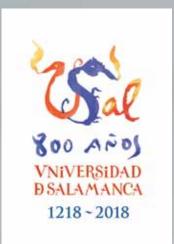


TUS HIJOS SE BENEFICIAN DE TU BONIFICACIÓN

SEGUROS DE AUTOS





La respuesta aseguradora a la actualidad

El trabajador fallecido en las obras de rehabilitación del Hotel Ritz de Madrid ha convertido en actualidad la RC Patronal. Un tema que hemos querido analizar en este número (ver Punto de encuentro). De hecho, los expertos están viendo como las compensaciones a los afectados se disparan con la judicialización de los casos, lo que requiere, una adaptación de los condicionados y primas de RC Patronal a la nueva situación. Las empresas están empezando a ser conscientes de que, frente a un accidente laboral, es muy difícil que no les imputen responsabilidad. Por eso, los corredores reclaman a las aseguradoras que la RC tenga un límite alto, de al menos unos 600.000 euros. Asimismo, se llama la atención sobre la posibilidad de asegurar el recargo de las prestaciones a la Seguridad Social, que se aplica en aquellos casos en

los que el accidente ha tenido su origen en una infracción normativa de seguridad y salud pública, y que puede suponer entre un 30 y un 50% de recargo sobre la prestación, a cargo del empresario.

No cabe duda de que se trata de un seguro con gran recorrido, como ocurre también en el de Defensa Jurídica. La sociedad está evolucionando hacia una economía colaborativa. Se trata de cambios sociales que todavía no se han regulado y necesitarán seguros que cubran estas necesidades (ver Hablando claro). Además, en los próximos años se verá cómo se incorpora la protección de pagos de forma generalizada en los seguros de Defensa Jurídica.

En todos estos cambios tendrá un papel fundamental el mediador de seguros porque conciencia al cliente de sus necesidades aseguradoras (ver In situ). De hecho, aunque el negocio de los corredores ha sufrido un ligero parón, en la nueva producción han crecido: en Vida han pasado del 5,82% al 6,93% y en No Vida del 24,88% al 25,32% (ver Más a fondo).



Carmen Peña
Directora de Pymeseguros
carmen@pymeseguros.com



Staff

DIRECTORA
CARMEN PEÑA
carmen@pymeseguros.com

PERIODISTA
AITANA PRIETO
aitana@pymesequros.com

ÁREA COMERCIAL
CARMEN PARAMIO
616468849
carmen2@pymeseguros.com

Maquetación Y Diseño Estudio 9C

Fotógrafa Irene Medina

Banco De Imágenes Fotolia





Número 77 • Septiembre 2018 www.pymeseguros.com ISSN 2173-9978 Difusión gratuita

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











O3 Editoriαl
La respuesta aseguradora a la actualidad

40 Productos
Los últimos seguros del mercado

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

52 Al día seguros Noticias del sector asegurador

88 Al día distribución Noticias de los corredores de seguros

110 Algo más que negocio Acciones de RSC realizadas por corredores

114 Rincón de lecturo Libros útiles para la empresa









¿Cómo se espera que se comporte el ramo de Defensa Jurídica este año?

De forma similar al de años anteriores porque la situación del mercado es muy parecida. Se espera un crecimiento de en torno al 7 u 8%. Se trata de un excelente resultado porque está muy por encima del crecimiento del resto del sector.

¿Y la siniestralidad?

Podemos decir que la siniestralidad en el ramo de Defensa Jurídica va por temporadas. En momentos de crisis se produce un aumento de la siniestralidad en los temas laborales. Antes del verano, por ejemplo, crecieron mucho las reclamaciones en temas de viajes y con la entrada en vigor de la RGPD tuvimos un aluvión de consultas en cuanto a la protección de datos.

Pero tengo que puntualizar que la cuenta técnica va a continuar como los años anteriores. Tenemos una prima técnica suficiente y la siniestralidad se comporta de forma correcta.

La penetración de este ramo es aún baja en España comparada con otros mercados europeos. ¿Qué se puede hacer para que crezca a un nivel similar al de estos países?

El problema de la Defensa Jurídica no es muy diferente al que tenemos en otros ramos que no son obligatorios en España. Hay que adaptarnos a las necesidades del mercado español que igual no son las mismas que en el mercado alemán o inglés. Poco a poco yo creo que irá encajando oferta y demanda e iremos haciendo que la gente vaya consumiendo cada vez más estos productos, adaptándose así a las necesidades jurídicas que tienen.

¿Qué potencial de crecimiento tiene en un futuro próximo?

Creo que este ramo tiene un gran potencial de crecimiento. De hecho, el mundo jurídico está cambiando en los últimos años y todavía tiene que evolucionar más. La sociedad también está cambiando, por ejemplo, con diferentes modelos de comportamientos como la economía colaborativa.

Muchos de estos cambios sociales aún están sin legislar. Por ejemplo, en Valencia han retirado los patinetes eléctricos.

En el caso de la vivienda, pasa exactamente lo mismo con el alquiler turístico. Arag quiere dar una respuesta a este tipo de demanda, pero si no existe una regulación específica es muy difícil crear una póliza que cubra esa necesidad.

Estoy convencido de que en los próximos años los seguros de Defensa Jurídica van a cambiar mucho, igual que lo está haciendo la sociedad. Pero todavía

estamos pendientes de regulaciones específicas para cada problemática. De hecho, en 3 o 4 años las pólizas de Defensa Jurídica serán muy diferentes a las que conocemos hoy.

¿Esas coberturas de las que habla ya se están demandando?

Los mediadores, que son los que venden nuestros productos, nos lo están pidiendo. Pero la cobertura todavía es limitada. Por ejemplo, podemos cubrir un tema de consumo con airB&B, pero si hay que reclamar fuera de nuestro país, como ocurre con estas plataformas, la reclamación no es sencilla, porque la regulación no es homogénea.

¿Hasta qué punto el uso ya habitual de las nuevas tecnologías en la vida cotidiana de los ciudadanos hace que se



de Defensa Jurídica serán muy diferentes a las que conocemos hoy



Los corredores se interesan cada vez más por el seguro de Defensa Jurídica

Juan Carlos Muñoz, director comercial de Arag, explica que "al ser líder en el mercado español, hay multitud de corredores que trabajan con Arag. Tenemos cerca de 4.000 corredores con código abierto y más de 2.000 venden de forma regular. Asimismo hay muchos corredores nuevos y se están interesando por nuestros productos. Además, se están informando sobre la Defensa Jurídica muchos corredores que durante años han dado la espalda a este seguro. Los corredores son los oídos del mercado y si la gente pide más este tipo de coberturas, ellos van a preguntar más por él".

Aunque el ramo de Defensa Jurídica siempre ha sido muy tradicional porque está a expensas de lo que dice la ley, los corredores están pidiendo que se dé respuesta aseguradora a todos los cambios que está experimentando la sociedad, porque saben que ahí hay un nicho de mercado importante. Pero Muñoz afirma que "no es fácil atender a las necesidades que todavía no están reguladas".

Otra de las peticiones de los corredores es un argumentario de venta y formación para vender el producto de una forma sencilla. Algo básico para Araq. "Una gran parte de nuestros recursos está destinada a la formación. Porque entendemos que los corredores, que son los prescriptores de nuestros productos, tienen que conocerlos casi mejor que nosotros", apunta el director comercial de la entidad.

Por otro lado, la aseguradora apuesta por tener una gestión administrativa muy sencilla. "Porque una toma de datos de una póliza debe tener la menor carga administrativa posible. Estamos en todos los tarificadores del mercado para que los datos que se necesitan para una póliza de Responsabilidad Civil valga para la de Defensa Jurídica", afirma Juan Carlos Muñoz.

apueste por el producto de Defensa Jurídica Internet?

Como comentaba antes, las necesidades jurídicas han cambiado mucho pero todavía falta una regulación y eso hace que nuestras pólizas tampoco se hayan adaptado del todo.

Por ejemplo, en ciberriesgos no se puede dar cobertura de una manera universal. Nuestro *expertise* es fundamentalmente dentro de la Unión Europea y muchos de los servidores de internet están en países donde no existe legislación sobre el tema o es tremendamente compleja. Si queremos reclamar a alguien un problema jurídico, por un ciberriesgo, y el servidor está en Tailandia o en Camboya, por ejemplo, nosotros no tenemos el conocimiento suficiente de la legislación de ese país o de redes de abogados

expertas en estos temas, por lo que nos resulta muy difícil liderar este tipo de siniestros.

¿Ha cambiado mucho el seguro de Defensa Jurídica en el colectivo de autónomos, pymes y comercios?

En los colectivos de autónomos, pymes y comercios han cambiado menos que a nivel particular, porque el ámbito personal va más rápido que el de empresas. Pero cada vez más los mediadores tienen claro que hay una necesidad que se debe cubrir. Tiene que haber un seguro de pyme y además uno de Defensa Jurídica que cubra todos los derechos de la pequeña empresa y fundamentalmente de los autónomos.

En febrero salió la noticia de que Arag iba a potenciar la distribución de los productos de Defensa Jurídica entre los naturópatas. ¿Por qué en este colectivo? ¿Cómo ha ido?

Nosotros trabajamos siempre con corredores. Estos tienen muchos *affinities* y muchos colectivos por asegurar. Llegamos a un acuerdo con un corredor para el colectivo de naturópatas e hicimos un producto específico de Defensa Jurídica para ellos. Pero esto lo hacemos con multitud de colectivos. Nos encanta escucharlos, saber el problema jurídico que tienen y poder responder a sus necesidades, con un producto específico para cada uno de ellos. Una de nuestras fortalezas es la flexibilidad que tenemos para poder hacerlo.

¿Quién hace la selección de los asegurados de esos colectivos?

Lo hace el Colegio oficial o la asociación profesional. Es una póliza colectiva y son esos organismos los que evitan el intrusismo.

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

Nosotros hemos desarrollado mucho la Defensa Jurídica para propietarios de viviendas arrendadas. En estos últimos 10 años es el que más ha crecido y continúa así. Estamos en ratios del 14 y 15% de incremento.

También se está desarrollando mucho la Defensa Jurídica en temas de viajes para reclamar a las compañías aéreas, touroperadores, agencias de viajes... Son pólizas muy baratas y se van a convertir en una *commodity* en la Defensa Jurídica. Se venderán ligados al seguro de Viaje como un complemento o de forma independiente, pero sabemos que van a tener una gran evolución.

¿Cree que está creciendo la comercialización de microseguros en este ramo?

Cuando hablamos de microseguros quiero dejar claro que no es un *low cost* sino un seguro adaptado a unas necesidades concretas del cliente. Nosotros hacemos mucho este tipo de productos a nivel de colectivos porque es más fácil aunar las necesidades de un colectivo. Nuestra sensación es que van a evolucionar mucho porque no siempre se pueden vender productos completos porque, a veces, el consumidor tiene la sensación de que muchas de las garantías que incluyen no se adaptan a su perfil y creen que están pagando por algo que no van a utilizar.

¿Cuesta mucho ser el líder en Defensa Jurídica en España?

Ser el líder en Defensa Jurídica es un privilegio porque somos un referente en el sector. Pero no todo es positivo, también tenemos que ser más

conservadores, ser líderes nos impide hacer experimentos que otros sí pueden hacer, como por ejemplo innovar en determinados productos o servicios sin estar seguros al 100% de su legalidad o calidad. Como líder y referente, entendemos que todos los pasos que damos deben pasar una serie de filtros antes de lanzarlos al mercado. A mí me encantaría sacar un ciber producto o un seguro de economía colaborativa, pero antes hay que comprobar que jurídicamente es factible y que la calidad que ofrezcamos pueda ser la esperada por nuestros clientes. Es una pena porque, a veces, te qustaría innovar un poco más.

Como líder y referente, entendemos que todos los pasos que damos tienen que ser muy seguros y deben pasar una serie de filtros antes de lanzarlos al mercado. Eso nos impide innovar más.



Parece que el seguro de Defensa Jurídica va a cambiar mucho...

Sí. Yo creo que el seguro de Defensa Jurídica familiar va a cambiar mucho en los próximos años. Nuestro producto de Defensa Jurídica que sacamos en 2010 poco va a tener que ver con el que conoceremos en 2020. El gran reto que tenemos las compañías de Defensa Jurídica es ir adaptando este producto.

A nivel de compañía, tenemos una apuesta. Queremos ir

El producto de Defensa Jurídica que sacamos en 2010 poco va a tener que ver con el que conoceremos en 2020 añadiendo poco a poco garantías de Protección de Pagos para colectivos, como los autónomos, en el ramo de Pérdidas Pecuniarias. Creemos que la defensa laboral de determinados colectivos está muy ligada a

la protección de pagos. Se trataría de algo parecido a lo que hacemos con la retirada de carné que además de recurrir las multas, cubrimos la pérdida del carnet si esto ocurre. Al cliente le interesa mucho que además de que le acompañes en el tema jurídico, le paguen en caso de no ganar el pleito. En los próximos años nuestros seguros van a tener un componente importante de protección de pagos.

Arag ya tiene los PID (documento de información precontractual) de sus principales productos accesibles en su web, así como a disposición de sus mediadores para que los puedan ofrecer a sus clientes...

Creo que fuimos la primera compañía en España que tuvo los PID a disposición del mercado, porque nuestra matriz alemana, tuvo que cumplir los plazos del regulador alemán y decidimos hacerlo para todos los países. Por eso, en todas las sucursales estuvieron disponibles en febrero de 2018.

¿Qué supone para los corredores?

Pues lo veremos con el tiempo. No sabemos el alcance que van a tener. El PID es una herramienta que puede estar bien para determinados productos, pero no para todos.

CARMEN PEÑA
FOTOS: IRENE MEDINA

[Re]imagina la mediación

¡Bienvenid@ a la correduría inteligente!

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





Una plataforma escalable que crece contigo

Un ecosistema conectado para tu negocio

Funcionalidades corporativas a tu alcance de forma sencilla

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





La entrada en vigor del nuevo Baremo de Autos en enero de 2016 supuso toda una convulsión en el sector asegurador porque muchos jueces optan por aplicar esa normativa a los accidentes laborales. Los expertos están viendo cómo las compensaciones a los afectados se disparan con la judicialización de los casos, lo que requiere, una adaptación de los condicionados y primas de RC Patronal a la nueva situación. Las empresas están empezando a ser conscientes de que, frente a un accidente laboral, es muy difícil que no les imputen responsabilidad. Por eso, los corredores reclaman a las aseguradoras que la RC tenga un límite alto, de al menos unos 600.000 euros. Asimismo, se llama la atención sobre la posibilidad de asegurar el recargo de las prestaciones a la Seguridad Social, que se aplica en aquellos casos en los que el accidente ha tenido su origen en una infracción normativa de seguridad y salud pública, y que puede suponer entre un 30 y un 50% de recargo sobre la prestación, a cargo del empresario.



Aunque los profesionales consideran evidentes los efectos directos del nuevo Baremo sobre la RC Patronal, Alfonso Zayas, responsable de Responsabilidad Civil de AXA España, sin embargo, subraya que las compañías suelen sublimitar las pólizas lo que "amortiqua el impacto que pueda tener un siniestro". Con todo, valora que la nueva normativa ha aumentado hasta en un 60% las indemnizaciones por fallecidos y en torno al 35% en lesionados. "Tiene impacto, lo que pasa que a día de hoy todavía no se está viendo su reflejo real", concluye.

Para Juan José Gómez, director de Juan José Gómez Correduría de Seguros, el Baremo supone un avance a una "necesidad imperiosa de la sociedad", ya que las indemnizaciones anteriores a fallecidos y grandes inválidos no eran suficientes. "Es indudable que va a influir muchísimo, porque el legislador ha recogido una necesidad, una demanda social para hacerle responsable al empresario de unas indemnizaciones que tienen que ser mayores", arquye.

Juan Luis Liceranzu, director de Responsabilidad Civil General y Aviación de HDI Global, aprecia que lo que se ha intentado con el nuevo Baremo de Autos es, además de buscar un resarcimiento más justo a la víctima, asimilar las cuantías indemnizatorias en España a las que se están concediendo en el resto de países de la Unión Europea, en los que eran sensiblemente superiores en comparación. "Con el anterior Baremo, un gran inválido estaba en torno al millón de euros; ahora mismo puede estar sobre los 3 millones", comenta. "Ante esta situación, que es preocupante y que puede afectar a la viabilidad de las empresas, incluso las propias asociaciones empresariales están recomendando a sus asociados incrementar los sublímites por víctima de la cobertura de RC Patronal dentro de sus pólizas de Responsabilidad Civil o la contratación alternativa de pólizas de exceso que incrementen dicho sublímite y que permitan hacer frente a esas posibles indemnizaciones de importe superior", añade.

Accidentes laborales en los tribunales

En este sentido, Néstor Díaz, director técnico-gerente de CS Díaz Tresgallo y presidente de la Asociación Cántabra, pone sobre la mesa un caso reciente en el que a la familia del fallecido se le ha indemnizado con 550.000 euros. Pero matiza que hay que tener en







Alfonso Zayas.



Juan José Gómez.



Néstor Díaz.

cuenta que el Baremo de Autos "no es obligatorio para los jueces en caso de un accidente de trabajo".

Además, a su entender, también existe un déficit de formación a la hora de asesorar sobre seguros para pymes, lo que lleva a las empresas a la "confusión", ya que mientras unos profesionales les hablan sobre una cantidad de indemnizaciones, otros abordan otra mucho más elevada. Y en ocasiones también se les hace creer que la indemnización la impondrá el juez en base al sublímite que aparezca en la póliza, lo cual lógicamente no es así.

"En el momento en que hay un juez por medio, la póliza ya pasa a un segundo plano", incide Alfonso Zayas, para quien es mejor llegar a un acuerdo entre la compañía y el afectado, antes que abocar en los juzgados. Además, que la complejidad del Baremo hace "Las segundas capas ya existían antes de la entrada en vigor del nuevo Baremo y son una posibilidad para alcanzar los límites que el asegurado precise". Juan Luis Liceranzu



que ni los abogados pueden garantizar nada.

Néstor Díaz considera que "esto va a desvirtuar un poquito la aplicación del Baremo", pues muchos de los accidentes de trabajo se cierran con un acuerdo antes de llegar al juicio, "porque nadie sabe dónde va a llegar", y un perjudicado en ocasiones verá bien la cantidad que se le presente, aun cuando sea menor de la que le corresponde. También

dependerá del porcentaje de responsabilidad que tenga que asumir la empresa.

Miedo al precio de la póliza

Existe, eso sí, como defiende Díaz, un miedo al precio, pues los empresarios piensan que se les va a incrementar mucho la póliza, cuando a lo mejor no alcanza ni el 20% de incremento frente a la prima. "Las empresas tienen que tener claro que, frente a un accidente, dentro del recinto de trabajo, es muy difícil que no les imputen responsabilidad en mayor o menor porcentaje", alega. Cree, no obstante, que es una buena oportunidad de negocio para los mediadores y para que los clientes mejoren considerablemente su protección, aun cuando a su entender falta una respuesta asegura-

dora adecuada para cubrir, por ejemplo, "una gran invalidez, que puede estar en torno a 3 millones".

No lo ven del mismo modo desde el lado de las aseguradoras. Juan Luis Liceranzu aprecia que si no es posible a través de un único contrato, cualquier compañía puede contratar varias pólizas para alcanzar el límite de indemnización deseado. Eso sí, "el asequrado tiene que estar dispuesto a pagar el precio correspondiente".

Para Zayas no ha sido hasta este año cuando de verdad han "empezado a sentir la presión y la necesidad, el despertar del cliente". Hasta ahora, valora que los empresarios no eran muy conscientes del impacto que podría tener el nuevo Baremo de Autos y que ante un gran incidente sus negocios pueden llegar a desaparecer por no estar bien cubiertos. "El cliente ya lo está demandando, es consciente de que cada día que pasa está poniendo en riesgo su empresa", afirma.

En este sentido, Juan José Gómez hace un llamamiento a las aseguradoras para sacar las primas oportunas al mercado, toda vez que se conoce la tasa de siniestralidad y que las indemnizaciones han crecido para adaptarse realmente al trastorno que ocasiona al afectado y/o a su familia un accidente laboral. Algo que, sin embargo, para el responsable de Responsabilidad Civil de AXA España tiene un problema y es que en la práctica no se encuentran con esa receptividad por parte de los empresarios, que siguen sin querer que se les toque la prima.

Ponderar el papel del mediador

Por eso desde la mediación abogan por ponderar su trabajo y analizar para cada empresa el riesgo que tienen los trabajadores que están empleados en ella. "Y no solamente en la Responsabilidad Civil de la Patronal, sino en todo tipo de RC, que puede acabar con una empresa de verdad", aduce Gómez.

"Tienes que buscar que tu cliente tenga protegido su patrimo-

nio y analizar en una gerencia de riesgos, frente a un siniestro, qué capacidad tiene de asumir las consecuencias económicas de un accidente, y si no la tiene, debe trasladar ese riesgo a una compañía", contribuye el director técnico-gerente de CS Díaz Tresgallo, y reclama a las aseguradoras para que la RC tenga un sublímite por víctima alto, de al menos unos 600.000 euros, para poder asegurar.

Alfonso Zayas, responsable de Responsabilidad Civil de AXA España, está de acuerdo en poner en valor el trabajo de los mediadores para que cale este mensaje en las empresas, como asesores que son. Considera que, de contar con unos profesionales realmente expertos, capaces de transmitir a los empresarios esta necesidad, una amplia mayoría contrataría un seguro de RC.

Con todo, Liceranzu recuerda que el nuevo Baremo lleva funcionando menos de dos años, por lo que las compañías aún tienen que comprobar cuál es la evolución y cómo impacta en la siniestralidad del ramo, toda vez que aumentan las cuantías indemnizatorias y puede que no se haya cobrado la prima adecuada, lo que derivará en una revisión de las condiciones económicas.

De hecho, Alfonso Zayas considera que por la tipología de seguro el grado de maduración es muy largo: "Hasta ver la consecuencia final de un seguro de RC te puedes remontar en muchos casos 10 años; mínimo 5 para tener un análisis adecuado".

Confusión con los sublimites

Para Néstor Díaz, director técnico-gerente de CS Díaz Tresgallo, hay otro aspecto que genera mucha confusión, que es la sublimitación por víctima en las pólizas de RC Patronal y el resto de garantías, dudas que se generan no solo en las pymes, sino también en "empresas de cierta envergadura", lo que requiere una adecuada explicación.

Por eso el director de Juan José Gómez Correduría de Seguros ya avisa de que muchas grandes empresas ya están dejando de pagar sublímites de siniestro por año, ya que en caso de un gran inciden-

te con varios trabajadores afectados no está condicionado el pago de sus indemnizaciones por las limitaciones de la póliza.

Desde el punto de vista de las aseguradoras, el director de Responsabilidad Civil General y Aviación de HDI Global justifica esta sublimitación por víctima de los accidentes laborales por la gran exposición que representan, especialmente en ciertas actividades y para buscar un equili-

"El cliente ya está demandando protección; es consciente de que cada día que pasa está poniendo en riesgo su empresa". Alfonso Zayas

para buscar un equilibrio entre coste razonable del seguro y cobertura ofrecida.

"Hay una necesidad legisladora clarísima", aprecia Juan José Gómez, director de Juan José Gómez Correduría de Seguros. "La juridisprudencia va a ir marcando, y los corredores que son sensibles lo trasladarán al mercado asegurador y se equilibrará esa necesidad de capital asegurado y su correspondencia en prima", aprecia.

Respecto a la necesidad del seguro de segunda capa para dar respuesta a los sublímites por víctima demandados en la RC Patronal, Juan Luis Liceranzu, director de Responsabilidad Civil General y Aviación de HDI Global, lo condiciona todo a que los tramos inferiores puedan ofrecer o no las cuantías pretendidas por el asegurado, aunque cree que lo normal es que exista cierta limitación especialmente en pólizas diseñadas para pymes, por lo que si un cliente

"Seis de cada diez empresas, en caso de tener que asumir el recargo de prestaciones, entran en concurso de acreedores".

Néstor Díaz



quiere contratar límites superiores deberá "buscar una solución alternativa. como son los tramos de exceso". Y reconoce que no es un tema sobrevenido del nuevo Baremo. sino que siempre han existido, y que no se confina a garantías que puedan estar sublimitadas, como los accidentes laborales, sino que puede obedecer a la necesidad de incrementar el límite de indemnización de la póliza en caso de actividades altamente expuestas. "Las segundas capas

vienen de antes y en general es una solución para llegar a los límites que el asegurado necesite".

Juan José Gómez defiende que no deberían ser necesarias las segundas capas, sobre todo con las grandes aseguradoras que tienen mayor capacidad, "pues tener capital asegurado de 4, 5 millones de euros de límite total, con sublímites de Patronal de un millón, no debería ser un problema". "Al final es una cuestión de equilibrio entre la exposición y la prima. Si recibes la prima adecuada para el límite solicitado", sugiere Juan Luis Liceranzu.

Asegurar el recargo de prestaciones

Otro aspecto de gran interés en la mesa redonda de PymeSeguros ha versado sobre la posibilidad de asegurar el recargo de las prestaciones a la Seguridad Social, que se aplica en aquellos casos en los que el accidente ha tenido su origen en una infracción normativa de seguridad y salud pública, y que puede suponer entre un 30 y un 50% de recargo sobre la prestación del trabajador y que corre a cargo del empresario en forma de sanción y la deben dotar en un solo pago. "Seis de cada diez empresas, en caso de tener que asumir recargo de prestaciones, entran en concurso de acreedores, con la consecuencia adicional a perder una empresa y sus puestos de trabajo, de que el trabajador no cobra ese recargo", asegura Néstor Díaz.

"El recargo de prestaciones es otra carga del empresario, que no es consciente de ella y hay muchísimos casos, porque la indemnización de fallecimiento por invalidez es enorme, pero el recargo de prestaciones también. Es una cantidad importantísima que cobra la Seguridad Social y que te puede generar un problema financiero que haga inviable la empresa. Sobre todo, en lo que es el tejido de este país que son pymes", aprecia Gómez.

Zayas confiesa que desde su entidad no se ha apostado por este producto, toda vez que, consultando a abogados, han determinado que la Ley de Seguridad Social establece que es un aspecto que no se puede asegurar debido a que es considerado como sanción. Lo que ocurre es que se han producido sentencias con votos particulares de algunos magistrados del Tribunal Supremo que aprecian que a través de ese recargo se va a pagar al perjudicado y no a la Seguridad Social o a Hacienda, como pasa en otro tipo de sanciones.

Para Díaz "esto supone una doble imposición para la empresa, por una parte la multa/sanción que le pueda imponer la Inspección de Trabajo, y por otra parte el recargo de prestaciones que también tiene carácter sancionador (según el artículo 164 de la Ley General de Seguridad Social), de ahí su prohibición de aseguramiento. Y aquí estaría el gran debate para admitir la cobertura mediante un segu-

itro

ro, si se considera como sanción o como indemnización, con todas las consecuencias que ello supone".

"La génesis es esa imposibilidad de no asegurar las sanciones", subraya el director de Juan José Gómez Correduría de Seguros, por miedo a que el empresario se relajase y pudiera incumplir con sus obligaciones en materia de prevención de riesgos. "Aquí nos encontramos con una resistencia jurídica real que tendría que vencerse por parte de la necesidad que tiene el mercado de dar una solución", propone.

El director técnico-gerente de CS Díaz Tresgallo aprecia "la valentía y la genialidad de que HDI haya sacado una póliza. Había gente que llevábamos tiempo esperándola; además de que es una oportunidad de negocio para todos".

Aspectos a abordar

No es el único trance que tendrá que afrontar el ramo en un futuro próximo. Liceranzu aprecia que las aseguradoras empiezan a replantearse el concepto de la cobertura de RC Patronal para ciertos incidentes porque, aunque no se presuponían accidentes laborales, los jueces en ocasiones se están inclinando por declararlos como tales, como los infartos, al considerar que no proviene de una patología previa, sino del estrés que se ha sufrido en el trabajo, o como el acoso laboral.

"La responsabilidad civil tiene ese concepto de interpretación permanente de la ley, hasta que llegan las últimas instancias judiciales y ya se consolida la doctrina", aporta Juan José Gómez, director de Juan José Gómez Correduría de Seguros, quien cree que el principal escollo es que estamos asistiendo "a una sociedad cada vez más litigiosa en general" y se va a tender a la judicialización.

"A mí lo que me preocupa es que en RC Patronal las exclusiones son muy pocas y bastante lógicas de entrada, pero hay una que

no me gusta, y puede generar una problemática importante en caso de siniestro, que es, cuando hay una infracción muy grave (que sea considerada como tal); es una exclusión que me preocupa bastante", afirma Néstor Díaz, director técnicogerente de CS Díaz Tresgallo.

Con todo, el director de Responsabilidad Civil General y Aviación de HDI Global cree que las infracciones muy graves son "ca-

sos muy residuales" y en general "situaciones bastante extremas".

El responsable de Responsabilidad Civil de AXA España también lo circunscribe a casos extremos en los se haya hecho "dejación absoluta de obligaciones en cuanto a prevención" por parte de los empresarios, lo que a su entender tiene lógica que se excluya, ya que si no el empresario puede llegar a considerar que no tiene que hacer nada en materia de protección: "Creo que tampoco es ese el objetivo del seguro".

CARMEN PEÑA FOTOS: IRENE MEDINA

Para leer más sobre la mesa redonda pulse aquí







Los corredores **FKENAN**su avance en Vida

pensiones. 2017", elaborado por la DGSFP con los datos de la DEC de 2016, dejan en evidencia que el negocio de los corredores ha sufrido un ligero parón. En las pólizas de Vida han pasado de distribuir el 5,44% del total, hasta el 4,92%, decrecimiento compensado en parte en nueva producción (del 5,82% al 6,93%). En No Vida, la evolución ha sido más positiva, con un ligero progreso en las primas gestionadas (del 16,88% al 17,31%), que también se ha trasladado al segmento de nueva

producción (del 24,88% al 25,32%).

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 corredurías registrados en ese organismo, destaca un nuevo crecimiento respecto al número de corredores personas físicas, que mantiene la tónica alcista de los últimos ejercicios, aunque de manera más suave, con un incremento del 1,23% en comparación con 2016, hasta los 904 profesionales. El número de inscripciones concedidas fue de 77, frente a las 69 de un año antes, por 66 cancelaciones, muy por encima de las 38 del ejercicio anterior.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Corredores	1.066	1.010	968	942	910	900	864	842	835	864	893	904
Sociedades Correduría	2.050	2.017	2.045	2.073	2.096	2.125	2.151	2.196	2.243	2.288	2.361	2368
TOTAL	3,116	3.027	3.013	3.015	3.006	3.025	3.015	3.038	3.078	3.152	3.254	3272

CUADRO 1. Evolución del total de corredores y sociedades de correduría de seguros.

Se confirma 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 se supera por primera vez desde 2011 la barrera de los 900 corredores inscritos.

Las corredurías confirman la ralentización del crecimiento que se vislumbra en los corredores personas físicas, toda vez que los ingresos fueron los mismos que un año antes, 115, pero se canceló la inscripción en el Registro a 108 sociedades. Teniendo en cuenta las altas y las bajas producidas durante el ejercicio de 2017, el número de corredurías ascendía a 2.368, lo que supone una subida de apenas un 0,30%, respecto al ejercicio anterior, cuando el creci-

miento se había disparado hasta el 3,32%. Se trata del menor ascenso desde 2007, cuando tuvo lugar el último decrecimiento de corredurías registrado.

En términos absolutos, el número efectivo de corredores de seguros, personas físicas y jurídicas registrado en la DGSFP, de nuevo se ha incrementado (un 0,55%), aunque en mucha menor medida que la subida del 3,39% apreciada en 2016. En total, 2017 cerró con un total de 3.272, corredores y corredurías, frente a los 3.254 de los últimos registros. Mientras que en los registros de las distintas Comunidades Autónomas (a excepción de la Comunidad de Va-

	Inscritos a	20	Inscritos a	
	31/12/2016	Altas	Bajas	31/12/2017
PERSONAS FISICAS	893	77	66	904
PERSONAS JURIDICAS	2.361	115	108	2368
TOTAL	3.254	192	174	3272

CUADRO 2. Corredores de seguros, inscritos en el Registro de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones en 2017.

lencia y La Rioja, que no comunicaron sus datos) se experimentó un ligero descenso, con 1.766 corredores y corredurías inscritos, respecto a los 1.782 de 2016 (595 personas físicas y 1.171 personas jurídicas).

Al igual que ocurrió el ejercicio anterior, en 2017 se constituyó una nueva unión temporal de empresas de correduría de seguros, pero también se canceló otra, por lo que el número total de uniones temporales inscritas se mantuvo en 36. También se conservaron las 13 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 y derecho de establecimiento en los Estados del Espacio Económico Europeo, 2017 cerró con 5.792 frente a los 5.067 de un año antes. Reino Unido con 2.140 fue el país que más mediadores en LPS aportó, con 2.111, seguido a mucha distancia por Francia (623) y Austria (610). Respecto a los mediadores con derecho de establecimiento, se situaron en 149, menos que los 165 registrados en 2016.

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 produjo un notable incremento, pasando de 167 a 182 a finales de 2016.



Los corredores personas físicas mantienen su crecimiento y por primera vez desde 2011 superan la barrera de los 900 inscritos.

No Vida sigue al alza

Según los datos recogidos en la DEC (Documentación Estadístico Contable) de 2016 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 caída en Vida, pasando del 5,44% de las primas en 2015 al 4,92% un año después. Mientras en No Vida ha seguido la tendencia alcista que ya se apreció el ejercicio anterior, aunque de manera tenue (del 16,88% al 17,31%).

Mejor ha funcionado la nueva producción en el negocio de Vida de los corredores, que ha experimentado un leve repunte (del 5,82% al 6,93%), que también se ha reproducido en No Vida, que ha pasado del 24,88% al 25,32%.

Con la entrada en vigor del RD 764/2010 se introdujeron importantes cambios tanto en los modelos a analizar como en

		VI	DA		NO VIDA						
PÓLIZAS		JMEN ERA %	PRODUC		VOLU		NUEVA PRODUCCIÓN %				
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016			
Agentes exclusivos	15,78	15,66	13,58	13,38	38,55	39,70	33,32	35,30			
Agentes vinculados	0,96	0,86	1,86	0,78	2,24	2,07	3,80	3,72			
OBS-exclusivos	23,42	25,33	33,80	34,49	5,06	6,07	7,92	8,22			
OBS-vinculados	44,50	44,36	38,65	40,53	10,25	10,20	11,05	10,71			
Corredores	5,44	4,92	5,82	6,93	16,88	17,31	24,88	25,32			
Oficinas de la Entidad	7,91	6,73	5,57	3,33	20,27	18,08	10,66	9,32			
Portal de Internet	0,43	0,62	0,22	0,20	2,16	1,63	3,45	2,74			
Otros Canales	1,57	1,51	0,49	0,35	4,60	4,95	4,92	4,67			
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100			

CUADRO 3. Distribución porcentual de pólizas por canales.

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.

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 11.381.471.990 de euros en 2016, frente a los 10.250.623.100 de un año antes. Si se descuenta el negocio de



Corredores y corredurías han intermediado primas por valor de 10.393.554.023 euros, frente a los 9.354.601.696 del ejercicio anterior

los corredores de reaseguros, se queda en 10.393.554.023 de euros (9.976.135.339 las corredurías y 417.418.684 los corredores), muy por encima de los 9.354.601.696

de euros del ejercicio precedente.

En nueva producción, también se produjo un aumento importante de los seguros intermediados por estos mediadores, alcanzando los 3.076.270.843 de euros (2.968.060.096 las corredurías y 108.210.747 los corredores), frente a los 2.709.482.996 de 2015.

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 (71,48%), Incendio y Elementos Naturales (67,7%), Transportes (64,07%), Multirriesgos Industriales (63,69%), RC Otros Riesgos (54,90%), RC Riesgos Nucleares (47,58%), OD Robos u Otros (43,12%), Otros Multirriesgos (39,25%) y Pérdidas Pecuniarias (38,20%), ramos en los que lideran el volumen de primas comercializadas. Ocupan la segunda posición en la intermediación de primas de Crédito (37,60%), Caución (36,86%), Multirriesgo Comunidades (31,69%), Enfermedades (29,09%), Autos (27,67%), Accidentes (27,53%) y Multirriesgos

Comercio (27,24%). Es decir, menos en Asistencia Sanitaria, Dependencia, Seguros Agrarios, Defensa Jurídica, Asistencia, Decesos y Multirriesgo Hogar, los corredores ocupan la primera o segunda posición en la distribución del resto de ramos.

En cuando a nueva producción, los corredores lideran Incendio y Elementos Naturales, Caución, Multirriesgos Industriales, Resto Otros Daños, Transportes, RC Otros Riesgos, Otros Multirriesgos, Asistencia, Autos, Pérdidas Pecuniarias y Accidentes. En Asistencia Sanitaria, Multirriesgo Comercio, y Multirriesgo Comunidades, detentan el segundo pues-

	22.000	%	%	3 8	RED DE COLA	BORADORES	
	PRIMAS INTERMEDIADAS	Vida	No Vida	RED PROPIA	COLABORADORES EXTERNOS	OTROS CORREDORES	COMISIONES
CORREDORES SG.	417.418.684	19,92	80,08	380.332.710	36.545.258	540.715	52.379.284
CORREDURÍAS SG.	9.976.135.339	28,36	71,64	6.896.426.162	2.664.828.003	414.881.174	1.159.511.906
C. DE REASEGURO	987.917.967	10,33	89,67	955.225.122	4.356.941	28.335.904	51.804.216
TOTAL	11.381.471.990	26,49	73,51	8.231.983.994	2.705.730.203	443.757.793	1.263.695.407

CUADRO 4. Cartera de seguros intermediada volumen total de negocio 2016.

POR RAMOS	Agentes exclusivos				OBS- exclusivos		OBS- vinculados		Corredores		Oficinas de la Entidad		Portal de Internet		Otros Canales		Total	
TOR BRONOS	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primas %	Pólizas %	Primo
ACCIDENTES	41,45	29,06	3,16	1,65	11,90	18,18	8,51	12,20	15,51	27,53	17,92	9,78	0,10	0,22	1,45	1,39	100,00	100,0
ENFERMEDAD	41,16	35,80	4,11	0,80	4,67	2,96	17,24	3,51	9,00	29,09	20,63	26,21	0,55	0,29	2,65	1,35	100,00	100,0
ASISTENCIA SANITARIA	23,91	21,81	2,80	1,33	10,95	6,27	6,91	3,77	13,88	17,22	38,50	47,31	0,96	0,62	2,11	1,66	100,00	100,0
DEPENDENCIA	58,36	91,23	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	16,92	1,98	0,38	0,09	24,34	6,70	100,00	100,0
TRANSPORTES	37,21	16,06	1,58	0,61	0,33	0,11	1,22	0,51	56,61	64,07	2,96	18,57	0,02	0,00	0,07	0,07	100,00	100,0
INCENDIOS Y ELEMENTOS NATURALES	24,37	10,54	0,30	0,07	0,63	0,37	58,79	11,97	11,61	67,77	4,22	9,27	0,00	0,00	0,08	0,02	100,00	100,0
O.D.: ROBO U OTROS	11,21	8,60	12,75	0,67	14,80	5,78	14,84	1,97	25,69	43,12	11,94	38,98	7,91	0,73	0,86	0,15	100,00	100,0
O.D.: SEGUROS AGRARIOS	10,08	11,54	0,02	0,01	0,00	0,00	33,19	26,37	2,55	1,84	31,49	22,08	0,00	0,00	22,68	38,17	100,00	100,
RESTO OTROS DAÑOS	16,78	12,33	0,84	0,66	0,01	0,02	46,62	15,01	33,77	71,48	1,96	0,46	0,00	0,00	0,03	0,04	100,00	100,
AUTOS	38,45	37,13	2,89	2,62	2,36	2,77	4,09	3,52	27,82	27,67	9,20	11,14	4,17	3,87	11,02	11,30	100,00	100,
R.C.: OTROS RIESGOS	45,72	26,89	1,28	0,95	2,92	2,60	11,96	3,94	28,33	54,90	7,66	6,56	0,12	1,60	2,02	2,55	100,00	100,
R.C.: RIESGOS NUCLEARES	3,14	19,15	0,00	0,00	0,00	0,00	0,34	0,00	5,59	47,58	90,86	30,33	0,00	0,00	0,07	2,94	100,00	100,
CRÉDITO	64,10	43,45	4,46	2,19	0,00	0,00	3,36	1,69	26,02	37,60	1,78	14,91	0,00	0,00	0,27	0,16	100,00	100,
CAUCIÓN	22,45	11,26	0,01	0,01	8,10	7,85	0,14	0,05	44,46	36,86	22,41	42,85	0,00	0,00	2,42	1,12	100,00	100,
PÉRDIDAS PECUNIARIAS	10,54	7,89	4,54	5,06	16,91	13,70	29,02	22,40	29,79	38,20	4,90	12,30	0,04	0,01	4,25	0,45	100,00	100,
DEFENSA JURÍDICA	75,25	33,02	0,25	0,51	2,10	13,18	3,38	5,27	6,59	10,62	5,86	29,45	0,01	0,01	6,55	7,94	100,00	100,
ASISTENCIA	25,08	19,46	0,49	3,84	0,81	0,84	0,27	0,13	2,03	14,66	70,25	54,68	0,86	6,05	0,20	0,34	100,00	100,
DECESOS	66,99	69,90	0,29	0,21	1,78	4,08	6,93	3,01	2,53	2,03	20,57	20,16	0,07	0,04	0,83	0,56	100,00	100,
MULTIRRIESGO HOGAR	41,04	39,97	1,17	1,02	11,60	14,19	23,79	23,67	13,48	13,15	4,90	4,61	0,42	0,32	3,61	3,08	100,00	100,
MULTIRRIESGO COMERCIO	46,22	46,48	1,24	1,24	10,32	10,88	13,33	10,37	24,55	27,24	4,21	3,68	0,02	0,02	0,11	0,10	100,00	100,
MULTIRRIESGO COMUNIDADES	60,01	58,95	1,30	1,21	1,12	0,91	2,72	1,87	29,58	31,69	4,84	4,73	0,01	0,00	0,42	0,63	100,00	100,
MULTIRRIESGOS INDUSTRIALES	48,45	18,35	1,26	0,54	3,80	1,41	12,25	3,03	31,85	63,69	2,31	12,96	0,01	0,00	0,07	0,02	100,00	100,
OTROS MULTIRRIESGOS	53,68	32,27	2,38	2,92	1,50	1,28	2,51	3,91	29,80	39,25	7,27	14,13	1,66	5,60	1,20	0,66	100,00	100,

CUADRO 5. Cuota de mercado. Volumen total de negocio. Desglose por ramos no vida 2016.



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".

to por porcentaje de primas intermediadas.

En el total de ramos No Vida, las corredurías registradas en la DGSFP intermediaron 7.146.474.157 euros en primas y obtuvieron unas comisiones de 1.006.404.137 euros; mientras que los corredores consiguieron 334.278.720 euros en primas y unas comisiones de 4

Vida ha retrocedido ligeramente (del 5,44% de las primas al 4,92%) mientras que No Vida experimentó un suave repunte (del 16,88% al 17,31%)

primas y unas comisiones de 49.308.627 euros.

En el ramo de Vida, las corredurías alcanzaron 2.829.661.182

VOLUMEN TOTAL DE NEGO	CIO							
N° ASEGURADORAS	N° CORREDORES/SOCIEDADES							
Nº ASEGURADORAS	2015	2016						
Tres aseguradoras o menos	171	181						
Entre 4 y 6 aseguradoras	386	412						
Entre 7 y 15 aseguradoras	1236	1255						
Más de 15 aseguradoras	1145	1156						
Nº Total de corredores/rías con actividad de cartera	2938	3004						

Cuadro 6. Volumen total de negocio.

euros (1.988.706.346 en seguro individual y 840.954.836 euros en colectivo) y unas comisiones de 153.107.770. Mientras que los corredores lograron 83.139.964 euros (75.942.118 euros en individual y 7.197.846 euros en colectivo) y unas comisiones de 3.070.657 euros.

Los profesionales que trabajan con muchas aseguradoras, a la baja

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 una gran mayoría los corredores y sociedades de correduría de seguros que trabajan con un número alto de compañías, este año ha vuelto a decrecer el porcentaje de quienes colocan su negocio en 7 o más entidades (un 80,25% frente al 81,04% de 2015). Un 13,71% tiene colocado su negocio entre 4 y 6 entidades, y un 6,02% trabajan con tres o menos compañías.

En la nueva producción, el 73,53% de los corredores y sociedades de correduría de seguros tienen puesto negocio en 7 o más compañías (porcentaje similar al 73,84% del ejercicio anterior), un 17,50% entre 4 y 6 aseguradoras, y un 8,95% trabajan con tres o menos entidades.

AITANA PRIETO







Madrid Seguro 2018

En la cuarta edición del Foro Madrid Seguro 2018, el evento anual que organiza el Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid, se abordó "el gran reto: cómo adaptarse al nuevo mercado". En ese reto quedó claro el papel fundamental que juega el mediador de seguros porque conciencia al cliente de sus necesidades aseguradoras.

El encuentro, que un año más ha contado con la Presidencia de Honor del Rey Felipe VI, fue inaugurado por Ángel Corada, gerente del Colegio de Madrid, que tras ofrecer un breve repaso de la historia de Madrid Seguro, dio paso a Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio de Madrid y del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros.

Durante su intervención, Jiménez de Andrade subrayó que 'Madrid Seguro' es un Foro que "se renueva y adapta a los nuevos tiempos. Crece para seguir fiel a sus inicios, con todos los actores del seguro para debatir y dialogar por y para la mediación. Muchos sabrán aprovechar las grandes ocasiones que ofrece esta

coyuntura; la clave la tiene el consumidor. Los mediadores estamos en el mercado porque siempre nos readaptamos y somos invencibles. Sabemos comunicarnos con el cliente y podemos concienciarle de sus necesidades", ha concluido.

A continuación, Javier Ruiz, viceconsejero de Economía e Innovación de la Comunidad de Madrid, comentó que "estamos en un momento de profundo cambio, que también afecta a los mediadores de seguros. Pero la labor y el valor del mediador es fundamental. De hecho, hay un 15% de satisfacción del cliente cuando está en manos de un mediador". En este marco de absoluto cambio, "debemos transformar los retos en oportunidades, y aprovechar estas oportunidades que el futuro nos brinda. La transformación digital también nos facilita esta adaptación. El 98% de las empresas de mediación son micropymes (con menos de 10 empleados), que tienen que aprovechar el escenario de concentración en el que nos encontramos", ha asegurado.

Posteriormente, los exministros Alfredo Pérez Rubalcaba (del



Todos necesitamos una persona a nuestro lado cuando tenemos que hacer frente a un acontecimiento inesperado

partido socialista) y José Manuel García-Margallo (del partido popular), participaron en la sesión de apertura titulada 'España de 2018: Dos miradas de la actualidad nacional', en una entrevista moderada por la periodista Maribel Vilapana. En sus intervenciones, los dos exministros abordaron cuestiones como la crisis de

la política migratoria de la Unión Europa y los grandes retos del nuevo gobierno socialista y de España. Analizaron los hechos que han provocado el cambio de gobierno, y qué podemos esperar de éste. También trataron cuestiones como la corrupción, la situación de Cataluña, el desempleo y la revolución histórica que está llevando a cabo la mujer. Sobre la que Rubalcaba dijo que "es una de las grandes revoluciones y tenemos que acompañarlas con gestos y legislaciones que les favorezcan". Pero la crisis demográfica y el "problema" de las pensiones fueron los aspectos más recurrentes. En este sentido, Margallo dijo que "hay que apoyar a los planes privados" porque "en 2060 un 14% del PIB se va a dedicar a las pensiones".

Retos del seguro

La cuestión de las pensiones se trasladó a la mesa de debate sobre los 'Retos del seguro en el contexto actual', en la que participaron Pérez Rubalcaba, la presidenta del Colegio de Madrid y varios CEO de aseguradoras. En este sentido, Cristina del Ama, directora





general de Allianz, subrayó la necesidad que tiene el cliente de saber cuál será su pensión. Sugirió que la sociedad "tiene que concienciarse de que necesita realizar aportaciones para poder llegar a ese nivel económico que precisará en el futuro y nosotros debemos tratar de aportarles tranquilidad con el seguro".

Una opinión compartida por el resto de ponentes, como Luis Sáez de Jáuregui, director general de Distribución y Ventas de AXA, que incidió en el factor de la sostenibilidad. También debemos tener en cuenta que las pensiones no sólo son por jubilación, sino que se incluyen las de viudedad y dependencia. En este punto, Sáez de Jáuregui remarcó que sólo se han contratado 39.500 pólizas de Dependencia, "el ciudadano no conoce sus necesidades a nivel de pensiones, y por eso no consulta en internet. Ahí tiene una labor importante el mediador que le ayuda a descubrir sus necesidades".

Por su parte, Chistopher Bunzl, director general de Mutua de Propietarios, hizo referencia al hecho de que más del 70% del ahorro de los españoles está en inmuebles y que esa podría ser una buena vía para llegar al cliente y concienciarle de sus necesidades futuras.

Para Elena Jiménez de Andrade, "la figura del mediador no se entiende sin una atención y un asesoramiento personal. Somos el futuro, porque todos necesitamos una persona a nuestro lado cuando tenemos que hacer frente a un acontecimiento inesperado".

Por su parte, Julián Trichet, subdirector del Canal de Corredores de Mapfre España, incidió en este aspecto y en que "tenemos un componente de ayuda. El mediador juega una función fundamental pero no va a ser la que realiza ahora. Trabajar bien en el presente no te garantiza que te vaya a ir bien en el futuro".

Para Santiago Villa, CEO de Generali, "el mediador ha sobrevivido, porque ha ido evolucionando junto con las necesidades del cliente, el tipo de asesoramiento, la comunicación o relación que necesitaba. Los clientes quieren más inmediatez más personalización y por eso, los mediadores tienen que dotarse de herramientas informáticas para poder dárselo, aunque al otro lado de ellas siempre haya una persona". Además Villa reivindicó que el sector asegurador puede aportar la solución a la parte social del problema de las pensiones, "donde se nos percibe como una parte interesada". En opinión de Mariano Rigau, CEO de Arag, no hay que estigmatizar la palabra venta porque es una venta asesorada en donde se deja claro lo que se está dando en el contrato. En el tema de los impuestos y la sostenibilidad de las pensiones, Rigau hizo hincapié en la economía sumergida que alcanza casi un 23% (240.000 millones de euros que no cotizan). El CEO de Arag no entiende que se hable de nuevos impuestos para dar más pensiones y, sin embargo, no se intente atajar la economía sumergida, con los impuestos que se dejan de recaudar.

En este sentido, Rubalcaba dijo que no es fácil atajar los 10.000 o 12.000 millones de euros de economía sumergida porque



Seguridad que se comparte



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

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

Plus Ultra Seguros. Seguridad que se comparte.







hay algunas que están semi sumergidas. Por otro lado, comentó que se va a ir "a un impuesto general para las pensiones. No creo que deba haber un impuesto específico para las pensiones. Es un pacto generacional y por eso tiene que tener un impuesto general". En cuanto a los impuestos, el exministro socialista dijo que "con impuestos como los que tenemos, que están a un nivel

El 98% de las empresas de mediación son micropymes, que tienen que aprovechar el escenario de concentración en el que nos encontramos

africano, no se puede pretender tener un estado de bienestar europeo". En su opinión, sería conveniente adoptar un modelo mixto como el de Francia. Aunque "este momento político no es el mejor para tratarlo" por la inestabilidad que existe. Cree que "es mejor un buen debate de pensiones a largo plazo, pero completo, antes que un debate precipitado en el que no se puedan analizar realmente bien las opciones y estudiar lo que se está haciendo en países vecinos".

Antes de terminar la mesa redonda, Luis Sáez de Jaúregui aprovechó la oportunidad para informar a Rubalcaba de que se pro-

híbe de facto la venta de unit linked para los corredores con el artículo 54.2 de la nueva ley de Distribución de Seguros.

¿Cómo impactan los cambios legislativos en el negocio?

Tras la pausa para el café se realizó el primer workshop del foro, titulado "El impacto en el negocio de los cambios legislativos", Pablo Wesolowski, secretario general del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, abordó ciertas inquietudes de la mediación como la distinción legal y real entre el agente y el corredor; la nueva figura del agente complementario; la regulación propia de los comparadores de seguros (tienen que ser otra fórmula de mediación y no una forma de venta como está ahora); la figura del avisador, que aporta información o datos a una compañía o a un corredor y cobra una comisión pero no se establece si su retribución es con IVA o sin IVA; la figura de los empleados de las aseguradoras, que se pueden convertir en competencia de los mediadores; la regulación de la información previa al tomador de seguros compuesta por 43 elementos, sin discriminar por tipos de seguros, se trata de una inundación de información que no puede ser lo mismo para un seguro de cierto calado que para un seguro pequeño (es curioso que en grandes riesgo no sea obligatoria esta información previa); se ha perdido la oportunidad de poner a las agencias de suscripción en su sitio, se las denomina como subclases de mediación; y las ventas vinculadas y cruzadas, entre otros asuntos. Asimismo, habló sobre la protección de datos, el régimen de sanciones, "que no tiene en cuenta la estructura atomizada del negocio", y los cambios legislativos en materia de formación.

En la posterior mesa de debate se habló sobre la sobrerregulación del sector, la RGPD (protección de datos) y los millenials. Mª Belén Pose, directora de la Asesoría Jurídica Corporativa de Arag, comentó la situación de las pymes ante la regulación normativa. "Es





difícil de avanzar y comprender cómo una pyme puede hacer frente a esto. Necesita asesoramiento, y la formación es básica para ello". Por su parte, Francesc Rabassa, director general de CA Life, se mostró de acuerdo apuntando que el sector ha sufrido un efecto de sobrerregulación. "El desarrollo de productos se está viendo afectado por Solvencia II porque hay que valorar el rendimiento del producto en sí. Ya no se hacen productos en base a las necesidades del cliente si no en base al capital y a la regulación", ha señalado.

En cuanto a la RGPD, Antonio Jiménez, director de Canal Corredores de AXA, confesó haber recibido el impacto de la protección de datos con preocupación, pero aseguró que "estamos avanzados en este campo. El dato es nuestra materia prima y es propiedad del corredor, del empresario, pero lo necesitamos para hacer el producto. Esta política de gestión de datos va a ayudar a esta visibilidad y confianza para el consumidor".

Montserrat Valentí, es de la misma opinión "hay que centrarse menos en el miedo a la protección de datos y más en el cliente. Con los principios de transparencia claros y trabajando en la figura que se ha elegido (agente, corredor, etc...). El cliente debe saber dónde buscar asesoramiento y esto exige formación".

En cuanto a la formación, Wesolowski avanzó que los grupos A, B y C de formación se convierten en Nivel 1, 2 y 3. Se establecen 300 horas de formación y 30 horas de formación continua para el nivel 1; 200 horas de formación y 30 horas de formación continua para el nivel 2; y 150 horas de formación y 20 horas de formación continua para el nivel 3. En su opinión, "para ser competitivo se necesita estar bien formado y no solo obtener un título".

El reto de destacar y conectar con un cliente informado

En el último workshop se abordó la "Comunicación: mediadores ante el reto de destacar y conectar con un cliente sobre informado", moderado por Ángel del Amo, vocal de Comunicación del Colegio de Madrid. Gerardo Silva, director creativo y socio de Walter Lemmon, realizó un análisis de las claves para generar una marca de gran valor. Destacó que "la publicidad boca a oreja sigue siendo la más eficaz". En su opinión, "crear una marca es fácil si dices la verdad", y desgranó los dos pilares sobre los que debe fundamentarse la creación de una buena imagen: el qué, para vender el producto y el cómo, que es la creatividad para llegar a ellos; y los cinco puntos básicos en los que, según los expertos, hay que apoyarse para crear la marca: una idea buena siempre esconde una gran verdad; una idea nunca vista sorprende más; una idea simple es difícil de olvidar; una idea valiente puede ser noticia; y una idea donde no te la esperas reinventa un producto.

En la mesa de debate se compartieron impresiones acerca del cliente sobre informado y los millenials, así como la imagen del

mediador. Para Josep Manuel Egido, Head of Retail Market Management de Zurich, "como conocedores de los clientes, agentes y corredores son clave para crear el contenido de las webs de la compañía, la configuración de los productos y la forma de exponerlos. Si no hay concienciación de que hay necesidad de un seguro, no se puede hacer un acercamiento a los millenials. Cuando tengamos una concienciación de los bienes que

ellos aprecian (móvil, tablet) habremos encontrado la forma de entrar y comunicarnos con ellos". Álvaro Iglesias, director comercial de Negocio Mediado de Liberty, ha confesado que "es triste ver que los clientes no saben realmente quienes somos, nos ven como algo semi oscuro y económico, que busca su retribución por los servicios prestados. Estamos sobre legislados y, sin embargo, el cliente no piensa que decimos la verdad. La clave es ser cercanos con el cliente. Comunicar que hacemos una labor social hacia el cliente y hacia la propia sociedad. Prácticamente lo que recaudamos lo reinvertimos en la sociedad y eso no se ve por parte de la población".

Por su parte, Juan Carlos Latorre, director de la División Gestión Comercial de Allianz, ha señalado que uno de los aspectos a mejorar es que se pregunta poco al cliente: "Nos enfocamos en su captación, pero menos en su seguimiento y en su feedback sobre el servicio que ha recibido y no utilizamos el feedback negativo para mejorar. Debemos avanzar en la confianza", ha explicado. En este sentido, Pilar Cerisuelo, directora de La Mañana de la 1 de TVE, habló del "servicio público que realizamos en el programa, por eso buscamos a un mediador porque es el mejor profesional que aporta información para las situaciones que los espectadores les exponían (perder una casa, inundaciones, etc.). La gente tiene la idea de que un mediador va a venderle cuando en realidad va a asesorar, a in-



El mediador ha sobrevivido porque ha ido evolucionando junto con las necesidades del cliente, el tipo de asesoramiento, la comunicación o relación que necesitaba

formar y de la forma más sencilla, y este punto fue clave en la participación que se dio en el programa, ya que se hablaba de personas, no de clientes".

Silva valoró a los profesionales que aportan valor. En su opinión "si una maquina sustituye a una persona es porque esa persona se lo merece ya que no aporta más que una máquina".

Como colofón de la cuarta edición de Madrid Seguro, el Colegio de Madrid entregó el Premio Madrid Seguro, que en su segunda edición ha sido para La Mañana de la 1 de TVE. Pilar Cerisuelo fue la encargada de recoger el galardón de manos de Elena Jiménez de Andrade.

Por la noche se entregó el premio Azucarillos a Allianz, "un galardón con el que reconocemos la profesionalidad, la innovación y el apoyo incondicional que esta aseguradora presta a los mediadores, fundamentalmente en un reto tan importante como es la digitalización y adaptación a los nuevos entornos digitales", resaltó Jiménez de Andrade. Cristina del Ama, al recoger el premio dijo que representa la estrategia que tenemos, porque velamos por la mediación.

El premio al Madrileño destacado fue para la Fundación Aladina, que se ha distinguido por su lucha contra el cáncer infantil, intentando que los niños no pierdan su sonrisa.



Global Summit for Insurance Innovation

La innovación tecnológica conlleva un CAMBIO organizativo



Inese organizó un año más el Global Summit for Insurance Innovation. En esta ocasión quedó patente que el sector asegurador en su conjunto está lejos de tener la estructura de empresa que se necesita para convertirse en empresas imbuidas en la tecnología. Para ello se va a necesitar una adaptación por parte de las grandes organizaciones (que aportan recursos y seguridad) y por parte de las startups (con su modelo de comunicación directa, sincera y ágil).







La primera jornada del Global Summit for Insurance Innovation 2018 se centró en cómo introducir la cultura de la innovación en la empresa -incluyendo la

posibilidad del fracaso- y en las ventajas que proporciona la tecnología (analítica de datos, inteligencia artificial, blockchain e internet de las cosas).

Susana Pérez, directora general de Inese, inauguró la jornada recordando la importancia de que el Seguro adopte "una actitud proactiva" en innovación para lograr ventajas competitivas. Tras su intervención, se dio paso a una mesa redonda en la que los CEO hablaron de su visión sobre la innovación, que estuvo moderada por Enrique Polo, CEO de Salesforce. Cornelia Coman, CEO de Nationale-Nederlanden España; José Luis Ferré, CEO de Allianz Seguros España; y Véronique Brionne, directora de Accidentes y Salud de Chubb Europa, estuvieron de acuerdo en que es rentable invertir en innovación. Además, señalaron la importancia de promover una cultura de la innovación dentro de la empresa y asumir con naturalidad el fracaso para que no dé miedo innovar.

'Mujeres en innovación: ¿cómo revolucionar los seguros?' fue el título del segundo panel que estuvo moderado por Silvia Milian, vicepresidente de Capgemeni, y estuvo compuesto por Maite González, Chief Regional Officer España/Israel/Portugal y Chief Innovation Officer de Mapfre RE; María Jesús Castro, directora de Organización y Sistemas de DKV Seguros; y Penélope Salas, responsable de Comunicación y RSC de BNP Paribas Cardif y miembro del Comité de Innovación del Grupo BNP Paribas.

González señaló que "la tecnologia es un medio para un fin pero requiere una libertad a la hora de trabajar que aún es minoritaria en las aseguradoras de este país". No obstante, reconoció que "hemos sido endoEs importante promover una cultura de la innovación dentro de la empresa y asumir con naturalidad el fracaso para que no dé miedo innovar

gámicos y ahora queremos ver cómo colaboramos con el entorno y vamos a invertir en ello".

Castro comentó que "la innovación forma parte de DKV desde hace 10 años. Queremos que la forma de pensar de los trabajadores de la compañía sea innovadora para crear un cambio cultural con formas diferentes de hacer las cosas y de pensar. Se trabaja en equipo y lo más importante es la experiencia humana (no solo de nuestros clientes sino de todo nuestro entorno)".

El conflicto de los cambios organizativos

Sin embargo, Salas argumentó que "los cambios organizativos no nos hacen felices a todos. A los que ganan nivel en la toma de decisión les gusta, pero a los que bajan de nivel, no". Además señaló que no se debe poner el foco en detectar el fraude del cliente porque la mayoría no lo comete.

En el tema de la retención de talento, Maite González comentó que "los jóvenes tienen un concepto de contribución al mundo y por eso, los que son emprendedores crean varias startup a lo largo de su vida. No hay control del trabajo ni se ficha porque no tienen horario y les gusta compartir. El nivel de motivación es muy alto y nadie deja tirado a nadie". Un panorama que no tiene reflejo en el mundo asegurador. "La mayoría de los entornos en los que nos movemos está muy lejos de ser así", reconoce la Chief Regional Officer España/Israel/Portugal y Chief Innovation Officer

de Mapfre RE.

Por eso, Maria Jesús Castro afirma que "hay que cambiar. Existen estructuras muy establecidas que dificultan que vaya calando el cambio". Penélope Salas propone "montar aceleradoras y una vez que se hayan cumpli-







Alberto Robles,



Pedro Tomé.



Roberto Polli.



Paul Sears y Russell Dixon.



Ranvir Saggu.



Matt Peterman.

La tecnología que ayuda al Seguro

Durante la primera jornada del Global Summit for Insurance Innovation 2018 se hizo un repaso de la tecnología que aporta un mayor valor al Seguro.

> **Natalia Micheloud,** directora internacional de Modelado Estadístico del Sector

Asegurador, LexisNexis Risk Solution, señaló que el uso de bases de datos contributivas ofrece una mejor imagen del riesgo que están suscribiendo porque todas las aseguradoras comparten los datos y así se sabe el comportamiento de las personas en las diferentes compañías donde tienen sus

pólizas. Eso puede ayudar a prevenir el fraude.

Alberto Robles, CEO de Expert System

Iberia, considera que dentro de la Inteligencia

Artificial (IA), tras el machine learning

(combinación de optimización matemática y estadística computacional o lo que es lo mismo,

do sus objetivos, experimentar con nuevas formas de trabajo que funcionan. Estamos intentando ahora que eso se expanda. Pero hay que ser muy claro con la innovación en los logros y en los fracasos".

González resaltó el hecho de que "los

fundadores de startups consideren los fracasos como aprendizaje".

Las participantes en este panel están de acuerdo en que se va a necesitar una adaptación por partes de las grandes organizaciones (que aportan recursos y seguridad) y por parte de las startups (con

La tecnologia es un medio para un fin, pero requiere una libertad a la hora de trabajar que aún es minoritaria en las aseguradoras de este país

su modelo de comunicación directa, sincera y ágil).

La voluntad vence al tamaño

Tras el almuerzo, se retomó la tarde con un panel en el que se cuestionaba si el

tamaño es un hándicap para innovar, que estuvo moderado por Xavier Gomez, cofundador y redactor jefe adjunto de Techfoliance Global. En él participó John Moore, director del Customer Lab de Bupa, y Pablo Montoliu, Chief Information & Innovation Officer de

predicción de decisiones a través del uso) el siguiente paso es la NLP cognitivo (la capacidad de un ordenador para comprender la información en el lenguaje humano a media que se habla). La AI ayuda en la creación de productos y servicios personalizados e inteligentes, con nuevas características, interacciones más intuitivas y habilidades de asesoramiento. Algo importante para los seguros.

Pedro Tomé, responsable de Innovación Disruptiva y Big Data de EVO Banco, y Eduardo Vioque, director de Banca Retail de EVO Banco, hablaron de la utilización de la voz como "la interface natural del ser humano". EVO permite conectarse con un asistente virtual del banco a través de la voz y la IA va aprendiendo según nos vamos dirigiendo a ella. Además presentaron 'Evo protec', un microseguro para deportistas en el que

se paga por uso (se trata de una póliza de Santalucia). Se puede conseguir tres horas de cobertura desde 0,49 euros en 75 disciplinas.

Roberto Polli, Global Head of Telematics Services Sales de Vodafone Automotive, IoT, habló de las grandes ventajas que aporta la telemática en prevención (al conocer mejor el riesgo cubierto), intervención, retención (los clientes telemáticos tiene una tasa de abandono un 30% inferior), ecosistema y aportación de valor añadido.

Russell Dixon, Head of Sales y Consulting de Experian Reino Unido e Irlanda, y Paul Sears, Lead Consultant, Experian Identity and Fraud de Reino Unido e Irlanda, se centraron en la Dark Web donde circulan datos personales, que se compran y se venden, y que pueden ser utilizados para cometer fraude. De hecho Sears comentó que "solo el 4% de la web es visible para nosotros. El resto es Dark web y por debajo está la deeep web". Se comentó que no siempre es necesario blockchain, pero es conveniente utilizarlo para compartir los datos porque permite que estos se introduzcan solo una vez y que todos dispongan de la misma información. Además se agiliza la transacción en los seguros.

Ranvir Saggu, fundador y Chief Executive Officer de Blocksure, presentó una plataforma de seguros descentralizada, que reduce los costes de procesamiento de back-office entre un 30% y un 50%, aportando datos en tiempo real utilizando el blockchain.

Matt Peterman es el fundador & CEO de InsurePal, que usa tecnología blockchain como herramienta para mejorar la suscripción y reduce la siniestralidad.

AON España.

Montoliu explicó que no es "una cuestión de tamaño sino de voluntad. Hay que empezar por concienciarse de la innovación. Hay que hacer saber a la gente que es posible cambiar las cosas

gente que es posible cambiar las cosas. Pero es un reto porque la mayoría de los empleados llevan 20 años trabajando de forma tradicional". Para Moore, "la idea es poner en duda lo que se está haciendo para que se llegue a pensar que se pueden hacer las cosas de otra forma". En este sentido, el director del Customer Lab de

Hay que poner en duda lo que se está haciendo para poder llegar a pensar que se pueden hacer las cosas de otra forma

Bupa piensa que "las startups son buenas para hacernos conscientes de que hay que cambiar las cosas y para probar ideas diferentes".

De hecho, se debe de tener en cuenta que los GAFAs (Google, Amazon, Facebook y Apple)

se han convertido en un servicio de confianza (nadie va al médico sin haber preguntado a Google) y pueden ofrecer al cliente el producto que quieran porque conocen sus gustos y necesidades.

Moore está convencido de que lo importante para los asegurados es que se les "resuelvan los problemas".

Insurtech que aportan valor al Seguro

Las insurtech fueron las protagonistas de la segunda jornada del Global Summit for Insurance Innovation 2018. Dieciséis de ellas presentaron sus propuestas, que cubren las necesidades del sector asegurador.

The Floow (Reino Unido): Una insurtech especializada en telemática para los seguros de Autos que demostró cómo se puede crear una app personalizada.

LISA (España): Su propuesta es hacer los seguros para profesionales y empresas más sencillos, ágiles, humanos y 100% digitales, en

donde el cliente solo pague por lo que necesite.

Vlocity (Estados Unidos): Es un proveedor de aplicaciones en la nube para el sector asegurador.

Quantessence (Reino Unido): Ayudan a las aseguradoras proporcionando una comercialización rápida de productos de ahorro individualizados (iCPPI).

Docline (España): Conecta a médicos (22 especialidades), psicólogos y pacientes a través de videoconsultas, chats y recetas electrónicas.

Dacadoo (Suiza): El desarrollo del pay-as-

you-live en el negocio de Salud y Vida ayudará a tener una vida más sana y saludable.

Segguroo (España): es una plataforma de tecnología móvil que permite a los clientes gestionar todos sus seguros. Además, los mediadores pueden conectar digitalmente con los clientes.

Yolo (Italia): Ofrece servicios y soluciones de seguros y realiza solo intermediación digital.

Axieme (Italia): Comercializa seguros a comunidades formadas por personas que tienen las mismas necesidades. Además, si demuestran que





















Asura (Indonesia): Aún no está operativa. Utiliza inteligencia artificial y tecnología blockchain. El cliente escanea sus pólizas con una app, Asura extrae su perfil de riesgo e identifica las brechas de cobertura, para las que ofrece coberturas específicas que puede decidir contratar. No son aseguradora, pero se gestiona todas la pólizas de un cliente a través de ellos de forma online.

DSwiss (Suiza): Un servicio SecureSafe de cajas fuertes digitales para la custodia y el intercambio seguro de archivos digitales. Además

cuentan con buzón digital para entrega electrónica de documentos y la plataforma segura para el intercambio de contenidos para mediadores y clientes.

TrueMotion (Estados Unidos): Una plataforma que usa machine learning y, gracias al análisis de toda la información obtenida por los sensores del smartphone, obtiene datos sobre la forma de conducir.

Advicefy (España): Se dedica a crear chatbots (herramientas conversacionales que se entienden con los humanos) para ayudar en las tareas de venta y asesoramiento de los mediadores. Hay que dar respuesta a ese 63% de los clientes que prefieren habla con un chatbot.

De hecho se prevé que el 27% de la población hablará con chatbots en 2019.

Consultandoviajante (Portugal): Ofrecen telemedicina a los viajeros.

Cybrq (Suiza): Da al usuario particular una calificación de su exposición a los ciberriesgos, asesoramiento e incide en la prevención. Disponen de apoyo preclick que te indica si realmente es seguro el enlace al que te están mandando, para evitar el ransomware.

Valoo (Francia): Una herramienta con la que se puede contratar un seguro para un objeto que compras (por ejemplo una cámara) solo con hacerla una foto con el móvil y mandarla a través de su app.





















Salud y pensiones, dos negocios para FIDELIZAR a largo plazo

Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución de AXA España

En los seguros de Salud y pensiones el asesoramiento es fundamental porque son dos ramos en los que la mediación tiene la posibilidad de aportar un valor añadido sustancial. Los prejuicios y las ideas preconcebidas pueden ser aclarados o cambiados por mejores opciones para el cliente, con un buen asesoramiento.

Cuando las parejas se casan quieren que el día del enlace y la posterior luna de miel sean una experiencia especial. Es posible que en otras circunstancias planeen ellos mismo un viaje a través de internet, o que las fotos se las hagan con su propio teléfono móvil; pero para su boda no quieren sorpresas. Y por eso muchos de ellos acuden a especialistas encargados de organizar este tipo de eventos.

Siguiendo ese mismo paralelismo, cada vez estoy más convencido de que Salud y Pen-

siones son, en el ámbito de los seguros, lo que las bodas en las relaciones de pareja.

No cabe duda de que el precio es uno de los factores determinantes a la hora de comprar cualquier bien o servicio. Pero cuando hablamos de Salud y de pensiones no creo que las personas sigan el mismo patrón que muestran con las compañías de telecomunicaciones o con el seguro de Auto, sin ir más lejos; casos ambos con una altísima rotación clientelar y un bajísimo grado de fidelidad.

Cuando hablamos de nuestra salud y de la de los nuestros, lo que buscamos es el mejor servicio posible. Y una experiencia satisfactoria no solo puede suponer la continuidad o renovación de una póliza, sino la contratación, en un efecto arrastre derivado de la confianza, de nuevos seguros. De hecho, no hace falta realizar un profundo análisis para saber que, cuando se da con un buen facultativo de cualquier especialidad, resulta difícil abandonar el seguro. En Salud no existen cazadores de precios, sino cazadores de servicios.

Y algo similar ocurre con la previsión social complementaria. Como en todos los sectores, existe una pugna constante por retener y, al mismo tiempo, atraer nuevos clientes a nuestros planes de pensiones. Pero cuando hablamos de pensiones estamos hablando de



nuestro futuro. No es un bien material el que aseguramos, sino nuestra propia vida. Y aguí, como en Salud, una buena respuesta en términos de una rentabilidad razonable puede suponer una relación de fidelidad a muy largo plazo.

Del mismo modo que ocurre con las bodas, en los casos de salud y pensiones el asesoramiento es fundamental porque son dos ramos en los que la mediación tiene la posibilidad de aportar un valor añadido sustancial. Los prejuicios y las ideas preconcebidas pueden ser aclarados o cambiados por mejores opciones para el cliente con un buen asesoramiento.

Ambos son un océano azul de oportunidades para el sector asegurador.

Aunque en España el peso del gasto sanitario privado sobre el gasto sanitario total está por encima de la media de la OCDE,



continúa creciendo. Nuestro país cuenta con 8,2 millones de asegurados que contribuyen a la descarga y al ahorro del sistema público. La Fundación IDIS ha estimado que el ahorro total generado al Sistema Nacional de Salud, se sitúa en un rango de entre 4.369 millones de euros y 9.860 millones de euros.

En cuanto a la previsión complementaria, cada vez existe una mayor concienciación, aunque la estructura del ahorro delata que todavía gueda mucho camino por recorrer.

Un año después del pinchazo de la burbuja inmobiliaria y de ver cómo el valor de

El ahorro total que genera el seguro de Salud al Sistema Nacional de Salud, se sitúa en un rango de entre 4.369 millones y 9.860 millones de euros

estos activos caía hasta el 45%, seguimos pensando que tener nuestro patrimonio debajo de un ladrillo, o en el ladrillo, es lo mejor y, el resto, en depósitos bancarios. Los españoles seguimos optando preferentemente por los depósitos pese a que la rentabilidad media no llega al 0,1%. Cerca del 40% de los activos financieros de las familias han estado o están invertidos en depósitos o cuentas corrientes a la vista.

Esta realidad es la que la medición debe poner sobre la mesa para forjar lazos de confianza a largo plazo.





Mapfre lanzó a finales de junio el seguro de Protección de Datos, diseñado específicamente para empresas y autónomos, que incluye coberturas como Responsabilidad Civil por violación de la privacidad, multas y sanciones por vulneración de la normativa, gastos derivados de notificación por violación de privacidad y gastos de restitución de imagen.

Protección de Datos para empresas y autónomos

Entre sus coberturas destaca:

- Responsabilidad Civil por violación de la privacidad: ofrece cobertura a los perjuicios económicos de los que pueda ser responsable el asegurado, causados a terceros o empleados como consecuencia de la pérdida de datos de carácter personal.
- Multas y sanciones por vulneración de la normativa de Protección de datos: las sanciones pueden elevarse hasta 20 millones de euros o el 4% del volumen de negocio anual de la empresa a nivel mundial.
- Gastos derivados de notificación por violación de privacidad: cubre los gastos necesarios de notificar al interesado como consecuencia de un siniestro amparado por la cobertura de Responsabilidad Civil por violación de la privacidad.
- Gastos de restitución de imagen por sanciones impuestas por la Agencia de Protección de Datos.

Mejora de tarifa y cobertura en el seguro de Comunidades

Liberty Seguros ha mejorado su producto de Comunidades tanto en tarifa, como en coberturas y en la operativa a la hora de tarificar el producto.

Se ha segmentado aún más la tarifa para adaptarse a cada caso concreto y se han ampliado coberturas como la inclusión de la RC de contaminación accidental desde la tarifa Basic, hasta



la ampliación de la garantía de cristales y nuevas coberturas en daños por agua para las tarifas Plus y Premium.

Por otro lado, se ha mejorado la operativa, haciéndola más flexible en cuanto a la tarificación del producto a través de la web, agilizando algunos procesos dentro del momento de la contratación y eliminando aspectos burocráticos que resultaban tediosos y retrasaban todo el proceso.



'Hogar Plus' se adapta a cada cliente

La renovación de la póliza de Plus Ultra Seguros contempla nuevas garantías que incrementan la flexibilidad de este producto para adaptarse a las características de cada vivienda, ya que está disponible en cuatro modalidades de contratación: vivienda habitual, segunda residencia, en régimen de alquiler y vacía o desocupada.

Entre las nuevas garantías se encuentran la protección de la vivienda en casos de ruina total del edificio por obras de terceros y el servicio de los desatascos de tuberías sin daños por agua. Además, las principales novedades que incorpora este producto están destinadas a reforzar la protección de las viviendas en los daños producidos por agua. Así, la cobertura por filtraciones de agua de lluvia, pedrisco o nieve se amplía a las fachadas (antes cubría sólo tejados y cubiertas) e incluye los gastos de localización y reparación de tuberías subterráneas (excepto riego y piscinas). También la garantía de deterioro de jardín se refuerza al incluir los gastos de tala y retirada de árbol.

'Hogar Plus' ha mejorado las garantías dentro de la modalidad de viviendas en régimen de alquiler. Por ejemplo, en las coberturas por daños de agua se han incorporado el exceso de consumo de agua, las filtraciones por juntas de sanitarios y la reparación de las tuberías sin daños por aguas. En las coberturas por robo se han incorporado el mobiliario de jardín, las placas solares y las antenas. En la cobertura de roturas están disponibles las placas solares. Además en esta modalidad se ofrecen servicios de bricolaje del hogar, muy demandados en la actualidad por los clientes, y también existe la



posibilidad de aumentar a 600.000 euros la cobertura por responsabilidad civil.

'Hogar Plus' cuenta con cuatro ofertas diferenciadas de contratación: 'Hogar Plus Esencial', oferta de protección básica; 'Hogar Plus Óptima', oferta de protección media-alta; 'Hogar Plus Élite', oferta de protección Premium; y 'Hogar Plus Personalizable', oferta de protección que permite elegir las opciones que mejor se adaptan a las necesidades de cada cliente.

Junto a estas novedades, el nuevo producto de hogar dispone de garantías diferenciales como la rotura de pantalla de móviles o el servicio de reparación de electrodomésticos. Además, para facilitar la contratación y gestión del mediador, 'Hogar Plus' cuenta con un sistema de tarificación más ágil, lo que permite al mediador ofrecer a sus clientes una respuesta más rápida.



Un unit linked con una

expectativa de rentabilidad de hasta el 4,75%

Mapfre ha lanzado 'Rendimiento Activo 3T', un seguro de Vida-

Ahorro unit linked de prima única con una duración definida de entre 12 y 34 meses -dado que puede tener una auto cancelación anticipada-, que ofrece una expectativa de rentabilidad de hasta el 4,75% y que da respuesta a ahorradores que quieran asumir cierto nivel de riesgo.



'Rendimiento Activo 3T' es un producto vinculado a la evolución del índice Euro Stoxx50 que permite obtener una atractiva rentabilidad, tanto si se produce un escenario de evolución positiva del índice como si evoluciona negativamente, siempre que la posible caída no fuese superior al 30% de su valor inicial.

Este seguro de Vida-Ahorro nace para dar alternativa a los ahorradores

que quieran asumir cierto nivel de riesgo a cambio de una atractiva expectativa de rentabilidad, basada en una nueva estructura de producto, que permite obtener rentabilidad incluso si la evolución del índice de referencia fuera negativa.

'Rendimiento Activo 3T' se puede contratar a partir de 3.000 euros y ofrece una alternativa de inversión vinculada a la renta variable que permite diversificar los ahorros del cliente, ofreciendo una expectativa de rentabilidad superior a la que brinda el mercado para productos a corto plazo sin riesgo. Este producto dispone de un capital garantizado en caso de fallecimiento.

42

'Europa Valor' invierte en las 50 blue chips más sólidas de la zona euro

AXA ha lanzado 'Europa Valor', una nueva emisión de Primactiva Plus, un unit linked referenciado al índice Eurostoxx 50, el índice bursátil compuesto por las 50 blue chips más sólidas de la zona euro.

'Europa Valor' es una inversión a 8 años que cuenta con la protección a vencimiento del 100% del capital invertido y que está respaldada por la deuda pública italiana. Cada año generará un cupón fijo del 1,64% y cupón adicional a vencimiento del 50% de la revalorización del índice.

La inversión puede realizarse a partir de 6.000 euros antes del 26 de septiembre de 2018 o hasta agotar emisión. Además, no



tiene gastos de suscripción ni de reembolso y tiene una garantía de fallecimiento adicional de 600 euros.



Accidentes en cualquier medio de transportes

Liberty Seguros ha decidido mejorar su producto 'Liberty Accidentes' con coberturas que se adaptan a cada cliente, sea cual sea su opción de transporte y sean cuales sean sus necesidades, desde peatones, hasta bicicleta, avión, tren, barco, moto o coche.

Este producto ofrece coberturas en cualquier lugar del mundo y se distribuye en tres modalidades diferentes:

- **1.** 'LibertyAccidentes Ocio', que cubre actividades de ocio y deportivas en el tiempo libre con garantías especiales como la de rescate en accidente.
- 2. "LibertyAccidentes Autónomos', dirigido a profesionales por cuenta propia, que incluye coberturas como la indemnización diaria por accidente hasta 365 días.
- 3. "LibertyAccidentes Executive', dirigido a directivos, gerentes o comerciales que deseen contratar una cobertura amplia, ofreciéndole módulos de 300.000 euros y 500.000 euros.



Seguro especializado en prevención y recuperación de lesiones para deportistas

Caser ha lanzado un seguro específico para deportistas que incluye servicios preventivos de medicina deportiva, así como la evaluación, el diagnóstico y la recuperación de una lesión deportiva. 'Caser sport, non stop' está diseñado para deportistas que quieran mejorar a través de una atención especializada y de calidad, específica para ellos.

Se trata de un seguro de cobertura ambulatoria complementario a cualquier otro de Asistencia Sanitaria, de Accidentes, o de actividades deportivas o federativas. Ofrece desde el primer día y por 18 euros al mes servicios deportivos de prevención que permiten mejorar el rendimiento y minimizar la aparición de lesiones, como fisioterapia, podología, test de la pisada, pruebas de esfuerzo o analítica deportiva, entre otros. En caso de lesión deportiva incluye el diagnóstico, recuperación y seguimiento de la misma, minimizando los tiempos de recuperación. Todo ello a través de la creación del primer cuadro médico especializado en España. Los asegurados podrán gestionar todo lo relacionado con su póliza en el espacio online para clientes de la aseguradora. Adicionalmente, entre los servicios que se incluyen está la app MiDoctorCaser, que ofrece un servicio digital de chat médico y permite al usuario realizar cualquier consulta de forma rápida e ilimitada a profesionales sanitarios y de otras especialidades (nutricionista, medicina deportiva, cardiología, psicología, medicina general, pediatría, ginecología, entrenador personal, entre otros). Además, el cliente puede aportar fotografías, vídeos, analíticas, o pruebas de su consulta. Iqualmente, disponen del espacio personal Mi Salud (también disponible en App) para registrar y llevar siempre consigo su historial médico-deportivo, así como registrar su actividad física y nutricional.

Actualmente se lanza en 12 provincias españolas: Asturias, Alicante, Barcelona, Las Palmas, Madrid, Málaga, Salamanca, Sevilla, Tenerife, Valencia, Vigo y Zaragoza, con la intención de ampliarlo en el corto plazo.





Reale Seguros sigue ampliando y mejorando su catálogo de productos de Multirriesgos y acaba de lanzar 'Reale Edificios', el nuevo producto para proteger el patrimonio de las comunidades de viviendas, oficinas, garajes, locales comerciales, así como edificios de propietario único.

Un producto para proteger el patrimonio de las comunidades

Entre las novedades que presenta el producto, destacan nuevas coberturas como daños por agua, daños eléctricos y roturas a primer riesgo, heladas, reclamación de daños básica, Responsabilidad Civil por contaminación accidental y protección jurídica. Además se incluye el servicio Bricomunidad, un servicio de asistencia con objeto de realizar pequeñas reparaciones de mejora o mantenimiento del edificio asegurado.

Además, se han mejorado las coberturas relativas a daños eléctricos, en la que se cubren los ascensores y montacargas hasta los 20 años de antigüedad; roturas de cristales de placas solares y de instalaciones deportivas; responsabilidad civil exigible al presidente de la comunidad, con ampliación de capitales de Responsabilidad Civil hasta 1.200.000 euros; y, dentro de lluvia, viento, pedrisco o nieve, se amplía la cobertura para vientos a partir de 80Km/hora, así como los daños en zonas comunes producidos por filtraciones a través de terrazas de uso comunitario y privativo.

Un nuevo producto para vehículos clásicos

AMV Hispania ha lanzado su producto 'AMV Legend' en España, dirigido a coches y motos de 20 años o más de antigüedad, que puede presupuestarse y contratarse vía web en sólo 3 minutos.

'AMV Legend' va dirigido a propietarios de vehículos (incluye seguros para motos clásicas) con 20 años o más de antigüedad que no recorren más de 5.000 kilómetros al año.

Una de sus particularidades es que a las garantías básicas de Responsabilidad Civil Obligatoria y



Voluntaria, Protección Jurídica y Reclamación de Daños, se suma la cobertura de Casco y Chaleco con Airbag (homologado), facilitando así que el tomador pueda reemplazar estos elementos de su equipamiento si sufren daños en un siniestro.

Un escalón por encima del seguro a terceros se encuentra el de protección ampliada, que incluye las garantías de robo e incendio, mientras que la opción más completa suma la de daños propios. Además, facilita personalizar el seguro de moto clásica con dos coberturas opcionales: la de asistencia en viaje, válida en todo el territorio europeo y los países ribereños del Mediterráneo durante las 24 horas de los 365 días del año, y la de accidentes del conductor.

Unit linked con un modelo de gestión dinámica de carteras

Caser Seguros incorpora a su oferta de productos de ahorro un nuevo seguro de Vida unit linked, mediante el cual el cliente ahorra e invierte bajo un modelo de gestión dinámica de carteras. El producto está invertido en un fondo gestionado por Citi (Citigroup First Investment Management Ltd).

Con 'Caser Misión Ahorro UL Protección 85' está protegido al menos el 85% del valor aportado. Así, cuando el valor de la inversión sube, se fija un nuevo y mayor valor protegido del 85% y si, por lo contrario, cae, queda siempre protegido al menos el 85% de la aportación inicial. En caso de que se alcance el valor protegido, se proponen nuevas opciones de inversión para asegurar su rentabilidad.

Está destinado a inversores que buscan rentabilidad para sus ahorros asumiendo un riesgo mínimo ya que sus carteras son muy conservadoras. Su objetivo de inversión es conseguir el crecimiento equilibrado a medio plazo mediante una cartera



asesorada y diversificada, de la mano de BlackRock. Ello se consigue mediante una cartera de posiciones largas en multi-activos que ofrece exposición a mercados de renta fija de Europa y Norteamérica, a renta variable de mercados desarrollados y emergentes (limitada a un 15%) y a clases de activos diversificados. La rentabilidad ideal, teniendo en cuenta que es un producto muy conservador, oscilará entre el 2,0% y el 2.5% (no garantizada si miramos las rentabilidades pasadas).



'Dividendo Vida', un unit linked vinculado a una cesta de acciones del Ibex 35

Mapfre refuerza su oferta en seguros de Vida-Ahorro con 'Dividendo Vida', un unit linked vinculado a la evolución de una cartera de acciones de empresas españolas con elevadas expectativas de generar altos dividendos anuales.

Este seguro de Vida-Ahorro supone una buena alternativa a los ahorradores que quieran invertir su dinero a largo y medio plazo, admite tanto la contratación a prima única, como a prima periódica y ofrece la posibilidad de realizar aportaciones adicionales. Entre las novedades de este producto destaca que la contratación máxima se amplia de los 80 a los 85 años. Asimismo el número de valores que forman parte de la cartera de inversión 'Dividendo Vida' puede llegar hasta 25.

Este producto puede rescatarse anualmente y el pago acumulará la totalidad de dividendos obtenidos durante dicha anualidad. 'Dividendo Vida' cuenta con una garantía de ahorro acumulado en caso de fallecimiento por cualquier causa.



Seguro 'Animales de Compañía' por 100 euros al año

En España una de cada tres mascotas requiere tratamiento veterinario al menos una vez al año y hay actualmente más de 9 millones de perros y gatos, pero solo entre el 1% y el 2% de las mascotas están aseguradas, mientras que en algunos países de nuestro entorno ese porcentaje llega hasta el 25%. Desde 100 euros al año se puede contratar el nuevo seguro 'Animales de Compañía' de Mapfre.



Desde 100 euros al año se puede contratar el nuevo seguro 'Animales de Compañía', que Mapfre ofrece por primera vez unificado en una sola modalidad y con el que refuerza la idea de los seguros de salud para el mundo animal. En esta póliza, además de la asistencia veterinaria por enfermedad o accidente del animal, se dispone de coberturas como robo, prestación en caso de extravío, residencia en la que dejar el animal en caso de enfermedad del propietario

o sacrificio del animal, etc., y algunas opcionales como son la Responsabilidad Civil. Además, se han incrementado los capitales asegurados por animal en casi un 10%, sin incrementar las primas actuales.

Este seguro, que se adapta a todos los perfiles y complementa la oferta aseguradora de la compañía, ofrece un servicio sin pago por parte del propietario de la mascota en las clínicas concertadas o con reembolso en el resto de clínicas. Además de atención telefónica para aspectos relacionados con cualquier asunto de interés para el propietario del animal asegurado, la póliza incluye las pruebas diagnósticas, los análisis de laboratorio necesarios y, en caso de necesidad, la intervención quirúrgica, la anestesia, las prótesis y la asistencia posquirúrgica.

46

'Millón Vida 4' ofrece una rentabilidad garantizada de hasta el 0,57%

Mapfre lanza 'Millón Vida 4', un seguro de Ahorro-Inversión que ofrece una rentabilidad garantizada a vencimiento de entre el 0,51% y el 0,57%, dependiendo de la edad del contratante.

Este seguro de ahorro-inversión, diseñado especialmente como una alternativa para captar ahorro a medio plazo en el entorno de tipos de interés en el que nos encontramos, se presenta como una excelente oportunidad

para diversificar las inversiones ofreciendo una rentabilidad superior a la de otros productos a corto-medio plazo sin riesgo.

'Millón Vida 4', que puede rescatarse anualmente, supone una buena alternativa a



los ahorradores que quieran invertir su dinero a medio plazo (cuatro años), se puede contratar a prima única mínima desde 3.000 euros y presenta una garantía adicional para casos de fallecimiento y fallecimiento accidental.



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

El ENVÍO PERIÓDICO DE UNA NEWSLETTER

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



El video marketing al alcance de las pymes y emprendedores

El video marketing no está suficientemente valorado por las pymes porque el video online se asocia a Youtube, al entretenimiento y la diversión. Pero realmente se trata de una gran plataforma que puede ser aprovechada por las empresas y los profesionales que quieren atraer a su publico objetivo. En Youtube se obtienen 3 billones de reproducciones cada día. El 80% de los internautas ven, al menos un video al mes. Y entre los clientes online de Páginas Amarillas, los que tienen video venden cuatro veces mas que los que no lo tienen. Estas cifra indican que el video marketing puede ser una gran oportunidad para la mayoría de negocios si se aporta contenido relacionado con su sector. La idea es crear 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 luga de información empresarial han creciendo un 32% debidio al mayor acceso a datos internos de los diferentes puestos estructurales de la compaña y al mal uso de los nuevos dispositivos digitates, como ordenadores portátiles o smartphones propietad de la empresa.



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

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

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



Las pymes españolas superan la media europea en financiación colectiva

La financiación colectiva está facilitando el flujo de dinero de un país a otro, impulsando el desarrollo de la economía en Europa. Se trata de la posibilidad de invertir parte de

los ahorros en proyectos empresariales de pymes europeas a cambio de una rentabilidad. En este modelo, los españoles se han colocado por encima de la media europea en cuanto al monto de inversión, según un análisis realizado por la Fintech Lendix en su informe "Radiografía del crowdlending en España".

48

Mientras la media europea a la hora de invertir en cada proyecto empresarial participativo se sitúa en 117 euros, la española alcanza los 122 euros por proyectos, un 10% más que los franceses, país con una cultura más ahorradora.

El inversor que está apostando por la financiación colectiva de las pymes tiene un perfil muy parecido en todos los países: es hombre de 41 años y le gusta invertir en los proyectos de calificación más alta (A+, A, B+), aunque éstos le aporten menor rentabilidad.

Además, este inversor particular prefiere destinar sus ahorros a proyectos que van a contribuir al desarrollo de la economía real tanto de su país de origen como en la de Europa. Según el análisis, se observa que los inversores están más predispuestos a invertir tan solo un 10% más de dinero cuando el proyecto se va a llevar a cabo en su país de origen.

La ministra de Economía y Empresa, Nadia Calviño, ha defendido la necesidad de subir impuestos para



hacer compatible un mayor gasto social y la estabilidad presupuestaria. También destacó la necesidad de abordar más reformas y, aunque negó que exista un frenazo, reconoció que se está produciendo una "paulatina desaceleración" de la economía.

Calviño defiende la subida de impuestos para ganar estabilidad presupuestaria

La subida de impuestos dependerá, explicó, del déficit público que apruebe el Parlamento. Es decir, si se mantiene el 1,3% del PIB para 2019, el aumento sería mayor, y si se postula por el 1,8% que plantea el actual Gobierno, sería menor (la diferencia entre ambos porcentajes es de 6.000 millones).

"Aplicar bajadas de impuestos sería una práctica contraria a los objetivos de lograr la estabilidad", comentó. "La consolidación se ha materializado en el recorte de gasto público, la bajada de impuestos de los dos últimos años ha supuesto una merma de recaudación de 12.000 millones", añadió Calviño.

Además destacó que la fase de ciclo alcista que vive España, ofrece "la oportunidad de poner en marcha las reformas que necesita la economía española".

nomía

Los autónomos proponen al Gobierno diez medidas urgentes para el colectivo

El comité de dirección de ATA ha acordado en su última reunión las propuestas sobre autónomos que bajo su punto de vista deben ser prioritarias para el nuevo Gobierno de Pedro Sánchez.

Desde esta asociación de autónomos se ha resumido las iniciativas en un decálogo que recoge las que consideran más urgentes.

- Mejorar la protección social de los autónomos. Y en concreto la prestación por cese de actividad o paro de autónomos.
- Combatir los falsos autónomos.
- Extender la jubilación activa plena, de manera que se pueda compatibilizar el trabajo con el 100% de la pensión.
- Definir la habitualidad y facilitar la coti-

zación a los autónomos con ingresos inferiores al salario mínimo interprofesional.

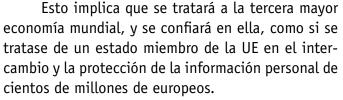
- Permitir que la cotización de los autónomos societarios al RETA sea un gasto de la empresa, y no del profesional.
- Morosidad. Establecer un régimen sancionador a las empresas y administraciones públicas que no cumplen con los plazos que establece la ley, a la vez que poner en marcha un buzón anónimo de morosidad para denunciar esos casos.

- Mantener el límite actual de módulos para sectores como el transporte y la agricultura y no reducirlos a la mitad en 2019.
- Segunda oportunidad. Crear mecanismos que permitan esta medida para aquellos que fracasan y quieren volver a iniciar una actividad.
- Facilitar la deducibilidad de los pagos electrónicos cuando se realizan por esta vía o por dispositivo móvil.
- Representación institucional. Con la incorporación de organizaciones de autónomos en el Consejo Económico y Social (CES) y poner en marcha el Consejo del Trabajo Autónomo.

La UE y Japón crean el área de libre comercio más grande del mundo

La Unión Europea y Japón han firmado un acuerdo para crear la zona abierta más grande del mundo para el comercio. Además de firmar este acuerdo de libre comercio, seconcede

a Japón un pacto de "adecuación" mutua con la UE en el área de los datos personales.



Cuando el tratado entre en vigor —previsiblemente en 2019—, las exportaciones a ese país cre-

cerán un 13%. Y las empresas europeas se ahorrarán 1.000 millones de euros al año en aranceles de acceso a ese mercado. El arroz, quedará fuera de la liberalización comercial.





El 36,5% de las pymes no conoce el nuevo reglamento de protección de datos

Casi cuatro de cada diez pymes españolas (36,5%) no conoce el nuevo Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), frente a

un 63,5% de empresas que sí tiene conocimiento de esta normativa que se aplica desde el 25 de mayo. Así lo se recoge en la "Encuesta sobre el grado de preparación de las empresas españolas ante el RGPD", elaborada por la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) y Cepyme, presentada a finales de julio. Asimismo, la obligación de elaborar el registro de actividades le consta a un 60% de las pymes que han participado en la elaboración del estudio, y un 59% conocen las nuevas obligaciones del responsable del tratamiento de datos personales.

En la presentación del estudio, Antonio Garamendi, presidente de Cepyme, ha indicado que los tratamientos de datos que las pymes realizan con mayor frecuencia son los de clientes, proveedores y empleados, que son tratados por la casi totalidad de las empresas (del 97% al 92%) y, en menor medida, los relativos a la videovigilancia (38%) y formularios en Internet (17%).

Respecto a las acciones que han ejecutado en materia de protección de datos, un 81,6% de las pymes cuenta con un servicio de asesoramiento o piensa contratarlo a corto plazo, y un 80,8% de las empresas notificó los ficheros con datos personales para su inscripción en el Registro General de Protección de Datos de la AEPD.

50

UPTA propone bonificar íntegramente la cuota a los autónomos durante la baja por incapacidad temporal

La propuesta realizada por **UPTA** de bonificar el 100% de la cuota a los autónomos que se ven obligados a acogerse a la baja temporal por contingencias o enfermedades comunes, supondría un gasto menor de 290 millones de euros anuales, siempre sujeto a la

bonificación en la base mínima de cotización y sin incluir a los autónomos que ya disfrutan de alguna bonificación o reducción de cuota.



Los trabajadores autónomos cotizan anualmente 1.090 millones de euros por contingencias comunes y gastan por incapacidad temporal 719 millones, el año pasado ese diferencial supuso 371 millones de euros.

En términos económicos sobre una base mínima de cotización de 919,80 euros, estos trabajadores percibirían unos 525 euros al mes, menos la cuota a la Seguridad Social, quedarían 250 euros al mes.





El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, ha asegurado

que el Plan Director por un Trabajo Digno 2018-2020 ya ha conseguido que afloren 8.000 falsos autónomos. Un número de trabajadores en situación ilegal que han sido destapados con el envío de cartas a empresas presuntamente incumplidoras de la normativa.

El envío de cartas ya ha hecho aflorar 8.000 falsos autónomos

Así lo declaró el presidente del Gobierno, en una entrevista en la Cadena SER en la que recordó que poseen datos de que en la economía española existen unos 130.000 autónomos.

La finalidad del plan es perseguir a aquellas empresas que incumplen la normativa laboral y de Seguridad Social vigente, lo que provoca una merma en la competitividad y productividad de la economía española.

Para ello, se prevén una serie de acciones como el envío de las mencionadas cartas, el uso de *newsletter* para concienciar o la utilización de las Fuerzas Seguridad del Estado, llegado el caso.

La aplicación de los dos planes de choque se extenderá hasta diciembre y tiene como objetivos regularizar el fraude detectado, aportando mayor estabilidad a los trabajadores y mayor seguridad en sus jornadas, así como generar un efecto disuasorio.

Nace #yasomosfuturo como movimiento de apoyo para los autónomos y pequeñas empresas

El movimiento #yasomosfuturo (promovido por La Neurona, la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (UPTA) e Infoautónomos), nace para apoyar, impulsar y conectar a los autónomos, a los profesionales y a las pequeñas empresas en sus actividades, ayudándolos a pilotar la transformación digital y de modelos de



negocio, a hacer posible que encuentren en estos cambios una oportunidad de negocio y poder ser más eficaces.

Magdalena Valerio, Ministra de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social, realizará la apertura institucional del primero de cinco eventos, que se celebrará en Valencia el próximo día 23 de octubre. El resto se desarrollarán por otros puntos de la geografía de nuestro país y se espera que en ellos participen activamente más de 2.000 autónomos y profesionales.

Según los organizadores, "el principal objetivo de #YaSomosFuturo es apoyar, impulsar y conectar a los autónomos, a los profesionales y a las pequeñas empresas en sus actividades, ayudándolos a pilotar la transformación digital y de modelos de negocio, a hacer posible que encuentren en estos cambios una oportunidad de negocio y poder ser más eficientes".

El Tour se realizará de octubre a noviembre.



Bajan los ingresos y los beneficios de Mapfre

pero crece su negocio en la región Iberia

Los ingresos de Mapfre_en los seis primeros meses de este ejercicio ascendieron a 14.091 millones de euros (-8,7%), mientras que las primas se situaron en 11.970 millones (-8,4%), y el beneficio neto,

por su parte, fue de 386 millones de euros, un 7,1% inferior al del ejercicio anterior. Esta evolución se explica por la fuerte depreciación de las principales monedas (dólar -9,0%; real brasileño -16,6%; y lira turca -19,8%) y la caída de los rendimientos financieros (por la reducción de los tipos de interés en Brasil y en otros países de América, y el entorno de bajos tipos en Europa). Sin embargo, el área regional Iberia (España y Portugal) obtuvo un volumen de primas de 4.130 millones de euros (+4,6%), con un beneficio de 250 millones y una mejora del ratio combinado de 1,4 puntos, hasta el 93,7%.



Destaca la solidez del beneficio recurrente en 2018, que sin los atípicos del ejercicio anterior (provisiones en el canal bancaseguros y venta de un inmueble en Madrid), crece un 4,9%.

Es importante destacar la positiva evolución del negocio en España y del negocio reasegurador. También hace hincapié en la mejora del resultado en países como México, Argentina, Italia y los negocios de Mapfre Global Risks y Mapfre Asistencia.

El área regional Iberia (España y Portugal) obtuvo un volumen de primas de 4.130 millones de euros (+4,6%), con un beneficio de 250 millones y una mejora del ratio combinado de 1,4 puntos, hasta el 93,7%.

En España, el crecimiento de las primas es incluso mayor, al aumentar un 4,9%, hasta los 4.065 millones de euros, gracias, principalmente, a la mejora del negocio en la mayoría de los ramos en los que opera. Destaca la buena evolución del negocio de Autos, que crece un 2,7%, hasta los 1.127 millones, con un aumento de casi 170.000 vehículos asegurados (hasta superar los 5,67 millones) y

una mejora del ratio combinado de 3,8 puntos, hasta el 89,7%. La siniestralidad de este negocio mejora gracias al efecto de la cancelación de pólizas no rentables, fundamentalmente flotas, y la favorable evolución del negocio de Verti. Salud y Accidentes también crece un 6,3%, hasta los 566 millones de euros.

El negocio de Mapfre Vida, por su parte, se situó en 1.192 millones de euros, un 1,1% menos, debido a una menor emisión del negocio de Vida Ahorro. Descontando el negocio de Unión Duero Vida en 2017 –que se vendió ese año-, las primas crecen un 1,9%. El patrimonio de los fondos de inversión ascendió al cierre del primer semestre a 3.516 millones de euros, un 2,9% menos, mientras que los fondos de pensiones crecieron un 3,8%, hasta los 5.061 millones de euros.

Ignacio Baeza asume el cargo de vicepresidente primero del Consejo de Administración

En otro orden de cosas, tras la jubilación de Antonio Núñez el pasado 18 de julio, Ignacio Baeza ha asumido el cargo de vicepresidente primero del Consejo de Administración y de la Comisión Delegada de la compañía. Baeza continúa desempeñando la presidencia del Consejo de Administración de Mapfre Asistencia, y supervisando el área Corporativa de Negocios y Clientes de Solunion. Además, asumirá la supervisión del servicio de Estudios de Mapfre.

Los órganos de gobierno de la compañía también aprobaron otros nombramientos. Así, José Manuel Inchausti es vocal del Consejo de Administración, en calidad de consejero ejecutivo, en sustitución de Antonio Núñez, y vicepresidente tercero del Consejo de Administración de Mapfre, en sustitución de Ignacio Baeza. Inchausti continuará ejerciendo sus responsabilidades como CEO de Mapfre España, vocal del Comité Ejecutivo del Grupo y miembro de los Consejos de Administración de Mapfre España, Mapfre Vida, Mapfre RE y Mapfre Global Risk.

Fernando Mata Verdejo asume la supervisión de la Dirección

de Medios y la Dirección de Inmuebles/Gestión Inmobiliaria Corporativa, y mantiene sus actuales funciones.

Francisco José Marco Orenes asume la supervisión de la Dirección de Seguridad y Medio Ambiente, y mantendrá sus actuales funciones.

Y José Manuel Corral es nombrado director general del área Corporativa de Negocios y Clientes, en la que también se integra la Dirección General Adjunta del Negocio Vida liderada por Jonas Jonsson.

Por otro lado, Mapfre se ha anticipado a la normativa europea y ha comenzado a publicar en su web información más transparente y las fichas de producto que las entidades deberán poner a disposición de sus clientes antes de contratar un seguro (los IPID). Este documento tipo es un modelo único para todas las entidades, lo que permite ofrecer una información homogénea al cliente sobre productos similares, y serán de carácter obligatorio próximamente para todos los productos de No Vida (excepto grandes riesgos) según la nueva Ley de Distribución de Seguros.

Asimismo, Mapfre ha asegurado el primer vehículo autónomo que circula por el carril Bus-Vao de la A6 en Madrid. Es un automóvil eléctrico que está en una fase de pruebas para implementar y promover la conducción autónoma correcta en todo tipo de carreteras.

Por último comentar que Mapfre ha aprobado una nueva configuración para su negocio de riesgos globales, que le permitirá dotarse de mayor capacidad de gestión y de negocio de este tipo de riesgos, al tiempo que aportará mayor estabilidad y eficiencia financiera al grupo. Como parte de este proceso, Mapfre Global Risks continuará siendo la unidad de negocio de la compañía especializada en proveer soluciones aseguradoras integrales e innovadoras a grandes empresas, a compañías multinacionales y a empresas de sectores globales de actividad. Suscribirá por cuenta del grupo el negocio de grandes riesgos, y centrará su actividad en operaciones donde Mapfre asume el liderazgo del negocio y ofrece el servicio.



AXA alerta del incremento 'exponencial' de los intentos de fraude en venta de seguros falsos

Bajo el lema #quenotelacuelen AXA ha editado un decálogo de consejos de prevención frente al incremento "exponencial" de los intentos de fraude de la venta de seguros falsos, especialmente a través de medios digitales. Aspectos como evitar los pagos en efectivo, no confiar en ofertas sospechosamente baja, desconfiar de supuestos "vendedores" o sitios web no profesionales, son algunas de los consejos.

fesionales autorizados de la DGSFP y sitios web oficiales de los mediadores y aseguradoras; Desconfíe de supuestos distribuidores que no faciliten información previa sobre el producto; No crea en ofertas "para evitar el pago de una multa", para "pasar la ITV" o "para sacar el vehículo del depósito"; No confíe en pólizas u ofertas que le ofrezcan "seguros de flotas" para vehículos particulares; Desconfíe en anuncios u ofertas en cuyo texto se mezclen marcas o colores de vehículos; Sospeche de cualquier comunica-

"El sector asegurador lucha intensamente contra el fraude en la gestión de los siniestros pero también tenemos que realizar importantes esfuerzos en concienciar y alertar a la sociedad de los intentos de estafa utilizando nuestra solvencia e imagen", comenta Philippe de Mingo, director de Fraude y Recobro de AXA.

La compañía se compromete a ir publicando a través de sus redes sociales casos e intento de fraude con el hastag #quenotelacuenlen para dar a conocer nuevos intentos de delito.

En el decálogo consejos #quenotelacuelen figura: Desconfíe de los precios "sospechosamente bajos"; No pague en efectivo; Los supuestos "defraudadores" quieren hacer su agosto, especialmente ofreciendo "pólizas" de Auto; Diríjase a mediadores pro-



ción no solicitada o desconocida; Ante cualquier duda, pregunte a la compañía o su mediador.

Por otro lado, AXA ha dado a conocer que ha conseguido captar en menos de un mes más de 16 millones de euros desde el lanzamiento de la última emisión de 'Primactiva Plus, Europa Valor'. Dos semanas y media después del inicio de su comercialización ya se habían suscrito más de 8 millones de euros, lo que obligó a la compañía a realizar una primera ampliación que, de nuevo, en tres días atrajo 2,5 millones. La segunda ampliación, que comenzó el 18 de julio, concluyó dos días después tras captar 5,5 millones de euros.

En otro orden de cosas, el Real Forum de Alta Dirección ha otorgado a Jean-Paul Rignault, consejero delegado de AXA España desde 2013 y presidente de la Fundación AXA, el "Máster de Oro" por su trayectoria profesional y más de 30 años de trabajo en el más alto nivel del mundo financiero internacional.

Nuevos servicios para la mediación

En su apuesta por el servicio al mediador, AXA ha creado un chatbot de atención a sus mediadores en la gestión de siniestros de Auto. Las previsiones de la compañía apuntan a que el chatbot realizará más de 180.000 operaciones/consulta al año agili-



zando la tramitación de los siniestros de Auto y acortando los tiempos de reparación.

Asimismo, este verano se ha puesto a disposición de los asegurados de Salud un nuevo servicio de video consulta médica que permite al paciente mantener un encuentro virtual con un facultativo de medicina general, nutrición o psicología a través de la web de AXA o la app MyAXA.

Por otra parte, la aseguradora realizó la I Jornada Sectorial Territorial Oeste sobre la salud del sector asegurador y los retos a los que se enfrenta en los próximos meses en una reunión con miembros de la Fundación Inade, Espabrok, NB21, E2K y el Colegio de Mediadores de Seguros de Asturias. Durante la jornada se analizó la nueva normativa de distribución IDD cuya implementación preocupa al sector, el futuro del modelo operacional de los mediadores de seguros, así como la necesidad de continuar trabajando en una mayor profesionalización del sector de la mediación. Mar Romero, directora territorial Oeste de la entidad, dijo que "eventos como este demuestran que, cada vez más, tenemos que estar junto a la mediación para trabajar en nuestro futuro

común, afrontando retos y planteando soluciones para los mediadores profesionales".

En la apuesta digital de la compañía, AXA ha formalizado su incorporación al proyecto Ebroker Blockchain NET, red privada de corredores de seguros basada en tecnología blockchain que integra al potencial colectivo de los más de 600 corredores de seguros que conforman la comunidad de empresas usuarias de Ebroker.

Ebroker Blockchain NET, que tiene como foco avanzar en ámbitos estratégicos de la innovación como la certificación digital, seguridad, estandarización, IoT, big data, entre otros, inicialmente aportará una solución para permitir a los corredores de seguros gestionar aspectos relativos al nuevo Reglamento de Protección de datos de forma eficiente y compartida con las aseguradoras.

Por último señalar que Ricardo Sánchez se ha convertido en el nuevo director de la unidad Negocio Digital y Corporativo dentro del área de Distribución y Ventas de la aseguradora. Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, y en Ciencias Financieras y Actuariales por la Universidad Complutense de Madrid, posee un Executive Máster en Dirección Comercial y Marketing en el Instituto de Empresa, y un Máster en Digital Mlarketing en "The Valley Digital Business School".

Santalucía implementa un sistema de reconocimiento de voz para facilitar las gestiones de sus clientes

Santalucía ofrecerá a sus clientes la posibilidad de reconocimiento de voz en las llamadas y gestiones que realizan con la compañía mediante un sistema de biometría.



El sistema de reconocimiento de voz de Santalucía analiza cientos de características únicas en la voz de las personas, determinadas tanto por aspectos físicos -tamaño y forma de la laringe o la cavidad nasal-, como de comportamiento -ritmo del habla o entonación- eso lo hace más seguro frente a amenazas de fraude o suplantación de la identidad que otros métodos tradicionales de autenticación, donde se solicitan contraseñas (PIN) u otros datos personales como el DNI, el nombre del tomador de la póliza, u otro tipo de información en referencia a las pólizas de los clientes. La frase elegida como identificadora de la voz de cada cliente será "En Santalucía mi voz es mi contraseña".

Además de los beneficios que aporta a los clientes, como mayor seguridad y mejor

experiencia de relación con la aseguradora, la implementación de la biometría de voz ahorra tiempo en la gestión de llamadas, lo que redunda en una mayor eficacia del call center.

La implementación de esta tecnología, en línea con el plan estratégico Transforma 2020 de la aseguradora, que tiene como uno de sus pilares la transformación digital, se va a llevar a cabo en varias oleadas. En la primera, desde septiembre hasta diciembre de este año, se espera llegar a identificar con huella de voz a 50.000 clientes de Santalucía.

Por otra parte, la aseguradora ha puesto a disposición de sus asegurados iHogar, una app que permite gestionar online los incidentes en este ámbito de una forma ágil y sencilla, sin tener que realizar llamadas e incluyendo toda la información directamente en la aplicación.

En otro orden de cosas, Santalucía ha decidido poner el foco en el gobierno del dato con la finalidad de convertir a la compañía en una organización data driven donde personas, procesos y tecnología estén perfectamente coordinados para convertir el dato en un activo estratégico.

Para ello, la compañía crea la Unidad de Gobierno del Dato, que asumirá las definiciones de los conceptos de su ámbito de gestión, el uso de los mismos y el impulso de las acciones necesarias orientadas a aumentar su valor.

Para impulsar su apuesta estratégica, la aseguradora ha incorporado a su estructura la figura del Chief Data Officer (CDO), nombrando a Ramón Revuelta en este pues-





to, quién tendrá la misión de dirigir la Unidad de Gobierno del Dato.

Nuevas nombramientos

En estos meses de verano Santalucía ha realizado varios nombramientos entre los que figura Fernando Pablo Moreno como nuevo director general de Supervisión y Gestión de Riesgos, integrándose en el Comité Ejecutivo del Grupo.

Moreno lidera la dirección y coordinación corporativa de las funciones de gestión de riesgos, revisión actuarial y cumplimento normativo, incluyendo la coordinación del Comité de Protección de Datos, la Unidad de Prevención de Blanqueo de Capitales, el sistema de control interno y el sistema de gobierno corporativo para el conjunto de las empresas del Grupo.

Con su nombramiento, el Grupo Santalucía refuerza la posición de las funciones claves de supervisión y del sistema de gobierno del riesgo dentro del Grupo, al que se incorporó en febrero de 2016 desde el puesto de subdirector general de Inspección en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

Fernando Moreno es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid, y en Ciencias Actuariales y Financieras por la Universidad Complutense de Madrid. Asimismo, es Inspector de Seguros del Estado (en excedencia) y Auditor de Cuentas inscrito en el ROAC.

Por su parte, Damián Fraire se ha convertido en director de Medios & IT de sus gestoras de activos, Alpha Plus y Santalucía Gestión, actualmente en proceso de fusión. Ambas

gestionan conjuntamente más de 2.100 millones de euros en fondos de inversión, teniendo además el mandato de gestión de más de 2.600 millones de euros en planes de pensiones del Grupo y de acuerdos de bancaseguros.

Damián Fraire es ingeniero superior en Informática por la Universidad de Deusto en Bilbao, diplomado en Informática de Gestión por la Universidad Comillas ICAI en Madrid, Master en Dirección Económico-Financiera por la Icade School of Business en Madrid y Master en tecnologías Big Data por la Deusto School of Business en Madrid. Desde el año 2000 hasta la actualidad ha desarrollado su carrera profesional en Allfunds Bank.

Asimismo, Rodrigo Fernández-Avelló se ha incorporado como nuevo director general del Negocio de Vida y Pensiones. Formará parte del Comité Ejecutivo y será responsable de liderar el negocio de Vida y Pensiones del grupo asegurador, así como sus participaciones correspondientes en Santalucía Vida y Pensiones, Santalucía Servicios Compartidos, Unicorp Vida y Caja España Vida.

Fernández-Avelló es licenciado en Derecho por la Universidad de Oviedo, MBA por la escuela de Negocios Esden y tiene formación en Marketing Estratégico por Esade. Cuenta además con formación en el sector asegurador, incluyendo un Programa de Alta Dirección de Empresas de Seguros de Inese y un Máster en Dirección Técnica de Seguros de Inese.

Los corredores necesitan más formación para proporcionar el análisis de riesgo medioambiental

La Tribuna de Foro **Inade** ha acogido una jornada de trabajo para analizar el riesgo de la responsabilidad medioambiental, abordando las nuevas obligaciones que los empresarios deben tener en cuenta a partir del 31 de octubre. La sesión puso en evidencia la falta de formación en la materia por parte de los corredores, ya que se suele acudir a consultores externos para realizar el análisis de riesgo medioambiental.



La mesa redonda, que estuvo presentada y moderada por el director de Fundación Inade, Adolfo Campos, contó con la presencia de José Luis Lorenzo, director de Responsabilidad Medioambiental de AIG en España; Marcelino Otero, coordinador del Foro de la Energía y Medioambiente del Círculo de Empresarios de Galicia; Miguel Ángel de la Calle, director técnico del Pool Español de Riesgos Medioambientales y Santiago Cristín, representante de la Asociación Profesional de Empresas Medioambientales de Galicia (Aproema) y responsable del área de Servicios Ambientales del despacho Javier de la Cerda Asociados.

En concreto, las reflexiones se centraron en el análisis de la Orden APM/1040/2017 del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente, por la que se establece, entre otros requisitos, la obligatoriedad de constitución de garantía financiera para actividades clasificadas como nivel de prioridad 1 y 2, así como la fecha a partir de la cual será exigible.

Como inicio de la sesión, se recordaba que desde el año 2007, momento en que se transpuso a la normativa española la Directiva 2004/35 de 30 de abril, los empresarios deben afrontar una nueva responsabilidad: la responsabilidad medioambiental.

Los expertos de la mesa redonda confirmaron que, en su mayoría, los empresarios no son conscientes de que desde el año 2007 cualquier titular de una actividad económica puede ser responsable por la manifestación de un riesgo medioambiental, cuyos costes de reparación pueden ser ilimitados.

Durante el debate se quiso recalcar además las diferencias existentes entre la responsabilidad por contaminación y la propia responsabilidad medioambiental. A este respecto, se destacó que la medioambiental se refiere exclusivamente al daño causado a los recursos naturales (especies silvestres y su hábitat, acuíferos, suelos y subsuelos), que sólo puede ser reclamado por las Administraciones Públicas al titular de la actividad económica o profesional que ha causado dicho daño. Sin embargo, en el caso de daños causados por una responsabilidad civil genérica (daños por contaminación), se referirán a cuando se causa un daño a la integridad patrimonial o personal de entidades privadas o personas, y es reclamado directamente por el

sujeto dañado; en este caso la obligación será la de indemnizar y reparar el perjuicio causado al tercero. Miguel Ángel de la Calle recordaba que "se producen muchos daños medioambientales que no se reclaman; de media cada día se produce en España un siniestro".

Marcelino Otero resaltaba que para el empresario "el gran problema es valorar bien el daño para calcular correctamente la prima con la que constituir la garantía financiera exigida". Por eso, según los expertos, es recomendable que los empresarios revisen sus pólizas para comprobar que se cuenta con coberturas específicas y suficientes para cubrir la responsabilidad medioambiental. Para realizar esta valoración, en España se suele recurrir a consultores medioambientales externos, ya que en la actualidad los corredores de seguros no proporcionan a sus clientes el análisis del riesgo medioambiental, quizás por no estar suficientemente formados.

Los expertos recordaron también que pese a que la Ley de Responsabilidad Medioambiental no es una norma sancionadora, contiene un capítulo de sanciones a aplicar si las empresas no cumplen sus obligaciones. Además de la exigencia de reparación del daño –aplicable en todo caso- se impondrá una sanción administrativa o incluso una pena conforme al Código Penal (si se ha cometido un delito ecológico).

Con respecto al límite temporal para ejercer acciones relacionadas con un posible daño medioambiental, Santiago Cristín recordó que la norma fija un periodo de 30 años para la detección de posibles daños. En caso de cese de la actividad económica causante del daño, o de extinción de la compañía aseguradora titular de la póliza en el momento de ocurrencia del siniestro, deberá ser el Consorcio de Compensación de Seguros el que responda sufragando los gastos a cargo de un fondo de compensación de daños medioambientales. Miguel Ángel de la Calle apuntó que antes de que finalice el mes de octubre debería estar publicado el Reglamento que desarrolle el funcionamiento de este fondo.

La agencia de suscripción

Omnia Medioambienta ha
incorporado a su equipo a
Marta Rodríguez, con amplia
experiencia en materia
medioambiental. De esta
forma, fortalece el área de
suscripción, preparándose para
el nuevo escenario que
comienza el 30 de octubre de
2018 en este campo.

Omnia Medioambienta refuerza su equipo de suscripción con Marta Rodríguez

Tras la aprobación de la Ley 26/2007, de 23 de octubre de Responsabilidad Medioambiental, se establece por Orden Ministerial el calendario y orden de prioridad a partir de la cual será exigible la constitución de una Garantía Financiera Obligatoria.

En octubre de 2018 se ha establecido el límite obligatorio para el establecimiento de la Garantía Financiera para todos aquellos operadores de las actividades que se encuentren dentro de la prioridad 1. Además, también queda fijado para octubre de 2019 la constitución de esta garantía para los operadores que estén dentro de la prioridad 2.





Las empresas

pagarán menos por el recargo de riesgos extraordinarios en España

El director de Operaciones del Consorcio de Compensación de Seguros, Alejandro Izuzquiza, participó en una jornada sobre riesgos extraordinarios organizada por Fundación Inade. En su intervención manifestó que "las empresas pagarán menos por el recargo de riesgos extraordinarios en España, mientras que en el resto del mundo hay dificultades para obtener cobertura para estos riesgos en los programas de seguros".

Izuzquiza expuso un desglose de la reducción de los recargos para la cobertura de los riesgos extraordinarios en España que gestiona el Consorcio de Compensación de Seguros, que entró en vigor el 1 de julio.

En especial, se destacó que las industrias que hasta ahora pagaban una tasa del 0,21 por mil sobre la suma de sus bienes asegurados, pasarán a pagar 0,18, lo que supone una reducción del 14%. Esta reducción llega en un momento en el que la mayoría de las empresas internacionalizadas asisten con preocupación a los acontecimientos registrados en 2017, en el que se registraron los mayores daños globales por catástrofes naturales; según los expertos, más de 150 millones de dólares, lo que está provocando una reducción de la oferta de las aseguradoras, y las que aún lo suscriben han incrementado notablemente la prima.



Unespa desea atraer a los mejores profesionales y, para

lograrlo, ha puesto en marcha la iniciativa "Un futuro asegurado". Este proyecto busca dotar de mayor visibilidad a la industria aseguradora como salida profesional. Por eso, está especialmente dirigido a los jóvenes, tanto a los que estudian como a aquellos que ya han iniciado su andadura profesional.

Unespa lanza una iniciativa para atraer talento joven al sector

El desarrollo de "Un futuro asegurado" se enmarca dentro del programa Estamos Seguros, la iniciativa de promoción de la notoriedad del seguro español, y pone de relieve la diversidad de profesionales que necesita el seguro en su día a día. Expertos en programación y bases de datos, economistas, titulados en administración y dirección de empresas, especialistas en marketing y comunicación, matemáticos, estadísticos, abogados, ingenieros...

A través de la voz de los propios profesionales del seguro se busca dejar constancia de cómo esta industria otorga grandes oportunidades de desarrollo profesional a la gente con talento. Todo se encuentra disponible en www.estamos-seguros.es/futuroasegurado, un site ubicado dentro de la web de Estamos Seguros.



Oportunidades de gestión patrimonial en el sector

IEAF junto con Mapfre organizaron una jornada sobre gestión patrimonial en el sector asegurador. El acto fue presentado por el consejero delegado de Mapfre Vida, Juan Fernández Palacios, quien subrayó que los bajos tipos de interés, la crisis vivida en el sector inmobiliario y la mayor longevidad exigen nuevos productos y servicios para cubrir las necesidades de los clientes.



En la mesa redonda, Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, destacó la estabilidad del sector asegurador. "Somos una de las mejores opciones de cara al ahorro", indicó, al tiempo que puso de manifiesto que la flexibilidad del seguro permite cubrir todas las necesidades de los clientes. "Allá donde haya un cliente habrá un producto específico", subrayó. Sin embargo resaltó que para vender los productos de Vida es "imprescindible el asesoramiento experto que solo pueden dar los que estén formados para ello". Además, señaló que es necesario que "los objetivos de inversión del cliente estén bien definidos para establecer cuál es el mejor producto para él".

Juan Fernández Palacios, hizo un repaso a la forma de ahorrar de los españoles. "El 40% de los depósitos están en productos financieros y existe un escaso peso de los productos de inversión a largo plazo, solo el 16,5% del ahorro frente al 40% que hay en otros países de la UE".

Señaló que pasamos por un momento de cambio acelerado. Algunos paradigmas se tambalean como la fortaleza del sistema público de pensiones (serán necesarios tener recursos complementarios); el cuestionamiento de que el ahorro en vivienda es un buen ahorro a largo plazo porque puede generar rentabilidad negativa; y los tipos de interés en mínimos históricos que fuerzan a buscar otros activos alternativos.

Fernández Palacio dijo que "hay un nuevo marco de inversión y tenemos que ver el papel de las aseguradoras del ramo de Vida. Tradicionalmente estábamos concentrados en el ahorro a largo plazo con gran rentabilidad. Pero la insuficiencia de rentabilidades nos obliga a ampliar la oferta con productos no garantizados que aportan mejores rentabilidades con riesgos más o menos acotados. Vamos a sistemas de arquitectura abierta con productos de otros jugadores del mercado con buena rentabilidad y no solo con productos propios".

A continuación, Rafael Juan y Seva, socio director de Wealth Solutions, analizó el escenario y las consecuencias que hacen que el sector asegurador dé un paso definitivo hacia la gestión patrimonial.

Los participantes destacaron los retos a los que se enfrenta el sector asegurador y las oportunidades que la gestión patrimonial ofrece y cómo el seguro está empezando a ser un actor a tener en cuenta.

Por último, Ramiro Martínez, vicepresidente del IEAF, habló de la gobernanza de producto. Explicó que "el generador del producto debe definir el público objetivo, con los test de idoneidad". Sin embargo piensa que el supervisor tiene una potestad excesiva porque "si se detecta que es un producto peligroso, el supervisor puede prohibir su venta". Algo en lo que está de acuerdo la presidenta de Unespa "el modelo de supervisión es un corsé muy rígido que nos dificulta poner productos en el mercado".



Editada la 4° edición del libro "Accidentes de circulación: responsabilidad civil y seguro"

La editorial Aranzadi ha editado la 4ª edición del libro "Accidentes de circulación: responsabilidad civil y seguro", coordinada por José Antonio Badillo Arias.

El volumen, que tiene 1.500 páginas, pretende ser una herramienta útil para cualquier persona que se acerque al mundo de la responsabilidad civil automovilística y al seguro que la ampara.

Manteniendo la estructura y el rigor con el que la concibió el

profesor Reglero, se recoge en esta cuarta edición, mediante un análisis exhaustivo, las últimas modificaciones doctrinales y legislativas sobre esta disciplina. También se analiza la última doctrina jurisprudencial de nuestros tribunales y del Tribunal de Justicia de UE.

Fiatc Seguros incrementa su volumen de primas un 6,96%

Fiatc Seguros ha presentado la memoria de actividad del ejercicio 2017 en el marco de la Junta General de Mutualistas. El año pasado concluyó con un volumen de primas de 577,2 millones de euros que significa un incremento del 6,96% con respecto al año anterior y un beneficio neto de 7,22 millones (+133,32%).

La mutua presenta un crecimiento en No Vida del 4,45% y en Vida del 12,71%. En noviembre del pasado año, la entidad adquirió la cartera de seguros de No Vida de la aseguradora Metrópolis.

Con la entrada en vigor de Solvencia II, Fiatc ha mejorado la ratio de solvencia pasando del 231,15% al 244,76%, y una su-

bida del patrimonio neto de 17,6 millones de euros.

Por otro lado, la aseguradora ha nombrado a Raúl Molina director de la Sucursal Tarragona, y a Marc Pascual, director del Canal Agencial.

Molina, licenciado en Humanidades y Master en Dirección Comercial y Marketing



por la Universidad de Barcelona, se incorporó a Fiatc en abril de 2015.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona y postgrado en Marketing y Ventas por la Universidad Oberta de Cataluña, Pascual se incorporó a Fiatc en 2013.



Las compañías, cada vez más conscientes de los riesgos que conllevan los ciberataques

"Las compañías son cada vez más conscientes de los riesgos que conlleva sufrir un ataque cibernético y también de que se puede transferir parte de los mismos a una aseguradora especializada", señaló Olivier Marcén, responsable para el Sur de Europa del producto de CyberEdge de AIG, durante su participación en un panel de Risk Frontiers Madrid 2018, organizado por el portal especializado Commercial Risk, en colaboración con Igrea.



Marcén señaló que poco a poco las empresas van tomando conciencia de los diferentes ciberriesgos y sus consecuencias y de que se puede transferir parte del riesgo a aseguradoras especializadas. En este sentido, añadió que, por su experiencia, el hecho de que este tipo de siniestros supongan un perjuicio financiero para las compañías es una de las principales motivaciones que las llevan a contratar un ciberseguro.

Además de las últimas soluciones del mercado de seguros para el riesgo cibernético, trataron también cuestiones como los precios o las mejoras que se pueden realizar en las coberturas y su inclusión o no en las pólizas de propiedad o de responsabilidad existentes.

Por su parte, José Alfonso Jerez, Iberia Property & Energy Complex Claims de AIG, explicó el papel que juega cada una de las partes que interviene en la tramitación de un siniestro, bróker, gerente de riesgos, perito, y destacó la importancia de una buena comunicación entre las partes "para una tramitación más abierta, cómoda y efectiva para todos, haciendo que la incertidumbre del siniestro sea la menor posible".

Por otro lado, la aseguradora participó en una jornada sobre

"Garantía financiera obligatoria. Responsabilidad medioambiental", organizada por AMIQ (Asociación Murciana de Industrias Químicas) y AON Murcia. José Luis Lorenzo, director de Responsabilidad Medioambiental de AIG Iberia, y Alejandra Redondo, responsable de Siniestros de este ramo, compartieron su experiencia y conocimientos sobre Responsabilidad Medioambiental con los asistentes.

Lorenzo destacó las ventajas de las pólizas de Responsabilidad Medioambiental frente a la cobertura tradicional de 'contaminación accidental' de la Responsabilidad Civil clásica, indicando que la póliza de Responsabilidad Civil no ofrece cobertura para los nuevos requerimientos legales, ni para la contaminación gradual, ni para los posibles daños propios por contaminación. Asimismo, subrayó que la legislación es cada vez más restrictiva y más exigente "a la hora de reparar los daños causados" y afecta a directores y gerentes, que están expuestos a título personal.

Redondo dijo que "se trata de una línea de un carácter eminentemente práctico, que no tiene nada que ver con la tramitación de otro tipo de siniestros y, por esto, es necesario departamentos especializados y con experiencia".

SegurCaixa Adeslas gana un 9,3% más en el primer semestre

SegurCaixa Adeslas, integrada en el Grupo Mutua Madrileña y participada por CaixaBank, obtiene un beneficio neto de 158,6 millones de euros en el primer semestre, un 9,3% más que en el mismo periodo del año anterior.



Los ingresos por primas registran una mejora del 5,7%, hasta alcanzar 1.918 millones de euros. Adeslas con una cuota de más del 28,5% del mercado, alcanza unos ingresos por primas de 1.223 millones de euros, un 7,6% más que hace un año. La compañía cuenta a 30 de junio con 5,6 millones de asegurados de Salud, un 6,5% más que al finalizar el año, destacando el crecimiento experimentado en el segmento de particulares, con un 6% más de asegurados

respecto al primer semestre del año pasado.

En el seguro dental el aumento es también muy significativo, al alcanzar el 8,3% sustentado, sobre todo, en el desarrollo que están teniendo las clínicas dentales Adeslas.

SegurCaixa Adeslas ha seguido avanzando en su estrategia multirramo. El volumen de primas hasta junio en otros ramos distintos al de Salud alcanza 695 millones de euros, y suponen ya el 36,2% del total.

64

Las aseguradoras españolas consideran que las tecnologías con más impacto en la actualidad son el big data e IoT (un 64% de las encuestadas), ciberseguridad (57%) y movilidad (50%), según informa ICEA. A medio y largo plazo, la mayor diferencia se produce por la importancia que se da a la inteligencia artificial y machine learning (55%), seguidas por big data e IoT y ciberseguridad.

Las aseguradoras creen que

la inteligencia artificial y el machine learning serán las

tecnologías con más impacto en el sector

Respecto a las aplicaciones de negocio de estas tecnologías, las principales son la segmentación de clientes (20% de los proyectos actuales), fidelización de clientes (17%), prevención del fraude (15%) y uso de nuevas variables para tarificar (13%).



Agroseguro ha indemnizado ya 30 millones de euros, por la adversa meteorología

Agilizando al máximo los pagos, Agroseguro, a primeros de agosto, ya había indemnizado 30 millones de euros de los 66 que se estimaban en los daños en cultivos herbáceos ocasionados por la adversa meteorología.

"Si bien este año las lluvias han beneficiado el desarrollo del cultivo, se ha registrado un mayor número de siniestros debido a las reiteradas tormentas de pedrisco (sobre todo a lo largo del mes de julio), inundaciones y daños causados por la fauna. En total se han registrado ya siniestros en casi 665.000 hectáreas", explican desde Agroseguro.

Castilla y León es la comunidad más afectada (más de 290.000 hectáreas), seguida de Castilla-La Mancha (140.000) y Aragón (132.000), lo que acumula el 85% del total nacional.

Las tasaciones de los daños se iniciaron a mediados del mes de junio, primero en las zonas más tempranas, y se han ido intensificando en todas las zonas a medida que se ha generalizado la recolección.

En cuanto a los daños ocasionados por las tormentas de pedrisco se estima que habrán afectado a más de 542.000 hectáreas de cultivo, lo que supone una previsión de indemnización de 214 millones de euros.

Desde Agroseguro se informa que en el primer semestre del año se confirmó la tendencia creciente que la suscripción del sequ-



ro agrario viene mostrando desde 2015. Se ha registrado un crecimiento del 3,5% en primas con respecto al mismo periodo del año anterior –hasta ahora el de mayor contratación–, hasta alcanzar un volumen de 430,91 millones de euros.

En este periodo, se han suscrito 271.680 pólizas que dan cobertura a una superficie de 3,63 millones de hectáreas (un 23,55% más que en el mismo periodo de 2017) y a una producción de 22,48 millones de toneladas (un 8,15% más que el ejercicio anterior), con un capital asegurado de 7.712 millones de euros (un 7,15% más). Estas cifras sitúan a los primeros seis meses de 2018 como los mejores de los últimos ocho ejercicios en producción y capital asegurado.

En otro orden de cosas, Valle Cervantes se ha convertido en la jefa del departamento de Producción. Sucede en el cargo a Pilar Feijoó, que desde el pasado día 8 de junio es la responsable de Control Interno del área de Producción y Comunicación.

Cervantes, que cursó sus estudios de Ciencias Empresariales en la Universidad Complutense de Madrid, se incorporó a Agroseguro en 1995.



Actualmente, los españoles viven un promedio de 82,8 años. Una posible respuesta aseguradora a esta situación son las rentas vitalicias que combinen soluciones asistenciales.

El futuro está en la creación de productos de renta vitalicia con prestación asistencial



El estudio "El reto de la longevidad en el siglo XXI: cómo afrontarlo en una sociedad en cambio", elaborado por el Instituto Santalucía, aborda el fenómeno de la longevidad, su evolución y sus implicaciones en la sociedad, ofreciendo recomendaciones para afrontar los retos que plantea.

Del informe se desprende que la longevidad superará los 120 años. Ante este contexto, la industria del ahorro ejercerá un papel cada vez más relevante a la hora de

ofertar soluciones y productos innovadores para la jubilación.

El número de centenarios españoles se ha duplicado en los últimos 10 años, superando las 15.000 personas a finales de 2017. Y en menos de 50 años (2066), serán unos 222.000 españoles.

José Manuel Jiménez, director del Instituto Santalucía, sostiene que "si se mantienen las tendencias actuales en la esperanza de vida, habría una presión al alza en la tasa de dependencia demográfica, que se elevaría desde el 53,5% actual hasta el 87,7% en menos de 50 años".

La industria aseguradora debe buscar soluciones y ofrecer productos de carácter vitalicio, combinados con otros de carácter temporal, tanto de renta como de servicios asistenciales. Esto supone que no sólo se cubra financieramente durante un mayor tiempo al beneficiario, sino que también le aporten mayor calidad de vida.

Iberian Insurance resalta el desconocimiento en España del seguro de Caución

Caución es actualmente uno de los ramos en proceso de "maduración" dentro del mercado asegurador español, donde aún es más conocido un producto equivalente como el aval bancario, a diferencia de otros países de nuestro entorno. Así lo ha asegurado Cristian Mateos, Senior Underwriter & Partner de Iberian Insurance Group.

"En Italia, por ejemplo, un 80% de personas conoce el ramo de Caución, mientras que en España ese porcentaje es solo del 20%. Sigue siendo, pues, un gran desconocido en nuestro país", ha concretado Mateos.



Puesto que el ramo de Caución está directamente ligado al contexto económico que vive el país y sujeto a los posibles cambios cíclicos que puedan ocurrir, las agencias de suscripción como Iberian deben adaptarse, según explica Mateos, "innovando en productos emergentes y solucionando necesidades de clientes o brokers cuando las situaciones cambian".



El Campus Allianz lanza

nuevos seminarios centrados en la mediación

El nuevo programa de seminarios Campus Allianz 2018 renueva su oferta con un plan centrado en temas de actualidad enfocado a la mediación y con alto grado de aplicación en el día a día.

La oferta de seminarios, de una duración que oscila entre 12 y 16 horas, aborda en esta edición aspectos como las finanzas para vendedores, que facilita una sólida base de conocimientos financieros y ahonda en aspectos como el impacto en el ahorrador de la inflación y los tipos de interés o el cálculo del patrimonio neto familiar.

El asesoramiento financiero relacional, en el que se trabaja la generación de herramientas de comunicación eficaces, que potencien la seguridad a la hora de exponer productos financieros será el foco del segundo encuentro. Por su lado, generar habilidades comunicativas que favorezcan el impacto en la efectividad de las presentaciones a través de presentaciones comerciales efectivas es el objetivo de otro de los Seminarios del Campus Allianz 2018.

El entorno digital es el marco en el que se desarrollará el cuarto seminario que bajo el título "No soy un robot" mostrará cómo despertar emociones en un contexto digital. Se fomentará una mejor gestión comercial y experiencia de cliente a través de la relación en canales digitales al potenciar las habilidades comunicativas y los criterios de actitud digital en la mensajería vía Whatsapp y vídeollamadas, entre otros.

Por otro lado, Allianz Seguros y Amovens han firmado un acuer-



do para ofrecer un seguro para los viajes compartidos que se reserven a través de la plataforma online de la compañía de movilidad colaborativa, sin coste adicional para el conductor ni los pasajeros. El seguro garantiza la llegada a destino de todos los pasajeros, cubre la asistencia en carretera, reembolso del envío de los objetos perdidos y asesoramiento por cancelación del trayecto y multas de tráfico, entre otros.

La solución aseguradora de Amovens, diseñada por Allianz para los viajes compartidos, contempla un amplio espectro de eventualidades que pueden llegar a producirse en los desplazamientos por carretera y en ellas se incluye la reparación in situ o traslado al taller más cercano, además del desplazamiento del conductor del vehículo al taller para la recuperación del vehículo reparado.



Markel ofrece un servicio gratuito de compliance penal a sus

corredores

Markel España, ha
desarrollado junto con
IDBO Consultants,
consultora internacional
especializada en
asesoramiento
empresarial y



cumplimiento normativo, un servicio (e-Compliance) de diagnóstico gratuito en materia de responsabilidad penal corporativa para sus clientes y corredores.

Este servicio permitirá a los clientes corporativos y a las corredurías de seguros que trabajan con Markel conocer de forma gratuita su vulnerabilidad o su grado de exposición en materia de responsabilidad penal corporativa, así como las áreas de mejora detectadas, a través de un mapa personalizado de riesgos de su actividad empresarial y profesional, tras cumplimentar un cuestionario.

Asimismo, se ofrece la opción de contratar un servicio básico o completo de prevención penal con IDBO Consultants, con el fin de adoptar y ejecutar modelos de organización y gestión adecuados, y supervisar el funcionamiento y cumplimiento del modelo de prevención penal implantado, con unas tarifas exclusivas por ser cliente de Markel.

Jaime Romero, director técnico de Markel International España, ha comentado que "el lanzamiento de este servicio nos permite complementar nuestra oferta de seguros con una herramienta de diagnóstico en materia de responsabilidad penal corporativa que hemos desarrollado en exclusiva para nuestros clientes y corredores".

Por otro lado, la aseguradora y la correduría Brokers 88, aseguradores de RC Profesional del colectivo de profesionales de psicólogos, han colaborado en la XXV noche de la Psicología de Madrid del Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid. Ambos aseguran la Responsabilidad Civil Profesional de este colectivo.

Active Seguros, dentro de su Asistencia Active, y en colaboración con Sosmatic, ha incluido servicios de ciberprotección, ciberriesgos y ciberseguridad, que engloba un sistema de geolocalización.

Active Seguros incluye servicio de geolocalización en su Asistencia Active

El servicio incluye soporte técnico para ayudarle a proteger su dispositivo Android o iOS (Apple); demostración de la geolocalización del aparato y medidas que puede tomar; servicio 24×7 para encontrar su dispositivo, y bloquearlo o borrar la información; y soluciones particulares para portátiles y equipos de sobremesa.



International SOS se une a la campaña "Viaja informado, viaja seguro"

International SOS (en España, SOS Seguros y Reaseguros, S.A.) apoya la campaña, "Viaja informado, viaja seguro", que el pasado mes de julio lanzó el Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. Esta iniciativa está destinada a los más de 15 millones de españoles que cada año se desplazan al extranjero y a los más de 1,5 millones que residen fuera de nuestro país.

El objetivo de la campaña es ofrecer unas recomendaciones básicas sobre lo que se debe hacer antes de viajar fuera de España, así como durante el viaje, y detallar los servicios que puede y no puede prestar la red de Embajadas y Consulados en el exterior.

International SOS comparte el criterio sobre la importancia de contar con unas buenas garantías de repatriación para volver a casa pronto y en unas condiciones de viaje adecuadas, así como de disponer de una red de recursos sanitarios de calidad de referencia, sobre todo en determinados países con infraestructuras sanitarias de baja calidad.

Por otra parte, International SOS, en colaboración con el Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona, ha impartido una jornada sobre el nuevo Reglamento General de Protección de Datos. José Luis Piñar, abogado, catedrático de Derecho Administrativo y

ex director de la Agencia de Protección de Datos expuso las novedades más relevantes del Reglamento que entró en vigor el pasado 25 de mayo y el impacto que conlleva para la mediación.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha ampliado las garantías para los viajeros, mejorando su seguro de 'Asistencia en Viaje Particulares', con coberturas opcionales y límites económicos configurables que simplifica y mejora la experiencia de sus clientes.

Entre las novedades destaca la ampliación de límites hasta los 120.000

euros, tanto en gastos médicos como en las coberturas de accidentes. Asimismo, se amplían las garantías en gastos de anulación de viaje hasta 3.000 euros y por pérdida de equipajes hasta 2.400 euros. Además, se aplican descuentos de un 10% (entre 10 y 25 asegurados), del 20% (a partir de 26 asegurados) y de un 10% en el caso de ser contratado para la unidad familiar.

Coincidiendo con la época estival, SOS Seguros y Reaseguros ha renovado su página web en la que ofrece a los usuarios un mapa en el que descubrir el nivel de riesgos en materia de salud y seguridad, además de conocer la seguridad en las carreteras a nivel mundial, pudiendo planificar con mayor información, garantías y tranquilidad el destino de vacaciones.

Asimismo, tras los últimos terremotos en la isla de Lombok en Indonesia y recordando los acontecidos en los últimos años en otras zonas turísticas del mundo, la aseguradora ha ofrecido una serie de consejos en caso de viajar a zonas de alto riesgo sísmico.



Premaat aumenta su número de mutualistas y asegurados un 3,7% tras el desarrollo de su canal de corredores

La Asamblea General Ordinaria de mutualistas de **Premaat** ha aprobado las cuentas anuales y el informe de gestión de 2017, primer año que ha entrado a funcionar su canal de corredores. El ejercicio se cierra con unos resultados de 17,48 millones de euros y 40.265 mutualistas y asegurados, un 3,7% más que en el ejercicio anterior.

Premaat ingresó el año pasado por cuotas 39,83 millones de euros y consiguió un resultado neto de sus inversiones financieras de 43,55 millones de euros. El pago de prestaciones ascendió a 47,09 millones de euros, de los que más del 84% se destinaron a jubilación. El total del activo de la mutualidad alcanzaba, a 31 de diciembre, los 1.120 millones de euros, de los que son provisiones de seguro de Vida 936,22 millones.

En el informe que realizó a la Asamblea General el presidente de Premaat, Jesús Manuel González Juez, destacó que la estrategia de apertura activa de la entidad a nuevos públicos, iniciada a finales de 2016, comienza a dar sus frutos. Así, a 31 de diciembre de 2017, los asegurados en seguros colectivos habían crecido un 180% y con ello la cifra global de mutualistas y asegurados, en cualquier

situación, aumentó el pasado ejercicio un 3,7%, hasta los 40.265.

El presidente destacó que la tendencia se ha acelerado en 2018 y que, con cifras provisionales a 1 de junio, en los cinco primeros meses de 2018 ya se han generado 7.120 nuevos asegurados en seguros colectivos. La operación de seguros de XL Catlin en Iberia ha anunciado que Rafael Romero se ha unido al equipo de Líneas Financieras de Madrid como Senior International Financial Lines Underwriter.

XL Catlin en Iberia refuerza su equipo de suscripción de Líneas Financieras

El nombramiento responde al esfuerzo de XL Catlin por reforzar sus crecientes capacidades en Líneas Financieras y por seguir prestando un servicio de suscripción y de atención de primera categoría a los clientes y los corredores de Iberia.

Romero cuenta con 16 años de experiencia en el sector de los seguros. Antes de unirse

a XL Catlin, ha ocupado diferentes puestos en Líneas Financieras en Liberty Specialty Markets, en AIG y previamente trabajó en AON. Es licenciado en Relaciones Industriales por la Universidad de Valladolid.









Más del 60% de las empresas de Transporte y Distribución aumentará su inversión en ciberprotección en 2018

"La Industria española de Transporte y Distribución aumentará sus recursos en materia de ciberseguridad a lo largo de 2018", según se desprende del Informe internacional Hiscox Cyber Readiness Report 2018, que analiza el nivel de ciberpreparación de grandes y pequeñas corporaciones en 5 países: Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, España y Holanda.

Las principales conclusiones del test arrojan datos no muy positivos para España: solo el 9% de las corporaciones son "ciberexpertas", frente al 75% que obtienen la calificación de "cibernovatas", y el 16% que se catalogan como "ciberintermedias". Sin embargo, el sector de Transporte y Distribución está muy por encima de la media nacional: el 30% de las corporaciones son ciberexpertas", frente al 44% de "cibernovatas", y el 26% de "ciberintermedias".

Pese a sus buenos resultados respecto a la media nacional, más de 4 de cada 10 empresas suspendieron el test de Hiscox. Precisamente para combatir su falta de preparación, el informe señala que las compañías españolas de Transporte y Distribución aumentarán sus recursos en ciberseguridad en 2018: 6 de cada 10 (63%) confirma que aumentará su inversión en ciberprotección, y precisamente el mismo porcentaje (63%) afirma que invertirá en nuevas tecnologías.

Además, el 44% contratará expertos en ciberseguridad, casi 1 de cada 3 (30%) apostará por la formación de sus empleados, y el 22% contratará un seguro de ciberseguridad a lo largo de este año.

A nivel general, las empresas españolas son las que mayor número de expertos en ciberseguridad tienen previsto contratar de cara a 2018: 1 de cada 3 (29%) incorporará ciberexpertos en su plantilla, por delante de Gran Bretaña (26%), Estados Unidos (25%), Holanda (25%) y Alemania (24%).

España también destaca por ser el país con un mayor porcentaje de previsión de contratación de seguros de ciberriesgos. Así, 1 de cada 3 empresas españolas (30%) tiene previsto contratarlo a lo largo de este año, frente al 26% de las holandesas, y el 25% de las estadounidenses, alemanas y británicas.

En otro orden de cosas, Mónica Calonje, directora de legal y Siniestros de Hiscox



España, ha sido elegida por la publicación jurídica *The Legal 500* entre las abogadas más influyentes de Iberia, repitiendo el reconocimiento que ya obtuvo en 2016 donde también fue incluida en la lista.



Sanitas adquiere Néctar Seguros de Salud

Sanitas ha llegado a un acuerdo con la Hermandad Nacional de Arquitectos Superiores y Químicos para comprar Néctar Seguros de Salud, la compañía de HNA.

La operación incluye la adquisición de una cartera de 34.000 asegurados y la incorporación de los empleados de Néctar. Este acuerdo supone una muestra más de la apuesta de Sanitas por el ramo

de Salud donde ocupa la segunda posición con una cuota de mercado del 17,6%. Durante el 2017, la compañía incrementó un 5,1% su volumen de primas, gracias en buena parte a sus acuerdos estratégicos de distribución, y la mejora de la experiencia del cliente a través de soluciones digitales.

La operación está sujeta a aprobación por parte de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, y de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.

Por otro lado, la aseguradora apuesta por la calidad de servicio en Tenerife con la apertura de una nueva sede que incrementa la capacidad de gestión de la compañía en la región, con el objetivo de ofrecer un servicio más completo y mejorar la experiencia del cliente en sus trámites presenciales.

Unespa y Cepyme desarrollarán acciones para concienciar a las pymes de la necesidad de prevenir riesgos

Unespa y Cepyme se han aliado para promover la cultura de la prevención y concienciación frente al riesgo entre las pymes, mediante la firma de un convenio de colaboración por el cual se comprometen a poner en marcha iniciativas conjuntas destinadas a concienciar a los empresarios y autónomos españoles sobre la necesidad de proteger sus negocios ante los acontecimientos adversos que puedan ocurrir.



En concreto, Cepyme y Unespa organizarán jornadas e iniciativas que puedan contribuir a mejorar la protección del tejido eco-

nómico español. "Los empresarios y las pymes están expuestos a una gran variedad riesgos. Por eso, es importante que estén concienciados de que existen y de que se pueden prevenir", ha explicado Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa.

Pelayo incrementa un 10% su beneficio neto en el primer semestre

La facturación de **Pelayo** a 30 de junio de 2018, se ha situado en 184,9 millones de euros, con un ligero descenso de un 1,2% respecto a 2017. La cartera total de pólizas es de 1,2 millones. Pero el beneficio neto ha alcanzado los 1,8 millones de euros, lo que supone un aumento de un 10,1% sobre los 1,6 del ejercicio anterior.

La mutua mantiene un excelente nivel de solvencia, situándose 2,9 veces por encima de la cuantía de solvencia exigida. El capital disponible se ha situado en 378,2 millones de euros.

La facturación de Autos, la más importante para Pelayo, fue en el primer semestre de 153,3 millones de euros, con un ligero descenso de un 1,9% y la cartera de este ramo ha alcanzado las 874.189 pólizas.

El ratio de siniestralidad se ha situado en un 69%, con un ligero descenso frente al 72,6% a la misma fecha del pasado año.

Con todo ello, el beneficio neto ha alcanzado los 1,8 millones de euros, lo que supone un aumento de un 10,1% sobre los 1,6 del ejercicio anterior. Desde la mutua se afirma que "este incremento es muestra del buen comportamiento de la política de selección hacia mejores riesgos y del ajuste de los gastos durante el ejercicio".

Agropelayo, sociedad de negocio agrario de la que Pelayo es socio al 50% con Agromutua, se ha situado como uno de los líderes



del sector agrario y en este segundo semestre ha incrementado su facturación un 12,7%.

Para el ejercicio 2018 los objetivos estratégicos prioritarios se enfocan en la fidelización y el incremento del número de pólizas y coberturas por cliente, reforzando la línea de diversificación. Asimismo, se continúa trabajando para mejorar el margen técnico en todos los productos, reduciendo gastos para conseguir ganar en competitividad.

En otro orden de cosas, Emma Ruiz de Azcaráte se ha incorporado a Pelayo como nueva directora de Marketing, para avanzar en aspectos claves como el posicionamiento de marca y el marketing digital. Es licenciada en Administración y Dirección de Empresas (Icade-E2), Máster en Dirección de Marketing por ESIC, Digital Business Executive Program por ISDI Digital School y cuenta con la Certificación en Customer Experience por la asociación DEC.



Previsora General supera los 19 millones de euros de volumen de cartera

Previsora General superó en 2017 las 430.000 personas aseguradas, con más de 38.000 mutualistas y un volumen de cartera de más de



19 millones de euros. Así se dio a conocer durante la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Mutualistas.

A lo largo de la Asamblea se hizo un repaso a la política general de la entidad y se analizaron las magnitudes económicas y financieras más relevantes. Se destacó la generación de un excedente positivo y la mejora de la solvencia de la entidad.

Por otro lado, la entidad ha puesto en marcha una prueba piloto con una selección de mediadores de toda España, que colaboran con la mutualidad, para implemen-

tar la firma digital en la documentación asociada a la emisión de nuevas pólizas.

Por último comentar que el V simposio anual de Previsora General en el Colegio de Mediadores de Murcia ofreció 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.

En la segunda parte de la jornada, Mar Rodríguez y Mónica Gassó, socias fundadoras de Sigmma, impartieron un taller motivacional titulado 'Como Entender y atraer a mi cliente', donde se mostraron pautas sencillas para realizar cambios en la comunicación con los clientes con el fin de aumentar las ventas.

Ebroker, en su compromiso de mantener la excelencia en materia de



seguridad de la información, ha recibido de parte de Aenor, entidad española de normalización, la certificación ISO/IEC 27001:2014 de su Sistema de Gestión de Seguridad de la Información (SGSI).

Ebroker renueva la certificación ISO/IEC 27001 de su SGSI

Ebroker ha mantenido desde el año 2009 esta certificación de la norma ISO/IEC 27001:2014, la cual ratifica actividades como las relacionadas con el alojamiento de bases de datos y servicios de intercambio y envío de información en la infraestructura tecnológica del Ebroker Center.

Por otro lado, la compañía ha integrado a Telefónica Seguros en su marketplace, por lo que los corredores usuarios tendrán a su alcance la posibilidad de comercializar un nuevo seguro contra ciberriesgos.

El nuevo producto, disponible a partir de septiembre en Ebroker Store bajo la marca Cyberway, estará orientado a la protección de autónomos y pymes frente a los riesgos emergentes en la nueva sociedad digital y la ciberdelincuencia.

Cada español gastó 1.358 euros en seguros en 2017

En 2017, cada español gastó una media de 1.357,8 euros en seguros, un cifra ligeramente inferior a la del ejercicio anterior (1.370,6 euros), según se desprende del informe El mercado español de seguros en 2017 del Servicio de Estudios de Mapfre, publicado por Fundación Mapfre.

El mayor gasto correspondió a seguros de No Vida, a los que se destinaron una media de 26 euros más por persona, hasta los 728,1 euros (motivado entre otras razones por la obligatoriedad del seguro de Autos), mientras que los seguros de Vida acapararon 629,7 euros por persona (frente a los 668,6 euros en 2016).

Madrid (con 1.607 euros por persona) Cataluña (1.494 euros), Navarra (1.485 euros) y Aragón (1.382 euros) son las cuatro comunidades autónomas que están por encima de la media en gasto en productos aseguradores. En el extremo opuesto se sitúan Ceuta y Melilla (con 658 euros por persona), Canarias (754 euros), Murcia (798 euros) y Extremadura (810 euros), que son en las que el gasto en seguros por habitante es menor.

La industria aseguradora española ingresó un total de 63.410 millones de euros en el ejercicio 2017, un 0,7% menos que el año anterior, y representa el 5,45% del Producto Interior Bruto (PIB) –frente al 5,71% registrado en 2016 cuando alcanzó su máximo histórico-. En el mercado internacional,

España ocupa el puesto 15 en el ranking de la industria aseguradora.

El descenso de primas en el año 2017 en España se debe básicamente a la caída de los seguros de Vida (-5,6%), fuertemente condicionados por los bajos tipos de interés. Este descenso se compensó, en parte, con

el incremento del 4% de los seguros de No Vida (que llevan creciendo cuatro años consecutivos), cuyas primas ascendieron a 34.003 millones de euros, gracias a la recuperación de la actividad económica y a la mayor capacidad de consumo de empresas y hogares.





Íñigo Soto sustituirá a José María Paagman al frente de Helvetia España

Iñigo Soto, hasta ahora director general adjunto y con más de 27 años en **Helvetia España**, economista

y actuario, ha sido nombrado por el Consejo de Administración como nuevo director general de Helvetia Seguros, a partir del próximo 1 de enero de 2019. El Consejo de Administración de Helvetia Seguros, en su última reunión, ha aceptado la petición de José María Paagman de dar un paso a un lado después de 30 años en la entidad. Ahora seguirá vinculado a la entidad, asumiendo el nuevo cargo de director de Relaciones Institucionales.

Soto es licenciado en Ciencias Económicas y actuario por la Universidad Complutense de Madrid, y durante casi toda su vida laboral ha estado vinculado al mundo del seguro y al Grupo Helvetia, al que se incorporó en noviembre de 1991 en la entonces Previsión Española.

Por otra parte, los clientes de la aseguradora ya tienen la posibilidad de contratar su seguro de Autos a través de Internet. La compañía ha incorporado a su página web (y próximamente estará disponible en las de sus mediadores) un tarificador online para que los usuarios puedan calcular y contratar, desde cualquier lugar y en cualquier momento, el seguro que mejor se adapte a sus necesidades y a las de su vehículo.

76

Patricia Puerta ha sido nombrada directora de Suscripción de QBE España. Su misión será la de desarrollar un marco global de estándares, autoridad, y estructura en la disciplina de suscripción de la sucursal, que esté alineada con la estrategia de riesgo de QBE España.

Patricia Puerta, nueva directora de Suscripción de QBE España

Puerta se incorporó a QBE en septiembre de 2015 como directora de Responsabilidad Civil. En su etapa anterior en Catlin ocupó la posición de Liability Senior Underwriter.

Por otro lado, Juan Ignacio Carro ha sido nombrado Market Management Executive para Europa. Desde su nuevo cargo, continuará desarrollando sus responsabilidades como director de Mercado para España y asumirá sus nuevas funciones en la estrategia y coordinación de Distribución de productos de QBE en Europa Continental, así como en el desarrollo de una práctica sólida de Market Management en Europa. Carro se incorporó a QBE en 2007.

Asimismo, la entidad ha incorporado a Luis Alonso a su equipo de Responsabilidad Civil Profesional como Suscriptor de Ciberriesgos.



CNP Partners nombra a Daniel Alonso Guerro

director comercial del Canal Financiero



CNP Partners, filial española del grupo CNP Assurances ha incorporado a Daniel Alonso Guerro como director comercial de su Canal Financiero.

Alonso ocupará el cargo desempeñado con anterioridad por Philippe Baus, quien ha iniciado una nueva

etapa profesional en CNP Assurances en Francia.

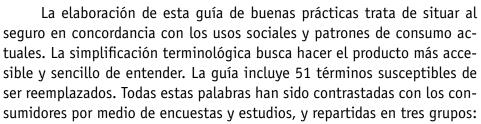
Alonso es licenciado en Ciencias Políticas y de la Administración por la Universidad Complutense de Madrid y con amplia formación en mercados financieros y de seguros, cuenta con una trayectoria profesional de más de 20 años (desde 1997) en puestos de responsabilidad en banca privada, personal y upper retail, banca institucional de gestión de activos y consultoría de negocio, tanto en entidades nacionales como internacionales.

Enrique Durán, director de desarrollo de negocio de CNP Partners, ha destacado que de esta forma, "mejoraremos el servicio prestado a nuestros distribuidores, un aspecto clave en nuestra estrategia".

Unespa lanza una guía para simplificar

el lenguaje del seguro

La Asociación Empresarial del Seguro (Unespa) ha publicado una guía para lograr que las palabras que se utilizan en el documento de información de los seguros No Vida sean más sencillas. Los términos jurídicos y la jerga profesional hacen que los productos aseguradores resulten, en ocasiones, difíciles de comprender por parte del público general.



- Términos técnicos que presentan una mayor complejidad y que, por lo tanto, se considera conveniente no utilizar. En su lugar, se explicará su significado con un lenguaje más accesible.
- Términos técnicos empleados por el seguro que pueden reemplazarse fácilmente por palabras cotidianas o expresiones más familiares.
- Términos técnicos que se propone sustituir por una breve descripción al no haberse encontrado una palabra alternativa en el lenguaje común.

Aunque la adhesión a la guía es voluntaria, el documento ha sido suscrito en el momento de su lanzamiento por 38 aseguradoras pertenecientes a Unespa. Estas compañías, juntas, representan un 55,17% del negocio asegurador. La adhesión se encuentra abierta, de tal forma que más compañías podrán sumarse en el futuro.





Generali cambia su estructura organizativa

El Consejo de Administración de **Generali** ha aprobado su nueva estructura organizativa desde el 1 de septiembre. El objetivo es incrementar la capacidad para abordar la optimización financiera, el crecimiento rentable y la innovación y transformación del modelo de negocio.

Con esta perspectiva, algunas responsabilidades en la estructura organizativa son objeto de nueva definición.

En lo concerniente a las compañías operativas y a las regiones (Asia, Americas & Southern Europe, España y Suiza) el Grupo ha creado la nue-



va posición de CEO International que reportará directamente al Group CEO. Esta posición será asignada a Jaime Anchústegui.



MGS Seguros ha puesto a disposición de sus clientes el nuevo sistema de firma digital para todas sus pólizas desde cualquier dispositivo electrónico (ordenador, tablet o teléfono móvil) en cualquier horario y lugar, de forma que ya no necesitarán desplazarse ni estarán supeditados a horarios para formalizar el contrato de seguro.

Los clientes de MGS Seguros podrán firmar sus pólizas de modo digital

De esta forma, tanto los clientes como los mediadores de MGS Seguros ganan en autonomía, eficacia y agilidad en sus gestiones diarias. La digitalización de todo el proceso de formalización de pólizas supone, además, una reducción de costes y tiempo de gestión a la entidad.

Por otra parte, su aplicación para móviles y tabletas sigue encabezando el ranking de presencia en Internet de aseguradoras que elabora Innovación Aseguradora. Así, MGS App revalida un año más el título de mejor app del sector asegurador, que ostenta desde febrero de 2016. Entre las utilidades de MGS App destaca Auto Guardián, un dispositivo de detección automática de accidentes, que pone en contacto al conductor con los servicios de asistencia en carretera, incluso cuando este no puede contestar.

En otro orden de cosas, MGS Seguros ha resultado de nuevo, por tercer año consecutivo, la ganadora del concurso público de la póliza. Por lo tanto, protegerá los 128 vehículos del consistorio gallego en una operación que supera los 50.000 euros anuales. El contrato cubrirá, entre otras cosas, daños por impacto con animales.

Berkley incluye en sus pólizas de accidentes la cobertura de asistencia en viaje

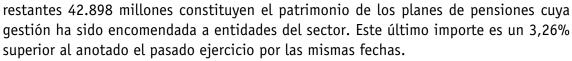
Berkley incluye la cobertura de asistencia en viaje por accidentes en todas sus pólizas de accidentes, las de cartera y las de nueva producción. Además, ofrece la opción de contratar la cobertura de asistencia en viaje por enfermedad si el cliente así lo desea. Esta cobertura viene respaldada por la empresa ERV.



Las rentas vitalicias aseguradas ganan terreno como sistema de previsión complementario. A cierre del pasado junio, 22.144 personas mayores de 65 años transformaron el dinero logrado con la venta de algún elemento patrimonial (por ejemplo, una segunda vivienda, fondos de inversión, acciones, etc.) en una fuente garantizada de ingresos de por vida. Estas rentas vitalicias acumulan un volumen de ahorro bajo gestión de 1.977 millones de euros.

Casi 22.200 personas transforman su patrimonio en rentas vitalicias

Los datos recopilados por ICEA muestran cómo, al acabar el primer semestre, las aseguradoras velaban por 229.397 millones de euros de sus clientes, tras anotar un incremento interanual del 2,69%. De esa cantidad, 186.499 millones corresponden a productos de seguro, un 2,55% más. Los



Las rentas vitalicias y temporales constituyen el producto más relevante en términos de ahorro gestionado. Acumulan unas provisiones técnicas de 88.058 millones de euros, un 1,62% más que un año atrás. Por otra parte, destaca la pujanza de seguros individuales de ahorro a largo plazo (Sialp). Estas pólizas, popularmente conocidas como Planes de Ahorro 5, movían al acabar el semestre 3.486 millones y crecen un 34,87% con carácter interanual.

La evolución de los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) también es llamativa. Estos seguros alcanzan a cierre de junio los 12.804 millones y registran un crecimiento interanual del 12,84%. Mientras, los capitales diferidos anotan un alza del 1,35% y acumulan 49.020 millones de euros.





Arag resuelve las dudas legales de los viajeros en las vacaciones

Arag ha puesto en marcha la campaña "Vacaciones sin dudas", en la que los abogados de la entidad resuelven las dudas legales sobre cualquier problema durante sus vacaciones de verano.



Durante los meses de verano, las consultas más frecuentes se centran en cancelaciones, retrasos y pérdida de equipajes. De hecho, en caso de cancelaciones de vuelos se aconseja reclamar a la aerolínea y recuerdan que los pasajeros tienen derecho a recibir información, asistencia y al reembolso del billete o a una alternativa que le permita llegar a destino a la mayor brevedad, además de obtener una compensación económi-

ca, salvo en caso de circunstancias extraordinarias.

En temas de hoteles, las preguntas se centran en cómo actuar si se quiere cancelar una reserva o si le cancelan una reserva ya confirmada, según datos de la compañía de Defensa Jurídica.

En alquileres turísticos, desde el punto de vista de consumo, las consultas están vinculadas en cómo actuar si no se corresponde el alojamiento con la oferta reservada y también, a nivel fiscal, en cómo tributa la renta recibida por este tipo de alquiler.

Por otro lado, Arag vuelve a encabezar, por tercera ocasión consecutiva, el ranking de presencia en Internet de aseguradoras de Innovación Aseguradora. La aseguradora se ha impuesto, con un total de 82,54 puntos, a Mapfre y Generali. Ambas entidades logran remontar dos posiciones para acceder al podio de esta edición del ranking.



Las reuniones 'Back to Basics' de Liberty Seguros se enfocan a la diversificación de los mediadores

Liberty Seguros ha culminado su ciclo de 25 jornadas para mediadores de 'Back to Basics', que pretende apoyar a estos profesionales en su crecimiento y en la implementación de novedades clave para el sector, así como en su negocio: servicios, estrategia, iniciativas, experiencia de cliente y oferta para 2018.

'Back to Basics' busca además incrementar el apoyo de la aseguradora a los mediadores y fomentar una comunicación bidireccional para conocer de primera mano la valoración que tienen de la aseguradora en los momentos clave para ellos.

Este ciclo de jornadas se ha centrado en las novedades de las estrategias de diversos y Vida de la aseguradora. Se ha hablado del nuevo producto de Comunidades, Línea Comercial, o las novedades en Vida.

Por otro lado, Liberty Seguros ha invitado a algunos de sus mediadores a visitar su Centro de Servicio de Barcelona y se les ha explicado el marco de la misión de la organización.



Zurich lanza un programa para formar a corredores especialistas en empresas que operan a nivel internacional

Zurich Seguros ha anunciado el lanzamiento de la Zurich Broker Academy, un proyecto con programas internacionales para corredores especialistas en empresas. La iniciativa se está llevando a cabo en varios países y España el primero de ellos.

Zurich quiere fortalecer el posicionamiento con el cliente de aquellas compañías que operan más allá de sus fronteras, ayudando a los corredores a comprender los riesgos, gestionar las pólizas y atender las necesidades del cliente.

Por otro lado, la aseguradora ha lanzado al mercado una nueva generación de seguros bajo la marca Klinc by Zurich. Se trata de seguros "on demand", los primeros que Grupo Zurich ha desarrollado a nivel mundial, adaptados al estilo de vida digital de las personas.

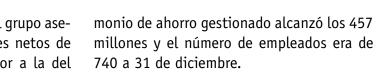
Su lanzamiento al mercado incluye, en esta primera fase, el

aseguramiento de tres tipos de dispositivos electrónicos: móviles, tabletas y portátiles, pero en los próximos meses se irán ampliando categorías, para llegar con el tiempo a los productos más tradicionales, como Auto y Hogar.

Esta nueva generación de seguros permite al usuario tomar el control sobre sus pólizas y gestionarlas directamente a través de su móvil. En la app de Klinc se escoge además qué gueremos asegurar y la forma de pago, y se accede a las opciones para abrir un siniestro y seguir su estado hasta su resolución.

El Grupo ACM España crece un 3% en 2017

El Grupo ACM España obtuvo una facturación el año pasado de 430 millones de euros, un 3% más que el ejercicio anterior. De ese montante, 325 proceden de productos de riesgo (principalmente seguros de Auto, Hogar, Salud, Vida y Accidentes) y 105 de productos de ahorro y pensiones.



Por otro lado, las compañías del Grupo

han obtenido el sello EthSI, que certifica el cumplimiento de criterios de orientación ética, solidaridad y responsabilidad social, tanto en la gestión como en los seguros.



El resultado consolidado del grupo asequrador ascendió a 14,8 millones netos de impuestos, cifra un 10% superior a la del ejercicio anterior (13,4 millones). El patri-



El 70% de los españoles tiene un seguro

Siete de cada 10 españoles tienen contratado algún seguro, al que destinan una media de 1.628 euros al año. Un importe que se incrementa hasta los 2.900 euros en el caso de los mayores de 50 años que viven en familia, frente a los 655 euros que pagan los menores de 30 años que están solteros. Así se desprende del estudio **Fintonic** "Mercado de los seguros en España 2018".

Este informe pone de manifiesto que a medida que aumenta la edad, se incrementa tanto la penetración como el número de pólizas contratadas. En concreto, sólo el 50% de los menores de 30 años posee algún tipo de seguro, con una media de 1,3 pólizas por cliente, siendo los seguros más demandados en este segmento los de automóvil y moto. Esta cifra aumenta hasta el 77% en el caso de los españoles con edades comprendidas entre los 31 y 40 años, quienes ostentan de media 2,8 seguros; y hasta el 83% en aquellos entre los 41 y 50 años, con una media de 3,9 pólizas

contratadas, destacando las de automóvil, hogar y vida.

Asimismo, el estudio revela que la contratación de este tipo de productos es más común entre quienes viven en familia. De hecho, el 94% de las parejas con hijos cuenta al menos con una póliza, frente al 74% de las parejas sin hijos y el 60% de aquellos que se encuentran solteros. Lo mismo ocurre con el número de seguros suscritos por unidad familiar. Las parejas sin hijos cuentan con 2,6 pólizas de media; mientras que, en el caso de las familias con hijos, aumenta hasta los 4,6 seguros.

Cigna España nombra a Aida Sastre nueva directora de Comunicación y Marketing

Cigna España ha nombrado a Aida Sastre como nueva Chief Marketing Officer.

En su nueva etapa, Sastre pasa a formar parte del comité ejecutivo, encargándose de liderar la estrategia de marketing y abarcando objetivos como el fortalecimiento de la marca, la diferenciación en el desarrollo de producto, la experiencia del cliente y la transformación digital de Cigna en España.

Sastre es licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid, y máster en Marketing y Gestión Comercial por la Universidad Camilo José Cela.







Plus Ultra Seguros fomenta el desarrollo profesional de los mediadores

Espabrok y Plus Ultra Seguros han realizado distintas jornadas de trabajo en las ciudades de Santiago de Compostela y Bilbao para fomentar la formación y desarrollo profesional de los mediadores.

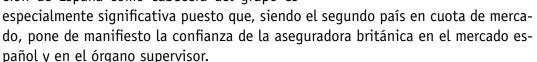
En ambas jornadas Plus Ultra Seguros explicó y dio a conocer los productos específicos que la aseguradora ha diseñado para los clientes de la red de corredurías Espabrok. Además, las jornadas permitieron identificar acciones a realizar en un futuro.

La británica Admiral traslada sus operaciones continentales a España

El Ministerio de Economía y Empresa ha concedido autorización para operar en España a la entidad Admiral Europe Compañía de Seguros, S.A., perteneciente al grupo asegurador británico Admiral.

Admiral solicitó la constitución en España de una entidad que será cabecera del grupo europeo fuera del Reino Unido. En concreto, creará una aseguradora en Madrid (Admiral Europe) y una correduría de seguros en Sevilla (Admiral Intermediary Services).

Es la primera aseguradora de Reino Unido que traslada sus operaciones continentales a España como consecuencia del Brexit. La elección de España como cabecera del grupo es



El grupo Admiral es uno de los principales operadores del seguro de automóviles en el Reino Unido, con unos ingresos totales de cerca de 3.000 millones de libras y tiene presencia en los mercados de seguros de Italia (170 millones de euros de primas), España (73 millones de euros de primas), Francia (66 millones de euros de primas). Tiene también actividad en Estados Unidos.

Hasta ahora, Admiral operaba en España como sucursal de la matriz británica y comercializa seguros de Automóviles a través de la marca Qualitas Auto y de los comparadores Rastreator y Balumba.

Admiral Europe Compañía de Seguros, S.A. tiene intención de iniciar sus operaciones en España a partir de 1 de enero de 2019.





El Grupo Catalana Occidente obtiene un resultado consolidado de 205,8 millones de euros en el primer semestre

El Grupo Catalana Occidente ha cerrado el primer semestre del año con un resultado consolidado de 205,8 millones de euros, lo que representa un aumento del 8,2% respecto al mismo periodo de 2017. Las primas recurrentes se han incrementado un 2,8% y se registra un crecimiento en pólizas en todas las líneas de negocio.

84

El resultado recurrente del negocio tradicional (Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao, NorteHispana Seguros y Previsora Bilbaína) crece un 6,4% hasta los 107 millones de euros, mientras que el volumen total de primas facturadas se mantiene en los 1.347,2 millones de euros. La facturación del negocio tradicional, sin considerar las primas únicas de Vida, se incrementa un 2,2% hasta los 1.174,9 millones de euros, donde destacan el aumento de la facturación en el ramo de Diversos (+5%) y en el de Multirriesgos (+1,5%). Por su parte, el resultado recurrente del seguro de Crédito se sitúa en los 107,6 millones de euros, un 2,5% más en comparación con los seis primeros meses de 2017. El volumen de negocio de esta actividad se incrementa un 3,5% hasta los 979,2 millones de euros. El ratio combinado en el negocio tradicional (No Vida) se sitúa en el 90,2%, lo que supone una mejora de 0,3 puntos porcentuales.



Allianz Partners crea tres nuevos centros de innovación, centrados en Viaje, Salud y Asistencia

Allianz Partners ha abierto tres nuevos centros de innovación, enfocados a Viaje, Salud y Asistencia.

Formados por equipos multidisciplinares, prueban e implementan procesos innovadores, nuevos productos y modelos de negocio, tomando como referencia la experiencia de empresas digitales, startups y socios.

Por otra parte, Allianz Partners ha acordado la adquisición del 100% del capital de Servicios Compartidos Multiasistencia, S.L. (Grupo Multiasistencia), propiedad de fondos de inversión gestionados por Portobello Capital y de accionistas minoritarios. La operación permite ampliar la oferta de servicios para los clientes y ofrece la oportunidad de crecer en el modelo de reparación de siniestros.

La idea es mantener la marca y el modelo de negocio de Multiasistencia independiente del negocio de Allianz Partners para asegurar la neutralidad de su oferta de servicios.

A la espera de las aprobaciones regulatorias, está previsto que la transacción finalice en otoño de 2018.

Exteriores incorpora a las aseguradoras en su campaña "Viaja informado, viaja seguro"

El Ministerio de Asuntos Exteriores ha reforzado este año su campaña anual "Viaja informado, viaja seguro" con una aplicación para móvil que envía a los viajeros mensajes con recomendaciones y avisos específicos del país de destino en tiempo real. La app ha sido elaborada en colaboración con la patronal aseguradora, Unespa, que por primera vez se ha sumado a esta campaña, junto a la de agencias de viaje Fetave.



"Viaja Informado, Viaja Seguro" conciencia a los viajeros sobre la conveniencia de: Inscribirse en el registro de viajeros del Maeuec; Contratar un seguro de Viaje lo más amplio y completo posible para atender los percances que puedan ocurrir; Leer detenidamente las recomendaciones de viaje que publica el Maeuec; Asegurarse de tener la

documentación necesaria para viajar. Es también importante asegurarse de que se llevan las vacunas obligatorias para que se autorice la entrada en el país de destino.

AENA, Policía Nacional y ADIF se unen este año en la tarea de difusión de estos materiales. Asimismo, Unespa, a través de su iniciativa Estamos Seguros, y Fetave han colaborado en la elaboración de la campaña informativa.

Ya está disponible la aplicación móvil "Viaja informado, viaja seguro" en Android y Apple. Esta app envía mensajes push al viajero con recomendaciones y avisos específicos del país de destino en tiempo real, y que permite la consulta offline de las recomendaciones.

Preventiva Seguros ha impartido en el Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona una sesión formativa acerca del seguro de Decesos, titulada 'Desmontando mitos del seguro de Decesos'.

Preventiva Seguros desmonta los mitos del seguro de Decesos

En la sesión, impartida por José María Martín, director comercial y Desarrollo Estratégico de la aseguradora; y por Jorge Grau, adjunto a la Dirección Comercial de la compañía, se mostró a los mediadores la forma de rebatir los "clichés" y los falsos mitos de este tipo de seguros.

A pesar de que el ramo de Decesos vive un momento de auge, muchos mediadores aún encuentran dificultades a la hora de ofrecerlo a sus clientes. Las principales causas son el desconocimiento del ramo y su funcionamiento, así como el hecho de considerarlo un tema tabú, lo que les dificulta a la hora de acometer la venta.



Cyrille Mascarelle da su opinión sobre financiación inmobiliaria



Cyrille Mascarelle, director general de Asefa Seguros, ha participado en la mesa de debate inaugural del Congreso Nacional APCE 2018 que giró en torno a las nuevas oportunidades, acuerdos y desafíos de la financiación inmobiliaria.

Mascarelle analizó el panorama actual en el que "se utiliza el seguro como herramienta de protección de la inversión, dado que permite reducir la volatilidad de cada proyecto no solamente a corto plazo en lo que es el proceso de edificación, sino también a largo plazo a nivel de las exigencias de rentabilidad".

Durante su intervención, Mascarelle advirtió sobre cómo la inseguridad administrativa puede afectar al desarrollo de nuevos proyectos. Además recordó la existencia de ayudas públicas que se deben utilizar y que permiten potenciar el acceso a la primera vi-

vienda o fomentar el alquiler con derecho a compra.

Por otro lado Asefa Seguros y Fundación Asprima han organizado la jornada "Nuevas soluciones aseguradoras: Garantía Trienal de Habitabilidad". La sesión corrió a cargo de Florencio González, director del departamento de Construcción de la aseguradora, que hizo un repaso de lo recogido actualmente en la LOE en materia de responsabilidades y garantías asociadas a los diferentes agentes de la edificación. Posteriormente, presentó la nueva Garantía Trienal de Habitabilidad.

86

Unespa ha constituido un Comité Asesor de Innovación, que emitirá recomendaciones sobre el papel del sector asegurador en la sociedad. El órgano estará compuesto por seis expertos de diversos ámbitos profesionales como la consultoría, los servicios, la biomedicina, la tecnología, la antropología y la educación.

Unespa crea un Comité Asesor de Innovación para analizar el papel del sector en la sociedad

El Comité Asesor de Innovación se reunirá cuatro veces al año y analizarán aquellos aspectos que afectan al seguro y estudiarán ideas sobre cómo encararlos como industria. El comité tendrá capacidad de encargar y coordinar estudios e informes. Igualmente, fomentará el diálogo del sector asegurador con expertos de otras actividades económicas. La finalidad de estos encuentros será

compartir ideas y experiencias entre los miembros del Comité Ejecutivo de Unespa con altos directivos provenientes de otros sectores empresariales.

La primera reunión del comité se celebró el pasado 3 de mayo.

PymeSeguros.com

PORTADA

BOTICIAS

EN PROFUNDIDAD

FINANCIACIÓN

CORREDORES DE SEGUROS

CONOCENOS

Duplicar el comercio electrónico minorista,

objetivo de la UE para 2015

Naticias del sector Revista A fonda Cansalturio Legal

bunkkur

facebook

Linked in



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

Aon alerta sobre los riesgos derivados de la protección de datos

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

Suscribirse gratis a la revista Descargar Nº 10 en PDF

Leer más...



INFORMACIÓN RELEVANTE PARA PYMES Y AUTÓNOMOS

A DIARIO

Accede a las noticias que te interesan en:

WWW.PYMESEGUROS.COM





El Colegio de Asturias reclama ante la justicia el cese de las

cláusulas abusivas en los préstamos hipotecarios

La Administración de Justicia ha admitido a trámite la demanda de juicio verbal presentada por el Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias contra el Banco de Sabadell y el Banco Popular Español, a quienes acusa de prácticas abusivas en la contratación de préstamos hipotecarios. Se reconoce así la legitimación activa del Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias para ejercitar la acción colectiva.



Esta organización colegial, representada por el despacho de abogados dirigido por Marcelino Tamargo, Espacio Legal, ha formulado esta demanda en defensa de los consumidores y usuarios al entender que las condiciones generales de contratación, en las que se impone la contratación de un seguro de Vida y/o amortización de préstamos a prima única financiada y con una aseguradora impuesta, constituyen un flagrante atropello de los derechos e intereses de estos. La Administración de Justicia ha reconocido la legitimación activa del Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias para ejercitar la acción colectiva.

Es la primera vez que un Colegio de Mediadores de Seguros saca adelante una demanda de acción colectiva. Desde la organización colegial, se anima al resto del Colegios provinciales, al Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros y a las asociaciones de consumidores y usuarios a que se sumen a esta demanda colectiva, la primera contra las cláusulas abusivas en los seguros de las hipotecas. Además, el Colegio habilitará una línea de comunicación directa para que todos aquellos que a título personal se consideren perjudicados por esta práctica bancaria puedan comentar su caso e incorporarlo a la causa.

Según se recoge en la demanda, la inserción de estas cláusulas en los préstamos del Banco Popular Español y del Banco de Sabadell, suponen para el usuario los siguientes gastos: la prima única financiada, que por regla general es más alta que la que podría haberse conseguido en otra aseguradora, dada la restricción a la competencia que supone la obligación de concertar el seguro con la aseguradora impuesta por el banco; al financiarse como parte del préstamo hipotecario, el consumidor debe pagar intereses sobre dicho importe durante toda la vida del préstamo; y dado que la financiación de la prima única aumenta el importe del préstamo, se produce un incremento de la base liquidable del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados que aumenta el coste total de la operación en contra de los intereses del prestatario. Estas prácticas abusivas de la contratación bancaria suponen también un perjuicio para las normas de libre competencia que rigen el Mercado Único.

En su demanda, el Colegio de Asturias solicita que se declare la nulidad de la condición general de la contratación introducida en los contratos de préstamo hipotecario formalizados por el Banco de Sabadell y el Banco Popular Español por su carácter abusivo, y se

condene a ambas entidades financieras a eliminar de sus condiciones generales la citada condición general de contratación. Asimismo, la demanda presentada recoge que se condene a las dos a devolver a los usuarios y consumidores afectados el importe de la prima única de los seguros contratados en virtud de la cláusula declarada nula; así como las cantidades que en virtud de la misma se hayan cobra-

do como exceso de intereses de todo tipo en los préstamos hipotecarios con los que se financiaron y cualquier otro gasto que haya derivado de la aplicación de la condición general de la contratación cuya cesación de uso haya sido condenado.

El juicio verbal tendrá lugar el próximo mes de octubre en el Juzgado de lo Mercantil número 3 de Gijón (Asturias).

Los avances en la Ley de Distribución, eje de la última Junta Directiva de Adecose

Adecose, en su Junta Directiva de julio, analizó las observaciones enviadas a la DGSFP consensuadas con otras organizaciones de la mediación a los borradores de Real Decreto de desarrollo del Proyecto de Ley de Distribución de Seguros y de Resolución en materia de formación.

También se informó de la situación del Proyecto de Ley de Distribución de Seguros ya en fase de tramitación parlamentaria y del resultado de la última Asamblea de la Federación Europea Bipar, en la que Juan Ramón Plá fue reelegido presidente entrante.

Asimismo, se hizo referencia a la asistencia de la asociación a la última reunión de colaboradores del Plan de Educación Financiera impulsado por el Banco de España, la CNMV y la DGSFP, al análisis de la documentación que la asociación ha puesto a disposición de los socios para el cumplimiento del Reglamento de protección de datos

de aplicación desde el pasado 25 de mayo, y a la destacada participación de los socios para la realización del Informe de productividad y retribución de las corredurías de seguros de Adecose.

Y se avanzó en la preparación del cuestionario del Barómetro que empezará a enviarse a los socios el próximo mes de octubre, así como en los temas que se abordarán en el próximo Foro Adecose del día 16 de octubre.

Finalmente, se destacaron los avances de la segunda edición del Programa de Desarrollo Directivo Adecose-UEM que se desarrolla paralelamente en dos grupos en Barcelona y en Madrid, compuestos por responsables y directivos de corredurías asociadas y del Estándar de intercambio de información entre entidades aseguradoras y mediadores (EIAC).

Por otro lado, a mediados de junio las corredurías de seguros MDC, de Barcelona, y Zalba-Caldú, de Zaragoza, se incorporaron a Adecose. Tras estas nuevas integraciones, la asociación pasa a contar con 132 empresas entre sus miembros.





La Comisión de Corredores del Colegio de Valencia pone en marcha un grupo de análisis de la competencia

La Comisión de Corredores del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia ha celebrado a primeros de septiembre una reunión de la comisión de trabajo de la competencia con representantes de las asociaciones del sector. Philippe Marugán y César Barrón fueron los anfitriones y a ellos se unieron Martín Julián Rojo, presidente de Aprocose; Diego García, de E2K; Mari Carmen Bautista, de ACS-CV; Jorge Francés, de Espabrok; y Guillermo Arenas, de Quality Brokers.



90

El objetivo de la puesta en marcha de esta subcomisión es, según Philippe Marugán, que "el colegio sea un nexo de unión para trabajar todos a una en pro de la mediación", además de abordar "de primera mano la implicación de nuestros colegiados en la gestión de aquellos asuntos que éstos consideran prioritarios para el ejercicio de la profesión". Este grupo de profesionales se encargará de estudiar cada uno de los canales que son competencia de los corredores de seguros para, posteriormente, poner en común sus trabajos y elaborar unas conclusiones que sean de utilidad para el posicionamiento del colectivo.

Por otra parte, el Colegio de Valencia

quiere participar en el debate que se está produciendo sobre la regulación en el uso de los patinetes eléctricos, poniendo de relieve el papel del seguro para contar con una movilidad segura.

Hay que saber diferenciar la responsabilidad del usuario particular y de la empresa de alquiler. Esta última, debería tener contratado un seguro de Accidentes para los usuarios, de Responsabilidad Civil General de la actividad, porque entre sus cometidos están los de reparar, cargar baterías, etc., y a eso hay que sumar una RC obligatoria de circulación para cada vehículo, ya sea individual o colectivo (flota).

Respecto al usuario particular, y a fal-

ta de que la DGT legisle con mayor precisión, la Responsabilidad Civil familiar daría cobertura frente a terceros y en caso de caída la cobertura no sería tratada de accidente de tráfico. En algunos casos y en ciertas compañías, el seguro de Hogar cubre a los dueños de bicicletas y patinetes que lo han suscrito. Otras compañías ofrecen seguros específicos independientes del hogar.

"Si bien, de momento no es obligatoria la contratación de un seguro, salvo que sea una empresa de alquiler o que se vaya a utilizar para fines económicos lucrativos, sí que es del todo recomendable su contratación dado que empieza a ser bastante habitual su utilización y se están produciendo

accidentes, a veces de consideración", añaden desde el Colegio.

En otro orden de cosas, el Colegio de Valencia ha realizado un curso de profundización de los seguros agrarios impartido por Gonçal Estanyol, ingeniero técnico agrícola, experto en seguros Agrarios, un ramo que está en manos de los mediadores.

En el curso se abordó de manera sintética toda la normativa para que los mediadores puedan asesorar a las personas que necesiten contratar un seguro agrario. Según Estanyol "se suele pensar que es un mercado muy cautivo, pero hemos comprobado que más del 50% de las contrataciones se hace a través de los mediadores profesional de seguros". El problema es que, en opinión del ponente, "las enti-

dades no explican a los mediadores cómo tienen que distribuir estos productos".

Por último, comentar que la cuenta de Twitter del Colegio de Valencia, @mas_seguro, es una de las más influyentes del sector de la mediación, con un número de seguidores superior a los 9,200 usuarios, según el ranking que ha elaborado la aseguradora Mutua de Propietarios.

La mediación se une para remitir observaciones

a la DGSFP en materia de formación

Adecose, Aemes, Aunna Asociación, Fecor y Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros han consensuado un documento de observaciones que han remitido a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) respecto de los borradores de propuesta de Real Decreto de desarrollo del Anteproyecto de Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados en materia de formación y del borrador de propuesta de resolución de la DGSFP en materia de formación.



91

Las cinco organizaciones han valorado positivamente los borradores elaborados por la DGSFP, aunque consideran oportuno presentar propuestas de modificación sobre algunos de los puntos concretos para que la institución valore su incorporación en el próximo texto que se elabore.

En las observaciones, las organizaciones han incidido en que se mantenga el mismo nivel de exigencia que actualmente existe en la formación inicial de acceso a la actividad de mediación de seguros y en que las obligaciones formativas sean equivalentes para los distintos canales de distribución. Todas las propuestas tienen la finalidad de contribuir a fortalecer un sector con un alto grado formativo del que salgan beneficiados los clientes. Las cinco organizaciones han destacado la importancia de coordinar conjuntamente propuestas de esta índole en representación de la mediación de seguros.

Gexbrok Mediación celebra su VI Convención Anual

Más de 70 profesionales de la Red Elite, la red territorial de oficinas de **Gexbrok Mediación**, han participado en la VI Convención Anual que la correduría de seguros, perteneciente al Grupo Gefiscal, ha celebrado en Córdoba.

Los mediadores de seguros, provenientes de Andalucía, Castilla La Mancha, Castilla León, Extremadura, Islas Canarias, Madrid, País Vasco y Comunidad Valenciana, conocieron de la mano del director general de la compañía, José Ángel Benito, la situación de la compañía y los objetivos para el próxi-

mo ejercicio.

Además, el director comercial del Grupo Gefiscal, Francisco Álvarez, trasladó a los asistentes la importancia de la elaboración de planes estratégicos comerciales y de marketing para contribuir al crecimiento empresarial. Por otro lado, responsables de Gexbrok Mediación explicaron a su red de profesionales las mejoras que se implementarán próximamente en el sistema de gestión de la compañía y los productos estratégicos para la captación y fidelización de clientes.





José Ruiz, presidente de Ruiz Re, recibe el premio Mercurio

José Ruiz, fundador y presidente de Ruiz Re, ha sido reconocido con el Premio Mercurio a la Dedicación de la Cámara de Comercio de Lorca y Puerto Lumbreras.

Los Premios Mercurio llevan 36 años reconociendo el esfuerzo y la dedicación de los empresarios y emprendedores de Lorca y Puerto Lumbreras. Cada año, uno de los premios Mercurio, recae en alguien cuya trayectoria empresarial a lo largo de los años ha sido intachable y que es ejemplo para las nuevas generaciones de empresarios. Este año, este reconocimiento es para José Ruiz, presidente de Ruiz Re.

Los premios se entregarán el próximo 19 de octubre en un acto que tendrá lugar en el Teatro Guerra de Lorca.

Espabrok se pone como objetivo tener presencia en todas las provincias españolas

Valladolid, Vitoria, Burgos... son algunas de las provincias a las que se plantea Espabrok llegar con algún socio para que se unan a las 36 provincias de 17 comunidades autónomas en las que está presente. En total, son 81 corredurías que facturan casi 200 millones de euros según datos de la última DEC.

La junta directiva de Espabrok se reunió a finales de julio con los medios de comunicación sectoriales para hacer un balance de este primer semestre del año en el que han sumado 10 nuevas corredurías a su proyecto, destacando presencia en nuevas zonas como Toledo y Tarragona, y reforzando capitales estratégicas como Valencia, donde se han incorporado 4 este año.

Según Luis López Visús, director general de Espabrok, "se consolida la fuerte actividad de incorporaciones con 35 nuevas corredurías desde julio de 2016. En la actualidad Espabrok agrupa a 81 corredurías repartidas en 36 provincias, con presencia en 17 CCAA, intermediando una cifra de negocio próxima a los 200 millones de euros. El número de corredurías crece a pesar de ejecutar el ranking de compromiso red, donde se han depurado 6 corredurías, causando baja por no estar alineadas con la organización".

Uno de los objetivos de este año, según su presidente Silvino Abella, es seguir creciendo de manera selectiva. "Queremos que los socios tenga actitud y ganas de crecer, que no entren a Espabrok solo para sobrevivir. Por eso, nos gustan las corredurías de segunda generación o que tengan clara la continuidad de negocio y que sea de un tamaño medio". Entre las dificultades para crecer, Abella destaca "el nivel de exigencia que tenemos; y el mostrar y demostrar que somos diferentes a las otras agrupaciones".

Entre sus logros figura el diseño, formación e implementación de 9 productos exclusivos para la red Espabrok en Hogar, Comercio, Vida Riesgo, Dependencia, RC general... sobre todo en seguros dirigidos a empresas. Se ha incrementado la actividad del departamento de Empresas en un 58%, con un ratio de conversión del 35% (5 puntos por encima al mismo periodo de 2017). Se destaca sobre todo el incremento del volumen de primas emitidas con un +23% y con un incremento del 86% en cuanto al volumen de pólizas emitidas. De hecho, el 90% de la red actual utiliza regularmente el departamento de Empresas de la correduría mayorista.

La realidad es que se ha dado un impulso a la correduría propia de Espabrok, que ya supera los 4 millones de euros en volumen de primas. Ahora esta correduría da servicio también al cliente final y ya supera los 110.000 euros intermediados.

Además ha puesto en producción 6 campañas de incentivación/ promoción exclusivas para su red y se ha impulsado el programa de formación continua en el entorno webinar realizando 14.

Su foco para los próximos meses está en consolidar todas las iniciativa comenzadas así como abordar otras como la nueva imagen y funcionalidad de su Intranet, la herramienta de gerencia de riesgos como apoyo en el asesoramiento a empresas y la adecuación a los nuevos requerimientos normativos.

NB21 y Tekel celebran su primera convención anual juntos

Bajo el lema "La unión hace la fuerza" NB21 y Tekel, que han creado una sociedad conjunta (NTK21 y Asociados), han celebrado su primera convención anual juntos con el fin de aunar esfuerzos y analizar posibles sinergias.

Antonio Laureda, presidente del consejo de administración de NTK21, fue el encargado de inaugurar el evento. "La unión NB21 - Tekel permite que ambas sociedades afiancemos nuestra posición de liderazgo en el sector, ofreciendo unas magnitudes de gran calado: 60.000 clientes, 105.000 pólizas y más de 40.000.000 euros en primas netas intermediadas". Tras el discurso inaugural tomó la palabra Belén Varela, directora de RH Positivo y autora entre otros del libro "La rebelión de las moscas", quien con su ponencia "La ley del 50% y otras leyes para el éxito profesional", fue desgranando actitudes que todo profesional debería aplicar en su entorno laboral e incluso personal para generar empatía y positividad en todos los que le rodean.

Posteriormente, se celebró una mesa redonda bajo el título "Un repaso al sector", en la cual participaron Rafael Calderón (director Canal Corredores de Reale), Antonio Jiménez (director canal corredores de AXA), Juan Carlos Delgado (director Territorial Norte de Plus Ultra), Vicente Fuertes (entonces director comercial de Pelayo), Alexander Bilbao (director comercial de Surne) y José Luis Calderón (director general de Santalucía Vida y Pensiones). El moderador de la misma fue José Antonio Buzón, socio de Grupo Tekel, quien lideró un debate en el cual se habló de los últimos cambios legislativos que afectan al sector (RGPD y normativa de distribución), la innovación tecnológica (revolución) que está viviendo el sector asegurador, así como de diversos temas relativos a la evolución del propio negocio y del sector.



Unit Seguros integra a la correduría Marcoseg Brokers

La correduría Marcoseg Brokers, ubicada en Moncada (Valencia) ha formalizado la integración de su cartera en **Unit Seguros**. Con esta incorporación, el número de sucursales llega a un total de 24 en el territorio nacional.

"Marcoseg Brokers se ha centrado todos estos años en conseguir un objetivo: pertenecer a un grupo con el que remar juntos en la misma dirección y darle un valor añadido a la correduría, un fin que llega con la firma de integración con Unit Seguros", ha reconocido Juan Antonio Marco, director de Marcoseg Brokers.

ón

La XVII edición del "Quieres saber" de Aprocose pone de relieve el valor del EIAC

La XVII edición del "Quieres saber" de Aprocose, celebrada en el salón de actos del Colegio Profesional de Mediadores de Seguros de Valencia, ha analizado las ventajas e implantación del estándar EIAC.



David Salinas, vicepresidente del Consejo General, fue el encargado de conducir el debate y de realizar una primera aproximación a lo que significa EIAC, del que destacó que "es necesario para las entidades, pero vital para los mediadores", para lograr así una efectiva reducción de costes y avanzar en procesos de valor. Otro de los argumentos que aportó fue que EIAC "contribuirá a hacer crecer el negocio" de los mediadores profesionales.

Pedro Torres, director de Conectividad de Plus Ultra, explicó qué es y qué no es EIAC, y advirtió que "los datos de EIAC deben ir acompañados de la experiencia de los mediadores para ayudarles a tomar mejores decisiones". Esas dos variables, argumentó, ayudan al corredor a tomar mejores decisiones. Por su parte Rafael Calderón, director del canal Corredores de Reale, pronosticó un gran crecimiento en el uso de EIAC tras el gran impulso al proyecto que el grupo de entidades implicadas ha dado este año. En este sentido, destacó que en apenas unos meses se ha producido un gran incremento en el número de corredores que han implementado el estándar. Calderón, asimismo, animó a "usar EIAC y a ser críticos" para mejorarlo.

Fermín Riaño, director del canal Corredores de Generali, enfatizó la apuesta de su entidad por el desarrollo del estándar, señalando que "nuestro deber como compañía es convencer a los corredores de que EIAC es bueno para ellos". Antonio Jiménez, director del canal Corredores de AXA, fue contundente al señalar que com-

pañías y corredores deben tomar las riendas del desarrollo del estándar, añadiendo que "las compañías estamos en estado de absoluta irreversibilidad" por lo que respecta a la implementación.

Martín Julián Rojo, presidente de Aprocose, explicó que la celebración del evento formativo en el Colegio de Valencia responde a la "muestra del compromiso de Aprocose" con la unidad de acción de la mediación, algo en lo que también insistió la presidenta del Colegio de Valencia, Mónica Herrera.

Por otra parte, <u>AXA</u> ha reconocido a la asociación Aprocose su gran interés por elevar el nivel profesional de los corredores. En palabras de Fernando Calvin, director de la Territorial Levante Baleares de la aseguradora "una labor orientada principalmente a las corredurías de Levante que acaba beneficiando al sector en general. La actividad de Aprocose es un ejemplo destacado de su preocupación por impulsar la formación del corredor y de sus colaboradores".

En el mismo acto, Maciste Argente, socio de Aprocose y actual presidente de Fecor, entregó a Luis Sáez de Jauregui, director de Distribución y Ventas de AXA, una cerámica tradicional valenciana que representa las paradas de postas. En palabras de Argente: "El grabado simboliza la importancia de los caminos para acercar a las personas. De esta forma se quiso reconocer el apoyo de Sáez de Jáuregui a la figura del corredor y a la labor social que realiza la mediación profesional independiente".

Los colegiados coruñeses se forman en protocolos de comunicación

El Colegio de Mediadores de Seguros de la Coruña ha celebrado una jornada sobre protocolos de comunicación,



en la que el politólogo y máster en Medios de Comunicación Juan Oliver explicó cómo comunicarse con clientes y otras partes interesadas en función de las necesidades y del medio. El Colegio también ha acogido el último taller correspondiente al proyecto de formación práctica de siniestros, que fue desarrollado por el tramitador de autos de Allianz Antonio Muiño. La cuarta convocatoria de esta actividad formativa finalizará este año con dos módulos complementarios: Siniestros de Construcción, con el director técnico de Asefa, Daniel Agut e Isabel de Jorge Aguinaga, directora de la delegación Norte; y Siniestros de Salud, con Carlos López, director de sucursal de DKV.

En la jornada conducida por Asefa se presentaron las garantías de habitabilidad que ya se pueden comercializar incorporadas al seguro Decenal de Daños. Asimismo, se analizaron las coberturas específicas de construcción.

March JLT se une a Igrea en la mejora de la gestión de siniestros

March JLT se ha adherido a la reciente propuesta elaborada por Igrea (Iniciativa Gerentes de Riesgo Españoles Asociados) para la mejora del procedimiento de gestión de siniestros.

Con la adhesión a esta iniciativa, March JLT refuerza su compromiso con la excelencia en el servicio al cliente durante el ciclo de vida de los siniestros, con el fin de obtener su rápida y óptima resolución. Asimismo, pone de manifiesto que para la compañía la gestión de siniestros es una parte fundamental e indispensable de su negocio y del servicio que ofrece.

En concreto, March JLT muestra su compromiso con Igrea en dos líneas de actuación:

- 1. Pronunciamiento de la cobertura en un plazo no superior a 30 días desde la declaración del siniestro y al pago a cuenta en un plazo máximo de 60 días desde el reconocimiento de la cobertura.
- 2. Fomentar que la relación de los agentes



intervinientes en la gestión del siniestro se base en los principios de compromiso y transparencia, actuando en consecuencia en todas las etapas del siniestro.

ón

El Colegio de Zaragoza consigue mejorar las condiciones de una póliza de jubilación en el rescate

Gracias al asesoramiento de la Comisión de Vigilancia de Mercado y del gabinete jurídico del Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza y Teruel se han podido mejorar las condiciones de una póliza de jubilación, a la hora de su rescate.



El cliente afectado firmó en el año 1996 una póliza de jubilación con una entidad bancaria, con un alto interés, y a la hora de cobrarla en 2018, llegado el momento de su jubilación, el banco ha querido modificarle las condiciones bajándole el interés y, por tanto, la cantidad a cobrar.

Gracias al asesoramiento de su mediador, han podido recurrir al gabinete jurídico del Colegio de Mediadores, y negociar con la entidad bancaria satisfactoriamente.

"La entidad les daba un argumento complejo e imposible de entender, demasiado técnico, para impedirles reclamar el porcentaje que les correspondía. A través de su mediador, y gracias a nuestro asesoramiento, han podido recuperar gran parte del dinero", ha explicado José Antonio Ponzán, miembro de la Comisión de Vigilancia de Mercado. Esta acción se suma a las iniciativas encabezadas por el Colegio contra las prácticas poco éticas de algunas entidades de bancaseguros.

Precisamente en línea a su lucha contra las malas prácticas bancarias, a mediados de julio, el Colegio comunicó que iba a poner su gabinete jurídico a disposición de cualquier cliente de un mediador colegiado que se haya visto afectado por las cláusulas abusivas que algunas entidades bancarias establecen en sus seguros vinculados a préstamos hipotecarios.

Es una práctica habitual de algunas entidades imponer seguros con una prima única para varias anualidades en los seguros hipotecarios, que además resulta más cara de lo que se podría haber conseguido de otra aseguradora, además de que esa prima aumenta el importe del préstamo con el fin de que el cliente no perciba correctamente dicho pago. Existen también otras cláusulas impuestas por los bancos que vulneran los derechos del consumidor en materia de seguros.

Por todas estas acciones, el medio digital Rankia, dedicada a la bolsa, recomienda los servicios del Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza y Teruel para defenderse de las prácticas negligentes de la bancaseguros.

En otro orden de cosas, el Colegio de Zaragoza y Teruel ha señalado que condena las malas prácticas de los responsables de la Operación Diluvio y ha querido destacar que ninguno de sus miembros se encuentra entre los sesenta implicados.

El macrocaso acusa a seis decenas de personas de estafar casi dos millones de euros a varias aseguradoras entre 2005 y 2012. Los cabecillas de la trama, los peritos Eduardo Pérez y Antonio Bernal, proporcionaban a las compañías afectadas informes de siniestros falsos.

Por otro lado, el colegio ha presentado su nueva web ante sus colegiados. En ella se puede encontrar apoyo comercial y de marketing para los negocios y contenido formativo.



E2K modifica sus estatutos para ampliar su objeto social

E2K ha celebrado su Junta General en la que los accionistas respaldaron tanto el balance de gestión como sus cuentas. Además, se dio el visto bueno a la modificación de estatutos para ampliar

el objeto social a actividades de formación y de certificación digital en el ámbito de la regulación de la figura del "tercero de confianza".

Tras la bienvenida de Pedro Vera, presidente de E2K, Paloma Arenas, directora general, y Francisco Palacín, director de negocio, expusieron la dimensión y los resultados de las actividades de ejercicio. En especial destacaron: las 41 acciones formativas presenciales entre Madrid, Barcelona y Valencia; el incremento del 36% de las primas suscritas en el programa de "Ingeniería de Seguros para la Empresa"; la implantación de un sistema de Business Intelligence para la monitorización de la actividad comercial de los corredores; y la puesta en marcha del Escritorio E2K donde están todas las herramientas y recursos desarrollados por E2K para su red #E2KBROKERNET.

Para finalizar, Higinio Iglesias, consejero delegado de E2K, expuso la evolución y planes de la sociedad en el ámbito de la internacionalización y de las inversiones y apuesta por tecnologías disruptivas como *blockchain*, que serán determinantes en la transformación digital del sector. En este sentido afirmó que "el éxito de E2K es el éxito de la cooperación empresarial entre corredores. Estamos suficientemente preparados para la cooperación del futuro, una cooperación basada en la tecnología y la gestión compartida de la formación en el marco de una sociedad global".

Fernando Losada, en sustitución de José María Intxausti, que cesa por jubilación, y José Ramón Monte, fueron nombrados nuevos consejeros de la sociedad.

Por otra parte, el 4 de octubre E2K celebrará en Madrid su 25° aniversario, en una ceremonia, donde además se entregará el Premio Roberto Hertogs.



La contratación de seguros de Motos aumenta hasta un 47% en verano

La contratación de seguros de moto aumentan en verano, concentrándose los meses de mayo (con un aumento del 33%), junio (47%) y julio (27%), según los análisis de datos internos de la app Coverfy

El tipo de cobertura suele ser a terceros porque el seguro a todo riesgo sale más caro en este tipo de vehículos. Asimismo, la media que suelen pagar los moteros por su seguro alcanza los 190 euros. Los meses de mayor contratación serían mayo, junio y julio, y las comunidades donde más contrataciones se solicitan son Madrid (hasta un 126% en junio), Andalucía (un 82%) y Cataluña (un 42% en el mismo mes).

Se hace público el texto del Real Decreto que regula la formación de los distribuidores de seguros

El Ministerio de Economía y Empresa hizo público el último día lectivo de julio el texto del Real Decreto por el que se desarrolla el proyecto de Ley de distribución de seguros y reaseguros privados en materia de formación. A partir de ahí se iniciaba el trámite de audiencia pública, cauce de participación con el que se pretende recabar la opinión de los ciudadanos, organizaciones y autoridades interesados.



Con el desarrollo de este proyecto se sigue avanzando en la transposición de la Directiva 2016/97 sobre distribución de Seguros. La recepción de comentarios al proyecto de Real Decreto estará abierta hasta el próximo 25 de septiembre.

Este proyecto establece los criterios sobre los conocimientos y aptitudes que deben tener los distribuidores de seguros y reaseguros y su personal relevante, así como sobre el modo en que dichos conocimientos y aptitudes deben ser evaluados.

El objetivo de la norma es promover un entorno de igualdad en las condiciones de competencia entre los distribuidores de seguros que garantice los conocimientos adecuados para el desarrollo de la actividad, así como establecer los diferentes niveles de conocimiento en base a las funciones a desarrollar.

Con esta finalidad se establecen tres niveles. En el nivel 1 se incluyen los responsables de la actividad de distribución de las aseguradoras y reaseguradoras, corredores de seguros y operadores de bancaseguros, que deberán acreditar la realización de un curso de formación de al menos 300 horas lectivas.

Para el nivel 2 se exigirán 200 horas lectivas, en él están integrado por los agentes de seguros, empleados de las aseguradoras, mediadores de seguros y operadores de bancaseguros que realicen labores de asesoramiento sobre productos de seguros o reaseguros. E

n el nivel 3 se encuadran los mismos perfiles profesionales, si bien únicamente podrán realizar labores de información, para lo cual deberán acreditar una formación de al menos 150 horas.

Asimismo, el Real Decreto fija un sistema de formación continua, establece los requisitos para la organización, evaluación y certificación de las aptitudes, incorpora un sistema de conocimientos previos que permite modular los contenidos que ha de cursar una persona y concreta la forma de acreditar los requisitos de información requeridos.

Cómo vender la marca personal

El Colegio de Mediadores de Seguros de Lleida organizó un curso de Marca Personal para colegiados y no colegiados con la finalidad de proporcionar las herramientas necesarias que les permitan vender el producto más importante: uno mismo; y desarrollar una motivación laboral a largo plazo.



Durante el curso, Javier Rodríguez, formador y dinamizador de habilidades personales y entorno laboral en empresas, habló de la importancia de conocerse a uno mismo, valorar tanto las fortalezas como las debilidades que nos caracterizan; así como proyectar nuestra imagen personal hacia el exterior de la manera más óptima posible.

Por otra parte, el Colegio realizó una jornada informativa sobre la entrada en vigor del nuevo Reglamento de la Ley de Protección de Datos. En la jornada se trataron aspectos como la actualización de las principales novedades en el cumplimiento del Reglamento de la Ley Orgánica vigente, los puntos fuertes que se deben tener cubiertos, las sanciones por incumplimiento y otros aspectos de interés. Así lo expuso Javier Ezkerekotza, experto en el Reglamento General de Protección de Datos de Europa por CIF (centro que pertenece a la Asociación Española de Protección de Datos).

Asimismo, antes de las vacaciones, el Colegio desarrolló una jornada formativa sobre el "Diseño de Seguros Industriales", de 7 horas de duración, conducida por Josep M. Pujol, miembro del equipo formativo del Colegio.

El objetivo de esta sesión fue establecer una metodología para poder identificar y valorar las principales causas y riesgos por las que cualquier empresa puede tener pérdidas derivadas de daños personales, materiales, de obligaciones... así como pérdidas económicas y, de esta forma, poder diseñar la cobertura aseguradora más adecuada.

ACS-CV acoge una nueva sesión del curso sobre productos D&O

La Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV) ha convocado una nueva edición del curso sobre los productos D&O dirigida por Juan Bataller e impartido por profesorado técnico de la Universidad de Valencia.



Bataller puso de manifiesto que "este curso está siendo muy útil para los alumnos, ya que el producto se está trabajando en las corredurías", tal como le han hecho llegar los alumnos de la pasada edición.



ón

Cojebro aprueba sus cuentas de 2017

Cojebro ha celebrado su Asamblea del segundo trimestre en Santiago de Compostela donde se aprobaron las cuentas del ejercicio 2017. La cita incluyó un programa formativo en el que destacó la sesión sobre el nuevo RGPD que corrió a cargo de Juan Zabía, de Zabía Abogados, despacho jurídico especializado en materia de protección de datos personales.

En materia de intercambio de experiencias empresariales, Martín González, de Boreal Brokers, socio de Cojebro, abordó casos prácticos y recomendaciones en materia de Responsabilidad Penal y Compliance en Corredurías.

Gorka Aguirre, director de QSIM, hizo entrega de las certificaciones de Calidad QSIM a los socios Carlos Alonso, de ALME; Carmela Sineiro, de Jaema; y Miguel Ángel Bernard, de Bernad Bosque.

Roberto del Olmo, director de Desarrollo Comercial de Cojebro, informó del seguimiento de acuerdos con las entidades del Panel, de los nuevos productos exclusivos y las campañas comerciales que se inician.

Por su parte, Diego Fernández, director general y de Negocio de la asociación, comentó los avances en Backoffice Cojebro e Isidre Martínez Ivars, director de Campus Cojebro, informó de los dos nuevos proyectos para el Club Cojebro Junior: Erasmus Cojebro y Garaje Cojebro.

Antonio Muñoz-Olaya, presidente de la organización, cerró la Asamblea informando de los actos programados para la conmemoración del 25 Aniversario Cojebro.

En otro orden de cosas, Cojebro en asociación con Insurtech Community, lanza la primera edición del Premio Insurtech Club Cojebro Junior para empresas tecnológicas innovadoras y startups, dotado con 3.000 euros, para potenciar propuestas de nuevas tecnológicas de interés en el sector. Se pueden presentar las propuestas hasta el 15 de octubre de 2018. Todas las candidaturas deberán estar representadas por empresas en funcionamiento, pudiendo ostentar la forma de personas físicas, jurídicas o instituciones. Las propuestas se remitirán por mail a isidre@cojebro.com

Se valorará especialmente el proyecto



que aporte un avance tecnológico e implemente las tendencias digitales en beneficio del sector asegurador y especialmente en la mejora de la distribución y relación con los usuarios y clientes; la influencia social del proyecto en el desarrollo del sector asegurador; las actividades y propuestas elaboradas en base a proyectos de aplicabilidad y soluciones a problemas actuales y de futuro; el proyecto que mejore la relación y el servicio con los clientes; y el proyecto que mejore la productividad, ya sea mejorando los costes transaccionales, o bien, que aporte mayor valor añadido manteniendo los costes.

Por otra parte, el Campus Cojebro ha impartido en Madrid y Barcelona varias jornadas de formación en Vida para pymes, para asesorar del riesgo de continuidad de figuras y socios clave en las pequeñas y medianas empresas.

La demanda de seguros de Riesgo Transaccional, en cifras récord

En 2017, los inversores estratégicos y las empresas de capital riesgo de todo el mundo recurrieron en cifras récord al seguro de Riesgo Transaccional para reducir los riesgos asociados a los procesos de fusiones y adquisiciones (M&A), según un informe

publicado por Marsh.



En el documento "El Riesgo Transaccional en 2017: Revisión del año", Marsh afirma que colocó un 28% más de pólizas del seguro de Riesgo Transaccional a nivel mundial en comparación con 2016. Asimismo, de promedio, los límites colocados aumentaron un 38% en 2017, impulsados por el tamaño y el número de transacciones en las que este seguro se utiliza.

Las principales conclusiones del informe son:

- Las empresas continúan aumentando el uso del seguro de Riesgo Transaccional, y actualmente representan el 50% de los compradores de estas pólizas, que antes pertenecían casi exclusivamente a las empresas de capital riesgo.
- La demanda de productos de riesgo transaccional, tanto tradicionales como innovadores, está aumentando, en particular para el riesgo fiscal contingente.
- El mercado mundial de seguros para riesgos transaccionales es cada vez más competitivo en términos de precio, deducibles y términos y condiciones.

"En el entorno actual de las fusiones y adquisiciones, el seguro de Riesgo Transaccional se ha convertido en una parte esencial", según Karen Beldy, de Private Equity and M&A de Marsh.

Marsh sella con AEFI un acuerdo para promover el sector fintech e insurtech

Marsh y la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI) han firmado un acuerdo de colaboración por el cual el bróker se convierte en partner estratégico de la patronal con el objetivo de defender los intereses comunes de las empresas fintech e insurtech en España.

Ambas entidades consideran de interés mutuo estrechar relaciones y colaborar conjuntamente en el análisis y promoción de temas de interés para el sector en España.

Asimismo, este acuerdo con Marsh ayudará a la AEFI a "continuar con su misión de impulsar las FinTech e Insur-



Tech, construir puentes en el ecosistema FinTech español y promocionar la interacción entre los principales players del mercado", han explicado desde la AEFI.

Por su parte, Ana Meca, directora general de la correduría, señala que "este acuerdo supone para Marsh una oportunidad de abrirnos a un mercado en claro crecimiento y transformación y donde podemos aportar mucho valor en la implementación de buenas prácticas".



CenterBrok crece un 22%

Centerbrok ha presentado en Junta General los resultados del grupo de 2017 donde obtuvo un incremento del 22% en la cifra de negocio, cerrando con 1,7 millones de euros en su quinto ejercicio operativo y un beneficio de 232.940 euros con un crecimiento del 27% sobre 2016. Tras haber conseguido una estructura fuerte y solvente, José María López Torrijos, que decidió dejar la presidencia de Centerbrok para dedicarse más plenamente a su empresa, ha sido sustituido por Mariano Gómez que es socio fundador de CenterBrok y administrador director de la Correduría Molyma.



La Junta General de socios aprobó la gestión del Consejo, los resultados de 2017 y una nueva ampliación de capital por importe de 141.600 euros para dar entrada a cuatro nuevos socios.

En referencia a 2018, el entonces presidente (José María López Torrijos) 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 la integración de carteras (CenterNet) y el nuevo modelo de franquicia. La sostenibilidad de nuestros resultados y servicios actuales debemos compatibilizarlos con la evolución digital en el medio y largo plazo".

Junto al nombramiento de Mariano Gómez como presidente,

el Consejo de Administración ha designado como vicepresidente a Gabriel Raya, que es socio fundador de CenterBrok y administrador director de la correduría Rasher Asesoramiento.

Centerbrok sigue ampliando su red con la incorporación de 6 nuevas corredurías: Asebrok, AF Mediación, Viafina, Brana Asesores Financieros e inversiones, Clemente Piñeiro y a Domingo_y Micolau, como resultado de la ampliación de capital aprobada por la Junta General el pasado mes de junio. CenterBrok cuenta en la actualidad con 60 miembros en su red de corredurías y franquicias, está presente en 38 provincias e intermedia 142 millones de euros. Tras la ampliación, la sociedad queda conformada con 18 socios, con un capital social desembolsado de 318.700 euros.





Apromes pondrá a disposición de sus asociados un delegado de protección de datos

Apromes ha anunciado la próxima implantación del delegado de protección de datos para los asociados de la organización, requisito necesario después de la entrada en vigor del Reglamento General de Protección de Datos, el pasado 25 de mayo.

Además se ha destacado el aumento de asociados desde inicio del año, así como la rentabilización de los diversos protocolos de distribución y de servicios, evolución de las tecnologías y la permanente formación, de cara a la próxima resolución en la materia, así como en la futura Ley de Distribución de

Seguros y Reaseguros.

Por otro lado, la asociación ha celebrado una jornada con la consultora Robert Walters sobre la gestión del talento como factor de éxito para las empresas.

Su Associate Director Banking & Insurance, Alexandre Coffin, destacó que los

candidatos valoran que las empresas en las que trabajan gocen de buena reputación y ética profesional, así como que incorporen medidas tales como las de conciliación de la vida laboral y familiar o aprender de sus superiores.

De igual modo, Ana Reboiro como Head Insurance Division, comentó que la tendencia del sector es seguir creciendo, siendo en 2018 en torno al 14%. En cuanto a los canales de venta, las corredurías aportan el 80% del negocio asegurador, haciendo hincapié en que la tendencia es la especialización.

Por último señalar que el presidente de la asociación Javier García-Bernal ha realizado una presentación de sus actividades en Alicante.

104

Aon lanza una plataforma digital de contenidos en ciberseguridad, riesgos, salud y personas

Aon España ha lanzado Universo Aon, una plataforma digital de contenidos exclusivos desarrollada con el fin de compartir conocimientos y tendencias sobre temas de actualidad en las áreas de ciberseguridad, riesgos, salud y personas.

Los contenidos del site son generados tanto por especialistas de Aon como por colaboradores líderes de opinión en sus áreas de conocimiento. Universo Aon pretende ser un foro dinámico y actual donde se compartan informaciones, datos y experiencias", ha comentado Eduardo Dávila, CEO de Aon Iberia y Middle East.

Por otro lado, Aon ha estrenado unas nuevas oficinas en Vitoria, donde está presente desde hace más de 35 años.



La correduría Tempu abre sede en Madrid

La correduría **Tempu** ha inaugurado el pasado mes de julio las instalaciones de su representación en Madrid, primera de las aperturas de representaciones previstas para su plan de negocio 2018-2020.

Al frente de ella se encuentra Enrique Ubeira Martínez, licenciado Técnico Universitario en Ciencias del Seguro, especialista universitario en seguros y gerencia de riesgos, perito judicial y con una gran experiencia en el sector de la mediación.

La inauguración de Madrid se corresponde, según Tempu, con la necesidad de acercar el servicio a los clientes de la correduría, así como contar con representación adecuada en la capital dados los convenios firmados con asociaciones y federaciones nacionales al mismo tiempo que facilitar la negociación con los proveedores, aseguradoras, cuya sede principalmente se encuentra en la capital.



Willis Towers Watson ofrece análisis predictivos a sus directores y managers para mejorar los resultados de negocio

Willis Towers Watson ha lanzado nuevas actualizaciones en su Willis Towers Watson Engagement Software y Willis Towers Watson Pulse Software. El nuevo desarrollo del algoritmo mejora el análisis predictivo consiguiendo que las organizaciones alcancen los resultados



deseados en áreas como ventas, satisfacción de cliente o rotación, retención del talento clave, etc.

En el pasado, esta tecnología permitía identificar las fortalezas y debilidades de una organización en función de los resultados obtenidos en las encuestas a empleados. Ahora, gracias al análisis predictivo basado en datos de empresas de diferentes sectores que Willis Towers Watson ha recogido a lo largo de los últimos años, las organizaciones pueden incorporar preguntas específicas en sus encuestas de compromiso. Esta tecnología permite conocer los factores que están funcionando bien y los que necesitan mejorar en cada departamento.

Por otro lado, Willis Towers Watson ha lanzado una nueva versión de ResQ, su software de reserving. ResQ 4.1 nace para dar respuesta a la necesidad de contar con procesos más rápidos y eficientes y ofrece, en el entorno de los seguros generales (P&C), nuevas capacidades para la realización de análisis de reservas completos, rápidos y eficientes y para la presentación de informes.

En otro orden de cosas, Willis Towers Watson Networks celebra sus 10 años en España, tiempo en el que ha integrado 50 corredurías e intermediar más de 200 millones de euros en primas y tiene un panel de 21 aseguradoras.



Calculadoras para el sector inmobiliario

que facilitan el precio del seguro sin incluir datos personales

Arrenta Quarto Pilar, correduría especializada en seguros para el Alquiler, ha lanzado cuatro calculadoras para diferentes tipos de seguros, que ofrecen el precio final en tiempo real, sin necesidad de facilitar los datos personales del usuario.

El objetivo de las nuevas calculadoras de seguros para el sector inmobiliario es facilitar la información necesaria para la contratación tanto al usuario final, como a las agencias inmobiliarias que comercializan estos seguros.

Por ejemplo, para el seguro de Impago de Alquiler únicamente es necesario introducir la renta mensual. Respecto al seguro Multirriesgo del Hogar para vivienda alquilada o vivienda principal, sólo hay que facilitar los metros cuadrados y la provincia. Lo habitual hasta ahora era pedir al usuario muchos datos, como dirección del inmueble, fecha de construcción, medidas de seguridad... Así como los datos personales, algo que despierta mucha desconfianza.

Las primeras calculadoras que Arrenta Quarto Pilar ha lanzado son del Seguro de impago de alquiler de vivienda, locales y oficinas; y de hogar para vivienda alquilada y vivienda principal. Las calculadoras también incluyen una comparativa entre las diferentes compañías.

Por otro lado, Arrenta Quarto Pilar considera insuficientes las medidas anunciadas por el nuevo Gobierno en materia de alquiler para estimular el mercado de viviendas con precios asequibles. La correduría solicita al nuevo Ejecutivo una mayor protección y seguridad jurídica para el arrendador, con el impulso de fórmulas que ya funcionan como el arbitraje exprés, así como ofrecer incentivos fiscales para la contratación de seguros de impago de alquiler. También medidas que ayuden a frenar los elevados crecimientos de los precios de los arrendamientos, evitando así la incertidumbre en los inquilinos.

Fecor, avanza en su objetivo de posicionamiento internacional

Fecor ha visto reforzado en junio su objetivo de posicionamiento internacional, cuando el representante del área Internacional de Fecor, Sebastián Cordero, acompañado de varios corredores españoles, se trasladaron a la ciudad francesa de Lyon para compartir inquietudes y conocimientos en un encuentro con corredores homónimos franceses organizado por FMBA, Federación Mediterránea de Corredores de Seguros.

La delegación española visitó varias corredurías de Lyon donde pudo conocer sus operativas e intercambiar experiencias y conocimientos. Dentro de las actividades desarrolladas, Sebastián Cordero, presidente de A.C.S.A, asociación miembro de Fecor, asistió a un comité Director del Sindicato de Corredores Sycra, donde se trataron temas de interés mutuo.



El 98% de mediadores de seguros son microempresa

Bajo el título "Mediadores y Empresas", Correduidea ha ofrecido un desayuno de trabajo en el que Víctor Delgado, director general de la Asociación Española Multisectorial de la Microempresa (Aemme), ha dicho que "en el sector de seguros el 98% de mediadores son microempresa, y que Aemme persigue establecer el colectivo microempresa también en el marco económico".



Todos en la mesa señalaron que están demasiado acostumbrados a ser dirigidos y coordinados por otros, tal y como indica Alfonso Linares (Correduidea) sobre los objetivos que marcan las compañías a los mediadores: "A día de hoy, muchos mediadores siguen sin tener claro que las compañías de seguros son proveedores de servicios para su negocio, no las propietarias de éste".

En el caso del asesoramiento a empresas Beatriz Mateo (MM Gestión) define que "el 80% de nuestros clientes empresa, son microempresas". Linares considera que "hay que acostumbrar a los mediadores que trabajen la gerencia de riesgos con estos colectivos autónomos y microempresas".

Víctor Delgado cree que es conveniente que "los mediadores acudan a eventos que no sean del sector, para poder desarrollar habilidades con las que no cuentan v contactar con clientes potenciales".





Empiper Patrimonial Company y J. Barbadillo y Asociados se integran en Summa

Tras la incorporación en junio de J. Barbadillo y Asociados, Empiper Patrimonial Company, se ha integrado también en Summa.

"Una vez que has decidido que no puedes seguir solo, que necesitas integrarte con otros mediadores para competir, elegir el socio adecuado es la decisión más importante y crítica a la que nos enfrentamos los medidores pequeños. Elegimos Summa por su centro de servicios, la tecnología robotizada que te guita las tareas administrativas, la posibilidad de explotar nichos de mercado con el apoyo de profesionales...", ha afirmado Silvia Pereira, de Empiper. Por su parte, Ignacio Jiménez, de J. Barbadillo afirma que "estamos convencidos de que solo unidos y siendo grandes seremos capaces de afrontar los retos y el cambio de mentalidad del cliente".



La correduría de seguros Cicor adquiere Global Marine



ahora somos



Cicor, correduría nacida en Terrassa, ha comprado la correduría madrileña Global Marine, convirtiéndose en el referente español en seguros de transporte marítimo y aéreo e impulsando la proyección internacional de Cicor, ampliando los servicios que ofrece.

Con esta adquisición, Cicor incorpora una cartera que representa más del 50% de los ultralivianos censados en España. Del mismo modo, se integra también una importante cartera de seguros para drones, caballos y otras actividades, entre las que se destacan los seguros ofrecidos al sector marítimo: seguro de casco y máquina; de responsabilidad civil marítima; de marinas deportivas, puertos y terminales; de vida, accidentes y salud para tripulaciones. Todos estos servicios se ofrecen asimismo a otros corredores.

De este modo, Cicor amplía su red de oficinas, estando presente en Barcelona,

Madrid y Terrassa, a las que se suma el equipo de corredores asociados. La cobertura local es potenciada por la participación de Cicor en redes internacionales de brokers, pudiendo acompañar a sus clientes en la expansión internacional. El objetivo es afianzarse en ramos en los que Cicor ya es líder -como Caución, Construcción, Juego y Salud- y explorar nichos de mercado. Todo esto sin desatender los ramos generales y tradicionales del sector.





Albroksa crece un 34% en pólizas y un 30% en primas de nueva producción

Albroksa, correduría de seguros con sede en Cáceres y que está desarrollando un proceso de integración de profesionales de la mediación de seguros en toda España, ha conseguido cerrar el primer semestre de este año con un montante

de nueva producción de 8.805 pólizas (+34%) y 3,3 millones de euros en primas (+30%) de nueva producción, lo que confirma las fuertes tasas de crecimiento experimentadas desde 2015, momento en el que se inicia la apertura de delegaciones en toda España.

En palabras de su director general, Francisco Alcántara, "este crecimiento es la base de un esfuerzo de mejora continua en búsqueda de la excelencia empresarial, que sin duda es la mejor estra-

tegia para el mantenimiento de la competitividad". Albroksa cuenta actualmente con una red comercial formada por 60 delegaciones en 25 provincias.

Los mediadores intermedian el 43% de los seguros

Durante el año 2017, los agentes y corredores han intermediado el 43% del negocio y los operadores de bancaseguros el 40%, según datos de ICEA. En la distribución de las nuevas ventas, juegan un papel importante los operadores de bancaseguros, con el 61% del total de primas, seguido de agentes y corredores con un 31% de las primas totales del nuevo negocio.

El negocio de Vida y No Vida se mantiene estable en cuanto a su comercialización a través de los diferentes canales de distribución. En Vida, el 69% del negocio esta intermediado por los operadores de bancaseguros, si bien en los últimos años adquieren mayor relevancia los agentes y corredores en la comercialización de este negocio. Por su parte, en el total de No Vida, 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.



El Consejo de Colegios de Castilla y León aprueba un nuevo sistema de

votación

La sede del Colegio de Valladolid ha acogido la Asamblea Extraordinaria del Consejo de los Colegios de Castilla y León, en la que, entre otros asuntos, se aprobó un nuevo sistema de votación asamblearia.



Por un lado, se informó de la invitación a una serie de modificaciones de orden técnico y otras de carácter gramático legal que se aprobaron por unanimidad de todos los asistentes y Colegios. Por otro, se propuso un sistema de número de votos para los miembros de la Asamblea, que fue aprobado por mayoría, votando a favor todos los Colegios excepto Burgos, que lo hizo en contra, y Palencia, que se abstuvo.

Dada la necesidad de la modificación de Estatutos que requiere el actual artículo 33 de los Estatutos vigentes y que de igual forma quedará en los nuevos pero ya con el número 32, se procedió a la solicitud de emisión del informe de legalidad por los servicios jurídicos de dicho organismo y a su inscripción.





Más de 100 voluntarios de Willis Towers Watson comparten un día de trabajo en la Fundación A la Par

Willis Towers Watson ha celebrado su tradicional Día del Voluntariado, en el que más de 100 voluntarios compartieron una jornada de trabajo con los profesionales de la Fundación A la Par (antigua Fundación Carmen Pardo-Valcarce), cuya misión se centra, desde 1948, en la defensa de los derechos y en el impulso de la participación en la sociedad de las personas en riesgo de exclusión.

A lo largo de este día, los voluntarios de Willis Towers Watson colaboraron con los trabajadores con diversidad funcional en los talleres de la huerta y en las actividades de carpintería, pintura, manipulados, sacas, sellos e imprenta de las instalaciones de la Fundación A la Par.

110

Ad-Dares lanza por quinto año consecutivo el seguro solidario para voluntarios de Ayuda en Acción

La correduría Ad-Dares, la Fundación Ayuda en Acción y Europ Assistance han lanzado por quinto año

consecutivo, su acuerdo especial que permitirá a los participantes de "Voluntariado a terreno" acceder al único seguro que al contratarlo dona automáticamente un porcentaje de la prima a uno de los proyectos de Ayuda en Acción.

Este seguro ha sido negociado por Ad-Dares de forma específica para la ONG y ofrece la oportunidad de apoyar la continuidad de los proyectos solidarios de la Fundación, reforzando el apoyo tanto en lo humano como en lo económico. Los voluntarios participan en proyectos internacionales y junto a otras personas, viven la experiencia de entender y compartir las necesidades que afrontan día a día hombres, mujeres y niños, y pudiéndose sumar al esfuerzo que las comunidades realizan para mejorar sus condiciones de vida.



Agora Broker recauda 8.219 euros para la Asociacion Española del ELA



Agora Broker, socio de Cojebro, ha desarrollado el recorrido del Camino Portugués en bicicleta de montaña, desde Oporto hasta Santiago de Compostela, como forma de recaudar fondos a favor de la

Asociación Española de ELA para colaborar a la mejora de la calidad de vida de los afectados por la enfermedad y de sus familias.

Gerentes de Red Mediaria Correduría de Seguros y de Ágora Broker Correduría de Seguros, comparten desde hace años viajes y aventuras haciendo rutas con las bicicletas de montaña. Este año han conseguido recaudar 8.219 euros con la iniciativa "Pedaleando por los otros".

S4 Correduría de Seguros y Gerencia de Riesgos ha sido una de las empresas seleccionadas de entre las más de 120 compañías participantes en la I edición del Programa Responsabilízate de la Xunta de Galicia para exponer su experiencia y buenas prácticas en materia de responsabilidad social corporativa a empresas interesadas en participar en la próxima convocatoria.



La correduría S4 expone su política de RSE en el I Programa Responsabilízate de la Xunta de Galicia

En el evento, que se celebró en la Confederación de Empresarios de Pontevedra (CEP), Jessica Fernández, responsable del departamento de Marketing y Comunicación en S4, explicó cómo "esta experiencia nos ha servido para conocernos más a nosotros mismos, identificar como RSE muchas de las acciones que llevábamos a cabo".

En la mesa redonda en la que participaron S4 Correduría de Seguros, TeeTravel, Nabia Naviera y Infi Consultores, se transmitió un mensaje común: la necesidad de que existan iniciativas para concienciar a las empresas de su papel en la sociedad más allá de la rentabilidad económica. Tal y como indicó Fernández, "en el caso de S4 la RSE forma parte de nuestra cultura corporativa, de nuestra misión, visión y valores empresariales, pero, gracias a este programa hemos tomado todavía más conciencia de que ser responsable es adelantarse al futuro, es seguir una tendencia en la que dicha responsabilidad es imprescindible para competir y asegurar la solidez real de los proyectos". En este sentido, se explicó cómo la Responsabilidad Social Empresarial de S4 gira en torno a "cinco puntos clave: mejora de procesos internos; salud y deporte; cuidado de la infancia; protección del medioambiente y sostenibilidad; cultura y educación".



El Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña ha hecho entrega de los kilos de ayuda recogidos durante la Romería Solidaria celebrada el 29 de junio con motivo de la festividad de la 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 casi 120 años de vida.

112

El Colegio de La Coruña hace una donación a la Cocina Económica de la ciudad

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 la labor de continuo servicio solidario y el 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".



Cohebu participa con Cáritas y su labor humanitaria en las carreras de caballos de Sanlúcar de Barrameda

A primeros de agosto se celebró la VII Noche de Palcos Solidarios de la carrera de Caballos de Sanlúcar de Barrameda que va a ser un punto de encuentro para muchas de las personas de todo el territorio nacional que quieren disfrutar de las Carreras de Caballos. Este evento cuenta, entre otras empresas, con la colaboración de Cohebu, correduría de seguros local involucrada y sensibilizada con el entorno social y económico de esa localidad, por lo que decide colaborar como cada año.

"Consideramos que es un compromiso ético de colaboración favorable a la vez que tiende lazos a las personas con menos recursos. Queremos que sea una acción permanente para favorecer la igualdad de oportunidades. Es un proyecto que tiene como objetivo luchar contra la pobreza y la exclusión social, como empresa que abarca todo el territorio Andaluz, queremos fomentar la autonomía personal sensibilizándonos y contribuyendo a cualquier labor humanitaria que fomente estos valores", ha dicho José Antonio Buzón, consejero delegado de Cohebu.

FOTOGRAFÍA PROFESIONAL

Comunicación Prensa Foto corporativa Reportaje.....



Irene Medina 677 552 881

irene@irenemedina.com www.irenemedina.com



Experiencia de cliente

50 casos de éxito

Alberto Córdoba / Juan Ramón Genis

Editorial: LID

Precio: 23,52 € libro

impreso

La experiencia de cliente es un tema imprescindible para las empresas, puesto que mejora la percepción que los clientes tienen de las marcas. Proporcionándoles experiencias satisfactorias aumenta su fidelidad y su compromiso, dos condiciones indispensables para el crecimiento de las empresas.

Es un libro práctico que presenta cómo han logrado las grandes empresas (Ikea, Iberia, Seur, Alsa, Caprabo, Sanitas, Toyota, entre otras) una experiencia de cliente satisfactoria. Y lo hace contado de forma sencilla por sus propios protagonistas, por los directivos de 50 empresas que han conseguido transformar su entorno hasta lograr clientes mucho más contentos. Muchos de los mejores casos empresariales en customer experience (CX) están sucediendo en España.





250 ideas

Para desarrollar tu vida profesional y personal

Varios autores

Editorial: LID

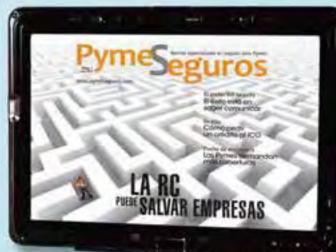
Precio: 19,90 € libro

impreso

Este libro nace de algunas de las mejores ideas publicadas por LID Editorial en sus 25 años. Están escritas por referentes internacionales que abordan la gestión empresarial desde diferentes prismas. Innovación, diversidad, gestión de personas, transformación digital, marketing y comunicación, ventas y otros temas que te guiarán hacia el éxito en el trabajo y en la vida.

"Hemos escogido los textos para inspirar tus ideas. Creemos que, si lees algo cada día y tratas de encontrar una similitud o inspiración para ti, puede que al principio no la encuentres, pero en algún momento la hayarás" explican desde LID.

PymeSeguros y corredores y corr



Información especializada

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

Dirigida a corredores

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

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



A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB WWW.PYMESEGUROS.COM



DEFENSA JURÍDICA

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

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

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



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

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