio y oferta de productos basados en la tecnología, fortaleciendo nuestra posición como firma de asesoramiento en seguros".

La plataforma Wefox permite a las corredurías centrarse en mejorar la experiencia del cliente, forjar relaciones de mayor calidad a través de un potente sistema de gestión de relaciones con el cliente (CRM) y ser más eficientes mediante la externalización de algunas funciones de *back-office* de escaso valor añadido.

Cicor Internacional media el seguro de un edificio de El Corte Inglés

Cicor Internacional ha mediado el seguro del edificio de El Corte Inglés de Francesc Macià de Barcelona tras su venta.

Como asesor en seguros de la family office que ha adquirido el inmueble, la correduría ha diseñado un programa de seguros para cubrir los daños materiales del mismo.

Los mediadores toledanos apuestan por la comunicación para llegar al consumidor

El Colegio de Mediadores de Seguros de Toledo que preside Enrique García Mérida ha celebrado una jornada con el título 'La nueva comunicación en seguros' para da a conocer "el valor que aporta la comunicación para estar más cerca de nuestros clientes y poder prestar un servicio de mayor eficacia, cercanía", según García Mérida.

Leticia Poveda, responsable de Comunicación en Unespa, compartió los beneficios del proyecto de comunicación 'Estamos Seguros' para llegar con "claridad y transparencia no sólo a los especialistas en seguros sino al público en general. Describió las principales herramientas para llevarla a cabo como, en este caso, las redes sociales y el blog de la web corporativa.

Guillermo Piernavieja, director del grupo editorial Aseguranza, centró su intervención en instrumentos para comunicar como es la nota de prensa y la relación que cualquier mediador de seguro debe mantener con los medios de comunicación.La jornada concluyó con la exposición de Alfonso Linares, de Correduidea, que dio las claves de cómo hablar en público, poniendo el acento en los errores más habituales, para evitarlos.

Por otro lado, el Colegio de Toledo, junto a Sanitas, celebró un taller sobre 'Neuroventa emocional', en el que Antonio Gil-Casares expuso técnicas de comunicación para "conectar con la parte emocional del cliente y así comprender mejor sus verdaderas necesidades". Entre otras herramientas se detalló el valor del "*storyteling*" para construir una historia que conecte y "emocione". También se habló de una manera más científica sobre el funcionamiento y reacciones del cerebro, los últimos descubrimientos neurocientíficos sobre venta y de cómo procesa no solo las informaciones sino las emociones. Además se dijo cómo construir preguntas poderosas para poder conectar con las motivaciones del cliente.

Los corredores del Grupo Intercor se informan sobre el seguro de RC Medioambiental

Grupo Intercor ha celebrado una reunión mensual en la que asistió Berkley que explicó su producto de Responsabilidad Civil Medioambiental.

En representación de la aseguradora asistió Rubén Castaño, con el que se realizó el seguimiento y valoración de la relación con la aseguradora, presentó novedades y mejoras, e hizo una exposición del producto de Responsabilidad Civil Medioambiental.

Soluciones aseguradoras ante la continuidad o liquidación de la empresa

El Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida ha organizado una conferencia sobre los seguros para empresas y sociedades mercantiles que quieran asegurar la continuidad o la liquidación de la empresa.

La liquidación, según se apuntó en la jornada, a veces viene motivada por el fallecimiento de una persona clave en el funcionamiento de la empresa bajo su condición de socio, directivo o empleado de talento.

Por otro lado, el Colegio de Lérida ha organizado una sesión formativa sobre el valor que hay que dar al cliente y la relación de la empresa con éste, conferencia impartida por Xavier Pascual, consultor asociado de Òptima Business Consulting, consultor en RR.HH. y formador en programas de desarrollo personal y habilidades directivas. En su intervención habló de la evolución de la relación empresa-cliente, de cómo el cliente percibe ahora la relación calidad-precio y de cómo dar valor añadido a nuestro cliente para conseguir aumentar su satisfacción con nuestra empresa.

Por último, destacar que en la celebración de la Diada del Seguro, el Colegio hizo entrega de la 'Cadira Colegial', reconocimiento a una persona vinculada profesionalmente al Colegio, a Francesc Pons de Pons Pujol Associats; Albert Fernández recogió el galardón '50 años' por llevar colegiada 5 décadas; Joan Castells, presidente y consejero delegado de Fiatc recibió el 'Premio 231'; y Carlos Enjuanes, coordinador general de Prosec, fue reconocido con 'El Cobert Solidari' y se le hizo una entrega económica para la entidad leridana que trabaja con y a favor de los colectivos vulnerables y con riesgo de exclusión social y laboral.

Amesgra analiza el riesgo cibernético en la empresa

Amesgra Andalucía ha organizado una jornada formativa sobre ciberseguros en la sede de la Confederación Granadina de Empresarios (CGE) a la que asistieron empresarios de diferentes sectores, interesados en conocer las particularidades del incipiente riesgo cibernético.

Allí se analizaron cuestiones tan importantes como la vulneración de datos, responsabilidades por contenido digital, fallos o brechas en la seguridad de nuestros sistemas organizativos o digitales; y se reflexionó sobre las distintas soluciones que el mercado asegurador proporciona.

Hiscox España fue la aseguradora que aportó el conocimiento sobre los diferentes tipos de amenazas cibernéticas, así como las repercusiones legales y económicas que este riesgo supone en la actualidad para nuestro tejido empresarial. Por otra parte, mostró a los profesionales de la mediación granadina, la metodología que les permita identificar, analizar y evaluar el ciberriesgo dentro de las diferentes organizaciones o tipologías de sus clientes.

Brokers 88 explica las bondades del seguro al colectivo de psicólogos

Brokers 88, junto a Markel España, ha participado en el simposio titulado 'Ciudadanos resilientes, comunidades saludables: clave en el nexo seguridad y defensa en la Unión Europea', celebrado durante el IV Congreso Nacional de Psicología. Ambas empresas llevan la Responsabilidad Civil Profesional de varios colectivos profesionales de psicólogos.

En el citado simposio, Jaime Romero, director técnico de Markel España, presentó la ponencia 'Nuevos riesgos y respuesta del seguro', en la que abordó los principales riesgos globales a los que debe hacer frente la sociedad actual, tanto macroeconómicos como geopolíticos, medioambientales, tecnológicos y sociales, y cuál es la aportación del seguro en cada uno de esos ámbitos, con particular énfasis en la resiliencia como elemento clave en la gestión de riesgos.

Markel España es la aseguradora de Responsabilidad Civil Profesional de varios colectivos profesionales de psicólogos, con la intermediación de Brokers 88. Eso les ha llevado a ambas a colaborar en la XXXVI Noche de la Psicología de Madrid, evento anual del Colegio Oficial de Psicólogos de la capital.

NB21 se reúne en su XVII Convención Anual

NB21 ha celebrado en La Coruña la XVII Convención Anual de la empresa bajo el lema 'Para ti. Para todo'. El objetivo de la jornada era aunar esfuerzos y analizar posibles sinergias con compañeros de trabajo de otros lugares y aseguradoras.

La elección de "Para ti. Para todo" como idea central de la jornada se justifica, en palabras del consejero delegado de NB21, José Manuel Piñeiro, "por el interés de la empresa en mostrar una oferta global de servicios para clientes y asociados, además de incidir en la idea de que trabajamos para el cliente, para su tranquilidad, para su beneficio, para todo".

Nace Newcorreduría, la correduría de los nuevos corredores

Newcorred ha comunicado la creación de Newcorreduría, que nace, principalmente, para dar soporte a los miembros de la asociación en la colocación de los riesgos que les resulten difíciles y complejos y todos los que los nuevos corredores no puedan colocar en el arranque de su actividad.

Autorizada ya por la Dirección General de Seguros, la 'Correduría de los Nuevos Corredores y Corredurías de Seguros' –como así se denomina, aunque el nombre comercial será Newcorreduría- tendrá una actividad exclusivamente interna de manera que no competirá en el mercado.

Entre los muchos servicios que va ofrecer, cabe destacar: colocación de riesgos complejos y/o especiales; colocación de riesgos en entidades con las que no se tenga clave; acompañamiento en concursos públicos; gestiones de cartera, tanto provisionales como permanentes; colocación de pólizas en casos de necesario "cobro al cliente"; concentración de producción global de la asociación; productos propios y exclusivos para miembros de Newcorred; desarrollo de campañas comerciales colectivas; correduría escuela para los miembros de la asociación; y central de Vida-Inversión para la distribución de unit linked.

Por otro lado, Newcorred ha anunciado la adhesión de Zurich Seguros al Pacto de Confianza de la asociación.

ACS-CV instruye sobre atención al cliente a los empleados de sus corredurías

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) ha acogido un curso de atención al cliente dirigido a los empleados de sus corredurías.

El objetivo de esta nueva convocatoria, impartida por Dextra, fue definir y practicar las habilidades necesarias para alcanzar altos estándares de calidad en la atención y así ofrecer una experiencia del cliente acorde con los objetivos de las corredurías de ACS-CV.

Por otro lado, la asociación va a celebrar el 25 de octubre su XXIII congreso anual, que tiene como objetivo acercar al corredor de seguros todas aquellas cuestiones de interés para su tarea diaria, tanto por lo que respecta a las novedades legislativas como a las últimas tendencias del mercado y a los retos profesionales a los que se enfrenta el colectivo.

Red Mediaria pone en marcha un campus de formación continua para sus empleados

La correduría Red Mediaria ha lanzado un campus para la formación de sus empleados y colaboradores con todos los contenidos formativos para los grupos B y C, así como 'píldoras' de formación continua.

A partir de julio, Red Mediaria Correduría de Seguros, dispone de una "herramienta de gestión global de la formación" que sirve de registro automático de la formación en los términos exigidos por la Ley de Mediación, además de emitir de manera automática todos los años las memorias de formación anual y trianual obligatorias", indican de las la correduría.

Por otra parte Red Mediaria ha estado presente en la 20ª edición del Encuentro de Corredores de Castilla y León.

En la última reunión de franquiciados y gestores de Barymont su presidente, Emilio Montaraz, trató la importancia de crear un equipo unido, porque: "Sólo llegas más rápido, pero juntos llegamos más lejos".

Barymont pone en valor la unidad del equipo entre franquiciados y gestores

Edgardo Firtman, miembro de la dirección trató el nuevo concepto de red y empresa. Por su parte, Javier Montaraz, director general, dio fuerza e importancia "al valor real que le damos a la oferta de Barymont, además de la necesidad de que la transformación de la entidad empiece y continúe con nuestra propia transformación individual".

Por otro lado, se realizó el anuncio de que se va a comenzar una selección de gestores para el logro de un crecimiento tangible de sus negocios de aquí a fin de año y se mostró el avance y relevancia del canal pepepromedio.com.

Emilio Montaraz reconoció el trabajo de asimilación de conceptos que había visto en los franquiciados y la necesidad de trabajar en el liderazgo como base principal del crecimiento futuro.

Los ponentes del webinar pusieron en valor la importancia de la unificación, "todos debemos ir en la misma dirección", expuso Edgardo Firtman, a lo que el director general añadió que "en los equipos cada uno conoce su rol y trabaja para conseguir sus propios objetivos, sabiendo que su propio rol es fundamental para el éxito del equipo".

En otro orden de cosas, la correduría ha realizado un evento para estudiar los avances de los últimos meses y proyectar los pasos que van a darse los próximos. La transformación digital hace que convivan dos mundos paralelos; se tiene muy en cuenta el trato y servicio personal que se ofrece tanto a la persona que forma parte de la compañía como al cliente. Existe demasiada desinformación ciudadana en cultura financiera y es importante que las personas se formen y puedan hablar, de tú a tú, con un asesor que les guíe y oriente para llevar a cabo su plan personal.

Seguros Aldaia celebra su 20º aniversario

La correduría Seguros Aldaia ha celebrado los primeros veinte años de actividad en el sector de su titular Manuel Ferrer, con un encuentro en el que participaron tanto sus clientes como los representantes de la mediación valenciana y miembros de la corporación municipal de Aldaia.

El despacho, que pertenece al Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia y a la Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV), cuenta con cuatro departamentos: atención al cliente y administración, encabezado por Jennifer De Gracia; siniestros, dirigido por Vanessa Triviño, y gestión de cartera y recibos, atendido por Laura Cases. Manuel Ferrer, además de dirigir la correduría, es responsable del departamento de Empresas y coordina el esfuerzo comercial de todo el equipo, caracterizado por una intensa apuesta por la formación continua de todos sus miembros.

Una de las apuestas de futuro es la implementación de herramientas tecnológicas, como el programa de gestión en la nube con copias de seguridad diarias, digitalizando todos los documentos "para intentar ser una oficina sin papeles porque apostamos por el medio ambiente". Además, se han introducido nuevas formas de contacto con los clientes como la página de Facebook, el WhatsApp o el correo electrónico y dispone de una APP a través de la cual los clientes pueden consultar sus pólizas, recibos y siniestros.

Albroksa alcanza los 20 millones en primas emitidas

La correduría Albroksa ha alcanzado los 20 millones de euros de primas emitidas a final del primer semestre, afianzando su proyecto de integración y consolidación de profesionales del sector de la mediación de seguros, con un crecimiento del 18,5% respecto al final del ejercicio anterior, gracias a la aportación de 5 millones de euros de nueva producción.

Albroksa espera terminar el ejercicio con un total de 90 franquicias, culminando de este modo su plan estratégico 2016-2019. "En 2020, iniciamos una nueva etapa, que pretende colocar a la correduría entre las 10 primeras de capital privado de España", ha señalado su director general, Francisco Alcántara.

Centerbrok crece un 30% en 2018

Centerbrok ha presentado en Junta General los resultados del grupo de 2018 donde obtuvo un beneficio antes de impuestos de 301.940 euros, con un crecimiento del 30% sobre 2017 para una cifra de negocio de 1,7 millones de ingresos.

"El excelente resultado obtenido en el ejercicio 2018, que es a su vez el mejor desde nuestra constitución, es fruto de nuestro modelo de negocio que nos permite un año más crecer, repartir dividendos y capitalizar la sociedad", ha declarado Mariano Gómez, presidente de la entidad.

En referencia a 2019 vaticinó otro ejercicio muy bueno para CenterBrok: "Nuestras prioridades de los próximos años pasan por seguir reforzando la estructura central para seguir creciendo en servicios e impulsar la cifra de negocio a través de nuestro modelo de integración de carteras (Center Net), así como la entrada en nuevos negocios que estamos estudiando".

Fernando Castellanos, consejero delegado de Centerbrok, repasó los aspectos más relevantes de los resultados del grupo en 2018 y desglosó la evolución de los objetivos centrales del Plan Estratégico 2018-2020 "el impacto de las nuevas tecnologías e incorporar nuevas formas de trabajo conforman nuestra agenda de futuro en el medio y largo plazo y para ello vamos a presentar en los próximos meses nuevos proyectos que nos tienen que permitir mejorar como correduría y como proveedor de servicios eficiente para hacer más competitiva a nuestra red".

La Junta General de Socios aprobó la gestión del Consejo, los resultados del 2018 así como la entrada en nuevos negocios sectoriales como complemento de su desarrollo empresarial.

El Colegio de Navarra cambia de sede

El Colegio de Mediadores de Seguros de Navarra trasladó su sede el 1 de agosto a la calle Julián Arteaga, 7.

La oficina cuenta con una sala acristalada destinada a los cursos de formación, así como otras estancias para reuniones o sesiones de trabajo más personales. El número de teléfono se mantiene (948 220556), mientras que el número de fax desaparece con el traslado.

Los hosteleros buscan seguros más flexibles y con facilidades de pago

En vacaciones, existe un aumento en la demanda de seguros por parte de restaurantes y bares de playa. De hecho, según datos del corredor de seguros SingularCover (insurtech especializada en seguros para comercios, oficinas, pymes y autónomos) en los últimos dos meses se ha incrementado (27% en junio y un 39% en julio) el número de profesionales del sector hostelero que han solicitado un seguro en su plataforma. Entre su preferencia está la de contratar seguros sin permanencia y con la modalidad de pago mensual sin comisiones.

Con la idea de evitar posibles riesgos en esos meses donde hay mayor afluencia de personas, para los hoteleros es importante extremar las medidas preventivas y estar debidamente asegurados ante cualquier imprevisto. Las intoxicaciones alimentarias, accidentes en las terrazas y pequeños incidentes son los sucesos más comunes en hostelería en este periodo.

La tecnología está permitiendo crear productos y servicios centrados en el usuario, brindando una mayor personalización y, por lo tanto, mejores experiencias y precios más competitivos. SingularCover, que arrancó operaciones a principios de 2019, es la primera insurtech en España que ofrece seguros sin permanencia y con la modalidad de pago mensual sin comisiones. "Debido a la temporalidad de muchos de estos negocios, es algo que se valora mucho", indica Rafael González-Montejano, su cofundador y CEO..

Banca March adquiere la totalidad de la correduría March JLT

Banca March ha adquirido el 25% de la correduría de seguros March JLT que hasta ahora estaba en manos del grupo británico Jardine Lloyd Thompson Group (JLT), recientemente adquirido por Marsh & McLennan. De esta manera, Banca March aumenta hasta el 100% su participación en el capital del broker, que pasa a llamarse March Risk Solutions (March R.S.).

MARCH R.S.

Con esta adquisición, la correduría, fundada en 1939, se convierte en el mayor broker de seguros de capital 100% español y seguirá manteniendo una gestión independiente, siempre respaldada por el Grupo Banca March.

En esta nueva etapa, la correduría cambia de denominación y pasa a llamarse March Risk Solutions (March R.S.). La compañía seguirá ofreciendo las soluciones personalizadas en las diferentes áreas de especialización en las que trabaja.

La correduría Segumor se adhiere a Howden Iberia

Howden Iberia ha anunciado la integración de la correduría de seguros Segumor. Esta operación encaja en la estrategia de Howden de posicionarse como broker especialista.

Segumor es una correduría creada hace 30 años que cuenta con una dilatada experiencia en la gestión de seguros particulares y de altos patrimonios, siendo un nicho de negocio en el que Howden Iberia quiere especializarse mezclando el conocimiento internacional que detenta su matriz con el conocimiento local que aportará mediante la integración de Segumor.

El Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia ha llevado a cabo una segunda jornada práctica sobre la "Calidad en la atención telefónica al cliente", en la que se impartieron técnicas que aumentan el valor añadido de la profesión.

Los colegiados valencianos perfeccionan su atención telefónica al cliente

El curso se dividió en dos bloques y fue impartido por la directora ejecutiva de LF Consultoría, Inmaculada Marco. Durante el primer bloque, llamado 'comunicándonos al teléfono', Marco explicó las técnicas para escuchar y resolver las dudas que los clientes puedan plantear a los colegiados por teléfono. La segunda parte se dedicó a la resolución de conflictos durante la mediación con el cliente con argumentos que favorecen la negociación.

Por otra parte, el Colegio ha otorgado el XXIII Premio Casco a Zurich, que por primera vez logra este galardón. Además, se hizo entrega del premio l'Estimat, que este año distingue la trayectoria de Enrique Rico Ferrer, exconsejero delegado de Unión Alcoyana Seguros.

Mónica Herrera, presidenta del Colegio de Valencia, durante el acto puso en valor la cifra de colegiados, que este año ha llegado a los 545 haciendo que el Colegio de Valencia sea "el segundo colegio de España".

En otro orden de cosas, la Comisión de Formación del Colegio se refuerza con la incorporación desde el mes de julio de la colegiada Alejandra Somalo al equipo. Su cometido se centrará en contribuir al desarrollo de las acciones formativas de la junta.

Por último resaltar que por segundo año consecutivo la cuenta en Twitter del Colegio vuelve a ser una de las diez más influyentes del sector asegurador en España, según el estudio realizado por Mutua de Propietarios. En concreto, la cuenta @mas_seguro se sitúa como el cuarto perfil corporativo más influyente tras la correduría NB21, el Consejo General y el Colegio de Cáceres.

Protección de datos, seguro de Crédito y certificación de garantía centran unas jornadas de Apromes

Apromes desarrolló en junio en Madrid unas jornadas formativas sobre protección de datos, seguro de Crédito y certificación de garantía y calidad mediadoras.

Cristina López, del equipo jurídico del Grupo IWI, disertó acerca del actual Reglamento aprobado por Ley Orgánica 3/2018, en lo que afecta al corredor de seguros, incluso en el ámbito de las garantías digitales.

Asimismo, se hizo referencia a la importancia de tener el sello de garantía QSIM, con el que desde hace tiempo cuenta Apromes, porque es un sistema específico de certificación para el corredor de seguros, lo que representa, confianza en el cumplimiento de calidad, profesionalidad e imagen.

En otro orden de cosas, antes del verano Apromes y Amesgra han estrechado su relación y han conocido el desarrollo corporativo de ambas asociaciones, así como los proyectos que actualmente desarrollan en aras a su colectivo de asociados, especialmente lo relativo a formación y nuevas tecnologías.

Por último señalar que en Las Palmas de Gran Canaria se reunieron en julio un grupo de asociados de Apromes en Canarias, junto a representantes de **Plus Ultra**. Desde la aseguradora se habló acerca de "la venta consultiva", así como las bases para alcanzar dicha venta, algo que dignifica al corredor de seguros, conocedor de las necesidades e intereses del cliente, dada la confianza que este deposita en él y en algo tan fundamental como es el tema de alternativas al sistema de la Seguridad Social.

La correduría de El Corte Inglés comercializará una póliza de Autos de Génesis

Génesis, marca de Directo del Grupo Liberty Seguros, y **El Corte Inglés Seguros** han cerrado un acuerdo de colaboración por el que la correduría ha incorporado en su oferta de productos el seguro de Autos para sus clientes.

Se trata de nuevo producto, que ya ha comenzado a comercializarse en todas las oficinas de El Corte Inglés Seguros, en el que ambas compañías han trabajado para adaptar tanto la póliza de Autos de Génesis a las necesidades de los clientes de El Corte Inglés, como el modelo de servicio de la aseguradora, que se ampliará hasta los sábados y domingos, en coordinación con los distintos centros y oficinas de El Corte Inglés.

REVITALIZA TU NEGOCIO
A TRAVÉS DEL MARKETING EMAIL

TU CORREDURÍA — GANA CLIENTES CON EL MARKETING EMAIL — TU NEWSLETTER

El video marketing al alcance de las pymes y emprendedores

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

La fuga de información empresarial crece un 32%

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

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

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

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

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

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

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

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

La correduría S4 forma en materia de RSE

El **Grupo S4** ha explicado al alumnado del programa RSE–Innolab cómo se gestiona la responsabilidad social empresarial en la organización y cómo se comunica a los diferentes grupos de interés.

En la formación se planteó, entre otras cosas, un networking en el que empresas con experiencia explicaron su estrategia. S4 fue una de las seleccionadas para colaborar con la implantación de las primeras medidas. En su presentación se ahondó en la necesidad de que la RSE se interiorice y forme parte de la gestión para poder hablar de una implantación efectiva.

En la jornada se explicó los cuatro ejes de actuación en torno a los que gira la política de RSE de S4: protección de la salud y la infancia; apoyo al deporte base; promoción de la cultura y el patrimonio; y medioambiente. Además, se aludió a ciertas acciones a nivel interno, como la mejora de las instalaciones para crear ambientes de trabajo agradables; la existencia de una zona de descanso; frases motivadoras en cada pared; política de reciclaje y cuidado del equipo más allá de las estipulaciones legales vigentes.

Entre las últimas acciones de S4 este verano se encuentra el patrocinio del XIV Open de Tenis Trofeo S4 Asesores-Concello de Gondomar; el patrocinio de la X edición de la Ruta Marítima do Cabaleiro das Cunchas; y el patrocinio, por tercer año, del III Encuentro de la Escuela Pública.

El Colegio de Lérida colaborará con Cáritas d'Urgell en apoyo a los colectivos más vulnerables

Javier Barberá, presidente del **Colegio de Mediadores de Seguros de Lérida**, y Josep Casanova, director de **Cáritas** d'Urgell, han llegado a un acuerdo de colaboración que vincula a las dos entidades durante un año (que será prorrogable anualmente si ambas partes lo quieren).

El Colegio de Lérida se suma a la participación del proyecto 'Entidades con corazón', de Cáritas, la cual incluye la promoción de reciclaje y el servicio Nougrapats, que Cáritas ofrece (mensajería, mudanzas, recogida de ropa…).

Además, ambas partes se comprometen a hacer difusión de acciones y actividades conjuntas mediante distintas vías de comunicación, como emails, web…

Cojebro ultima los preparativos de su Camino de Santiago Solidario 2019

Cojebro está ultimando los detalles de su Camino de Santiago Solidario 2019. En esta edición, los socios compartirán las cinco jornadas del Camino Inglés, desde El Ferrol hasta Santiago de Compostela. En total, 115,48 km. que permitirán a los participantes obtener la deseada Compostela.

Las jornadas, que se celebrarán del 22 al 28 de septiembre, ya cuentan con más de 100 inscripciones. Entre los participantes, cabe destacar la confirmación de asistencia de diversos CEO, directores generales y otros altos cargos de las entidades del panel de aseguradoras de Cojebro; además de representantes de diferentes administraciones, instituciones como Unespa, Tirea o ICEA y representantes de la prensa sectorial.

Este año, además, se asistirá a la Misa del Peregrino que se celebrará en Santa María La Antigua de la Corticela, la capilla más bella y singular de la Catedral, con la imagen de Jesús en el huerto de los Olivos (s. XVI). Por otra, parte habrá una visita guiada al Pórtico de la Gloria.

Un aspecto esencial de esta cita es su carácter solidario ya que, por cada kilómetro recorrido, Cojebro destinará 1 euro a una acción solidaria. Esta aportación corresponderá al Premio Solidario Cojebro 2019, que se entregará en Madrid el 21 de noviembre.

Red Mediaria y Ágora Broker recorren el Camino Sanabrés solidario para ayudar a la Asociación Española de ELA

Red Mediaria y **Ágora Broker** han realizado el Camino de Sanabrés en bicicleta del 26 al 29 de agosto para recaudar fondos a favor de la Asociación Española de ELA.

Un grupo de gerentes de las dos corredurías ha realizado el recorrido del Camino Sanabrés en bicicleta de montaña, desde Puebla de Sanabria hasta Santiago de Compostela. Ambas corredurías tuvieron habilitada una página web para dar soporte a esta iniciativa y sirvió como nexo para colaborar con la iniciativa: **www.pedaleandoporlosotros.com**. En ella se podía apadrinar los 3.000 kilómetros que realizaron con un donativo de 1 euro por kilómetro. Todos los donativos se ingresarán en la cuenta de la Asociación Española de ELA.

AMV patrocina la celebración del 25 aniversario de las 24 Horas de Catalunya

AMV continúa un año más como patrocinador oficial de las 24 Horas de Catalunya, que se celebró a primeros de julio en el Circuit de Barcelona-Catalunya.

Siguiendo con su estrategia de apoyo al motociclismo, AMV da continuidad a su alianza con el Circuit de Barcelona-Catalunya en la 25ª edición de la gran fiesta del motor.

Además sigue apoyando al piloto de motos Fabio Quartararo que, entre sus acciones más destacadas de este verano, está la subida por primera vez al cajón de Moto GP en la temporada de su debut en el Gran Premio de Cataluña. De esta forma, Quartararo se convirtió en el quinto más joven de la historia de la categoría reina en subir al podio (segunda posición), con 20 años y 57 día.

Dos semanas después de esta azaña, Quartararo finalizó tercero en el Gran Premio de Holanda en el legendario Assen TT Circuit.

La correduría Bárymont continua con el patrocinio de diferentes eventos

La correduría de seguros **Bárymont** continúa con su política de Responsabilidad Social Corporativa con el patrocinio de diferentes eventos.

Entre ellos se encuentra el acuerdo de colaboración con la Real Sociedad Gimnástica, donde Bárymont se presenta como la correduría oficial del equipo en la temporada 2019-2020.

La Real Sociedad Gimnástica dará a conocer a todos sus socios los beneficios que podrán obtener si aseguran sus necesidades con la compañía, asimismo, se les impartirán conferencias de Planificación Financiera, de forma gratuita.

Por otra parte, la correduría patrocinó la undécima edición del Club Kaiarriba Donostiarra, representante de uno de los grupos remeros más significativos de la ciudad.

También ha patrocinado la 40 Edición de la Carrera de los 100km Pedestres de Santander. Estuvo presente con un stand con información de la Fundación Huellas de Solidaridad y de la serie de animación **www.PepePromedio.com**.

Asimismo, Bárymont ha hecho balance de la temporada 2018-2019 como correduría oficial del Grupo empresarial Baskonia-Alavés. Desde el comienzo del acuerdo de patrocinio, la empresa ofrece formación y asesoramiento en economía sostenible a los miembros del Grupo. Se ha asistido a todos los partidos y celebrado eventos en el propio estadio del Saski Baskonia, el Fernando Buesa Arena.

El **Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña** ha hecho entrega de los kilos de ayuda recogidos durante la Romería Solidaria celebrada el pasado 28 de junio con motivo de la festividad de Nuestra Señora del Perpetuo Socorro, patrona del Seguro, a la popular **Cocina Económica de La Coruña**, una de las instituciones benéfico-sociales de mayor solera de la ciudad, con más de 130 años de andadura.

El Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña hace entrega de una donación a la Cocina Económica de A Coruña

El presidente de la organización benéfica, Jacinto Luis Torres, acudió a la sede colegial a recibir la donación de manos de Juan Manuel Sánchez-Albornoz, presidente del Colegio. Sánchez-Albornoz agradeció a Torres Fraga la labor de continuo servicio solidario y compromiso de la Cocina Económica, y destacó que "desde el Colegio queremos impulsar este tipo de iniciativas en apoyo a aquellos que más lo necesitan, potenciando que la Responsabilidad Social esté cada vez más presente en el sector de la mediación".

La correduría Quality Brokers colaborará con la Fundació per la Pilota Valenciana

La **Fundació per la Pilota Valenciana** y **Quality Brokers** han firmado un convenio por el cual la correduría de seguros valenciana se suma a la lista de empresas colaboradoras que forman parte de la entidad que se encarga desde 2018 de gestionar el mundo profesional del deporte autóctono.

Javier Simarro, consejero delegado de la correduría, ha afirmado que "nos propusieron firmar este convenio y enseguida vimos que era muy importante para una empresa como la nuestra el hecho de poder apoyar a las señales de identidad de Valencia, y aquí es donde queremos estar, con los valencianos, ayudándolos y asegurándolos". Además, Simarro ha querido destacar los valores del deporte de la vaqueta.

La colaboración entre Quality Brokers y la Fundació per la Pilota Valenciana tendrá la vigencia de un año, con el objetivo de continuar estrechando lazos y prolongar esa duración en el tiempo.

Más coaching por valores

Cómo alcanzar el éxito en la vida de los negocios y en el negocio de la vida

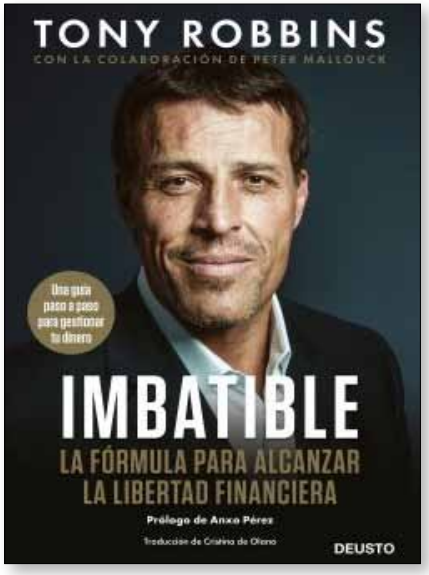
Simon Dolan

Editorial: Editorial LID
Precio: 19,90 € libro impreso
11,99 € libro electrónico

Los valores son los que definen a una persona u organización. Son nuestra esencia y el por qué de nuestro comportamiento. Simon L. Dolan vuelca toda su experiencia en estas páginas para ayudarte a vivir en armonía con tus valores y así mejorar la calidad de vida y la de las organizaciones.

Presenta su propia metodología mediante la que, paso a paso, podrás auditar, clasificar y priorizar tus valores alineándolos con tus objetivos. De esta manera, lograrás una vida mucho más llena y armoniosa y aumentarás tu bienestar físico y mental.

Se hace hincapié en el coaching ejecutivo, una modalidad que ha ido ganando importancia y seguidores en los últimos años. El coach ejecutivo es fundamental para los directivos que quieran realizar con plenitud sus funciones y motivar a su equipo para alcanzar el éxito.



Imbatible

La fórmula para alcanzar la libertad financiera

Tony Robbins

Editorial: Deusto
Precio: 18,95 € libro impreso
10,99 € libro electrónico

Ser imbatible es una cuestión de dinero. Pero también es algo más. Significa que si caes, te pones de pie enseguida. Que si algo te preocupa, lo hace durante poco tiempo. Que eres libre para ser un líder que toma decisiones y se aprovecha de la confusión mientras los demás, asustados, se limitan a hablar en lugar de actuar.

'Imbatible' es un manual para alcanzar ese deseable estado mental. Un viaje para transformar tu vida financiera y acelerar tu camino hacia una estabilidad que es sinónimo de libertad. No importa cuánto ganas, en qué trabajas o dónde empezaste. Este libro te da las herramientas que te ayudarán a alcanzar tus objetivos financieros con una rapidez que no creías posible.

PymeSeguros

Revista online para corredores y correduría

Información especializada

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

Dirigida a corredores

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

Buscamos la participación

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

SUSCRIPCIÓN GRATUITA

A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB

WWW.PYMESEGUROS.COM

asefa salud

Tu salud empieza con la **prevención**

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

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