

Premio San Francisco Javier  
de Anacose en 2012

# PymeSeguros

Revista online para corredores y corredurías

NÚMERO 67

SEPTIEMBRE 2017

[www.pymeseguros.com](http://www.pymeseguros.com)

## Más a fondo

El negocio de los  
corredores crece

## In situ

El grado de satisfacción  
del cliente aumenta entre  
10 y 15 puntos cuando  
interviene un mediador

## Punto de encuentro

Corredores y aseguradoras  
deberán consensuar para  
cumplir con el nuevo  
reglamento de Protección  
de Datos



Samy Moya,  
director comercial  
de Allianz  
Worldwide Partners

Los microseguros  
suponen una **OPORTUNIDAD**  
para la Defensa Jurídica



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

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

**Plus Ultra Seguros.**  
**Seguridad que se comparte.**

**#SeguridadCompartida**

# Los corredores, más vivos que nunca

El jueves pasado se celebró en Pamplona el VI Congreso Fecor, en el que se dijo que los corredores no deben tener miedo porque “somos gente dura, acostumbrada a pelear. La mejor forma de que no nos avasallen es que nos adaptemos a los cambios” (ver [In situ](#)).

Cambios que se producirán en 2018 con la entrada en vigor de diferentes leyes. En esta revista analizamos dos. Por un lado, está la ley de distribución, en la que el análisis objetivo informado, en opinión de Gonzalo Iturmendi, es “lo que más va a influir en el corredor porque implica el conocimiento profundo del riesgo del cliente y de sus soluciones posibles. Algo que ya estaba, pero no tan desarrollado ni enfatizado” (ver [In situ](#)).

Por otro lado, el nuevo Reglamento General de Protección de Datos de la Unión Europea. Una normativa que

afectará a todos los sectores, pero que en los seguros tendrá un especial impacto por la gran cantidad de datos sensibles con los que se trabaja. Por eso, los profesionales del ramo ya advierten de la necesidad de anticiparse e irse adaptando a una legislación menos específica, pero más exigente, que requerirá que aseguradoras y mediación alcancen un consenso para su correcta aplicación (ver [Punto de encuentro](#)).

A pesar de todas las dificultades a las que se enfrentan los datos del último informe “Seguros y planes de pensiones. 2016”, elaborado por la DGSFP, demuestran que el canal de corredores ha crecido tanto en Vida (un 7,86% en 2015), como en No Vida (un 25,07% en 2015) (ver [Más a fondo](#)).

Eso es una prueba de que el *leit motiv* de los corredores es la satisfacción del cliente. De hecho, cuando interviene, la media del grado de satisfacción crece entre 10 y 15 puntos (ver [In situ](#)).



**Carmen Peña**  
Directora de Pymeseguros  
[carmen@pymeseguros.com](mailto:carmen@pymeseguros.com)

## Staff

**DIRECTORA**  
CARMEN PEÑA  
[carmen@pymeseguros.com](mailto:carmen@pymeseguros.com)

**PERIODISTA**  
AITANA PRIETO  
[aitana@pymeseguros.com](mailto:aitana@pymeseguros.com)

**ÁREA COMERCIAL**  
CARMEN PARAMIO  
616468849  
[carmen2@pymeseguros.com](mailto:carmen2@pymeseguros.com)

**MAQUETACIÓN Y DISEÑO**  
ESTUDIO 9C

**FOTÓGRAFA**  
IRENE MEDINA

**BANCO DE IMÁGENES**  
FOTOLIA

# 04

**PymeSeguros**  
Revista online para corredores y aseguradoras

Número 67 • Septiembre 2017  
[www.pymeseguros.com](http://www.pymeseguros.com)  
ISSN 2173-9978  
Difusión gratuita

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



## 06 Hablando claro

**Samy Moya**, director comercial de Allianz Worldwide Partners.  
Los microseguros suponen una oportunidad para la Defensa Jurídica



## 10 Punto de encuentro

Corredores y aseguradoras deberán consensuar para cumplir con el nuevo reglamento de Protección de Datos



## 16 Más a fondo

El negocio de los corredores crece



**03 Editorial**

Los corredores, más vivos que nunca

**32 Productos**

Los últimos seguros del mercado

**40 Al día economía**

Noticias económicas y que interesan a las pymes

**46 Al día seguros**

Noticias del sector asegurador

**78 Al día distribución**

Noticias de los corredores de seguros

**102 Algo más que negocio**

Acciones de RSC realizadas por corredores

**104 Rincón de lectura**

Libros útiles para la empresa



**20 In situ VI Congreso Fecor**

No hay que tener miedo a los cambios



**26 In situ Madrid Seguro**

El grado de satisfacción del cliente crece entre 10 y 15 puntos cuando interviene un mediador



**30 In situ A debate con corredores**

El análisis objetivo informado de la IDD implica un conocimiento profundo del riesgo del cliente

Samy Moya, director comercial de  
Allianz Worldwide Partners

# Los microseguros suponen una **OPORTUNIDAD** para la Defensa Jurídica

Defensa Jurídica tiene un gran futuro por delante con las nuevas necesidades surgidas de una sociedad cada vez más digital. En este sentido, los microseguros abren una mayor oportunidad para dar acceso a nuevos clientes. Resultan una buena herramienta para realizar venta cruzada añadiendo más valor en la defensa legal a otras soluciones de seguro, y también son un excelente vehículo para aquellos clientes que buscan productos más accesibles en prima con garantías o límites más reducidos.



**En los últimos años, Defensa Jurídica ha sido un ramo en crecimiento. ¿Cómo se espera que se comporte este ejercicio?**

Estimamos que el ramo va a continuar creciendo en los próximos años en España para ir convergiendo con otros países europeos donde se cuenta con penetraciones más elevadas. Adicionalmente al crecimiento del seguro directo, los servicios y garantías de Defensa Jurídica en reaseguro son cada vez más demandados para mejorar la propuesta de valor de otros productos financieros.

**¿Considera que el conocimiento de los seguros de Defensa Jurídica y su contratación son los adecuados?**

Varía según el tipo de producto y los segmentos de clientes. Por ejemplo, el producto de protección de alquileres cuenta con conocimiento y uso muy elevados en el canal profesional, pero aún tiene mucho espacio de mejora en los alquileres entre particulares. Los productos de defensa del conductor para profesionales también están muy extendidos y cuentan con una penetración alta, pero entre los particulares todavía hay recorrido, especialmente como un complemento a las pólizas de Auto.

Con el e-commerce y el uso de medios de pago digitales, se han incrementado los problemas derivados del fraude y de situaciones que vulneran los derechos de los consumidores

**¿Qué potencial de crecimiento tiene en un futuro próximo?**

Como comentábamos, la penetración de este ramo es aún baja en España comparada con otros mercados europeos como Alemania o Italia, por lo que es clara su oportunidad de crecimiento. Adicionalmente hay factores, como los incrementos de las tasas y los

gastos judiciales o nuevas necesidades surgidas de una sociedad cada vez más digital, que van a contribuir decisivamente al crecimiento de la demanda de soluciones de defensa legal.

Proporcionamos la estructura legal profesional que no tiene la pequeña empresa y que permite resolver situaciones para las que no cuentan con el conocimiento y la experiencia jurídicos

muy positivos. También destacaríamos la evolución de la demanda de soluciones para diferentes perfiles de clientes que requieren incorporar en diferentes productos, garantías y servicios de defensa legal.

No es más que la respuesta a nuevas necesidades de los clientes. Los retos que particulares y empresas deben afrontar en un mundo digital son un claro ejemplo de estas nuevas necesidades que actúan de motor para seguros más adaptados a esta demanda.

**¿Se necesitan productos de Defensa Jurídica pensados para el ámbito de la pequeña empresa?**

Sí, las pequeñas empresas necesitan soluciones específicas para enfrentarse con éxito a un entorno cada vez más complejo. Nuestro trabajo es convertirnos en una extensión de su equipo para que puedan disponer de una estructura legal profesional que les permita resolver situaciones para las que no cuentan con el conocimiento y la experiencia jurídicos.

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

En nuestro caso los productos dirigidos a los diferentes segmentos de clientes (particulares, autónomos, comercios, propietarios, conductores) se están comportando con crecimientos

## Los mediadores son claves en la venta de los seguros de Defensa Legal

En opinión de Samy Moya, director comercial de Allianz Worldwide Partners, “los mediadores son la figura clave en la venta de los seguros de Defensa Legal. Su asesoramiento es crítico para que los asegurados conozcan, entiendan, valoren y utilicen este tipo de productos. Nuestra función es facilitarles los materiales necesarios para apoyar su labor de educación del cliente”.

Afortunadamente, comenta Moya, está creciendo “el interés de los consumidores por este tipo de seguros y eso no es ajeno a los mediadores. Por tanto, lo entienden como una oportunidad de negocio. En nuestro mercado hay mediadores que han aprovechado esta oportunidad y podemos encontrar incluso grandes especialistas en alguno de los productos del ramo”.

La oferta de Allianz Worldwide Partners se basa en tres aspectos clave: “productos atractivos en coberturas, primas y comisiones; excelente calidad de servicio en la gestión de los siniestros; y la fortaleza comercial de una marca reconocida y valorada por los consumidores españoles”.



Las pequeñas empresas necesitan soluciones específicas para enfrentarse con éxito a un entorno cada más complejo

### ¿Cree que la comercialización de microseguros es importante para el desarrollo del ramo?

Los microseguros abren una mayor oportunidad para dar acceso a nuevos clientes. Resultan una buena herramienta para realizar venta cruzada añadiendo más valor en la defensa legal a otras soluciones de seguro, y también son un excelente vehículo para aquellos clientes que buscan productos más accesibles en prima con garantías o límites más reducidos.

### ¿Cómo están funcionando los nuevos productos que han sacado recientemente?

Hemos lanzando diferentes soluciones vinculadas al ramo. Hace dos meses lanzamos el producto de protección de alquileres y los primeros resultados están siendo muy prometedores. También hemos desarrollado una solución de ciberriesgo que combina garantías le-



Paz Tejedor, responsable de la Plataforma Jurídica

## Defensa Jurídica responde ante los nuevos retos de la digitalización

**Están aumentando los problemas en el ámbito del e-commerce y las transacciones electrónicas. ¿Qué respuesta se está dando desde el seguro?**

Una consecuencia natural del crecimiento del e-commerce y del uso de medios de pago digitales ha sido el incremento en los problemas derivados del fraude y de situaciones que vulneran los derechos de los consumidores. Por ello, el ramo de Defensa Jurídica ha evolucionado sus garantías para responder a estos problemas, tanto desde el punto de vista jurídico como de posibles pérdidas pecuniarias.

**¿Y con el tema del ciberriesgo y la responsabilidad civil que conlleva para las empresas ese tipo de ataques?**

Dentro de este mercado emergente se están empezando a consolidar soluciones complementarias a la responsabilidad civil que permiten ofrecer a las empresas una ayuda más integral cuando se producen los siniestros. Las nuevas soluciones de ciberriesgo incorporan garantías y servicios que ayudan tanto en la fase preventiva para evitar este tipo de ataques como en la gestión y resolución de una situación de crisis provocada por delincuentes digitales.



gales con soluciones tecnológicas y de gestión de crisis que está siendo muy bien recibido por el mercado. Para el próximo año, tenemos previsto nuevos lanzamientos de soluciones donde la defensa legal es una parte crucial de la propuesta de valor.

**¿Qué importancia tiene el negocio de Defensa Jurídica para Allianz Worldwide Partners?**

Es un ramo estratégico por la alta valoración que los clientes hacen de este tipo de productos y por las nuevas necesidades que hemos comentado anteriormente. El desarrollo de soluciones de defensa jurídica es crucial para responder a la evolución de nuestros clientes y la sociedad.

CARMEN PEÑA



# Corredores y aseguradoras deberán **CONSENSUAR** para **CUMPLIR** con el nuevo reglamento de Protección de Datos

Mayo de 2018. Esa es la fecha para la entrada en vigor del nuevo Reglamento General de Protección de Datos de la Unión Europea. Una normativa que afectará a todos los sectores, pero que en los seguros tendrá un especial impacto por la gran cantidad de datos sensibles con los que se trabaja. Por eso, los profesionales del ramo ya advierten de la necesidad de anticiparse e irse adaptando ya a una legislación menos específica, pero más exigente, que requerirá que aseguradoras y mediación alcancen un consenso para su correcta aplicación.

10



El reglamento incluye importantes novedades. Junto con la modificación en el régimen sancionador, con multas de hasta 20 millones de euros y hasta el 4% del volumen de negocio, Juan Zabía de la Mata, abogado y socio de [Zabía Abogados](#), destaca el cambio en la filosofía del texto: “Se pasa de un régimen de imposición de las obligaciones a otro en el que hay que hacer una autoevaluación por el responsable de cada empresa sobre la situación de la protección de datos y una adopción de medidas coherentes con ello”.

Para Carmelo Vega, socio de [Ponce y Mugar](#) (correduría que pertenece a [Cojebro](#)), esta circunstancia supone dar a las empresas “un exceso de responsabilidad” para cumplir con el reglamento, ya que no se proporcionan unas pautas a seguir. En este sentido, muestra su preocupación por que la mayoría de pymes no tienen experiencia en poner en marcha normativas de este tipo.

Coincide María Belén Pose, directora de Asesoría Jurídica Corporativa de [Arag](#), en que el nuevo marco legislativo está mucho menos detallado y es más estricto. Pero para ella el principal cambio es conceptual, “ya que se pasa de la idea de cumplir a la de proteger”.

Además del cambio de filosofía, el texto incluye novedades concretas de gran relieve. Juan Zabía de la Mata destaca el régimen de notificación de las violaciones de seguridad a las autoridades de control y a los interesados con una regulación similar en toda la UE. Y resalta los supuestos justificativos del tratamiento en el que el interés legítimo pasa a ser uno de los elementos más importantes a tener en cuenta por el responsable de la protección de datos de la empresa, que tendrá que hacer una evaluación de impacto, con reflexiones sobre las consecuencias de ese procedimiento y las medidas que deben adoptarse desde el punto de vista jurídico e informático.

### La figura del DPO

Carmelo Vega también cita como aspectos relevantes la obligación de conservar la prueba acreditativa del consentimiento que sólo podrá

ser expreso, y la obligación de llevar un registro de actividades de tratamiento que no existía. Pero incide especialmente en la aparición de una nueva figura, la del delegado de protección de datos (DPO), encargado de asesorar sobre todos los asuntos en esta materia, lo que a su entender supone un avance y será de gran utilidad para todos: “Es la figura clave para desarrollar la normativa dentro de las empresas”, sentencia.

Sin embargo, Zabía de la Mata quiere dejar claro que no se va a tratar de “una especie de línea caliente en materia de protección de datos. Es mucho más, porque asume una responsabilidad profesional ya que supervisa el correcto cumplimiento de la normativa de la empresa, se asegura de que las notificaciones en materia de seguridad se lleven a cabo, que las revisiones de impacto se hagan, vigilarla formación del personal...”.

Aunque una opción para facilitar esta labor es que las asociaciones de corredores nombren a un DPO que pueda operar en cada una de sus empresas socias, María Belén Pose advierte de que no se debe caer en la comparación con el servicio de atención al cliente, en el que se tiene que intervenir solo cuando hay una reclamación. “La figura del DPO no es tan factible externalizarla”.

### Adaptarse cuanto antes

Dadas las importantes novedades que incluye el texto y que dificultará su puesta en marcha, todos los expertos valoran la necesidad de ponerse a trabajar cuanto antes: “Hay que animar para que no se







deje el tema para mayo de 2018, porque entonces será tarde”, reconoce Juan Zabía de la Mata.

En este sentido, Pose asume que cuando se publicó la normativa en abril de 2016 era prematuro intentar prepararse, “por la cantidad de incógnitas que planteaba”, pero ahora es el momento.

“Ahora es el momento de adaptarse”, incide Juan Zabía de la Mata, quien reconoce que cada vez

**“El nuevo reglamento pasa de la idea de cumplir a la de proteger, lo que supone el desarrollo de una cultura de privacidad”. María Belén Pose**

más las empresas están sometidas a normativas que no conocen internamente, pero es verdad que ahora están a tiempo de recurrir a asesores que les digan lo que hacer.

Vega, cuya correduría pertenece a Cojebro, certifica que cuando desde las asociaciones de corredores se establecen unas medidas para implementar normativas, la amplia mayoría de los profesionales las acogen porque son los primeros interesados. “El problema es la manera práctica de hacerlo, ya que hay que adaptarse a una nueva realidad digital”, confiesa.

En cualquier caso, la directora de Asesoría Jurídica Corporativa de Arag pone en valor que en la mediación se aprecia un “mayor interés y proactividad” por conocer y aplicar este reglamento que en

otros sectores, lo cual se constata en las tareas que están desarrollando tanto las asociaciones como los colegios de mediadores, que demandan a las aseguradoras sesiones formativas en esta materia.

### Prepararse para el futuro

Cuanto mejor preparados estén para afrontar este nuevo reto, mejor podrán cumplir con él. Y más en un panorama que se vislumbra turbulento en un futuro próximo. No obstante, junto con el cumplimiento de esta normativa los corredores tienen que hacer frente a la enorme digitalización global, que ha disparado las contrataciones online. Además, y de manera específica para su sector, el próximo ejercicio entrará en vigor la nueva Ley de Distribución de Seguros, su norma básica de funcionamiento. Toda una serie de modificaciones que les exigirá un esfuerzo extra.

Por eso, “es imprescindible contar con un seguro de RC que cubra el desarrollo de la actividad profesional”, inquiere María Belén Pose, directora de Asesoría Jurídica Corporativa de Arag, que pone el acento en que, precisamente la transformación digital lleva a que las corredurías y el resto de empresas se planteen seriamente la contratación de algún tipo de póliza que ampare todo el tema de la ciberseguridad y la adecuada cobertura de los ciberriesgos. “Es imposible disponer de conocimientos específicos en todas estas materias y somos las compañías especializadas las que estamos en mejor disposición para poder ayudar a gestionar esos riesgos a los corredores”, puntualiza.

Zabía de la Mata también valora mucho que las pequeñas y medianas corredurías cuenten con una póliza de protección jurídica. Ahora bien, no considera factible que se establezcan coberturas concretas frente a incumplimientos del nuevo reglamento, toda vez que las primas se dispararían, ya que los riesgos cubiertos son altos, con multas de hasta 20 millones.

“Además, ninguna aseguradora suele garantizar en sus pólizas las



sanciones administrativas”, recuerda el socio de Ponce y Mugar, para quien la solución es contar con una póliza de RC o seguro de Defensa Jurídica para estos supuestos.

### Recursos ante las dudas

Lo que todos los expertos asistentes a la mesa redonda de Pymeseguros aseveran es el buen trabajo desempeñado por la Agencia de Protección de Datos para facilitar la implementación de esta normativa con multitud de guías y recomendaciones, además de una herramienta online para resolver dudas.

El problema que encuentran, eso sí, es que el sector de la mediación trata con datos sensibles de las personas en mayor medida que otros sectores, por lo que, a pesar de reconocer el esfuerzo de la autoridad de control de ir educando a todos los profesionales en esta materia, consideran que las ayudas que prestan son poco útiles para los corredores.

“En cualquier caso, cuando uno tiene dudas lo mejor siempre es contar con un asesoramiento profesional por parte de personas especializadas”, propone María Belén Pose. La objeción, como suele ser habitual, es que “todo este tipo de temas se suelen ver como un gasto y no como una inversión”, lo que hace que mucha gente no acuda a asesorarse de la mejor manera. “Hay situaciones que en la práctica se pueden dar y muchos corredores no están suficientemente familiarizados con la materia”, apunta Zabía de la Mata.

Además, Pose aconseja acudir a “profesionales con buen conocimiento de la LOPD, pero también de la normativa que regula la actividad de los corredores, porque es muy específica, lo que, de no conocerla, puede abocar a gestionar el riesgo de manera inadecuada”.

### Obtención del consentimiento

Otra de las novedades del Reglamento General de Protección de Datos es la forma de recabar el consentimiento de los clientes.

“El DPO es la figura clave para el desarrollo del nuevo reglamento dentro de las empresas”.

Carmelo Vega

Frente a la forma prevista en la vigente ley, que permite obtenerlo de manera tácita o por omisión para el tratamiento de la información personal, la nueva legislación exige que el consentimiento sea explícito. Un cambio normativo, que exigirá a las corredurías nuevas formas de actuar.

“Hay que adaptar a todo el equipo de la correduría de una manera sencilla y práctica para cumplir con el nuevo reglamento y sobre el cambio que supondrá su aplicación en las propias organizaciones”, sopesa Carmelo Vega, socio de Ponce y Mugar. “Convendría que dicha adaptación nos ayude en el día a día, porque además la contratación es tan dinámica que probablemente tendremos alguna dificultad para conseguir el consentimiento expreso del cliente”, reconoce.

El socio de Zabía Abogados vuelve a poner en valor la labor de la Agencia en este sentido, ya que permite comunicar al cliente en dos capas: “Una primera, en la que hay que informar de determinados extremos en la póliza o en la web, como la entidad responsable, la finalidad...; y luego se puede referir mediante una pestaña a todos los extremos que exige el reglamento. Eso simplifica las cosas, porque el consentimiento expreso en la contratación es suficiente para demostrar que se ha informado de todo esto”, subraya.

Si bien a nivel de contratación la directora de Asesoría Jurídica Corporativa de Arag no cree que vaya a suponer ningún cambio





en la operativa de las empresas, toda vez que la actual LOPD y la Ley de la Mediación ya exigen un consentimiento del cliente para poder contratar, considera que la dificultad radica en cómo conseguirlo y cómo acreditar después que se disponía de él. Eso sí, destaca que ese “se puede obtener de muchas maneras, porque la norma no impone una obligación de cómo obte-

**“Hay que animar a las empresas para que no deje la adaptación al reglamento de protección de datos para mayo de 2018, porque entonces será tarde”.**

**Juan Zabía de la Mata**

nerlo”. En esta línea, aprecia que ya no se requerirá exclusivamente tener la firma del cliente para demostrarlo, porque existen otros métodos para atestiguar que se tiene el beneplácito del cliente.

“Además, en la práctica la firma de la póliza en papel va a ir desapareciendo”, apuntilla Juan Zabía de la Mata, socio de Zabía Abogados, quien enumera que entre la contratación telefónica, la online o el intercambio de correos electrónicos, demostrar que existe un consentimiento inequívoco por parte del cliente es fácil.

### Consenso entre partes

Lo que es evidente es que “tanto la normativa como el propio mercado cada día nos exigen un poco más”, comenta Carmelo Vega,

quien pone en evidencia que las dificultades para el trabajo diario de las pequeñas corredurías son cada vez mayores. Por eso, reclama también una labor conjunta entre aseguradoras y mediación que les lleve a consensuar cómo hacer cumplir ese reglamento. “Desde nuestra asociación llevamos trabajando tiempo sobre la aplicación del reglamento. Sería conveniente que se publicara un documento sectorial consensuado para poner en marcha cuanto antes la implantación de medidas de esta normativa”, apostilla.

No obstante, considera Vega que es una tarea complicada, toda vez que los corredores no quieren que la nueva legislación se vuelva contra ellos. “Cada día facilitamos muchos datos personales de nuestros clientes a las aseguradoras para la contratación de pólizas y confirmo que se está trabajando, entre diferentes asociaciones y algunas aseguradoras, para llegar a un acuerdo sobre cómo tratar la información que se está facilitando”.

María Belén Pose, directora de Asesoría Jurídica Corporativa de Arag, también aboga por una adecuada coordinación entre ambas partes, que por otra parte viene siendo la tónica habitual en lo que respecta a su experiencia personal. “Lo que no es de recibo es que la aseguradora no pueda conocer los datos mínimos de aquello que está asegurando”, refiriéndose a algunos casos aislados en que algún mediador no se presta a ceder esos datos.

“Los datos no son ni del corredor ni de la aseguradora, son del cliente”, zanja Zabía de la Mata, para quien corredores y compañías se tienen que coordinar en la política de protección de datos “como en cualquier otra política”.

*AITANA PRIETO / CARMEN PEÑA  
FOTOS: IRENE MEDINA*

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





WORLDWIDE REACH. HUMAN TOUCH.

## DEFENSA JURÍDICA

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

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

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



### Madrid

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

### Barcelona

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

[www.internationalsos.es](http://www.internationalsos.es)



# El negocio de los corredores

# CRECE

16

Los datos del último informe “Seguros y planes de pensiones. 2016” elaborado por la DGSFP no deja lugar a dudas: el negocio de los corredores está en ebullición.

Un incremento que se aprecia en las pólizas de Vida, que crece en tres puntos porcentuales, del 4,86% en 2014 al 7,86% en 2015, pero que es más llamativo en No Vida, donde se ha conseguido revertir la situación a la baja del ejercicio anterior. Las primas gestionadas en este segmento han sido del 25,07% (por el 19,37% de 2014), y ha destacado el auge en la nueva producción (del 23,02% al 39,80%), convirtiéndose en el primer canal de distribución.

El análisis elaborado por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) pone en evidencia el cambio de tendencia visto en ejercicios anteriores, y que ya en 2014 se revirtió, respecto al número de corredores personas físicas, que crecieron en 2016 un 3,59% comparado con 2015, hasta los 895 profesionales. El número de inscripciones concedidas fue de 69, las mismas que el año anterior, pero con una reducción en el número de cancelaciones (38 por 41).

EVOLUCIÓN DEL TOTAL DE CORREDORES Y SOCIEDADES DE CORREDURÍA DE SEGUROS

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Corredores	1.066	1.010	968	942	910	900	864	842	835	864	895
Sociedades Correduría	2.050	2.017	2.045	2.073	2.096	2.125	2.151	2.196	2.243	2.288	2.364
TOTAL	3.116	3.027	3.013	3.015	3.006	3.025	3.015	3.038	3.078	3.152	3.259

Se confirma así el cambio de tendencia que se experimentó en 2015, cuando hubo la primera alza de corredores personas físicas en diez años. En 2016 se consiguen alcanzar cifras similares a las de 2011, cuando el número de profesionales fue de 900.

Las corredurías no solo mantienen la propensión alcista que vienen experimentando desde 2007, sino que lo superan considerablemente. En el último ejercicio, la DGSFP tenía registradas 2.364 sociedades, un 3,32% más que en 2015, cuando el crecimiento



había sido del 2%, similar a ejercicios anterior. En 2016 se concedió la inscripción para ejercer la actividad a 115, muy por encima de las 90 que aparecieron el anterior período, mientras que se canceló la inscripción en el Registro a 39 sociedades.

En términos absolutos, el número efectivo de corredores de seguros, personas físicas y jurídicas registrado en la DGSFP, de nuevo se ha incrementado respecto al ejercicio anterior en un 3,39%, más de un punto porcentual en comparación con la cifra de 2014 (2,37%), con lo que se cerró 2016 con un total de 3.259 corredores y corredurías, frente a los 3.152 de 2015. Mientras que en los registros de las distintas Comunidades Autónomas (a excepción de la Comunidad de Valencia y La Rioja, que no comunicaron sus datos) había 1.782 (1.749, en 2015) corredores y corredurías inscritos (597 personas físicas y 1.185 personas jurídicas).

Al igual que ocurrió el ejercicio anterior, en 2016 se inscribió la constitución de una nueva unión temporal de empresas de correduría de seguros, resultando un número total de 36 uniones temporales inscritas al final de dicho ejercicio. Lo que no se incrementó fue el número de agrupaciones de interés económico de empresas de correduría de seguros, que no experimentaron ni altas ni bajas, por lo que se mantiene su cifra en 13.

En cuanto a los mediadores en libre prestación de servicios (LPS) en los Estados del Espacio Económico Europeo, 2016 concluyó con 5.067 frente a los 4.860 registrados 12 meses antes.

Un año más, Reino Unido es el país que más mediadores en LPS aporta, con 2.111, seguido de Austria (590) y Alemania (529).

	Inscritos a	2014		Inscritos a
	31/12/2015	Altas	Bajas	31/12/2016
PERSONAS FÍSICAS	864	69	38	895
PERSONAS JURÍDICAS	2.288	115	39	2.364
TOTAL	3.152	184	77	3.259

Respecto a los mediadores con derecho de establecimiento, se situaron en 151, cuatro más que a finales de 2015.

Por lo que respecta 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 ligero incremento, pasando de 165 a 167 al concluir 2016.

### Vida y No Vida al alza

Según los datos recogidos en la DEC (Documentación Estadístico Contable) de 2015 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 un gran crecimiento tanto en Vida (ha pasado del 4,86% de las primas de 2014 a 7,89%), como en No Vida (del 19,37% de las primas al 25,07%), mejorando ostensiblemente los datos del ejercicio anterior, cuando en Vida apenas se crecieron tres décimas y No Vida estaba en caída.

PÓLIZAS	VIDA				NO VIDA			
	VOLUMEN CARTERA %		NUEVA PRODUCCIÓN %		VOLUMEN CARTERA %		NUEVA PRODUCCIÓN %	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Agentes exclusivos	16,01	15,84	15,70	14,86	37,24	34,48	34,64	24,65
Agentes vinculados	0,45	0,65	0,75	0,63	2,31	1,77	3,90	2,07
OBS-exclusivos	23,13	29,81	27,16	33,28	4,46	4,47	6,52	6,36
OBS-vinculados	46,16	33,72	44,26	34,03	9,96	7,19	11,23	9,46
Corredores	4,86	7,86	7,32	6,74	19,37	25,07	23,02	39,80
Oficinas de la Entidad	7,47	10,76	4,04	10,20	17,84	20,11	11,34	10,16

En nueva producción, sin embargo, el negocio de Vida de los corredores ha experimentado un leve retroceso (del 7,32% al 6,74%), mientras que en No Vida se ha producido un aumento espectacular, del 23,02% al 39,80%, que compensa el brutal descenso de 2014.

Con la entrada en vigor del RD 764/2010 se introdujeron importantes cambios tanto en los modelos a analizar como en alguno de los conceptos tradicionales que venían reflejándose en la información remitida, en concreto y más importante es el que se refiere a primas devengadas intermediadas en el ejercicio, que serán las correspondientes a contratos perfeccionados o prorrogados en el periodo de referencia, en relación con las cuales el derecho del asegurador al cobro de las mismas surgen 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.

Como consecuencia de esto y de acuerdo con la documentación estadístico contable remitida por las aseguradoras, los corredores y sociedades de correduría de seguros han intermediado un volumen total de cartera de 10.250.623.100 de euros en 2015, frente a los 8.350.840.004 de un año antes. Si se descuenta el negocio de los corredores de reaseguros, se queda en 9.354.601.696 de euros (8.935.045.181 las corredurías y 419.556.515 los corredores), muy por encima de los 7.830.205.534 del ejercicio precedente.

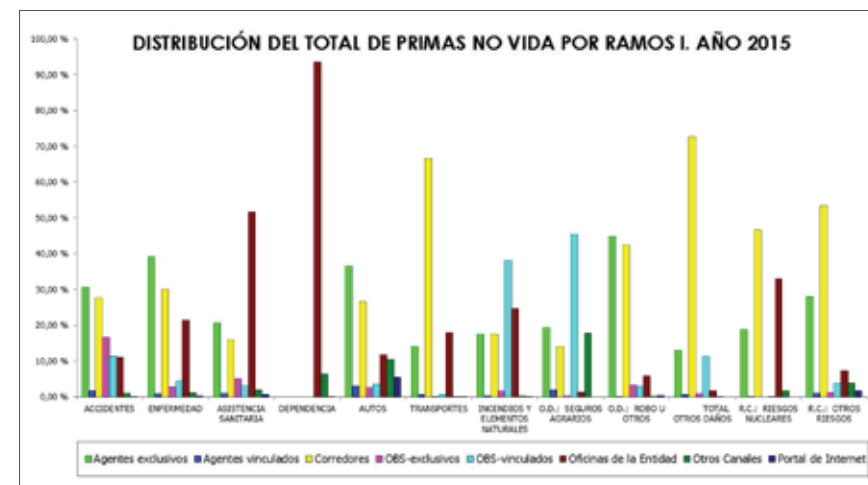
En nueva producción, los corredores y corredurías de seguros intermediaron 2.709.482.996 de euros (2.593.236.680 las corredurías y 116.246.316 los corredores personas físicas), frente a los 2.351.002.273 de 2014.

### El negocio de los corredores

La actividad de los corredores se centra en el negocio de No Vida, con especial rele-

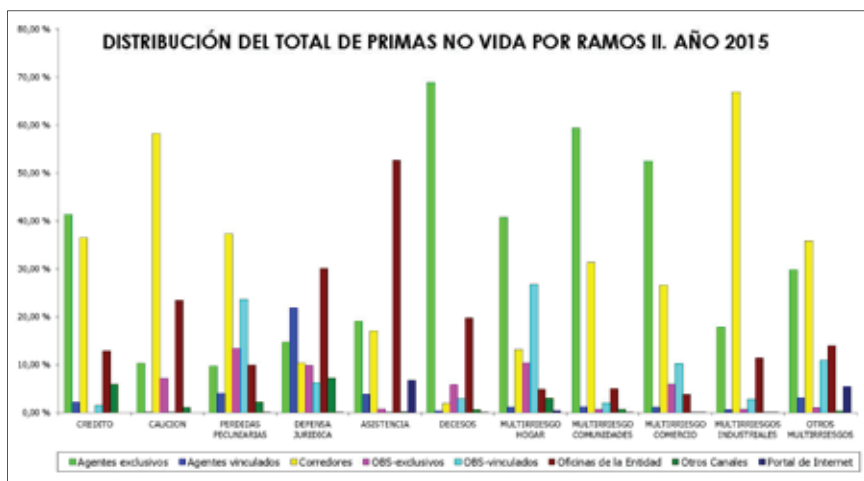
vancia en Resto Otros Daños, Transportes, Caución, Multirriesgos Industriales, Pérdidas Pecuniarias, RC Otros Riesgos, Otros Multirriesgos y RC Riesgos Nucleares, ramos en los que lideran el volumen de primas comercializadas. Y ocupan la segunda posición en la intermediación en Accidentes, Enfermedades, Autos, Robo, Crédito, Multirriesgos Comunidades y Multirriesgos Comercio. Es decir, menos en Asistencia Sanitaria, Dependencia, Incendios y elementos naturales, Seguros Agrarios, Defensa Jurídica, Asistencia, Decesos y Multirriesgo Hogar, los corredores se encuentran en la primera o segunda posición en la distribución del resto de ramos.

En cuando a nueva producción, los corredores lideran Restos de Otros Daños, Transportes, Multirriesgos Industriales, RC Otros



	PRIMAS INTERMEDIADAS		RED DE COLABORADORES				
		Vida	No vida	RED PROPIA	EXTERNOS	OTROS CORREDORES	COMISIONES
CORREDORES S.G.	419.556.515	20,24	79,76	385.734.119	33.473.364	349.032	52.565.522
CORREDURÍAS S.G.	8.935.045.181	23,05	76,95	6.373.168.092	2.143.153.182	418.703.908	1.123.765.742
C. DE REASEGURO	896.021.404	7,07	92,93	878.192.940	13.492.447	4.336.017	56.633.315
<b>TOTAL</b>	<b>10.250.623.100</b>			<b>7.637.115.151</b>	<b>2.190.118.992</b>	<b>423.388.956</b>	<b>1.232.964.578</b>

Riesgos, Caución, Otros Multirriesgos, Asistencia, Pérdidas Pecuniarias, Autos y Accidentes. Mientras que en Enfermedad, Incendios y Elementos Naturales, Multirriesgo Comercio y Multirriesgo Comunidades detentan el segundo puesto por porcentaje de primas intermediadas.



En el total de ramos No Vida, las corredurías registradas en la DGSFP intermediaron 6.699.195.355 euros en primas y obtuvieron unas comisiones de 958.987.403 euros; mientras que los corredores consiguieron 322.475.381 euros en primas y unas comisiones de 47.690.228 euros.

En el ramo de Vida, las corredurías alcanzaron 1.817.030.775 euros (1.191.429.163 en seguro individual y 625.601.612 euros en colectivo) y unas comisiones de 138.473.162. Mientras que los corredores lograron 81.012.311 euros (76.982.281 euros en individual y 4.030.030 euros en colectivo) y unas comisiones de 3.025.665 euros.

### Ligero descenso de los profesionales que trabajan con muchas aseguradoras

Respecto de la distribución de la cartera de seguros intermediada por número de aseguradoras hay que distinguir entre volumen total de cartera y nueva producción. En cuanto al volumen total del negocio, y aunque siguen siendo gran mayoría los corredores y sociedades de correduría de seguros que trabajan con un número alto de compañías, este año se ha reducido el porcentaje de quienes

## Punto Único de Información

La DGSFP sigue contando con un Punto Único de Información en su web oficial, en el que se incluye los datos procedentes 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.

La finalidad primordial 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".

Nº ASEGURADORAS	VOLUMEN TOTAL DE NEGOCIO	
	Nº CORREDORES/SOCIEDADES	
	2014	2015
Tres aseguradoras o menos	120	171
Entre 4 y 6 aseguradoras	288	386
Entre 7 y 15 aseguradoras	1124	1236
Más de 15 aseguradoras	1095	1145
Nº Total de corredores/rías con actividad de cartera	2627	2938


colocan su negocio en 7 o más entidades (un 81,04% frente al 84,46% de 2014). Un 13,13% tiene colocado su negocio entre 4 y 6 entidades, y un 5,82% trabajan con tres o menos compañías.

En la nueva producción, el 73,84% tiene puesto negocio en 7 o más compañías, un 17,22% entre 4 y 6 aseguradoras, y un 8,92% trabajan con tres o menos entidades.

VI Congreso Fecor

# No hay que tener miedo a los **CAMBIOS**

Una historia que enseña, un futuro que apasiona



Tomás Rivera, Silvia Manjón, Maciste Argente y Alberto Ocarranza.

El jueves pasado se celebró en Pamplona el VI Congreso **Fecor**. Un acto que tuvo como lema 'Una historia que enseña, un futuro que apasiona' y que estuvo centrado principalmente en los cambios que se producirán con la nueva ley de distribución y con el reto de la digitalización. Ante lo que Tomás Rivera dijo que no hay que tener miedo porque "somos gente dura, acostumbrada a pelear. La mejor forma de que no nos avasallen es que nos adaptemos a los cambios".

Silvia Manjón, presidenta de Anacose (asociación anfitriona del VI Congreso) y vicepresidenta de Finanzas de Fecor, fue la encargada de dar la bienvenida a todos recordando que la federación celebraba su 20 aniversario. En este tiempo "hemos conseguido un frente común y una voz autorizada y somos un grupo cohesionado". A continuación, Izaskun Goñi, consejera del Gobierno de Navarra, dio la bienvenida a la Comunidad Foral a los congresistas, destacando el impacto que tendrá en el sector los cambios regulatorios y las nuevas tecnologías.

Posteriormente, se celebró la apertura del Congreso en la que Tomás Rivera, presidente de Fecor; Silvia Manjón; Maciste Argente, vicepresidente de prácticas de Mercado; y Alberto Ocarranza, vicepresidente de Innovación, presentaron los trabajos realizados.

Rivera, dio a conocer la nueva imagen de Fecor elegida para afrontar los nuevos retos. Aconsejó a los participantes "no tener



miedo” a los cambios que se han producido y se producirán. “Somos gente dura, acostumbrada a pelear y la mejor forma de que no nos avasallen es que nos adaptemos a los cambios. En menos de 25 años hemos pasado por dos leyes de mediación y hemos oído que la mediación no tenía futuro. Pero seguimos aquí. Nos dicen que hay ramos que no son para nosotros, pero seguimos comercializándolos. Decían que internet iba a acabar con nosotros y, sin embargo, es una herramienta. Ahora tenemos que poner el foco en ser mejores que la bancaseguros”. Por todo ello, aconsejó “salir de aquí convencidos de la gran capacidad que tenemos”.

### Tomás Rivera no se presenta a la reelección de presidente de Fecor

Rivera, que cree que no se debe permanecer más de dos legislaturas en la presidencia, aprovechó este Congreso para anunciar que su mandato termina en febrero de 2018 y ya no se va a presentar a la reelección. Asimismo, hizo un llamamiento a la mediación para no perder fuerza. “En Fecor cabemos todos los perfiles de asociaciones o agrupaciones profesionales”.

A continuación, Argente dio a conocer los casos en los que se están persiguiendo las acciones que no están en el marco legal. Manjón explicó que en el de Finanzas, la austeridad y transparencia han sido las dos características de su vicepresidencia y recordó que al finalizar el mandato se auditarán las cuentas. Por último, Ocaranza presentó la nueva web de Fecor y la newsletter, que pasa a tener una periodicidad quincenal. Además, dijo que se han abierto los perfiles en las redes sociales (Twitter y Facebook).

En la ley de Distribución no se incluyen a empresas como las insurtech o las que recogen datos biométricos para seleccionar riesgos



Luis Estrella, Cristina del Ama, Luis Sáez de Jaúregui, Pedro Osacar, Pilar Lázaro, Jordi Rivera, GianLuca Piscopo, Julián Trinchet y Juan Luis Cavero.

Posteriormente, se concedió el Premio Fecor que en esta ocasión fue un reconocimiento a todos los presidentes: A título póstumo se le entregó a Fernando Montaner (que recogió Jorge Pons) y a Roberto Hertogs; Juan Antonio Marín (no pudo acudir por enfermedad); Jaime Carvajal, Santiago Moliné, Ana Muñoz y David Sanza, estuvieron presentes en el acto. Por último, sin que él se lo esperara, también se lo dieron a Tomás Rivera.

### Venta consultiva y asesoramiento al cliente

Después, se realizaron dos mesas redondas, una de compañías y otra de mediadores, en las que se analizaron las novedades que


**Sergio Álvarez.**

trae la próxima ley de distribución.

En la primera, moderada por Pilar Lázaro, directora gerente de Fecor, participaron Cristina del Ama, directora general comercial de Seguros Allianz; Gianluca Piscopo, CEO de WR Berkley; Jordi Rivera, CEO de Das Seguros; Juan Luis Cavero, director ge-


**Gonzalo Iturmendi.**

biométricos para seleccionar riesgos, no están presentes. En cuanto a la necesidad de informar al cliente, se comentó que hay que ser conscientes de que cada vez se tiende a leer menos. Algo que se debe compaginar en la venta consultiva y el asesoramiento al cliente. Para atender a las necesidades de documentación o firma, hay que digitalizar el proceso de compra. Se necesita hacer tantas preguntas al cliente que bien podría parecer que se le quiere disuadir de que adquiera el seguro.

Además se llamó la atención sobre el tema de las exclusiones. Solo hay que poner las más relevantes, pero es difícil elegir cuáles son y no incluir las adecuadas puede conllevar problemas en los siniestros. En este punto se recordó que cuando el corredor diseña el producto, será el encargado también de elegir las exclusiones que se deben poner en la póliza.

### **El cambio de posición mediadora debería de estar regulada en la ley**

Sobre el cambio de posición mediadora, tanto las aseguradoras como los corredores, coinciden en que se ha perdido la oportunidad de que se regulara en la nueva ley. De esta forma no se necesitaría someterlo al acuerdo entre partes, que a veces no coinciden según sean los actores. Pero aún podría haber tiempo para que se introduzca en la ley antes de su aprobación.

En la mesa redonda con presidentes de distintas asociaciones, que estuvo moderada por Ramón Albiol, director general de Marketing Site, participaron: Antoni Balaguer, de Fussion Broker; Carlos Carrasco, de Red Mediaria; José María López Torrijos, de Centerbrok; Juan José Maguregui, de Euskalbrok; Mi-


**José Ballesteros.**

neral comercial de Generali; Julián Trinchet, director de Distribución de Mapfre Seguros; Luis Estrella, director comercial de Seguros Catalana Occidente; Luis Sáez de Jauregui, director de Distribución de AXA Seguros; y Pedro Osacar, director general de Mutuavenir.

Aunque aún no está en vigor la próxima ley de Distribución, se dijo que habrá otra próximamente porque en esta, empresas como las insurtech o las que recogen datos

### **Cuando el corredor diseña el producto, es el encargado también de elegir qué exclusiones se deben poner en la póliza**



David Sanza, Jorge Pons, Santiago Moliné, Tomás Rivera, Ana Muñoz y Jaime Carvajal.

guel Antonio Álvarez, de Grupo Intercor; y Néstor Díaz, de la Asociación Cántabra.

Como es habitual en las reuniones de corredores, se produjeron críticas a la bancaseguros porque “campa a sus anchas”. Además, se denunció que existan figuras que puedan vender seguros sin tener la formación correspondiente. Se quejan de que se permita ser menos profesional para vender un seguro de 400 euros que uno de 600. No obstante, desde el sector de la mediación se intentará introducir algunos cambios a la redacción final de la ley.

Para hacer compatible el aumento de información al cliente con la rentabilidad del negocio, se planteó crear un documento y unas plantillas que se adapten a cada cliente. Ser más profesionales y transparentes hará a los corredores más fuertes ante la elección del cliente.

Por otro lado, se quejaron del hecho de que se tenga que

guardar la documentación hasta 6 años desde la finalización de la póliza y que no se establezca un formato concreto, solo se dice que debe ser duradero. Por eso, se apuesta por la digitalización. El formato EIAC va a ayudar en el programa de gestión y hay que alimentar mucho la base datos.

Asimismo, se criticó el establecimiento de sanciones sin una base de proporcionalidad.

### En España no hay daños punitivos

Ya en la jornada vespertina, José Ballesteros dio claves para alcanzar la cima saliendo de nuestra zona de costumbre. “Delante tenemos peligro u oportunidad. Frente a un obstáculo o un problema o un reto, no podemos quedarnos paralizados. Hay que cambiar de posición y tomar perspectiva”.

A continuación, Gonzalo Iturmendi, socio director del bufete G. Iturmendi y Asociados, habló de ‘Sanción punitiva y seguros ¿Hacia la responsabilidad civil punitiva?’ y dijo que en España no hay daños punitivos. No obstante, comentó que aunque “el dolo no se cubre, se paga y luego se puede repercutir”. Otra cosa diferente son las multas administrativas por actos culposos que sí se cubren (menos las de la Seguridad Social).

A manera de conclusión, Iturmendi dijo que:

1. Las multas por hechos dolosos no deben asegurarse nunca.
2. Las multas administrativas por actos culposos son asegurables.
3. En Europa rige el principio compensatorio de la reparación integral de daños. Pero no una reparación de daños punitivos.
4. Los escenarios puntuales de riesgos donde se conceden indemnizaciones punitivas no implica su generalización.
5. Prueba de ello es el Baremo de la Ley 35/2015, en el que no se va más allá del mero resarcimiento del daño. No en el castigo.
6. Hay que revisar algunos aspectos de los escenarios analizados de

Para atender a las necesidades de documentación o firma, hay que digitalizar el proceso de compra



## Fecor entrega 6.000 euros a la Ademna

Tras el partido de fútbol solidario previo al Congreso de Fecor, esta federación hizo entrega de un cheque de 6.000 euros a través de Corredor Solidario (su línea de Responsabilidad Social Corporativa) a la Asociación de Esclerosis Múltiples de Navarra (Ademna).

Esta cantidad es la recaudación lograda en el tercer partido de fútbol solidario que jugaron, el 20 de septiembre por la tarde, el equipo de corredores de seguros contra el equipo de compañías. Una contienda que en esta ocasión ganaron de manera contundente las aseguradoras con un 4-0.

Como en ocasiones anteriores, la asociación elegida para la donación pertenece a la ciudad en la que se celebra el Congreso. Ademna es una asociación sin ánimo de lucro creada en 1995 y que cuenta con 524 asociados. Tomás Rivera, destacó de ella "su visión positiva y la esperanza que tienen".

daños punitivos para evitar los problemas detectados y garantizar la seguridad jurídica. Por ejemplo, la revisión de la prohibición del recargo de las prestaciones de la Seguridad Social, la responsabilidad por descapitalización de las sociedades de capital u otras responsabilidades legales que han surgido más por la necesidad de evitar la insolvencia de los deudores principales.

7. En la evolución hacia la RC punitiva en España influirá la tendencia de los órganos jurisdiccionales penales a indemnizar más allá del mero resarcimiento del daño.

### Soluciones híbridas entre compañías y mediadores

La clausura corrió a cargo de Sergio Álvarez, director general de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, que advirtió de que el 21 de septiembre la CE publicaba un proyecto de desarrollo de la directiva de distribución en materia de sistema de gobernanza y de resolución de conflictos de intereses en la venta de productos aseguradores.

Sobre algunos proyectos de innovación tecnológica, comentó que están apareciendo iniciativas en el sector que "no encajan bien en la clasificación, pues son soluciones híbridas entre compañías y mediadores". No obstante, Álvarez dijo que "estaremos atentos a que el trato sea igual para todos. No vayamos a establecer cargas exclusivas a los mediadores tradicionales y aligerar de cargas a propuestas de innovación".

Además, habló de la retribución de los corredores que no debe hacer que estos se muevan por ella a la hora de vender los seguros.

Ya por la noche, tras la cena de gala, se entregó un premio de reconocimiento a Flavia Rodríguez Ponga, por su labor a favor de la mediación durante los años que estuvo como directora de Seguros. También hubo un reconocimiento a las entidades colaboradoras de Queridos Reyes Magos, la acción de RSC de Corredor Solidario de Fecor, que repartió juguetes a 600 niños el día de Reyes.



REALE VIDA

# LOS SABIOS DE LO COTIDIANO SON LOS QUE NUNCA SE CANSAN DE APRENDER.

**SABIOS QUE VAN A ESTAR CONTIGO A LO LARGO DE TODA TU VIDA.**

Como Reale Seguros. Porque este es nuestro compromiso. Estar a tu lado para ayudarte a tomar las mejores decisiones en cuestión de seguros en los momentos que más nos necesites. Como, por ejemplo, en el momento de elegir el mejor seguro de vida y así asegurarnos de que vives tranquilo y protegido.



Más información sobre tu SEGURO DE VIDA en [reale.es](https://www.reale.es) / 902 400 900

REALE GROUP

 **REALE  
SEGUROS**

TOGETHER MORE

El III Foro Permanente Madrid Seguro, celebrado a finales de junio, tuvo como *leit motiv* la satisfacción del cliente. Algo a lo que contribuye la labor del mediador de seguros. De hecho, cuando interviene, la media del grado de satisfacción crece entre 10 y 15 puntos, según explicó Javier Ruiz, viceconsejero de Economía e Innovación de la Consejería de Economía, Empleo y Hacienda de la Comunidad de Madrid.



# El grado de **SATISFACCIÓN** del **CLIENTE** 26 crece entre 10 y 15 puntos cuando interviene un mediador

Madrid Seguro, organizado por el [Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid](#), comenzó con la intervención de su gerente, Ángel Corada, que recordó la trayectoria de esta cita: “En 2014 nos dimos cuenta de que no teníamos un foro para hablar de lo que nos gusta, los seguros”.

Posteriormente, Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Colegio de Madrid y del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, recordó que “el resultado de un buen trabajo es un

cliente satisfecho”. Por eso, el lema de este congreso es ‘Situando al cliente en el centro de la mediación’.

El acto de apertura finalizó con la intervención de Javier Ruiz, viceconsejero de Economía e Innovación de la Consejería de Economía, Empleo y Hacienda de la Comunidad de Madrid. Una persona que se formó como mediador de seguros en las aulas del Colegio de Madrid. Ruiz reconoció que “la mediación es la que mejor conoce las necesidades del cliente”, un sector donde el 98% de las empre-

sas son pymes y autónomos que realizan “una labor fundamental dentro de la economía madrileña”. También se refirió a los más de 50.000 puestos de trabajo que genera el seguro en España, de los que “el 60% está en Madrid”.

Asimismo hizo alusión al grado de satisfacción del cliente cuando interviene un mediador, “10 o 15 puntos superior a la media” sin olvidar las nuevas amenazas y oportunidades que suponen para este canal la entrada en el mercado de nuevos jugadores como Google o la explosión de las insurtech. “Será una amenaza para quienes quieran permanecer como están y una gran oportunidad para quienes entiendan que el futuro ha llegado, que el cliente es el gran protagonista y sus hábitos han cambiado”, ha matizado.

El director del Centro de Análisis y Prospectiva de la Guardia Civil, y experto en Inteligencia, Seguridad Nacional, Ciberterrorismo y Ciberdelincuencia, José María Blanco, hizo referencia a la amenaza que supone los ciberriesgos. Por eso, la Guardia Civil quiere publicar un manual de verificación de fuentes. Además aconsejó actualizar continuamente los sistemas porque de esa forma se paran muchos ciberataques.

### Si el valor es diferencial, el precio queda relegado

El programa científico del Foro ofreció cuatro workshops de análisis y debate que situaron al cliente en el centro de la mediación. Cada uno de ellos se focalizó en cuatro aspectos esenciales del trabajo diario de la mediación en relación con sus clientes.

En el turno de debate, moderado por Carlos Biurrun, presidente de Community of Insurance, intervinieron Julián Trichet, director de Corredores de Mapfre; Francesc Rabassa, director general de CA Life; Ángel del Amo, vocal de Agentes y Comunicación del Colegio de Madrid; y María Ángeles Sellés, directora del Canal Corredores de Seguros Catalana Occidente. Antes de unirse a la mesa redonda, Carlos Ordoñez, de Digital @insurance director de Everis, impartió

### Estar digitalizado ayudará a satisfacer a ese cliente exigente, muy informado, que quiere el producto personalizado para cada momento en concreto en el que está viviendo

una ponencia en la que dijo que aunque el cliente es sensible al precio, si el valor es diferencial el precio queda relegado.

Asimismo, habló de la necesidad de que los mediadores estén adaptados a un mundo que en un 99,99% es digital y está conectado. Eso ayudará a satisfacer a ese cliente exigente, muy informado, que quiere el producto personalizado para cada momento en concreto en el que está viviendo. La omnicanalidad es la clave para esta interactividad. La inteligencia artificial va a cambiar el mundo y los chatbots son una nueva forma de pensar en la distribución de seguros.

Los GAFA (Google, Apple, Facebook y Amazon) están creando unas nuevas reglas de juego y el resto de empresas tienen que adaptarse a lo que ellos ofrecen y cómo lo ofrecen al cliente. También las insurtech están transformando al sector.

A pesar de lo rápido que están yendo los avances, Ordoñez dijo que “estamos viviendo el momento más lento de la era digital porque cada vez las cosas se van a ir acelerando más. Hay que dejar que la tecnología siga avanzando y nos ayude a tener esa empatía con el cliente para manejar esas emociones”.

Al mismo tiempo señaló que en este mundo ‘hiperconectado’, “ganan relevancia las personas”. La gente quiere productos más simples, empatía, transparencia y un marketing one to one “que es



**Julio Alicarte, Luis Estrella, Javier Díaz, Guillermo Piernavieja, Josep Manel Egido y Javier López-Linares.**



**John Müller, Christopher Bunzl, Santiago Villa, Elena Jiménez de Andrade, Pedro J. Ramírez, Jean-Paul Rignault, Mariano Rigau y Cristina del Ama.**





Javier Ruíz.



José María Blanco.



Javier Díaz.



Elena Jiménez de Andrade y  
Pilar González de Frutos.

lo que ha hecho el mediador toda la vida”.

Ya en la mesa redonda, se habló de la necesidad de compartir la información entre el mediador y la compañía para dar mejor servicio al cliente. De esa forma, se podrán cubrir mejor las expectativas del cliente. El big data se debe utilizar para que el asegurado se sienta muy especial. En este aspecto los mediadores tienen que contar con las compañías, que son las que pueden analizar la información y darle un sentido.

### Lo digital necesita un toque humano

El siguiente workshop estuvo precedido por la intervención de Javier Díaz, Industry Solutions Seguros en IBM. En su opinión, se debe tender a un modelo híbrido, no solo al digital, porque hace falta el toque humano. Según Díaz, la primera causa de abandono de una compañía es porque no te entiende como cliente y en un 24% es porque el mediador se lo había aconsejado. Eso significa que hay más confianza en el mediador que en la compañía. Aconsejó mejorar los productos haciéndolos más sencillos. “Cuanto más entienda el cliente

el producto, más se queda con nosotros”.

Posteriormente, comenzó una mesa redonda sobre ‘Retos de futuro en la gestión de la relación con el cliente’, que estuvo moderada por Guillermo Piernavieja, director de Grupo Aseguradora, en la que participaron, además de Javier Díaz, Julio Alicarte, director de Marketing Online de Fiatc; Luis Estrella, director Comercial de Seguros Catalana Occidente; Josep Manel Egido, head of Retail Market Management de Zurich; y Javier López-Linares, mediador de Seguros y consejero delegado de Grupo Concentra.

En ella se indicó que el futuro de la mediación está en el valor de asesoramiento que aporta. La tecnología tiene que servir para potenciar lo humano. Ahora es el momento de no vender pólizas, sino de gestionar clientes. Pero se dijo que hay que tener cuidado con la infoxicación (exceso de información) porque puede tener el efecto contrario.

### Es más fácil que una persona juegue a la lotería, que contrate un seguro de Vida

La sesión de tarde se inició con la presencia del periodista Pedro J. Ramírez, que ofreció la ponencia titulada ‘Cómo conquistar al cliente en la era digital’. El director del Español trazó un paralelismo entre el sector asegurador y el periodismo: “Nosotros también somos mediadores entre las noticias y los lectores”.

Asimismo expuso la reticencia que existe a la contratación de seguros. “Es más fácil que una persona juegue a la lotería, que contrate un seguro de Vida o de algún riesgo”. La razón está en que “hay muchos mensajes que te incitan a jugar, pero pocos que te informa de la importancia de cubrir los riesgos”, sentencia.

Las tecnologías digitales pueden ayudar a los mediadores porque se debe distinguir entre ‘mediación personalizada’ y ‘mediación presencial’. “Las nuevas tecnologías os permiten mantener la relación



## AXA y la Fundación Lo que de Verdad Importa, reciben el reconocimiento del Colegio de Madrid

La entrega de los premios Azucarillos, a AXA, y Madrileño del Año, a la Fundación Lo que de verdad importa, puso el punto final a la tercera edición del Foro Madrid Seguro.

Jean Paul Rignault, CEO de AXA España, fue el encargado de recoger el galardón de la mano de la presidenta del Colegio de Madrid, Elena Jiménez de Andrade. En la XVII edición de este premio se quiso reconocer la destacada labor y apuesta clara en pro de la mediación que realiza cada día la compañía de seguros AXA. El CEO de la entidad declaró que este premio reconocía “el trabajo del día a día de todos los equipos de AXA”, ya que aseguró “cuando nos levantamos por la mañana es para apoyar el desarrollo de la mediación profesional y trabajar juntos en nuestra ilusión”.

En su octava edición, el Premio Madrileño del Año fue otorgado a la Fundación Lo que de verdad importa. Con el ánimo de abrir el colectivo mediador a todos los ámbitos de la sociedad, el Colegio de Madrid eligió la Fundación dedicada a la educación en valores y a ofrecer ejemplos inspiradores a las nuevas generaciones para mostrarles las posibilidades que tienen ante sus ojos, a su responsabilidad respecto a su entorno y su actitud ante la vida.



personal con el cliente sin tener que estar en la misma habitación que él”.

Posteriormente, una mesa redonda cerró el programa científico de Madrid Seguro, moderada por John Müller, adjunto al director de El Español. En la que intervinieron Cristina del Ama, directora general de Allianz; Mariano Rigau, consejero delegado-director general de Arag; Jean-Paul Rignault, consejero delegado de Axa; Christopher Bunzl, director general de Mutua de Propietarios; Santiago Villa, consejero delegado de Generali; y Elena Jiménez de Andrade, presidenta del Consejo General y del Colegio de Madrid. En ella se dijo, entre otras cosas, que no se sabe comunicar bien a los clientes para hacerles ver los ries-

**El cliente quiere productos más simples, empatía, transparencia y un marketing *one to one* que es lo que ha hecho el mediador toda la vida**


gos que tienen. Tampoco se informa lo suficiente sobre la solvencia que tiene el sector asegurador. La falta de estrategia de comunicación está haciendo que se pierda negocio.

Por último, la edición de este año de Madrid Seguro contó con una novedad, el primer Premio Madrid Seguro, que se entregó a Unespa por su campaña ‘Estamos Seguros’. Recogió este reconocimiento su presidenta, Pilar González de Frutos, quien reseñó que gracias a esta iniciativa se ha logrado mejorar la percepción y valoración del Seguro por parte de los clientes, aunque indicó que “no hemos conseguido mejorar la percepción que tienen de nosotros los formadores de opinión”.

# El análisis objetivo informado de la IDD implica un **CONOCIMIENTO PROFUNDO** del riesgo del cliente

El análisis objetivo informado, en opinión de Gonzalo Iturmendi, es “lo que más va a influir en el corredor de seguros de la nueva ley de Distribución porque implica el conocimiento profundo del riesgo del cliente y de sus soluciones posibles. Algo que ya estaba, pero no tan desarrollado ni enfatizado”. Se prevé que la Ley cuente con su aprobación parlamentaria en enero de 2018. Así lo comunicó durante su intervención en el último “A debate con corredores” organizado a finales de junio por [Fecor](#).

30



Carlos Albo, Tomás Rivera y Gonzalo Iturmendi.

El análisis del Anteproyecto de Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados fue el tema elegido por Fecor para su último “A debate con corredores” antes del verano. Comenzó el encuentro con la intervención de Gonzalo Iturmendi, socio director del bufete G. Iturmendi y Asociados, que señaló que es una “ley muy exigente, con líneas rojas que no se pueden traspasar. Aparentemente tiene pocas novedades, pero hay cargas para los corredores”.

Tras analizar los puntos más relevantes del Anteproyecto de Ley de Distribución de Seguros, comentó que el artículo 49 punto 1 es el más importante para el corredor de seguros. En él se dice que

“Antes de la celebración de un contrato, el distribuidor determinará, basándose en informaciones obtenidas del cliente, las exigencias y las necesidades de dicho cliente y le facilitará información objetiva acerca del producto de forma comprensible”. En su opinión es “lo que más va a influir en el corredor de seguros de la nueva ley de Distribución porque implica el conocimiento profundo del riesgo del cliente y de sus soluciones posibles. Algo que ya estaba pero no tan desarrollado ni enfatizado”.

También explicó la ampliación del ámbito regulador de la Ley a los comparadores y al seguro directo, que no se aplica a las acti-

vidades de carácter accesorio, “donde podría encuadrarse al avisador, mientras sea un mero suministrador de datos e información que no ayude a hacer el contrato. El efecto fundamental es que todas estas personas van a tener que cargar el IVA en sus facturas”.

Asimismo, llamó la atención sobre el documento de información que se entrega al asegurado y que debe tener: clase de contrato de seguros; un resumen de coberturas, riesgos asegurados, la suma asegurada y, cuando proceda, el ámbito geográfico de aplicación, así como un resumen de los riesgos excluidos “este punto es peligroso porque si resulta que te equivocas en la elección de los riesgos excluidos que indicas, puedes incurrir en responsabilidad”, según Gonzalo Iturmendi; importe de la prima, vencimiento, lugar y forma de pago; las principales exclusiones, las obligaciones del contrato; las obligaciones en caso de solicitud de indemnización; la duración del contrato; y las modalidades de rescisión del contrato.

Iturmendi señaló las prohibiciones para los corredores que incluirá la nueva norma, como hacerse cargo de un siniestro, “que no se podrá hacer ni siquiera por interés comercial; ni añadir recargos en los recibos, ni modificar contratos sin el consentimiento del asegurado, por ejemplo, en el caso de los asegurados de colegios profesionales”. Advirtió que se debe tener cuidado, porque todo lo que está prohibido repercutirá en la RC del corredor”.

### Sombras de la futura ley de distribución

Por su parte, Tomás Rivera, presidente de Fecor, resaltó algunas de las sombras que tiene la futura ley con respecto al corredor de seguros. Rivera criticó el hecho de que aunque la ley intenta proteger los intereses del consumidor y recoger a todos los actores que participan en la distribución de seguros, “hay algunos casos en los que por una puerta los recoge y por otra los deja salir”. Se refirió concretamente al mediador de seguros complementario, “una figura que no entiendo porque en primer lugar, banaliza el seguro en función del

importe. Si el seguro que intermedia un mediador de seguros complementario está por debajo de 600 euros de prima, queda fuera de la Ley de Distribución”. Y preguntó: ¿Verdaderamente un seguro de 600 euros necesita menos asesoramiento que uno de 1.500 euros?

En cuanto al agente de seguros vinculado, es “otra figura que tampoco llegamos a entender, salvo si es una profesión que está pensada para los operadores de bancaseguros”. Tomás Rivera se cuestionó por qué un agente de seguros, que en teoría es una figura exclusiva y dependiente de las aseguradoras, no es el representante del cliente, y que pueda trabajar con veinte compañías de seguros exactamente igual que un corredor. Tampoco entiende por qué “el agente de seguros vinculado no tiene carga administrativas, financieras... No es independiente, pero si puede trabajar con múltiples aseguradoras”.

En cuanto a las cuentas separadas, “no entiendo por qué en España se exige si ya se cuenta con una póliza de Caución, cuando la directiva establece la opción de una cosa u otra y no las dos exigencias a la vez”, afirmó Rivera.

Asimismo, denunció que el régimen sancionador es desproporcionado para los pequeños corredores y que debería ser proporcional. “¿Os imagináis que una correduría de 500.000 euros en comisiones reciba una sanción de un millón de euros?”.

Entre los logros alcanzados está que el plazo de adaptación a la ley sea de 6 meses, aunque se pidió que fueran de 12 meses.

Sobre los operadores de bancaseguros, el presidente de Fecor dijo que “no estamos de acuerdo con su figura ni con el hecho de que tenga una regulación especial y adaptada a sus necesidades. Porque entendemos que tampoco contribuye ni a la libertad del consumidor ni a su protección”.

¿Por qué el agente de seguros vinculado no tiene carga administrativas, financieras...? No es independiente, pero si puede trabajar con múltiples aseguradoras



## Nueva solución para **empleados expatriados**

Markel International España ha lanzado un nuevo producto de Accidentes y Salud para los empleados y sus familias que se encuentren en situación de expatriados, durante su estancia en el extranjero.

La nueva póliza 'Markel Expatriados' cubre los riesgos sanitarios y asociados a los mismos de aquellas personas que son destinadas en el extranjero por motivos laborales ofreciendo una cobertura internacional.

Hay dos modalidades de contratación: Easy, con primas muy

económicas; y TOP, para aquellos que requieren un plan integral de cobertura, incluyendo salud dental y de visión, indemnización en caso de fallecimiento o invalidez permanente por accidente, y asistencia en viaje. La empresa podrá elegir la opción que más se ajuste a sus necesidades y a las de sus empleados.

Los asegurados tendrán acceso a un call center multilingüe y una página web disponible 24 horas, los 365 días del año para que los empleados puedan consultar cualquier tipo de información sobre el seguro, siniestros, red médica, etc. y acceder a los servicios de atención al cliente.

## RC para profesionales de **medicina alternativa y complementaria**

Markel International España ha puesto a disposición de sus mediadores un actualizado producto de Responsabilidad Civil Profesional para la actividad de Medicina Alternativa y Complementaria.

El objetivo de este producto es ofrecer un seguro muy competitivo en cuanto a precio y condiciones, ya que está adaptado específicamente para cubrir los riesgos concretos de estas actividades. Va dirigido a empresas y autónomos con una facturación anual inferior a 150.000 euros, así como un máximo de 2 empleados y/o colaboradores.

El producto es de muy fácil cotización y contratación, ya que se dispone de un

cuestionario precotizado, donde se pueden asegurar hasta 6 especialidades.

Características principales:

- **Garantías.** Responsabilidad Civil Profesional; Responsabilidad Civil de Explotación; Responsabilidad Civil Patronal (150.000 euros por víctima); protección de datos (sublímite: 60.000 euros); gastos de defensa acoso sexual (sublímite: 15.000 euros); prestación de atención médica en cumplimiento



del deber de socorro a terceros (sublímite: 15.000 euros); defensa y fianzas; y liberación de gastos.

- **Límites.** Ámbito territorial: España; ámbito temporal: claims made; retroactividad: un año; límite: según opción escogida (150.000 euros/300.000 euros por reclamación y anualidad).

- **Franquicias.** General de 300 euros y de 6.000 euros para LOPD.





## Unit linket vinculado al EuroStoxx 50

Mapfre efuerza la oferta en seguros de Vida-Ahorro con el lanzamiento de 'Rendimiento Activo IV', un unit linked que ofrece una rentabilidad a corto plazo y que da respuesta a los ahorradores que quieran asumir cierto nivel de riesgo.

'Rendimiento Activo IV' es un producto de ahorro unit linked a 15 meses vinculado a la evolución del índice EuroStoxx 50. Se puede contratar a partir de 3.000 euros y ofrece una rentabilidad mínima del 2,50%, siempre que dicho índice no caiga más de un 30%. Este seguro de vida-ahorro es una alternativa de inversión en renta variable que permite diversificar los ahorros del cliente ofreciendo una rentabilidad superior a la que brinda el mercado para corto plazo.

Este producto dispone de un capital garantizado en caso de fallecimiento.

## Oferta de Hogar más personalizada

Helvetia Seguros ha renovado su oferta de seguros de Hogar con el lanzamiento de una nueva línea de productos que permite al cliente mayor personalización y agilidad en la contratación y un abanico más amplio de coberturas y garantías para garantizar la máxima seguridad en su vivienda.



Helvetia Hogar 20.20 supone una profunda actualización y renovación de los productos anteriores. La nueva gama de seguros de Hogar de la compañía ofrece completas coberturas, amplios límites en las coberturas de robo y daños por agua y los servicios más exclusivos, como la reparación de electrodomésticos y bricohogar, entre otros.

Se proponen dos modalidades de contratación que se adaptan a las características de cada vivienda: 'Helvetia Hogar Élite 20.20' y 'Helvetia Hogar Alquiler 20.20'.

El producto de 'Helvetia Hogar Élite 20.20' ofrece una variedad de garantías exclusivas para una protección integral de la vivienda, como responsabilidad civil de perros peligrosos y de cazadores, rotura de peceras, instalación solar o retirada de árboles, entre otras.

Mientras que la modalidad de 'Helvetia Hogar Alquiler 20.20' dispone de un completo abanico de garantías tanto para arrendadores como para arrendatarios, entre las que destacan el impago del alquiler, la responsabilidad civil, la inhabilitación temporal de la vivienda y la protección ante los actos vandálicos.

'Helvetia Hogar Vital' completa la gama. Además de estos dos nuevos productos, la compañía seguirá comercializando 'Helvetia Hogar Vital', el seguro con las coberturas imprescindibles para garantizar la seguridad de la vivienda.



## Cobertura de gestión de crisis para las empresas

Hiscox ha lanzado en España 'Security Incident Response' (SIR), un nuevo seguro de gestión de crisis para protegerse ante el aumento de amenazas potenciales como terrorismo y violencia política y criminal. SIR ayudará a las empresas a proteger a sus empleados, operaciones, marca y reputación, complementando los recursos ya existentes de seguridad o si es necesario actuando de manera independiente.

El SIR ofrece a las organizaciones de cualquier tamaño una respuesta ágil y accesible para incidentes, gestión de crisis, asesoramiento estratégico y servicios de recuperación, para amenazas como actos criminales, terrorismo y riesgos políticos, secuestros, detenciones o extorsiones y riesgos relacionados con la seguridad de la información. Además, proporciona los recursos necesarios para ayudar a las compañías a crear programas de formación para prevenir incidentes.

La póliza permite acceso exclusivo a la consultora global de riesgos Control Risks e incluye la cobertura de todos los gastos de Control Risks para ayudar a las empresas a gestionar una crisis, incluyendo la asistencia de consultores y expertos técnicos, así como informes y soluciones posteriores al incidente.

## 'TOP Miscellaneous', RC para autónomos, startups, micropymes y pymes

Markel International España ha lanzado al mercado un nuevo seguro de Responsabilidad Civil Profesional para adaptar su oferta de productos especialistas a profesionales autónomos, startups, micropymes y pymes. Este seguro cubre las reclamaciones de RC en el ejercicio de una profesión o actividades profesionales.

La cobertura ofrecida es del tipo "claims made" (en base a reclamaciones), con retroactividad ilimitada.

Entre las actividades objeto de este seguro figuran: agencias de publicidad, consultores, agencias de la propiedad inmobiliaria, psicólogos/psicoanalistas, asesores en imagen, traductores e intérpretes, mediadores de conflictos, community manager, etc.

Desde la entidad, se destaca del producto su sencillez en la cotización y contratación a través de un cuestionario precotizado y su amplia cobertura: RC Profesional, RC General incluyendo la RC Cruzada, Subsidiaria, Locativa y Patronal; se concede retroactividad ilimitada; opción de contratación del capital asegurado de la garantía de RC Profesional de 150.000 euros a 1.500.000 euros; adaptación de la prima por volumen de facturación; y con un ámbito territorial y jurisdiccional de la Unión Europea.





‘Sanitas International Students’, para jóvenes de 18 a 30 años, no incluye copagos y permite pagar por el tiempo exacto que dure su estancia en España. Los estudiantes podrán disfrutar de una asistencia sanitaria completa (excepto pediatría, obstetricia y parto), que podrán utilizar desde el primer día ya que no cuenta con periodos de carencia, además disfrutarán de cobertura de urgencia en sus viajes al extranjero que realicen mientras residan en nuestro país.

Por su parte, los extranjeros residentes en España y sus familias podrán disfrutar de asistencia sanitaria tanto en España como en sus desplazamientos a su país de origen. ‘Sanitas International Residents’ cuenta con una

## Seguro de Salud para estudiantes y trabajadores extranjeros en España

Sanitas ha lanzado unos seguros específicos para las personas que, por trabajo o estudios, se trasladan a España: ‘International Students’ e ‘International Residents’. Ambos incluyen medicina primaria y acceso a especialidades médicas, pruebas diagnósticas, intervenciones quirúrgicas y hospitalización, servicio de urgencias en viajes al extranjero, cobertura dental y la posibilidad de pedir una segunda opinión con expertos internacionales.

cobertura de reembolso que permite al cliente elegir libremente el centro médico o el especialista que prefiera tanto dentro como fuera

de nuestro país. Se trata de un producto sin copagos que además incluye cobertura de repatriación en caso de fallecimiento.



## Seguro de Defensa Jurídica que incluye el impago del alquiler



Plus Ultra Seguros ha lanzado un nuevo producto, ‘Protección Jurídica Familiar Plus’, con el que garantiza al asegurado la defensa de sus derechos e intereses en el marco de su vida privada, familiar y laboral. Incluye como novedad la protección en materia inmobiliaria, con indemnización por impago del alquiler.

‘Protección jurídica familiar Plus’ va destinado a particulares y da acceso a servicios de asesoría jurídica, redacción y revisión de documentos contractuales, reclamación amistosa o judicial, representación legal y defensa jurídica. El asegurado y sus familiares podrán utilizarlo tanto en el ámbito personal para defender, entre otros, sus derechos laborales, fiscales o del consumidor, como en el inmobiliario, para proteger sus intereses como residentes de una

vivienda principal o secundaria e, incluso, como propietarios de una vivienda desocupada o destinada al alquiler.

También permite asegurar una o varias viviendas destinadas al alquiler en una póliza individual, que ofrece un amplio abanico de coberturas para garantizar una protección integral al arrendador, que van desde el asesoramiento jurídico hasta la indemnización por impago del alquiler, pasando por la defensa del contrato de arrendamiento.

## Seguro de embarcaciones de recreo **ampliado**



Reale Seguros ha renovado su seguro de embarcaciones de recreo, que cubre los riesgos que pueden sufrir tanto el barco como sus ocupantes. Se abarca desde simples daños reparables, hasta la pérdida de bienes e incluso vidas.

Entre las principales novedades que ofrece 'Reale Náutica' se encuentran las siguientes:

- Remoción de restos dispuesta por la autoridad marítima competente sin tener contratadas coberturas de daños.
- La cobertura de RC voluntaria se ha ampliado hasta un millón de euros.
- Ampliación de la garantía de Protección Jurídica: reclamación por incumplimiento contractual; y embarcaciones auxiliares.
- Ampliación de asistencia: gastos de custodia de la embarcación; regreso anticipado por hospitalización de un familiar; desplazamiento de un familiar en caso de hospitalización del asegurado; regreso anticipado por siniestro grave en el hogar o local profesional del asegurado; y repatriación o transporte de hijos menores o con discapacidad.

# 36

## 'MGS Salud Dental', **en promoción**

MGS Seguros ha lanzado al mercado el producto Salud Dental, pensado para cuidar la salud bucodental de todos los miembros de la familia. Para impulsar su lanzamiento la aseguradora ha puesto en marcha una campaña promocional, de modo que los nuevos clientes podrán acceder a esta solución a un precio de 5 euros al mes por asegurado.

Los clientes que contraten 'MGS Salud Dental' podrán acceder a hasta 40 tratamientos de uso habitual sin coste (limpieza dental, visitas, radiografías...) y obtendrán un descuento medio del 40% en otros 189 tra-

tamientos, todo ello a través de un amplio cuadro médico con más de 2.200 clínicas de calidad entre las que elegir.

El producto no tiene carencias ni exclusiones, los asegurados podrán hacer uso



del mismo tantas veces como consideren y contarán con atención telefónica de urgencias 24 horas, los 365 días del año.





## Primer seguro de experiencias

La startup española [Sharenjoy](#) ha lanzado el primer seguro experiencial del mundo, que de forma simple, totalmente digital, transparente, social y a partir de 3,99 euros permite a quienes se pierdan un evento de ocio en España acudir al próximo más similar con un acompañante y todos los gastos pagados.

Sharenjoy ofrece toda la cobertura de un seguro Multirriesgo completo, y dedicará un 6% de los beneficios a causas sociales elegidas por el cliente. Tras su lanzamiento en web, la empresa lanzará su aplicación en los mercados de Apple y Android en el último trimestre del año. La versión móvil incorporará al seguro experiencia el factor colaborativo, ya que el precio, aunque low-cost, baja cuantas más personas suscriban el seguro.

## Nuevos productos de Vida-Inversión

[Generali España](#) ha lanzado dos nuevos productos de Vida-Inversión: 'Multiversión Selección' y 'Equilibrio PIAS'. Con ellos se busca ofrecer rentabilidades más atractivas a los clientes, con un riesgo moderado, accediendo a carteras de activos financieros seleccionadas y gestionadas por Generali Investments.

Están destinados a clientes que deseen una solución flexible que les permita diversificar su inversión. De este modo, podrán acceder a distintos mercados y tipos de renta: fija, variable, nacional e internacional.

Con 'Generali Multiversión Selección' se puede optar a una rentabilidad más atractiva que con otras opciones de ahorro. Incluye, además, un capital adicional sobre la inversión acumulada en función de la edad en caso de fallecimiento.

Por su parte, 'Generali Equilibrio PIAS' es un Plan Individual de Ahorro Sistemático que permite al cliente invertir en carteras acordes con su perfil de riesgo. Este producto incluye una opción con rentabilidad garantizada a la que el cliente puede dedicar hasta un 50% del total de la Inversión. Además, el cliente podrá optar a la total exención fiscal de los rendimientos en su IRPF, siempre que se cumplan los requisitos legales.

Ambos productos van dirigidos tanto a pequeños ahorradores como a clientes con perfil inversor, ya que se pueden realizar aportaciones periódicas, extraordinarias y únicas. Además, en ambos casos es posible contratar arbitrajes automáticos de traspaso del Fondo Acumulado entre las diferentes carteras de inversión con la finalidad de mantener una determinada Política de Inversión. Asimismo, también contemplan la posibilidad de establecer un límite máximo de posibles caídas en el valor de la inversión (Nivel de Protección o Stop Loss) y se tiene derecho de rescate total o parcial desde el primer día.



## Seguro de Vida **para singles**

CA Life Insurance Experts ha ampliado su gama de seguros con el lanzamiento del nuevo 'CA Life Vida Riesgo Single'. Esta modalidad individual está dirigida a personas sin familia a su cargo o personas que desean una mayor cobertura para el riesgo de invalidez. Es una póliza de seguro temporal anual renovable de Vida Riesgo que ofrece coberturas por fallecimiento por cualquier causa y por invalidez permanente absoluta.

'CA Life Vida Riesgo Single' ofrece la posibilidad de contratar diferentes capitales para las garantías de fallecimiento e invalidez, y permite la contratación para la contingencia de invalidez de capitales entre 5 y 10 veces el principal de fallecimiento. El capital máximo asegurable para la garantía de fallecimiento es de 50.000 euros y de 500.000 euros para la de invalidez. Este seguro cuenta además con una cobertura opcional gratuita de anticipo para gastos urgentes en caso de fallecimiento.



38



## 'Hogar tú eliges', permite **pagar por lo que eliges**

Mapfre lanza el nuevo seguro 'Hogar Tú Eliges', un nuevo producto simplificado que permite elegir al cliente aquellas coberturas que quiere contratar y que más seguridad dan en caso de siniestro (incendio, robo en la vivienda, daños por agua, etc.). "Es el primer seguro de Hogar totalmente modular, en el que la mayoría de coberturas son opcionales", explican desde la aseguradora.

Este seguro nace con la vocación de proteger ante los accidentes de mayor coste al mejor precio. Además de comercializarse de manera online, puede contratarse también de manera off line. En los siniestros que no incluya esa cobertura, Mapfre pone a su disposición una amplia red de reparadores con precios ventajosos.

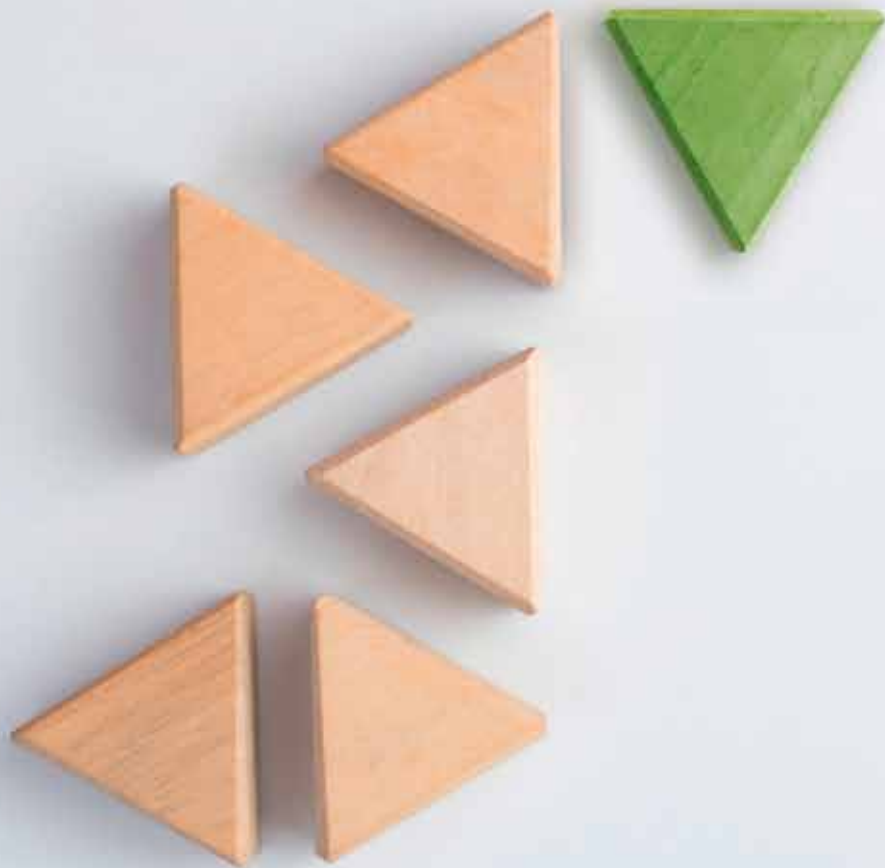
## Arag crea con Ruiz Re un seguro de **Alquiler para contratos de menos de un año**

Ruiz Re y Arag han creado un nuevo seguro para alquileres a partir de 8 meses e inferiores a un año de duración, ideal para estudiantes y profesores durante el curso escolar.

El seguro de Alquiler incluye coberturas contra posibles impagos, reparaciones o mantenimientos necesarios en la vivienda, coberturas contra daños e incluso vandalismo, así como asistencia y defensa jurídica civil y penal.



# diferencia pelayo



## NUESTRA DIFERENCIA RADICA EN CÓMO HACEMOS LAS COSAS

- ▶ Somos una compañía de aquí, cercana y pensada para personas como tus clientes.
- ▶ Aseguramos su seguro y, si no cumplimos, el año siguiente no lo pagan.
- ▶ Sabemos que su tiempo es clave, por eso no se lo hacemos perder.
- ▶ Siempre les sorprendemos con nuestros servicios.
- ▶ Les damos más porque se lo merecen.

**Nuestra forma  
de entender los seguros**

**pelayo**



## La justicia europea ratifica que las empresas puedan leer el correo de sus empleados

El Tribunal de Derechos Humanos de Estrasburgo ha ratificado que las empresas puedan revisar el contenido de las comunicaciones de sus trabajadores durante el horario laboral (es decir, correos electrónicos, WhatsApp, Telegram, Facebook...). Se trata de un fallo que determina los límites de la privacidad en el lugar del trabajo, ya que proviene de la máxima instancia judicial europea a la hora de dirimir litigios sobre libertades civiles.

El caso responde a la demanda de un ingeniero rumano, que fue despedido por “usar ordenadores, fotocopiadoras, teléfonos, télex o fax con fines personales”. Tras perder todos los recursos interpuestos ante los tribunales nacionales, acudió al Tribunal de Derechos Humanos para pedir la nulidad del despido. A su juicio, sus correos electrónicos están protegidos por el artículo 8 de la Convención Europea de Derechos Humanos, que reconoce el derecho al respeto de la vida privada y familiar, el hogar y la correspondencia, por lo que la empresa había vulnerado su privacidad.

El fallo consideraba “racional” que “un empleador quiera verificar que los trabajadores estén realizando sus tareas profesionales durante las horas de trabajo”, por lo que considera justificado que se monitoricen todas las comunicaciones realizadas a través de herramientas corporativas. Pero siempre y cuando la empresa avise de que las puede realizar.

Lorenzo Amor, presidente de la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA), se queja de que la presentación del modelo 347 (que resume cada año la totalidad anual y trimestral de las operaciones con terceras personas de más de 3.005,06 euros) se va a adelantar a enero.

## ATA considera que el adelanto del modelo 347 a enero es una nueva traba para los autónomos

Antes, se presentaba en marzo, pero en 2016, se hizo en febrero de 2017 tras una primera modificación en su plazo y ahora se ha propuesto que sea en enero de 2018, comprimiendo las obligaciones de los autónomos ante Hacienda en muy poco tiempo y añadiendo obligaciones a un mes de máximo trabajo.

La agencia tributaria justifica este nuevo adelanto de los cuatro modelos con el “fin de homogeneizar los plazos de presentación de las declaraciones informativas y mejorar la calidad de los datos fiscales”, sin tener en cuenta la carga de trabajo que supondría para los autónomos, especialmente a los que no cuentan con departamentos de administración que se encargue de estas labores o asesores.







## El Congreso aprueba por unanimidad una ley que facilita la vida a los autónomos

“Una gran Ley, aprobada por unanimidad, que facilita la vida a los autónomos” ha asegurado Lorenzo Amor, presidente de ATA. “Queda mucho que trabajar en la subcomisión, pero este es un gran paso”.

Todos los grupos políticos han aprobado en la Comisión de Empleo y Seguridad Social el texto de la Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo el 29 de junio. “Es una Ley que mejorará la protección social, las condiciones para emprender y reemprender, que eliminará trabas y facilitará la actividad”.

Entre las medidas aprobadas se destaca que:

- Se amplía la tarifa plana de 50 euros a un año y se podrá reemprender con tarifa plana tras dos años de haber interrumpido la actividad si no te habías beneficiado antes de ella, y tres años después, si ya lo habías hecho (antes había que esperar 5 años). Se mantienen las bonificaciones de la cuota que conllevaba la tarifa plana ya en marcha para los doce meses posteriores.
- Los autónomos podrán cambiar hasta cuatro veces al año su base de cotización para adecuarla mejor a los ingresos.
- Se permite tres altas y tres bajas al año para que los autónomos sólo paguen por los días que han trabajado, en el mes de alta o de baja.
- Se reducen, y no sólo para los autónomos, los recargos de la Seguridad Social a la mitad del 20% actual al 10% en el primer mes, en caso de pago de la cuota con retraso.
- Se devolverá de oficio el exceso de cotización de las personas en pluriactividad sin que sea la persona la que deba solicitarlo.

- Se desvincula la subida de las cuotas a las subidas del SMI. Se determinará a partir de ahora en los PGE de cada ejercicio.
- Compatibilización de la pensión al 100% y el trabajo por cuenta propia. Condicionado a tener un empleado al menos.
- Tarifa plana para las mujeres que se reincorporen tras la maternidad y exención del 100% de la cuota de autónomos durante 12 meses por cuidado de menores o dependientes.
- Se mejoran sustancialmente las condiciones de las personas con discapacidad para emprender y también de los hijos con discapacidad de los autónomos, que podrán contratarlos.
- Se reconoce el accidente *in itinere* en los autónomos.
- Los autónomos tendrán derecho a la formación adaptada a sus necesidades reales para mejorar su consolidación empresarial y su competitividad. Se mejoran los programas de formación e información de PRL para ellos.
- Se establece un 30% de deducción de los gastos de suministros de agua, luz, electricidad y telefonía cuando el autónomo trabaja desde su casa y se establecen deducciones para la manutención afecta a la actividad de hasta 26,67 euros diarios siempre y cuando puedan comprobarse fehacientemente por medios telemáticos (48,08 euros diarios si son fuera de España).
- Las organizaciones de trabajadores autónomos de mayor implantación serán consideradas de “utilidad pública” y se fija un plazo de un año su entrada en el CES así como para la constitución del Consejo del Trabajo Autónomo.





## Uatae denuncia que los falsos autónomos cuestan unos 500 millones de euros anuales a la Seguridad Social

Los falsos autónomos hacen que la Seguridad Social deje de ingresar unos 562,3 millones de euros al año, según datos recopilados por la Unión de Autónomos Uatae a partir de las últimas Encuestas de Población Activa (EPA) publicadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Según las estimaciones de Uatae, cotejados con los datos del INE, en España existen unos 210.000 falsos autónomos. La pérdida de más de 500 millones que sufre la Seguridad Social la obtiene Uatae cruzando la cantidad de falsos autónomos que existen en España con los datos oficiales del salario más frecuente en España

(16.498,47 euros), los tipos de cotización estipulados para la Seguridad Social y la cotización mínima de los autónomos (275 euros).

Los falsos autónomos son empleados obligados por sus compañías a darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), cuando sus condiciones laborales corresponden al Régimen General para ahorrarse los costes de empleabilidad, entre los que están los de la Seguridad Social.

No obstante, la secretaria general de Uatae, María José Landaburu, cree que la cantidad final de dinero que pierden las arcas de la Seguridad Social es “mayor”, porque una gran cantidad de los falsos trabajadores por cuenta propia se acogen a la tarifa plana de cotización de 50 euros.

## Upta participa en la constitución de la primera Asociación Europea de Autónomos y Emprendedores

A finales de agosto, se firmó la carta de intenciones para la puesta en marcha de una asociación europea que defienda los intereses de los autónomos y emprendedores.

Organizaciones de Suecia, Austria, Alemania, Francia e Italia se dieron cita en Berlín y redactaron la carta de intenciones o acuerdo marco que se firmó en el Parlamento Alemán. Por parte de [Upta España](#) asis-

tió su vicesecretario general, César García.

Entre los objetivos que plantearon se encuentra el de solventar el peso fiscal que soportan los autónomos en Europa, facilitar la formación vocacional o potenciar las



actividades transnacionales. Pero también hay espacio para las nuevas realidades, como la erradicación de los falsos autónomos o la mejora en los derechos de los autónomos económicamente dependientes.



## Hacienda y Ciudadanos plantean posibles penalizaciones a las empresas morosas para después del verano

Según una información publicada por [Europa Press](#), una Proposición de Ley promovida por el Grupo Parlamentario de Ciudadanos va a establecer un régimen sancionador que no deje impune el retraso en los pagos y que sirva de acicate para que los periodos medios de abono se reduzcan. La idea es solucionar el hecho de que la última Ley de Morosidad, que estableció los límites temporales de pago, no incluyó una tabla de sanciones para quien no se ajustara.



Se prevén sanciones que van desde leves hasta muy graves, en función del grado de demora o la resistencia en la colaboración con la autoridad inspectora. Las primeras irían de los 60 a los 2.045 euros, las graves de 2.046 a 40.985 euros y las muy graves de los 40.986 euros a los 819.780 euros. En todo caso, estas multas conllevarían la obligación de abonar las deudas pendientes de pago, incluidos los intereses de demora y una indemnización por costes de cobro.

Por último, se contempla la posibilidad de que la infracción muy grave sea reiterada, en cuyo caso una compañía no podrá contratar con empresas públicas, ni recibir subvenciones, acceder a créditos del Instituto de Crédito Oficial (ICO) o beneficiarse de deducciones en el Impuesto sobre Sociedades.

Una mayoría de grupos parlamentarios han respaldado la tramitación del texto, aunque han avanzado su intención de introducir enmiendas.

## ATA pide que Andalucía bonifique el impuesto de sucesiones al 99%

El presidente de la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos (ATA), Lorenzo Amor, defiende que el Impuesto de Sucesiones y Donaciones “debe desaparecer en España” porque considera que “es una zancadilla a la sucesión empresarial” y ha pedido a la Junta de Andalucía que mientras esto ocurra, en la comunidad se bonifique al 99%.

En una entrevista concedida a [Europa Press](#), Amor ha señalado que la bonificación del 99% sobre el impuesto de sucesiones “está en otras comunidades autónomas y hay comunidades que lo están bonificando”, aunque ha reconocido que “la competencia fiscal en este país la tiene el Estado, y que lo suprima es el fin fundamental, pero mientras ello ocurre, lo primero que deben hacer es bonificar”.

Recuerda que “al igual que el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) era injusto y se suprimió, el impuesto sobre sucesiones y donaciones es absolutamente injusto, pues se debe volver a pagar impuestos por heredar algo por lo que ya se han pagado impuestos previamente”.

## Los directivos interinos también son una solución para las pymes

Según el 'Informe sobre el Estado de los directivos interinos', elaborado por la Asociación Interim Management de España (AIME), el 53,8% de las empresas que contratan este tipo de profesionales lo hace cuando se produce una reorganización de la compañía, una tarea que quizá los directivos internos no están preparados para afrontar. Una solución que también es efectiva para las pymes.



Un alto cargo en transición tiene que haber pasado por varias divisiones de una empresa: la financiera, la de marketing, logística, entre otras. Además, la experiencia en varios sectores también ayuda porque le da una visión más global. En el 24,2% de los casos, el nuevo directivo temporal desarrolla nuevos negocios o mercados, mientras que en otro 13,4% sustituye temporalmente a alguien que ha sido despedido o está de baja.

A esto se le puede sumar que el ejecutivo haya trabajado en una multinacional, experiencia que se aprovecha para las empresas pequeñas. De esta forma se aporta a los gestores unos conocimientos sobre los procesos para ser eficientes que las grandes empresas tienen implementadas desde hace años. Pero hay que dejar claro que los interim managers no son consultores, sino ejecutores. No enseñan sobre 'core bussiness' sino sobre gestión de empresa.

44



## La Seguridad Social lanza nuevos servicios online para autónomos

El sistema RED de la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS) habilitó en agosto nuevos servicios para los trabajadores autónomos, según informan desde [Arrabe Asesores](#). En concreto, se puede llevar a cabo la modificación de su actividad y solicitar cambios de los datos de cobertura para el próximo año.

En lo que respecta a la modificación de actividad, dentro del plazo reglamentario, será posible modificar la actividad económica, "ya sea por haber cambiado la misma con posterioridad al alta o por estar anotada incorrectamente", añaden desde Arrabe Asesores.

De igual modo, se podrá solicitar la modificación de los datos de cobertura de incapacidad temporal, accidente de trabajo y/o

enfermedad profesional, cese de actividad y cambio de mutua para el año próximo. No obstante, para acceder a este servicio habrá que materializar la solicitud entre el 1 de enero y el 30 de septiembre.

Otra de las novedades que se incorporan es la modificación del fichero de trabajadores y tramos para solicitar datos de uno o varios trabajadores.





Las empresas familiares españolas cuentan con un alto grado de internacionalización: el 92%. Es lo que se desprende de la última Encuesta de la Empresa Familia, elaborada por PwC. El

documento explica, en este sentido, que estos negocios venden sus productos o servicios en el exterior, seis puntos más que hace dos años, y el 40% de sus ingresos proceden de mercados distintos al español.

## El 92% de las empresas familiares son exportadoras

Asimismo, se defiende que la apertura a otros mercados de las empresas familiares españolas es superior a la media mundial, donde el 70% vende fuera de sus mercados domésticos. El estudio estima que en los próximos años los ingresos procedentes del exterior podrían aumentar hasta el 50%.

En relación a las expectativas de crecimiento de las empresas familiares españolas para los próximos cinco años, estas son muy positivas. Así, un 83% espera aumentar sus ingresos de forma sostenida y un 8% prevé tener un crecimiento agresivo.

El estudio concluye que los empresarios familiares españoles son conscientes de la importancia de lo digital en sus negocios. Así lo asegura el 69% de los encuestados que afirma, además, contar con un plan para sacar el mayor partido posible en sus empresas de las ventajas de la digitalización. Finalmente, destaca que solo un 11% se siente vulnerable a la disrupción digital, por el 21% de la media global.

## El 46% de los incidentes de seguridad TI en las empresas los causan los propios trabajadores

Según desvela un nuevo informe elaborado por Kaspersky Lab y B2B International, el 46% de los incidentes de seguridad TI en el 40% de las empresas españolas son causados anualmente por gente de la plantilla.



Empleados poco cuidadosos o desinformados son una de las principales causas de los incidentes de ciberseguridad. Mientras que el malware es cada vez más sofisticado, la realidad es que el factor humano puede suponer un peligro cada vez mayor.

De acuerdo con el estudio, uno de cada tres (29,6%) ataques dirigidos contra las empresas en España durante el año pasado, utilizó el phishing/ingeniería social como base. Por ejemplo, un administrativo descuidado puede abrir fácilmente un archivo malicioso simulando ser una factura de alguno de los numerosos proveedores. Este incidente puede afectar la infraestructura de una organización, haciendo que el contable llegue a ser cómplice de los ciberdelincuentes sin saberlo.

Los ataques sofisticados a empresas no suceden todos los días, pero el malware convencional sí.

## Chubb apuesta por un servicio excelente y valor añadido a sus propuestas

Chubb ha celebrado en Barcelona el evento anual para sus corredores y clientes. En él, Jeff Moghrabi, presidente de Chubb en Europa Continental, indicó los planes de Chubb en el mercado español: “La fortaleza financiera, el servicio y el catálogo de productos hacen de Chubb una elección preferente. Chubb es una referencia en muchos productos en el mercado asegurador español y seguiremos trabajando sin cesar para serlo en todos los posibles. Nuestro empeño es dar un servicio excelente y valor añadido a nuestras propuestas”, reconoció.



“En Chubb contamos con el enfoque y la disciplina necesaria para satisfacer las necesidades de nuestros clientes y brokers. Para nosotros es primordial estar siempre a su lado y es alentador ver las oportunidades que tenemos juntos”, añadió Véronique Brionne, presidenta de Chubb de la región de Iberia.

Por otro lado, Chubb ha firmado un acuerdo de colaboración con [Wizz Air](#), para proporcionar a los clientes de la aerolínea un seguro de Viaje y Cancelación de Vuelo. El acuerdo forma parte de la estrategia de la aseguradora de ampliar sus acuerdos de colaboración en este ramo. Este seguro está disponible en 23 países de Europa, España y Portugal entre ellos y en 17 idiomas.

Asimismo, la aseguradora ha lanzado en España la web Chubb Travel Insurance, para ayudar a sus clientes a conseguir el seguro de Viaje.

## Mutua Levante amplía las garantías de su seguro de Hogar



Mutua Levante y Mesos han alcanzado un acuerdo por el cual la aseguradora ha implantado la garantía de reparación para electrodomésticos, móviles y tablets en el nuevo producto Hogar, recientemente comercializado.

Jorge Tomás, director comercial de Mutua Levante, destaca la importancia de la comercialización de esta garantía, que se ha incluido sin coste alguno a la totalidad de pólizas de cartera hasta su próximo vencimiento. Mutua Levante comercializa el nuevo producto en dos modalidades: Base y VIP, más una tercera opción personalizada que combina ambas.



## Los microseguros, una herramienta en la lucha contra la pobreza

Fundación Codespa y CAI (Club de Aseguradores Internacionales) han organizado una mesa redonda para hablar de ‘Cómo los seguros pueden contribuir a erradicar la pobreza en el mundo’. En este sentido, los microseguros están dentro del negocio inclusivo porque es una integración de la visión social en líneas de negocio, que además son rentables. Sin embargo, aún son escasos. De los 4.000 millones de personas que precisarían de microseguros solo 10 millones acceden a ellos.

Gonzalo Iturmendi, secretario general de Agers, durante su intervención habló de ‘El rol del sector asegurador en la lucha contra la pobreza’. En su opinión, en la respuesta macroeconómica y social “los responsables de las políticas económicas y sociales tienen en sus manos poder revertir el incremento de la desigualdad”. Entre otras cosas, aboga por no utilizar paraísos fiscales para evadir impuestos; no utilizar su riqueza económica para obtener favores políticos que suponga un menoscabo de la voluntad política de sus conciudadanos; hacer públicas todas las inversiones en empresas y fondos de las que sean beneficiarios efectivos y finales; respaldar una fiscalidad progresiva sobre la riqueza y los ingresos; exigir a los Gobiernos que utilicen su recaudación fiscal para proporcionar a los ciudadanos asisten-

cia sanitaria, educación y protección social; reclamar que todas las organizaciones que poseen o controlan, ofrezcan un salario digno a sus trabajadores; adoptar medidas firmes contra el secreto bancario y la evasión fiscal; y redistribuir la riqueza.

Asimismo, Iturmendi recordó que “La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) consiste en actos propios que la Ley obliga a mantenerlos en el tiempo”.

M<sup>a</sup> Jesús Pérez, directora de Investigación e Innovación Social de Codespa, dijo que los microseguros (seguros de bajo precio para la población de escasos recursos) estarían dentro del negocio inclusivo, (combinan una actividad empresarial, la obtención de un beneficio económico y un beneficio social para la población que lo percibe). En opinión de Pérez, “es importante que la respuesta sea empresa-

rial porque así será sostenible y escalable”. Según las entidades que han respondido al informe, los microseguros son rentables.

Sin embargo, aún son escasos. Desde Swiss Re se dice que de los 4.000 millones de personas que precisarían microseguros, solo 10 millones acceden a ellos.

La directora de Investigación e Innovación Social de Codespa presentó varios tipos de microseguros: los seguros de Vida asociados a la cancelación de un préstamo (microcrédito); los seguros de Vida personales y de Accidentes; y los seguros de Salud. Hay mucha demanda es este seguro, pero son extremadamente caros todavía. Además, está en proceso de desarrollo un seguro de producción o agropecuario, que tienen difícil implementación, pero con avances interesantes.



## QBE aumenta su beneficio neto un 30% en el primer semestre

QBE Insurance Group ha cerrado el primer semestre de este año con un beneficio neto después de impuestos de 345 millones de dólares (más de 293 millones de euros), cifra que supone un 30% más que en el mismo periodo de 2016.



Durante los primeros seis meses del año, el volumen de primas suscritas por el Grupo se ha incrementado un 3% en moneda constante. El ratio combinado se ha situado en el 95,3% respecto al 94,5% registrado el año pasado en el mismo periodo y en línea con las expectativas del Grupo. Esta variación se debe a un resultado técnico negativo en la división de Emerging Markets junto a un comportamiento de la siniestralidad de años previos menos positivo de lo esperado, que supera la mejora de 1% en comisiones y gastos.

En cuanto a la división European Operations, el volumen de primas suscritas se ha incrementado un 9% sobre el del mismo periodo de 2016 y el ratio combinado se ha situado en el 91,3%.

Las previsiones para todo 2017 apuntan a un crecimiento moderado en el volumen de primas suscritas, similar al de la primera mitad del año, un ratio combinado que se sitúa entre 94,5% - 96%, y un ROI del 3%.

Por otra parte, la aseguradora ha anunciado el nombramiento, efectivo desde el 1 de septiembre, de Constanza Gállegos como nueva Head of Distribution para Europa Continental de QBE European Operations.

Por último señalar que QBE ha desarrollado, junto con la consultora [Gobercom](#), un servicio gratuito de diagnóstico de prevención penal que permite a las empresas conocer el grado de cumplimiento de sus programas de compliance penal identificando áreas de mejora que ayuden a prevenir los delitos o a reducir el riesgo de su comisión.



## Plus Ultra Seguros presenta a la directora de zona a los colegiados de Castellón

Plus Ultra Seguros ha celebrado un acto de presentación de la compañía junto a la directora de la sucursal de Castellón, Mónica Gimeno, en las instalaciones del Colegio de mediadores de esta provincia valenciana.

Mónica Gimeno, que asumió el cargo en noviembre tras la jubilación de Ramiro Valenzuela, anterior director de la sucursal de Castellón, trasladó durante el acto su decisión de "estar cerca de los mediadores para asesorarles y responder a sus necesidades".





## El sector contribuyó con 7.087 millones a las arcas del Estado en 2016

Las aseguradoras generaron unos ingresos al Estado de 7.087 millones de euros entre impuestos soportados y recaudados en 2016. O lo que es lo mismo, las entidades entregaron cada día más de 19 millones de euros a la Hacienda Pública. Esta es una de las conclusiones que arroja el estudio sobre la contribución fiscal en España del sector asegurador 2015/2016, elaborado por [PwC](#) y que forma parte de los contenidos del Informe Estamos Seguros 2016 de [Unespa](#).

Los impuestos satisfechos directamente por las aseguradoras sumaron 3.157 millones de euros el pasado año. Este capítulo tiene varias figuras tributarias como son el impuesto de sociedades, el impuesto sobre el valor añadido (IVA), la contribución de bomberos, los impuestos sobre la propiedad o la aportación por parte de las aseguradoras a la Seguridad Social de sus trabajadores.

Dentro de los tributos pagados por el seguro destaca, por su cuantía, el impuesto de sociedades. Ascendió a 1.315 millones de euros. Esta cantidad representa el 6% de todo lo recaudado por parte de Hacienda por este concepto el pasado año. Le sigue en importancia el IVA, que supuso el pago de otros 1.028 millones por parte de las entidades.

Otros conceptos destacados entre los impuestos soportados por el seguro son la contribución a la Seguridad Social a cargo de la empresa (486 millones) y la categoría "Otros impuestos sobre productos y servicios". Dicha partida asciende a 179 millones de euros.



El segundo bloque que define la aportación fiscal del seguro son los impuestos recaudados por las entidades en nombre de la Hacienda Pública. Esta partida ascendió a 3.930 millones de euros en 2016.

Entre los impuestos recaudados destaca, claramente, el IPS y los recargos aplicados para financiar al Consorcio de Compensación de Seguros (CCS). Este concepto suma 2.172 millones de euros. Le siguen, por cuantía, los tributos asociados al empleo. Las retenciones por el IRPF que pagan los trabajadores de las aseguradoras, la parte de la cuota de la Seguridad Social asumida por los propios empleados, las retenciones efectuadas por aportaciones a productos de previsión social a miembros de la plantilla, así como las retenciones realizadas por actividades económicas suman juntas, otros 1.222 millones de euros.

Por último, los impuestos sobre beneficios logrados con productos aseguradores (prestaciones de seguros de Vida, retenciones por intereses y dividendos, etc.) suponen 445 millones de euros más.

## El 86,2% de las pymes valencianas prefieren contratar su seguro a través de un mediador

El “Estudio de la cultura aseguradora de las pymes”, elaborado por **Liberty Seguros**, señala que el 86,2% de las pequeñas y medianas empresas de la Comunidad Valenciana prefieren contratar sus seguros a través de un mediador.

En el caso de la Comunidad Valenciana, las principales motivaciones existentes para contratar un seguro por parte de los empresarios son: la preocupación del coste de abordar un siniestro (53,5%) y la seguridad y salud de mis empleados (46,5%). En este sentido, los empresarios valencianos demuestran que la obligatoriedad no es para ellos la causa principal de contratación de seguros; dado que sólo el 62,4% apunta a esta tendencia frente al 68% a nivel nacional.

El informe muestra además que las pequeñas y medianas empresas de la región consideran –con una puntuación de 9,2 puntos sobre 10– el seguro como un factor de carácter imprescindible.

El tipo de seguro más contratado en esta comunidad es el de Responsabilidad Civil (79,2% pymes encuestadas), seguido del seguro de Robo (41,6%), que destaca con respecto al 30,2% nacional.

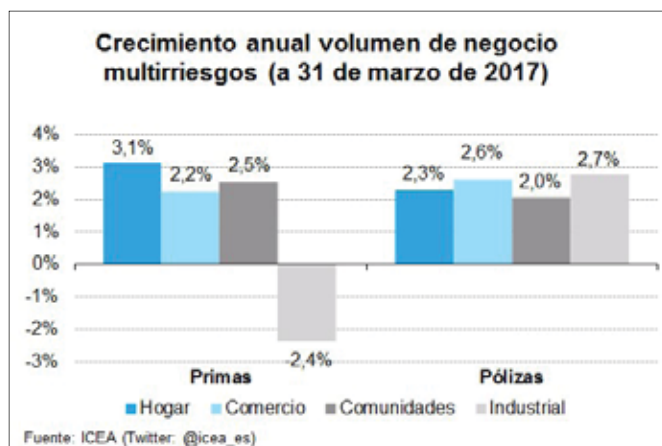
Además, la Comunidad Valenciana es

donde un mayor porcentaje de pymes se decantan por la contratación personal a través de la figura de un mediador, con un 92,1% de la muestra frente al 86,2% nacional.

En esta línea, la Comunidad Valenciana es la segunda a nivel nacional que más recurre a la figura del mediador (94,1%), frente al 88,3% que marca la tendencia nacional. Sin embargo, el impacto en contratación online se sitúa tan solo en el 3% de las pymes encuestadas.



50



## Las pólizas de Hogar crecen un 2,3%

Los seguros Multirriesgos facturaron a marzo de 2017 un volumen de primas de 1.831,8 millones de euros, lo que supuso un incremento anual del 1,8%, mientras que las pólizas crecieron el 2,3%, según datos de **ICEA**.

En cuanto a la siniestralidad, la modalidad de Industrial es la que arroja una tasa siniestral más elevada, con un 71,37%.



## Inade aborda la pérdida de beneficios, el riesgo que más preocupa a las empresas

La Cátedra **Fundación Inade**-UDC ha celebrado una nueva sesión de los Diálogos 2020 en la que se ha debatido sobre la continuidad del negocio después de un siniestro, impartida por Jesús Bueres, global head of Forensics Accounting de **Ábaco International Loss Adjusters**.

La póliza de lucro cesante se utiliza para hacer frente a un siniestro que tiene como resultado la paralización del negocio. Existen dos aspectos relevantes respecto de esta cobertura que Bueres destacó durante su intervención: los dos modelos de pólizas de lucro cesante existentes en lo que se refiere a la determinación del periodo de indemnización y cómo calcular la suma asegurada.

En primer lugar, en relación con los modelos de pólizas, apuntó la diferencia existente entre el modelo norteamericano y el modelo europeo respecto al periodo de indemnización. “En Estados Unidos se cubre el periodo que va desde el día en el que se produce el siniestro y se paraliza la producción hasta que se recupera la capacidad

de producción. En cambio, en Europa, el modelo *Loss of Profits* no finaliza cuando se recupera la capacidad de producción, sino cuando se recupera la cuenta de resultados. Cada modelo cubre cosas distintas”, resaltó.

En cuanto al cómputo de los periodos

de indemnización en Europa, la fecha de inicio no es controvertida, pero la fecha de finalización del periodo de indemnización es más compleja. En Europa la póliza ha de fijar el límite temporal durante el cual el asegurado recibirá la suma cubierta por el seguro. “Los tomadores de seguro han de ser conscientes de las limitaciones y problemas que pueden surgir tras un siniestro e intentar ajustar el periodo de vigencia de la indemnización a las necesidades futuras”, añadió.

Un segundo aspecto crucial en cualquier póliza de pérdida de beneficios es el cálculo de la suma asegurada, que debe corresponderse al margen bruto. Para determinar cuál es el margen bruto existen dos métodos: el método de la adición y el método de la diferencia.





## Zurich crea una unidad para dar servicio a extranjeros residentes en España

Zurich Seguros ha creado una unidad de negocio para dar servicio a los extranjeros que residen en nuestro país. Así, ofrece productos y servicios más personalizados y orientados a las necesidades específicas de las distintas nacionalidades de extranjeros, que disponen de una segunda vivienda o vehículo a los que dan uso en España.



Estos clientes extranjeros contarán con documentación en diferentes idiomas y con un servicio de atención en siniestros en inglés y alemán, las 24 horas / 7 días a la semana. Para mejorar la agilidad en la gestión se ha creado un modelo de servicio especial para los mediadores especialistas en este nicho de mercado.

Por otro lado, la aseguradora cuenta con dos nuevos miembros en su Comité de Dirección: Silvia Heras, como directora de Marketing y Comunicación; y Josep Manel Egido, designado como director de Market Management.

Heras liderará un área bajo la que recaen los departamentos de comunicación interna, comunicación y eventos relacionales con los mediadores, comunicación externa (prensa y redes sociales), y patrocinios y marca de la compañía.

Por su parte, Egido asume el liderazgo del nuevo departamento de Market Management, que engloba las responsabilidades de marketing de clientes, intermediarios, nuevas propuestas de valor, y la información de gestión y negocio de mercados. Para Egido, esta área tiene cuatro objetivos muy claros: rentabilizar la experiencia cliente, mejorar la competitividad de los productos, apoyar a la distribución, y el análisis de información de mercado.



## Los autónomos gallegos se beneficiarán del seguro de Salud de UM

Unión Madrileña de Seguros (UM) ha firmado un convenio de colaboración con la Federación de Autónomos de Galicia (Feaga), por el que todos los profesionales adscritos a esta organización podrán beneficiarse de unas condiciones ventajosas y especiales respecto a la contratación de un seguro de Salud por un cliente particular.

Con este acuerdo, Feaga pretende avanzar en la oferta de servicios ventajosos a sus federados, con el fin de obtener los mejores precios y calidad en el servicio, y Unión Madrileña demuestra, una vez más, su apoyo al mundo empresarial del autónomo y las pymes.





## Mapfre gana un 9,1% más en el primer semestre del año

Mapfre incrementó su beneficio neto en el primer semestre de este año un 9,1%, hasta alcanzar los 415 millones de euros, gracias a la evolución positiva del Grupo en España, Brasil y EMEA, así como de la actividad reaseguradora. El negocio creció un 8,2%, hasta alcanzar los 13.073 millones de euros de primas.

Los ingresos totales de Mapfre durante los seis primeros meses de este año ascendieron a 15.438 millones, un 5,4% más que en el mismo período del año anterior. El patrimonio neto al cierre del primer semestre de 2017 se situó en 10.864 millones de euros, mientras que los fondos propios ascendieron a 8.860 millones de euros y los activos totales se situaron en 68.127 millones de euros.

Durante los seis primeros meses, el volumen de primas de la Unidad de Seguros ascendió a 10.808 millones de euros, lo que supone un incremento del 9,8% respecto al mismo periodo del año anterior.

En España, el negocio se incrementó un 4,4% y las primas superaron los 3.875 millones de euros. Destaca la evolución del seguro de Automóviles, con más de 1.097 millones de euros en primas (+2,3%); la evolución del negocio de seguros generales, con un crecimiento del 1,8%, hasta los 965 millones de euros; y el de Salud y Accidentes, con un aumento del 4,7%, hasta los 533 millones de euros. Las primas de Mapfre Vida, por su parte, ascendieron a 1.206 millones de euros, lo que representa un incremento del 8,3% respecto a los seis primeros meses del año anterior.

Por otra parte, la aseguradora ha nombrado a Eva Piera directora general de Relaciones Externas para potenciar la presencia institucional de la compañía a nivel global. En ella se integran la Di-

rección Corporativa de Comunicación, la Dirección Corporativa de Publicidad, Marca y RSC y el departamento de Protocolo.

El Consejo de Administración también ha aprobado el nombramiento de Jonas Jonsson como director general adjunto global del Negocio de Vida. Jonsson se incorporará al área Corporativa de Negocio, Clientes e Innovación para fortalecer la posición de la compañía en este ramo.

Por último señalar que Mapfre ha presentado 'Avanza Empresas', un programa de servicios con ventajas y condiciones especiales para pymes y autónomos, clientes de la compañía, que les ayudará en la gestión de sus necesidades diarias.

Estos servicios entre los que destaca, por ejemplo, estudios de ahorro energético, análisis de mercado; servicios de renting; recuperación de datos informáticos y análisis de vulnerabilidad; asesoría legal y planes de prevención laboral, entre otros, pretenden facilitar a las pymes y autónomos ayuda en tareas que no son su actividad cotidiana para que puedan centrarse en su negocio.

El autónomo o empresa cliente de Mapfre puede solicitar estos servicios, agrupados en cinco áreas (seguridad y prevención de riesgos laborales, apoyo a la competitividad, asistencia, asesoría jurídica, atención informática y digital) en la página web ([www.avanzaempresas.com](http://www.avanzaempresas.com)).





## AXA Opensurance analiza **la situación de las insurtech**

AXA Opensurance ha celebrado su IV encuentro sobre insurtech, para debatir en torno a su estado y avances tanto en España como en otros países.

Daniel Moreno, director de Negocio Corporativo de AXA, advirtió de la importancia que tiene en el sector “escuchar la voz de la mediación cuando hablamos de insurtech porque ellos, como las startups, saben lo que cuesta sacar adelante un proyecto de la nada y existen muchas sinergias entre ambos”.

En la jornada se analizaron los nuevos modelos de colaboración para potenciar la diversidad. Además, se abordó la forma en la que los chatbots pueden mejorar la experiencia de cliente en los procesos de asesoramiento financiero y gestión de patrimonios.

En la ronda de startups pitch, 5 startups, en formato de breve discurso, presentaron sus soluciones para mejorar la experiencia de cliente de los asegurados.

## En septiembre **termina el procedimiento de adquisición de la cartera de No Vida de Metrópolis por parte de Fiatc**

La **Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP)** ha comunicado a las entidades **Metrópolis** y **Fiatc** que, de acuerdo con la normativa aplicable, pueden continuar con el procedimiento de adquisición de la cartera de No Vida de Metrópolis por parte de Fiatc, para que procedan a la comunicación pública de la cesión. Se estima que el procedimiento termina este mes.

Dicha cesión incluye los seguros de No Vida de la entidad, entre los que destacan: Hogar, RC, Comercio, Automóviles, Decesos, Comunidades y en especial los seguros Náuticos, entre ellos, Metro-mar, de Embarcaciones de Recreo y un seguro específico para yates.

El total de ramos adquiridos suma una cartera de alrededor de

30 millones de euros. Todos los asegurados de estos ramos en Metrópolis tendrán garantizados los compromisos adquiridos de sus pólizas por Fiatc, así como los mediadores de seguros, con los que Fiatc desea mantener un fuerte vínculo de colaboración.





## El beneficio de Liberty Seguros crece un 15% en 2016

El Grupo Liberty Seguros incrementó su beneficio antes de impuestos un 15%, situando el resultado en los 61,4 millones de euros, 8 más que el año anterior.

Las primas totales alcanzaron los 800 millones, destacando el crecimiento de las primas de No Vida (un 3,3%), respecto a las del año anterior.

El Grupo Liberty Seguros incrementó su beneficio antes de impuestos un 15%, situando el resultado en los 61,4 millones de euros, 8 más que en 2015. La aseguradora se reafirma en el crecimiento del beneficio gracias, principalmente, a la gestión técnica de sus riesgos.

En Autos, que representa el 59% del negocio de la compañía, las primas crecieron un 1,9%; y en Diversos, con el 21% de la tarta, se creció un 2,2%. Vida, con un 20% del total ha sufrido este año la realidad de los tipos bajos, que han provocado un descenso del 16,7% frente al año anterior.

Mediadores sigue siendo el canal prioritario para Liberty Seguros, con un 55% del total de negocio, mientras que Directo representa el 26% e Institucional un 19% sobre el total.

Por otra parte, Liberty Seguros ha sido reconocida en los Platinum Contact Center Awards en la categoría de “Mejor experiencia cliente del sector seguros”, por la estrategia desarrollada para aportar valor a través de sus centros de atención al cliente.

En otro orden de cosas, la aseguradora ha celebrado su primer Consejo Asesor con el equipo de dirección y un grupo reducido de profesionales de la mediación, con el fin de transmitir el compromiso de la empresa con ellos.

Esta reunión se celebró en torno a tres objetivos principales: alcanzar un nivel óptimo de personalización y participación con los



mediadores; potenciar la participación de los mediadores en las decisiones de la compañía; e incentivar el conocimiento mutuo entre ellos y el equipo de dirección. Este Consejo Asesor se celebrará dos veces al año.

## Mejora la transparencia de las aseguradoras

Las aseguradoras españolas mejoran, aunque levemente, sus indicadores sobre transparencia, con una nota global de 3,9 sobre 10. Así lo ha detectado el segundo ranking sobre transparencia en el sector asegurador que ha llevado a cabo **Innovación Aseguradora**, en el que se constata un aumento de la información reflejada por las entidades en sus páginas web, que provoca una mejora notable de buena parte de las aseguradoras en la clasificación.

El aumento con respecto a la edición anterior es de tres décimas, y las únicas aseguradoras que aprueban son DKV, Mapfre y Línea Directa con notas de 6,5, 6,1 y 5 respectivamente.

El estudio revela que el área con mejor índice de transparencia es la de usuarios, con una nota del 5,2, mientras que la peor es la de información económica financiera, en la que la media solo cumple con un 19% de los criterios. Pese a esta nota, el ranking pone de manifiesto que sólo 8 de 25 aseguradoras no tienen las cuentas anuales en su web o tienen la información desactualizada.

En el área de información, solo una de las analizadas ofrece información sobre reclamaciones presentadas contra ella en la DGSFP a través del defensor del asegurado, y solo un 4% tienen portal de transparencia.

En el área web, ninguna de las entidades ofrece formas de contacto con los máximos responsables de la organización y solo un 12% dispone de buzón de denuncias relativas a violaciones del código ético. Sin embargo, un 84% poseen perfiles en redes sociales con sus perfiles corporativos.



## Sergio Bernabé dirige el área de Transformación Digital y Estrategia IT de Santalucía

Santalucía ha incorporado a Sergio Bernabé Villalobos como director de Transformación Digital y Estrategia IT.

Bernabé tiene la misión de apoyar el impulso de la transformación empresarial en la que está inmersa la compañía adoptando para ello nuevos paradigmas digitales que conviertan la tecnología en una ventaja competitiva y fomentando una cultura de innovación.



## AXA da a conocer sus novedades comerciales a sus mediadores

AXA ha puesto en marcha un *sprint* comercial, por el que más de 2.000 mediadores de la compañía asistirán a las reuniones en seis direcciones territoriales (Sevilla, Valencia, Madrid, Barcelona, Vigo y Bilbao) para conocer las novedades comerciales hasta final de año.

Luis Sáez de Jáuregui, director de Distribución y Ventas de AXA España, cerró la primera convocatoria del equipo comercial, celebrada en Segovia, insistiendo en que "AXA es y será una compañía por y para la mediación".

Liderazgo, diversificación y una obsesión por el servicio a la mediación son los ejes fundamentales en este año en que AXA vol-

verá a ofrecer novedades en productos, servicios y promociones que incentivan la venta.

En otro orden de cosas, según un estudio realizado por AXA sobre el seguro de Hogar en España en 2016, el 30% de los españoles requirió el seguro de Hogar en 2016. Madrid, Extremadura, País Vasco y Andalucía son las comunidades autónomas que mayor uso hicieron de esas pólizas.



Más del 40% de los madrileños, el 35% de los extremeños, el 33% de los vascos y el 31% de los andaluces utilizaron al menos en una ocasión los servicios de su aseguradora. Frente ellos, navarros y cántabros fueron los que menos.

Por otro lado, se ha concedido a AXA el "Premio Jábega" del Colegio de Málaga y el Premio Olivo de Plata del Colegio de Jaén.



## ACM España factura 417 millones en 2016

En la Junta General de Accionistas de Agrupació se presentaron los resultados de la entidad y François Martin, director general del Grupo ACM España, detalló los objetivos y resultados de 2016.

Agrupació AMCI de Seguros y Reaseguros, S.A., participada en un 95% por Grupo ACM España, cerró el ejercicio 2016 con un activo de 797 millones de euros, un pasivo de 553 millones de euros, un patrimonio neto de 244 millones de euros y un capital social que se sitúa en 200 millones de euros.



## Los mediadores podrán contar con la **app de Arag Mi Viaje para sus clientes**

Arag ha incorporado una nueva funcionalidad gratuita en la aplicación Mi Viaje para que el usuario pueda organizar su viaje desde la fase de planificación hasta el retorno a casa. Los mediadores de seguros pueden contar con esta aplicación móvil para sus clientes mediante la personalización de la app.

Tras la organización del viaje con el lugar, alojamiento y transporte elegido, se podrá ir incorporando los diferentes sitios que se van a visitar durante su estancia en el país concreto y añadir notas para terminar obteniendo una guía a medida.

La aplicación móvil también incorpora una sección de “Viaja tranquilo” en la que se

puede encontrar: consejos de viaje, teléfonos de emergencias, costumbres culturales del país que se visita, un listado de los sitios oficiales del territorio así como la posibilidad de contratar un seguro de Asistencia en Viaje.

Por otra parte, Arag encabeza el ranking de presencia en internet de aseguradoras de **Innovación Aseguradora** del primer

semestre de 2017.

En otro orden de cosas, Arag Services y **Reale Seguros** han firmado un acuerdo para colaborar en la tramitación extrajudicial de los siniestros de Autos con daños personales. Arag Services se ocupará de tramitar las reclamaciones por lesiones con un equipo experto en la gestión de siniestros.

58



## Caser crea una **nueva app para sus asegurados de Salud**

Caser ha puesto en manos de sus asegurados la posibilidad de seguir y acceder a su historial médico y de actividad física desde cualquier dispositivo a través de la aplicación móvil “Mi salud con Caser”.

Se trata de un espacio personal online que permite a los asegurados de Salud de la compañía gestionar todo lo relacionado con su historial médico, así como monitorizar su actividad física y proponerse metas saludables.

Por otro lado, con motivo de la celebración del 75 aniversario de la aseguradora, la entidad ha presentado su nueva marca.



## Seguros Lagun Aro deja de utilizar su línea de coste 902 de Atención al Cliente

Seguros Lagun Aro deja de utilizar su línea de teléfono de coste 902 38 08 38 de Atención al Cliente para utilizar solo el número 944 94 74 28. En la actualidad, ambos teléfonos están operativos y el proceso de eliminación del 902 será progresivo.

Este cambio responde no solo a la necesidad de cumplir con la normativa vigente sino también a la mejora del servicio para que las llamadas no supongan un coste extra para los clientes de Seguros Lagun Aro.

Desde hace meses, la aseguradora está trabajando en la tarea de informar de esta medida en todas sus comunicaciones a clientes: cartas, sms, emails, web, etc.

Por otro lado, Preventiva Seguros y Lagun Aro han firmado un acuerdo de distribución para la comercialización de sus productos no concurrentes, por parte de las redes comerciales de ambas compañías.

**94 494 74 28**  
**NUEVO TELÉFONO DE ATENCIÓN**

TE AYUDAMOS CON

- > Declaración de siniestros
- > Rotura de Lunas
- > Asistencia en carretera
- > Contratación de Seguros
- > Asistencia en el Hogar
- > Multas y retada de Camión
- > Asistencia de Conductor
- > Orientación Jurídica

## Reale impulsa el EIAC y la valoración del Anteproyecto de Ley de Distribución con sus mediadores

Reale Seguros ha celebrado, por séptimo año consecutivo, sus Consejos Consultivos de Corredores, en donde ha impulsado de forma proactiva su Plan Estratégico de Corredores, la posición en tecnología-EIAC, y ha informado de los principales aspectos del Anteproyecto de Ley de la IDD.



El Plan Estratégico de Corredores de Reale Seguros, puesto en marcha el 1 de enero de 2017, ha sido valorado muy positivamente por la mediación. Igualmente se ha valorado la participación y adhesión a EIAC con un número creciente de ficheros tratados y de corredores activos, dado que va en aumento. Los datos ofrecidos por Reale Seguros, en los 5 primeros meses de 2017, arrojan un total de 103.024 ficheros generados para 551 corredores adheridos a EIAC, de los cuales se han utilizado 58.136 por 339 corredores, los considerados activos.

Asimismo, la compañía ha realizado una presentación de los aspectos más relevantes que recoge el Anteproyecto de Ley de la IDD y del impacto que supone para la distribución con el objetivo de compartir y concienciar de la importancia de estar al día en este tema que será una realidad en febrero de 2018.

Por otro lado, el Colegio de Granada ha reconocido a Reale Seguros como la compañía mejor valorada por los mediadores.

## Asefa Seguros forma a los mediadores barceloneses en seguros de Construcción



Asefa Seguros ha impartido en el Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona una jornada de formación sobre seguros de Construcción.

Magda Dalmau, directora de la delegación Nordeste de Asefa Seguros, y Marc Martínez, responsable de Grandes Cuentas de la delegación, expusieron de una forma detallada las coberturas aseguradoras que ofrece la entidad para la industria de la promoción/construcción y sector patrimonial. Además recalcaron las ventajas de la póliza de RC por actividad específica para este sector.

A lo largo de la jornada, se abordaron otros temas como el momento exacto en el que debe ser contratado cada tipo de seguro, así como la existencia, o no, de obligatoriedad de suscripción.

Por otro lado, la aseguradora ha estado presente en el Foro Inmobiliario “La realidad del mercado inmobiliario”, organizado por la Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Región de Murcia (Apirm).

Durante su intervención, Cyrille Mascarelle, director general de Asefa Seguros, habló del seguro de Afianzamiento y de las modificaciones introducidas en la Ley de Ordenación y Edificación (LOE) en lo que concierne a las cantidades entregadas a cuenta, así como de las perspectivas de evolución de la industria de la construcción.



## Mediación y Asasel reclaman la compatibilidad de la actividad de agencia de suscripción y de correduría

La actividad de agencia de suscripción y de correduría de seguros deberían ser compatibles en España. Esta conclusión es la que las principales organizaciones de la mediación de seguros y Asasel han puesto de manifiesto en una carta enviada a la DGSFP.

La compatibilidad de ambas actividades significaría solucionar el problema del pasaporte europeo del que carecen actualmente las agencias de suscripción españolas, además de equiparar nuestra regulación a la de otros países europeos, en donde un corredor puede —sujeto a normas de transparencia e información— suscribir por cuenta y en nombre de una aseguradora.

Este avance quedó inicialmente reflejado en el borrador de Anteproyecto de Ley de Distribución sometido a Junta Consultiva del pasado 2 de marzo, pero desapareció del último borrador de Anteproyecto.

Para las partes implicadas, la eliminación de dicha incompatibilidad contribuiría al crecimiento de la economía española, a la mejora de la competitividad y a la creación de empleo.





## International SOS obtiene la **certificación a su gestión de la seguridad de información**

International SOS ha obtenido el certificado en la Norma ISO / IEC 27001 en la Gestión de la Seguridad de la Información, que se refiere al desarrollo y soporte de todos los servicios digitales médicos y de seguridad en viaje de la compañía, incluyendo sus productos TravelTracker, Assistance App, TravelReady y Communications Portal.



“Cada vez hay una mayor necesidad de asegurar que las organizaciones implementen los mejores sistemas y procesos de seguridad posibles para proteger la información que manejan. El cumplimiento de los requisitos legales en todo el mundo también impone obligaciones en cuanto a la protección de datos personales.

La Norma ISO / IEC 27001 respalda el

cumplimiento de las leyes y reglamentos pertinentes y reduce la probabilidad de una violación de datos que pudiera afectar a una organización, junto con las implicaciones negativas que tendría tal hecho para sus clientes, además de reducir el riesgo de incurrir en multas administrativas.

“Esta certificación satisface las demandas de nuestros clientes actuales y fu-

turos, reafirmando nuestro compromiso de mantener controles internacionalmente reconocidos en lo que se refiere a la seguridad de la información”, ha señalado Greg Tanner, director general del Grupo International SOS.

Por otro lado, la aseguradora ha incorporado a Vicente Gil Valdés como director del área de Salud y Bienestar.

## Codeoscopic colabora con **3 becas en el Master en Gestión de Empresas de Mediación del Colegio de Barcelona**

Angel Blesa, director comercial de Codeoscopic, explica que “esta colaboración en forma de becas representa la apuesta por la formación y profesionalización de la mediación de seguros, tanto en gestión de sus empresas como en todo lo relacionado con la tecnología necesaria para llevar a cabo este salto cualitativo de calidad empresarial”.

Cada una de las 3 becas supone el 30% del coste del master. Esta formación se realizará de octubre de 2017 a junio de 2018.





## El 63% de los españoles opina que el seguro de Hogar debería ser obligatorio

Ocho de cada diez españoles (80,5%) creen que es arriesgado no tener asegurada su vivienda -percepción que ha aumentado más de tres puntos porcentuales respecto al año previo-, según el IV Estudio de Comparación Online hacia el Ahorro Inteligente, realizado por [Rastreator.com](http://Rastreator.com). Además, a pesar de que en España el seguro de Hogar no es obligatorio, el 63% opina que sí debería serlo.

Bien sea por robos, incendios u otras incidencias domésticas menores como goteras o una ventana rota, nadie quiere sorpresas cuando se trata de la seguridad de su casa y de su propia tranquilidad.

Según este estudio, el 16% de los españoles ha tenido que hacer frente a reparaciones caras al no tener suscrita una póliza de

seguro de Hogar y hasta el 6% se ha arrepentido de no haber contratado o haber ampliado la cobertura de su póliza.

Los hogares donde hay menos tendencia a proteger la vivienda mediante un seguro son los de Canarias, Galicia y Baleares, con cifras inferiores al 65%. En el lado opuesto, País Vasco es la comunidad con mayor número de viviendas aseguradas (88,7%).

62

## Pelayo invita a sus mejores mediadores a visitar Nueva York

El programa de incentivos que [Pelayo](http://Pelayo) puso en marcha para sus mediadores en el ejercicio 2016 bajo criterios de facturación, crecimiento, rentabilidad y diversificación, ha concluido con un viaje a Nueva York para aquellos que mejores resultados han obtenido.

Los ganadores visitaron el edificio Rockefeller, Central Park, el Museo de Ciencias Naturales, el corazón financiero de la ciudad y el barrio de Harlem y disfrutaron de un musical de Broadway.

Por otro lado, el [Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros](http://Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros) se ha reunido con Pelayo, con el objetivo de analizar los proyectos que ambas instituciones plantean para el futuro.





Generali España ha nombrado a Jorge Fernández nuevo head of Motor & Personal Lines de la compañía. Entre sus nuevas responsabilidades, están las líneas de negocio de Multirriesgos Particulares, que sumadas a las de Automóviles, que ya dirigía desde 2011, se engloban en el negocio de No Vida.

## Jorge Fernández, al frente de Multirriesgos Particulares y Autos de Generali

Tras su nombramiento, Santín ha destacado que “los cambios realizados son una clara apuesta por reforzar la estrategia de liderazgo de Generali en el negocio Retail en España y Europa”.

Por otra parte, Generali elimina los teléfonos de pago 902. Ya están operativos los teléfonos 91 y uno gratuito 900 para la atención de quejas y reclamaciones.

Por último señalar que la aseguradora ha lanzado una nueva aplicación que permite solicitar asistencia en carretera sin llamar al teléfono del Centro Operativo de Siniestros, sin tiempos de espera y con total seguridad para sus clientes.

A través de esta aplicación, los usuarios pueden reportar cualquier incidencia de forma instantánea y seguir a tiempo real la localización de su grúa o el tiempo estimado de servicio.

## Berkley potencia su línea de Accidentes incluyéndola en Be-NET

Los clientes de Berkley ya podrán cotizar y emitir el ramo de Accidentes a través de Be-NET. Además, gracias al acuerdo firmado con Dpen-D recibirán orientación, asesoramiento y ayuda personal y familiar ante situaciones que conlleven algún tipo de dependencia, ya sea transitoria o definitiva, como consecuencia de los siniestros que puedan sufrir.



Berkley España, que forma parte de W.R. Berkley Corporation, ha llegado a un acuerdo de colaboración con Dpen-D para incluir servicios de atención personalizada en sus pólizas de Accidentes, que además estarán disponibles a través de la herramienta Be-NET con la que los corredores pueden cotizar y emitir por sí mismos con mayores comisiones.

Gianluca Piscopo, consejero delegado de Berkley España ha destacado que “con la ayuda de Dpen-D, desde Berkley vamos a facilitar al cliente la solución más adecuada para solucionar su problema, además la inclusión de accidentes en Be-NET se suma a la apuesta de la compañía para mejorar el servicio al corredor”.

Por otro lado, la aseguradora ha renovado la oficina de Barcelona.

## Meridiano Seguros presenta Innova, para identificar problemas actuales y futuros de la sociedad



Meridiano Seguros ha presentado Innova, la nueva unidad de innovación del Grupo ASV que tiene como objetivo la búsqueda e identificación de problemas actuales de la sociedad, así como la anticipación de una problemática futura y de modelos de negocio que permitan cierta escalabilidad en el sector.

La nueva unidad de la compañía de seguros especializada en Dececos ha lanzado ya uno de sus proyectos más destacados: el Protectómetro. Se trata de una herramienta online mediante la que los clientes podrán definir el nivel de seguridad que quieren para ellos mismos y los suyos. A través de un *quiz* de preguntas-respuestas, se expondrá las áreas que más le interesan y conocerá en qué grado las tiene cubiertas. De este modo, mediante un lenguaje cercano y sencillo, y a través de ejemplos cotidianos, configurararán su póliza con garantías que se adapten a ellos y satisfagan sus necesidades.

El Protectómetro propone productos como la Asistencia y Garantía en viaje, que cuenta con un alto atractivo en aquellos asegurados que viajan frecuentemente o pasan largas estancias en el extranjero, o la garantía de Asistencia Médica permitiendo el acceso a la medicina privada en condiciones muy ventajosas al tiempo que se facilita el acceso a una segunda opinión médica en caso de enfermedades graves o crónicas.



## Previsora General sigue incrementando los fondos propios de la mutualidad

Previsora General, durante su Asamblea General de Mutualistas, hizo un detallado repaso a la política general de la entidad y analizó las magnitudes económicas y financieras más relevantes. A cierre de 2016, Previsora General superó las 350.000 personas aseguradas, con más de 35.000 mutualistas y un volumen de cartera de más de 19 millones de euros.

Desde la entidad se destaca la generación de un excedente positivo, que en el ejercicio 2016, al igual que en ejercicios anteriores, ha pasado a nutrir los fondos propios de la mutualidad.





## Asisa apoyará su crecimiento en la innovación, el desarrollo de su cartera de clientes y la transformación digital

Lavinia Sociedad Cooperativa, accionista único de **Asisa**, ha celebrado su 41ª Asamblea General Ordinaria, que ha establecido los ejes de la estrategia para los próximos ejercicios basados en la innovación, el desarrollo de su cartera de clientes y la transformación digital. Además, ha reelegido a Francisco Ivorra como presidente de su Consejo Rector.



La Asamblea de Lavinia ha analizado la evolución del Grupo Asisa en 2016, cuando facturó 1.224,4 millones de euros (1.071,6 millones en primas). Obtuvo un resultado al final del ejercicio superior

a los 40 millones de euros y superó los 2,2 millones de asegurados. Además, ha hecho un esfuerzo en el seguro dental, donde, tras crecer más del 10% en 2016, ya cuenta con casi 400.000 asegurados.

## Los beneficios netos de SegurCaixa Adeslas crecen un 44% en el primer semestre

**SegurCaixa Adeslas** ha registrado un beneficio neto de 145 millones de euros en el primer semestre, un 44% más que el año anterior. El volumen de primas en el primer semestre del año asciende a 1.815 millones de euros. Esta cifra supone un crecimiento del 8,4%.



El ramo de Salud cierra el semestre con un volumen de ingresos por primas de 1.136 millones de euros, un 6,6% más que hace un año.

Las primas en seguros Multirriesgo crecen un 5,3%, hasta 272 millones de euros. La aportación de los seguros de Hogar es de 209 millones en ingresos por primas, un 3,3% más. Las modalidades Industrial y Comercio tienen subidas del 22,5% y el 6,5%, respectivamente. El primer semestre del año es también positivo para el

ramo de Automóviles, que crece el 3,9% en ingresos por primas respecto al mismo periodo del año anterior, hasta colocarse en 122 millones de euros.

Es destacable la evolución de Accidentes, que aumenta un 35,1% el volumen de ingresos (105 millones de euros) y de Decesos, ramo que experimenta una mejora del 18,0% en primas, hasta 95 millones de euros.



## MGS Seguros amplía las prestaciones de Hogar a más de 180.000 clientes

Coincidiendo con la celebración de su 110º aniversario, MGS Seguros incluye nuevas coberturas en los seguros de Hogar de más de 180.000 clientes, que pasan a disfrutar de un mayor nivel de protección y tranquilidad.

Algunas de las garantías que se incluyen en esta renovación de póliza son: Acceso a profesionales cualificados para atender cier-

tos servicios dentro de la vivienda, como fontaneros, electricistas... con el desplazamiento gratuito y presupuestos ajustados; Servicio de reparación de electrodomésticos de línea blanca y televisores; Asistencia en bricolaje: profesionales a domicilio para realizar trabajos de mantenimiento y adecuación del hogar; gastos de desatasco; Asistencia informática a distancia y nuevas coberturas que ha desarrollado MGS en el ámbito de la información y asistencia de herramientas de control parental, seguridad y privacidad online y asistencia a la reputación personal en Internet.

Por otro lado, la última edición del Ranking de Presencia en Internet de Aseguradoras, elaborado por Innovación Aseguradora, coloca a la app de MGS Seguros al frente del sector. Esta app es la puerta de acceso a Auto Guardián, la nueva tecnología de detección de accidentes y llamada automática para asistencia en carretera.

## Allianz Worldwide Partners España facturó 116,03 millones de euros, en 2016

Allianz Worldwide Partners (AWP) España ha dado a conocer sus resultados de 2016, año en el que facturó 116,03 millones de euros (+9,2% que el año anterior) e incrementó su margen operativo un 19,1%.

Los negocios de Asistencia y Seguros de Viaje han supuesto el 44% de los ingresos del Grupo, alcanzando los 3.473 millones de euros con un crecimiento del 10% respecto a 2015. El margen operativo se situó en los 141 millones de euros con un crecimiento del 22,6%.

El negocio de Automoción representó el 39% de los ingresos del Grupo con unos ingresos de 3.061 millones de euros en 2016 y un crecimiento del 8,6%. El margen operativo de esta línea de negocio se incrementó más del doble llegando a los 242 millones de euros.

El negocio de Salud Internacional alcanzó una facturación de 1.359 millones de euros y representa un 17% de los ingresos del grupo con un crecimiento de 3,9% respecto a 2015. El margen operativo ascendió a 43,7 millones de euros.





La operación de seguros de XL Catlin en Iberia ha nombrado a Carlos Vergara como Accident & Health underwriter para Iberia. En su nueva posición, apoyará el crecimiento del negocio de la línea de productos de Accidentes, Salud y Asistencia en Viaje.



## Carlos Vergara refuerza el equipo de Accidentes, Asistencia en Viaje y Salud de XL Catlin

Vergara se ha labrado un nombre en el mercado por su relación directa con corredores y sus conocimientos de los riesgos que afrontan las empresas españolas en este sector. Antes de incorporarse a XL Catlin, Vergara era suscriptor del departamento de Seguros Personales en AIG España desde 2013.

Por otro lado, la operación de seguros de XL Catlin en Iberia ha anunciado la incorporación de Carlota Martínez y de Antonio Prior al equipo de Líneas Financieras en Madrid, como senior underwriters, junto a la promoción de Silvia Fernández al puesto de junior underwriter.

## Pilar González de Frutos ve “sostenible” el actual modelo de pensiones, pero no su futura cuantía

La presidenta de la Asociación Empresarial del Seguro (Unespa), Pilar González de Frutos, tras participar en el ‘Curso de Verano sobre el Futuro de las Pensiones en España’, manifestó su convencimiento de que el sistema de pensiones es “sostenible”, aunque reconoció que su sostenibilidad estará en función de la suficiencia y que es el nivel de las futuras pensiones “lo que está más en duda”.

González de Frutos aseguró la sostenibilidad del modelo de pensiones tal y como lo conocemos: “Está garantizado que todos vamos a cobrar algo de pensión. Pero la sostenibilidad probablemente va a ser a costa de la suficiencia”, lo que lleva hoy por hoy a no tener la certeza de cuál va a ser el nivel de las pensiones en el medio y largo plazo, “eso es lo que probablemente está más en duda”, apuntó.

Frente a ello, planteó la existencia de soluciones, como son los sistemas complementarios de pensiones, ámbito en el que, además del plan de pensiones, conviven otros productos con garantía de mantenimiento de capital “e incluso de rentabilidad, que tienen el mismo tratamiento fiscal y son perfectamente sustitutivos unos de otros”.



## DAS Seguros utilizará lealmente los datos de los clientes aportados por el corredor

DAS Seguros ha decidido establecer con los corredores un compromiso de lealtad por escrito, en el que se garantiza no utilizar los datos de los clientes aportados por el corredor en acciones comerciales que pudieran entrar en competencia con el mismo.

En palabras de Adolfo Masagué, director comercial de DAS Seguros: “Este compromiso se alinea con las obligaciones de exactitud de los datos que impondrá el nuevo Reglamento Europeo de Protección de Datos, sin entrar en conflicto con los intereses de los corredores, trabajando conjuntamente en pro de la fidelización del cliente”.

Por otro lado, la Universidad de Barcelona y Grupo DAS han presentado la segunda fase de su estudio “Métodos alternativos de resolución de conflictos y sector asegurador: una conexión provechosa”. En la primera parte del estudio, que iniciaron en 2011, se llegó a la conclusión de que un 13,2% de los conflictos que

llegan a un Juzgado de Primera Instancia incorporan un componente asegurador, en los que una aseguradora es parte demandante o demandada.

Entre las conclusiones, se destaca la elevada frecuencia de expedientes que alcanzan la vía legal pero que son finalmente transados y su elevado coste medio, casos en los que la aplicación de un convenio de resolución amistosa habría reducido significativamente la duración y el coste asociado.



## Sonia Rodríguez, nueva directora territorial de CNP Partners

CNP Partners ha incorporado a Sonia Rodríguez como directora territorial de la Zona Este para el Canal de Mediación. Ocupará el cargo desempeñado hasta la actualidad por Philippe Baus, quien pasará a formar parte de la Dirección Comercial del Canal Financiero de la aseguradora.

Este nuevo nombramiento busca reforzar la estructura comercial de CNP Partners y potenciar valores como la cercanía y proximidad de la aseguradora a sus mediadores. Al mismo tiempo, trata de impulsar el negocio en uno de sus canales estratégicos, dotándolo de la especialización necesaria para crear una fuerte estructura organizativa en la zona.

Enrique Durán, director de desarrollo de negocio de CNP Partners, ha destacado que “este nombramiento nos ayudará a incrementar nuestra presencia entre nuestros distribuidores, y a mejorar nuestro servicio al mediador, clave en la estrategia de negocio”.





## ERV Seguros de Viaje asegurará a los alumnos de la UIC en sus estancias en universidades extranjeras

ERV Seguros de Viaje asegurará a los alumnos de la **Universidad Internacional de Cataluña (UIC)** que realicen una estancia de movilidad en universidades extranjeras entre un semestre y un año académico, así como a los estudiantes extranjeros que realicen una estancia de movilidad en UIC Barcelona.

El producto de ERV, adaptado a las necesidades de este colectivo, incluye garantías como: gastos médicos con un límite de hasta 60.000 euros para desplazamientos al extranjero y 100.000 euros para viajes a EE.UU., numerosas coberturas de asistencia, garantía de equipaje, demora, accidente o responsabilidad civil, entre otras.

Los alumnos de la universidad podrán contratar online su seguro de viaje para los desplazamientos que realicen, a través de la implantación de un sistema de contratación directo desde julio.

El acuerdo entre la UIC y ERV Seguros de Viaje se ha cerrado gracias a la colaboración de la correduría [Ferrer & Ojeda](#).

## Bancaseguros lidera la distribución de nuevas primas

En 2016, los agentes y corredores han intermediado el 41,94% del negocio y los operadores de bancaseguros el 42,48%. En la distribución de las nuevas ventas, los operadores de bancaseguros distribuyen el 64,37% de las primas, seguido de mediadores con un 29,21% de las primas totales del nuevo negocio, según datos de ICEA.



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 72,56% del negocio está 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 descenso de la cuota de mercado de mediadores a favor de bancaseguros, oficinas y empleados.



## Cigna ofrece a los socios desempleados de la AEDRH un seguro de Salud gratuito

Cigna ha acordado con la [Asociación Española de Directores de Recursos Humanos \(AEDRH\)](#) la puesta en marcha de un plan de salud gratuito para todos aquellos socios que se encuentren en situación de desempleo.

Se trata de un seguro de Salud completo, con una duración máxima de un año, que incluye: acceso a 29.000 especialistas y 900 hospitales y clínicas privadas, cobertura del 100% de los gastos médicos dentro del Cuadro Médico de Cigna, 365 días

de hospitalización, telemedicina Cigna 24 horas, urgencias en viajes al extranjero, orientación psicológica, segunda opinión médica, atención y servicios de maternidad o cobertura dental básica.

Un programa que, además, ofrece otros servicios con descuentos especiales como

chequeos médicos deportivos, tratamientos de fertilidad o estéticos, deshabituación tabáquica, gestión del peso corporal o cirugía ocular refractiva láser.

Los familiares de los socios podrán disfrutar del mismo seguro a un precio reducido.

## Previsora Bilbaína integra los canales digitales en su CRM móvil

Previsora Bilbaína ha integrado a los usuarios de los distintos canales digitales en Force Manager, su CRM móvil. En las próximas semanas los canales de origen de toma de datos se multiplicarán, a través de diversas acciones de marketing digital.

Las ventajas que ofrece este nuevo escenario son numerosas, según la entidad. Por un lado, ofrece a la red agencial de la entidad leads cualificados de potenciales clientes que muestran interés real por el producto y su precio. Por otro, elimina el uso de correos

electrónicos en el proceso y permite cuantificar los datos, aportando así retorno a las acciones generadas a través del canal web. Todo ello, poniendo al cliente como centro en la toma de decisiones, siendo él quien establece el día, la hora y el medio de contacto.





AIG ha nombrado a Felipe Elorrieta executive manager en Iberia, una responsabilidad que suma a su función global en la oficina de proyectos estratégicos.

## Felipe Elorrieta, nombrado executive manager en Iberia de AIG

Desde este cargo, de nueva creación, desarrollará y ejecutará estrategias para seguir mejorando el posicionamiento de la compañía en el mercado español y portugués, gestionará planes de acción para la adecuada implementación de nuevas iniciativas, liderará proyectos de transformación y actuará como supervisor del área de IT y facilites en coordinación con los responsables regionales.



## El sector incrementa un 13,75% su volumen de primas

El volumen de primas devengadas del sector asegurador experimentó un crecimiento del 13,75% en 2016, hasta los 57.073 millones de euros, tal y como se desprende del Informe de Seguros y Pensiones 2016 publicado en la web de la [Dirección General de Seguros y Planes de Pensiones](#).

Esta mejora del negocio ha venido motivada por el ramo de Vida, que ha experimentado un crecimiento del 21,39%, aunque el ramo de No Vida también ha registrado un buen comportamiento, con un aumento del 7,45%. Este importante crecimiento provoca que, por primera vez en los últimos años, crezca el porcentaje de primas sobre el PIB nacional alcanzando el 5,83%.

La actividad del sector asegurador durante 2016 ha estado marcada por la entrada en vigor de Solvencia II. Pero pese a la entrada en vigor de esta nueva normativa más exigente, el ratio de solvencia global del sector se situó en 2,39 veces el SCR, con un exceso de 139% y un comportamiento alcista en los resultados trimestrales de 2016.

El resultado técnico-financiero mejora en comparación con el del año anterior tanto para el ramo de Vida (7,9% frente al 7,0% de 2015) como para No Vida (10,6% frente a 9,6% en 2015), en ambos casos motivado por la mejora en los resultados técnicos del negocio asegurador, y con empeoramientos en los resultados financieros por la menor rentabilidad de su cartera de inversiones debido al entorno de bajos tipos de interés. Ante este contexto las entidades están fortaleciendo el resultado técnico y logrando compensar los menores resultados financieros.

En relación a las inversiones, la renta fija pública continúa siendo la categoría de activos de mayor peso en el total (53,04%) y la renta fija privada estabiliza su participación en el total (21,72%) tras la reducción de su peso de los últimos años.



## El sector crece un 3,4% en el primer semestre

Los ingresos de las aseguradoras por la venta de pólizas a cierre del pasado junio ascendieron a 33.977 millones de euros, un 3,40% más que un año atrás. De este importe, 17.754 millones de euros correspondieron al ramo de No Vida y los 16.223 millones restantes al de Vida, según muestran los datos provisionales recabados por [ICEA](#).



La facturación del ramo de No Vida aumentaba a cierre del segundo trimestre un 3,95% en términos interanuales. La mejora de esta actividad se fundamenta en el tirón de todas las líneas de negocio, con mención especial de las pólizas denominadas “resto No Vida” y Automóviles. La partida de seguros denominada “resto No Vida” repuntó un 5,21%, hasta los 4.471 millones. Mientras, las pólizas de motor incrementaron su aportación un 4,14%, hasta los 5.631 millones de euros.

Las pólizas de Salud y del ramo de Multirriesgos tuvieron, igualmente, un desempeño destacado. Los seguros de Salud aumentaron su facturación un 3,58%, hasta los 4.053 millones; mientras que Multirriesgos incrementó sus ingresos en otro 2,56%, hasta los 3.599 millones.

El ahorro gestionado en productos de seguro de Vida, medido a través de las provisiones técnicas, alcanzó los 181.761 millones de euros en el primer semestre del año. Este importe supone un incremento interanual del 5,04%, de acuerdo con las estimaciones de ICEA.

## Crece un 2,4% el seguro de Responsabilidad Civil

El seguro de Responsabilidad Civil representó durante 2016 el 4,3% del total de No Vida, con un volumen de primas superior a los 1.392 millones de euros, apuntando un aumento del 2,4% con respecto al ejercicio 2015, informa [ICEA](#).

El ramo de RC está compuesto a su vez por diferentes modalidades, de las que la correspondiente a profesionales representa el 25,61% de las primas y el 6,40% de las pólizas del seguro de Responsabilidad Civil en 2016 correspondió a la modalidad de profesionales, seguido por la de servicios (19,07% de las primas y 13,13% de las pólizas) y la de construcción, con el 16,93% de las primas y el 8,91% de las pólizas.







## Las personas mayores, las que más gastan en seguros

Las personas de más de 55 años son el grupo de edad que más reconoce gastar en seguros, ya que un 66% invierte entre 500 y 2.000 euros en pólizas al año, según una encuesta realizada por [MetLife](#).

El informe destaca que los mayores españoles se protegen frente a los siniestros, y por eso son los que más seguros de Automóvil o Moto tienen (86,9%) por delante del resto de grupos de edad que, desde los 35 años ronda un casi homogéneo 86%, o el 82,5% de los adultos de 25 a 34 años. Igualmente, encabezan el ranking de los españoles que contratan seguros contra incendios (21,4%) y marchan en cabeza, junto al grupo de 35 a 44 años, entre los que contratan seguros frente a robos (más de un 20%). También son

los que más seguros de Hogar contratan, por encima de todas las demás franjas de edad. El 89,3% de los mayores de 55 años tiene un seguro que garantiza su vivienda, por delante del grupo de 45 y 54 años (84,3%) y el de 35 a 44 años (82,4%).

En cuanto a seguros personales, el de Decesos o enterramiento es el seguro preferido por los mayores de 55 años, que tienen una póliza contratada en el 44% de los casos. El seguro médico es otro de los imprescindibles de las personas de edad avanzada, con casi un 30%.

La previsión sobre las pensiones y el seguro de Accidentes son los dos siguientes seguros más contratados por las personas mayores (21,4%), por delante incluso del de Vida (21%). Curiosamente, los seguros de Enfermedades Graves son los que menos interés suscitan entre las personas de más edad, que cuentan con uno de estos únicamente en el 1,2% de los casos.



## Active Seguros pone en marcha una campaña de fidelización dirigida a su red comercial

[Active Seguros](#) ha trabajado conjuntamente con [Grupo Init](#) para diseñar una campaña de fidelización y vinculación de sus mediadores y responsables de zona a la plataforma Active Salud Online, para el cuidado de la salud y el bienestar basada en [Inithealth](#), que trabaja como marca blanca para diferentes compañías del sector asegurador.



Esta plataforma permite participar en retos individuales y colectivos, gamificación y contenidos personalizados de salud y bienestar, además de la integración con dispositivos y wearables. Sus funcionalidades ofrecen beneficios que su red comercial debe conocer y experimentar en primera persona para poder transmitirlo a sus asegurados.

## El Grupo Catalana Occidente aumenta un 9,4% su resultado consolidado en el primer semestre

El resultado consolidado del **Grupo Catalana Occidente** se ha situado a cierre del primer semestre del 2017 en los 190,2 millones de euros, cifra que representa un incremento del 9,4% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Por su parte, el volumen de negocio ha crecido un 2,1% entre enero y junio, hasta situarse en 2.293,2 millones de euros.



En los seis primeros meses del año la facturación del negocio tradicional (Seguros Catalana Occidente, Plus Ultra Seguros, Seguros Bilbao, NorteHispana Seguros y Previsora Bilbaína) aumentó un 1,1%, hasta los 1.346,8 millones de euros gracias a No Vida. Destaca el incremento del 2,8% en Automóviles y del 7,5% en diversos. El resultado

recurrente del negocio tradicional se situó en 100,6 millones de euros, tras crecer el 9% en relación al primer semestre del ejercicio anterior, principalmente por el buen comportamiento de la siniestralidad y la incorporación, desde octubre del 2016, del negocio de Previsora Bilbaína.

En cuanto al seguro de crédito (Atra-

dus Crédito y Caución y Atradius Re), el volumen de negocio fue de 946,4 millones de euros, lo que significa un avance del 3,5%. Cabe remarcar el aumento del 1,9% en las primas adquiridas, destacando el crecimiento de más del 9% en países centroeuropeos. El resultado recurrente se mantiene estable en 105 millones de euros.

# 74

## Los españoles **gastan un 12,4% más en seguros**

La partida destinada por cada español a la compra de seguros creció el año pasado un 12,4% hasta situarse en 1.373 euros por habitante, según el informe "El mercado español de seguros en 2016", elaborado por el Servicio de Estudios de **Mapfre** y publicado por Fundación Mapfre.



En nuestro país, la industria aseguradora representa el 5,74% del PIB, recuperándose de la tendencia decreciente de los últimos años y alcanzado su máximo histórico.

En 2016, el negocio asegurador creció en España un 12,4%, hasta los 63.892 millones de euros. Es destacable

la evolución del negocio de Automóviles, que aumentó un 5,1%. Ese mismo crecimiento fue el que experimentó el negocio de Salud. En el ramo de Vida (que representa el 48,7% del sector asegurador), el incremento fue del 21,8%.



# ajax

La agencia de suscripción Ajax renueva su imagen de marca

Ajax ha renovado su identidad corporativa, originaria de la fundación de la compañía en el año 2009, pero conserva el verde. El nuevo logotipo, pretende reflejar su evolución y crecimiento.

La nueva identidad corporativa coincide con diversos cambios internos en la compañía y que representa un paso adelante en su estrategia de expansión internacional, para lo cual se ha prescindido del texto "suscripción de riesgos".

## Más de 9.200 personas transforman su patrimonio en rentas vitalicias

A cierre de junio, 9.208 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, ha informado Unespa.



Estas personas se acogieron a las ventajas fiscales que se establecieron para este producto a raíz de la última reforma del IRPF. Estas rentas vitalicias acumulan un volumen de ahorro bajo gestión de 1.140 millones de euros. Las entidades empezaron a comercializar estos productos hace casi dos años.

Los datos recopilados por ICEA muestran cómo las aseguradoras gestionaban hasta junio 223.423 millones de sus clientes, tras anotar un incremento interanual del 4,90%. De esa cantidad, 181.860 millones corresponden a productos de seguro, un 5,10% más. Los restantes 41.563 millones constituyen el patrimonio de los planes de pensiones cuya gestión ha sido encomendada a entidades del sector. Este último importe es un 4,05% superior al anotado el pasado ejercicio por las mismas fechas.

Las rentas vitalicias y temporales constituyen el producto más relevante en términos de ahorro gestionado. Acumulan unas provisiones técnicas de 86.669 millones de euros, un 3,86% 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 a cierre del primer semestre 2.586 millones y crecen un 69% con carácter interanual.

La evolución de los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS) también es llamativa. Estos seguros alcanzan a cierre de junio los 11.349 millones y registran un crecimiento del 22,68% en los últimos 12 meses. Mientras, los capitales diferidos repuntan un 3,77% y suman 48.348 millones de euros.

## Unespa lanza una “Guía de buenas prácticas de seguros de Vida-Ahorro”

Unespa acaba de publicar la “Guía de buenas prácticas del seguro individual de Vida-Ahorro”, a la que se pueden adherir libremente sus miembros. Este documento tiene como principal objeto incrementar la transparencia y la comprensión por parte de los consumidores de los seguros individuales de Vida ahorro.

Para alcanzar esta meta, las entidades que se adhieran a la guía se comprometen, entre otros aspectos, a: Formar a los distribuidores y empleados de la aseguradora encargados de vender estos productos; Identificar la tipología de cliente al que el producto de seguro individual de Vida ahorro va dirigido; Prevenir posibles conflictos de interés; y adaptar el producto de seguro individual de vida ahorro a las demandas y necesidades del cliente.

Los productos cubiertos por esta guía son los planes de previsión asegurados (PPA), las rentas vitalicias y temporales individuales, los seguros individuales de Vida de capital diferido, los seguros individuales en los que el tomador asume el riesgo de inversión (unit-linked) y los seguros individuales con participación en beneficios.

Las pólizas individuales de Vida-Ahorro se encuentran particularmente extendidas en España. En concreto, más de 8,4 millones de personas tenían uno de estos seguros a 31 de marzo de 2017. Estos instrumentos canalizaban ahorros por valor de 138.867 millones de euros a esa misma fecha.



## Los seguros de impago de alquiler crecen un 22%

Los seguros de Impago del Alquiler siguen su importante crecimiento en España, según los datos facilitados por el [Observatorio Español del Seguro del Alquiler \(OESA\)](#) correspondientes al primer semestre del año. El incremento de la comercialización ha crecido, en concreto un 22%, con respecto al mismo periodo del año anterior, dos puntos por encima de las previsiones lanzadas a primeros de año desde OESA.

El crecimiento en la comercialización de seguros de Impago del Alquiler en 2016 fue del 25%, según los datos que facilitó el Observatorio Español del Seguro del Alquiler a principios de año. OESA estima que el crecimiento del 22% del primer semestre se mantenga constante en la segunda parte de 2017.



# REVITALIZA TU NEGOCIO A TRAVÉS DEL MARKETING EMAIL



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

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

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

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



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

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

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

#### La fuga de información empresarial crece un 32%

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

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

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

Consulta todas tus dudas con un simple email: [carmen@pymeseguros.com](mailto:carmen@pymeseguros.com)

## Adecose hace sus propuestas sobre la modificación de la actual Ley de prevención de blanqueo de capitales

Adecose ha remitido observaciones a la consulta pública del Ministerio de Economía sobre la modificación de la actual Ley de prevención de blanqueo de capitales. Se ha centrado en la actualización del régimen de sanciones, el Registro de personas dedicadas profesionalmente a la prestación de servicios sobre esta materia, los sistemas de denuncias a la Administración de potenciales incumplimientos de la normativa y la obligatoria aplicación de medidas de diligencia reforzada en relación con los países de la lista elaborada por la UE.

Adecose, entre otras cosas, ha aportado sus puntos de vista sobre la actualización del régimen de sanciones, para que se disminuya el impacto económico que suponen si del análisis del riesgo se concluye que los corredores de seguros realizan operaciones de riesgo solo de forma esporádica y se mantengan por tanto las sanciones actuales.

Dentro de su labor de análisis de nuevas normativas, Adecose ha remitido al Consejo de Estado sus observaciones al Anteproyecto de Ley reguladora de los contratos de crédito inmobiliario. La asociación ha solicitado en sus observaciones que se vuelvan a incorporar al texto del Anteproyecto dos aspectos: la prohibición que se establecía sobre la entidad financiera de cobrar gastos suplementarios ligados al análisis comparativo que pueda realizar de cara a verificar las pólizas alternativas que le presente el cliente en relación con los seguros del crédito hipotecario; y también ha solicitado que el cliente que hubiera optado por contratar las pólizas de seguros combinados al préstamo hipotecario con la entidad financiera, porque considere que ha obtenido unas condiciones ventajosas, en los siguientes períodos de renovación de esas pólizas debería de tener la oportunidad de elegir su propio proveedor de seguro si considera que su oferta se ajusta mejor a sus necesidades, sin que la entidad financiera pueda ni modificar el tipo, fijo o variable, ni las condiciones de concesión del préstamo.

En cuanto al Anteproyecto de Ley de Protección de Datos, Adecose ha valorado positivamente el texto del Anteproyecto y ha centrado sus observaciones respecto de su redactado en aspectos como la edad mínima a los efectos de la validez del consentimiento prestado por un menor; la extensión respecto de la posibilidad de que una ley ampare el tratamiento de los datos de salud no solo en los seguros de asistencia sanitaria, sino también en otros contratos de seguros donde también se tratan seguros de Salud; el establecimiento de la obligación para el afectado de acudir a la





instancia del delegado de protección de datos del responsable con carácter previo al inicio de cualquier reclamación o denuncia frente a la autoridad de control; que se precise específicamente cada una de las infracciones cuya comisión podría dar lugar a la imposición de una sanción al responsable o al encargado de tratamiento para evitar cualquier indefensión en los sujetos obligados; que se precisen expresamente las infracciones que pueden resultar sancionables, disminuyéndose sus límites máximos en todo caso; sobre la falta de justificación de los plazos máximos de tramitación de los procedimientos y notificación de las resoluciones o para que se

regule específicamente los ficheros de tarificación y de prevención del fraude en el Anteproyecto reforzando lo dispuesto en la Ley de ordenación, supervisión y solvencia de entidades aseguradoras respecto a este tipo de ficheros.

Por otra parte, la asociación ha renovado su Código de Conducta para adaptarlo a la actual realidad de las corredurías de seguros asociadas.

En otro orden de cosas, [Finsa Correduría Técnica de Seguros](#) se ha convertido en nuevo socio de Adecose. Y la asociación ha renovado su web, haciéndola más funcional, limpia e intuitiva.

## Una App permite a los corredores verificación de riesgos in situ

Tecnología avanzada para verificación de riesgos ha sido el eje central de las jornadas de E2K para corredores que se han celebrado en Barcelona, Madrid y Valencia. Mediante una App específica, propiedad de E2K, se realiza in situ la verificación de riesgos de la empresa a través de un conjunto de trabajos y técnicas para conocer y describir las distintas características del riesgo, además de ser un elemento diferenciador frente al cliente.

También se realizará, dentro de la Ingeniería de Seguros para la Empresa, la valoración de activos para evitar el infraseguro en caso de siniestro y optimizar en las pólizas, las sumas aseguradas. Para ello se realiza una valoración de inmovilizados ma-

teriales como construcciones, maquinaria, instalaciones, equipos... e inmovilizados inmateriales (inversiones en I+D, aplicaciones informáticas, etc.) de una forma rápida efectiva y económica.

Por otra parte, la Red Nacional de E2K



ya ha alcanzado los 143 corredores con las incorporaciones de ocho corredurías de diversos lugares de España, con lo que se alcanzan los 420 millones de euros de volumen de primas y 170 oficinas de servicio para el cliente y un millar de expertos en seguros.

## 'Elevia by Aunna' pretenden cambiar el negocio de sus corredores asociados

En "Aunna Asociación trabajamos por el socio" así lo recalca su presidenta Mónica Pons, en un encuentro con representantes de la prensa sectorial. Eso les ha llevado a llegar a un acuerdo con **MPM Software** para crear una herramienta, 'Elevia by Aunna', que va a proporcionar un cambio en el negocio de los asociados.

La asociación continúa con el plan estratégico que se estableció para dos años. Van paso a paso pero "cumpliendo siempre con los plazos", asegura Pons. Ya está funcionando la correduría dentro de lo esperado y en los últimos 6 meses han intermediado 300.000 euros en primas; el marketing para todas las corredurías, y el plan de formación al que han participado 800 personas este año.

En el ámbito tecnológico, su responsable, Carlos Calderón, presentó 'Elevia by Aunna', una herramienta tecnológica que se presentó a primeros de julio a sus socios. La idea es abrir nuevas formas de comunicarse al corredor. La herramienta estará en funcionamiento para todos los asociados de Aunna Asociación que así lo deseen a lo largo de septiembre.

Su base está en la simplicidad en su uso para que todos los corredores saquen el 100% de la usabilidad de esta herramienta. Según Calderón, "el programa está al rendimiento completo desde el día uno y proporcionará el 20 o el 30% de ahorro de las tareas administrativas en el primer año".

Pons cree que en "2 o 3 años como máximo todos los socios se habrán adaptado tecnológicamente".



En estos momentos, pertenecen a Aunna Asociación en torno a 400 corredores y corredurías. De ellos, 203 son socios y el resto asociados. Aunque siguen admitiendo socios, son muy selectivos. Su presidenta comenta que "de las 45 solicitudes que hemos recibido este año, solo hemos admitido 15 porque queremos socios que aporten cosas al proyecto".

En otro orden de cosas, Aunna Broker, la correduría de seguros de la asociación, ha organizado un desayuno de trabajo para empresarios tinerfeños centrado en la responsabilidad civil del administrador y el directivo de las pymes, los seguros D&O, así como las consecuencias patrimoniales a las que se enfrentan estos profesionales de forma personal cuando no tienen cubierta dicha responsabilidad y en el desarrollo de su actividad cometen algún error o negligencia.

Por una parte, se hizo una introducción sobre el Plan de Cumplimiento Normativo (compliance), cómo afecta a las empresas y qué repercusiones puede tener en la pyme. En segundo lugar, se abordó el actual marco legislativo que regula la Responsabilidad Civil de estos profesionales, el cual resulta cada vez más complejo



y exigente, especialmente tras las últimas reformas de la Ley de Sociedades, y de la protección que ofrecen las pólizas de D&O o Responsabilidad Civil de Administradores y Directivos de pymes. Estas pólizas, pese a su conveniencia, son aún desconocidas por una de cada dos empresas.

En la jornada se puso de manifiesto que no solo la legislación se ha endurecido, además se ha incrementado el número de demandas interpuestas directamente, a título personal, contra los responsables de empresas.

Por otro lado, se desmitificaron ciertas creencias como que

son las grandes empresas las que necesitan esta protección cuando, estadísticamente, más del 90% de las demandas de D&O (siniestros) surgen, precisamente, en el sector pyme.

Por último comentar que Aunna Asociación ha lanzado la web de Espacio Aunna Coruña, su Congreso anual, que se celebrará los días 19 y 20 de octubre en la ciudad de La Coruña, cuyo lema es “Más tecnología, máxima eficiencia”, y se centrará en torno a la tecnología como medio imprescindible para la adaptación del corredor al nuevo entorno digital, incrementar la eficiencia de los procesos y garantizar su competitividad.

## El Cecas presenta un nuevo curso de Experto Empresas

El Centro de Estudios del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros ([Cecas](#)), inicia el nuevo curso lectivo con una novedad en su plataforma interactiva “Escuela de Negocios”. Se trata del Curso Experto Empresas, que a lo largo de cuatro meses permitirá a los alumnos adquirir conocimientos sólidos no solo de carácter técnico-asegurador, sino también sobre los fundamentos de la gestión empresarial que más relación tienen con la contratación de un seguro.

El nuevo curso del Cecas, que se desarrollará en su totalidad en formato semipresencial, ofrece herramientas para convertirse en especialista en el asesoramiento ante las empresas, que a su vez necesitan ser competitivas destacándose en calidad y eficacia frente a sus competidores.

Sobre el futuro de la distribución de

seguros hay algo que no da pie a duda alguna: los competidores deberán demostrar que son merecedores de la confianza del cliente por su capacidad de análisis, asesoramiento, dominio de la materia y disposición a vehicular las mejores soluciones aseguradoras.

Por otro lado, [Ebroker](#) ha suscrito un convenio con el Cecas para la creación de la

Beca Ebroker-Cecas, con la que se pretende dar impulso a la digitalización en la mediación aseguradora.

Ebroker concederá, anualmente el derecho al uso (durante dos años) de una versión completa de ERP Ebroker Cloud para dos empresas de mediación cuyos alumnos, participantes en el proceso formativo de Cecas.



En su tercer año de andadura como correduría de seguros, **Red Mediaria**, consolida su modelo de negocio, habiendo superado en cada ejercicio las expectativas de cifras de ventas y afrontando su plan de expansión. Han alcanzado el 68% del objetivo anual de nueva producción en los seis primeros meses.

## Red Mediaria alcanza el **68% del objetivo final anual de nueva producción en seis meses**

Según Carlos Carrasco, consejero delegado de Red Mediaria, “nuestra empresa invierte gran parte de los recursos generados en potenciar la formación, la innovación y la diferenciación. Nuestra principal premisa es trabajar unidos, poniendo el máximo esfuerzo en conseguir ser una empresa líder en el mercado. Para ello, trabajamos con una clara vocación de servicio y una búsqueda constante en la satisfacción del cliente”.

Por otro lado, Red Mediaria ha explicado en su Asamblea General las líneas de trabajo planificadas para dejar consolidado el desarrollo del Plan Estratégico hasta el 2019.

Junto al departamento Técnico de Siniestros ya creado y en pleno funcionamiento, se ha puesto en marcha una nueva área de Negocio Online que ha desarrollado una web específica para vehículos clásicos y de colección, y que próximamente presentará una aplicación para móviles. También para finales de 2017 quedará desarrollado el departamento de Suscripción para ramos técnicos de seguros, quedando pendiente para 2018 la entrada en funcionamiento de la Plataforma de Cross-Selling de ventas y comunicación.

## La Convención Anual de Gexbrok presenta **cómo fidelizar al cliente**

La Convención **Gexbrok** 2017 se centró, entre otras cosas en la fidelización del cliente. Para ello, se contó con una mesa redonda en la que se indicaron las bases para pasar de la visión póliza a la visión cliente.



En ella se trataron, entre otros, los siguientes temas:

- Resultados globales obtenidos; seguimiento de la estrategia del primer semestre; orientación de cara al segundo semestre; e información sobre nuevas propuestas de valor.
- Cliente de seguros: futuro ¿digital? de la mediación, a cargo de Víctor Vaggione: reflexiones sobre los hábitos de información y compra en el sector asegurador, insurtech y líneas de actuación en el mundo digital.
- Mesa redonda, sobre fidelización en el sector seguros: ¿cómo construir las bases para pasar de la visión póliza a la visión cliente?; Innovación para la personalización del enfoque póliza a enfoque cliente; y, siniestros: cómo desarrollar la gestión y resolución de un siniestro y mejorar la experiencia del cliente.

## Apromes aborda el compliance en una ponencia para sus asociados

Apromes ha celebrado una jornada sobre compliance, normativa a la que está adaptada dicha asociación. La estructura de un programa de cumplimiento normativo, compliance, requiere una labor tendente a identificar los riesgos de la empresa, configurando así un mapa de riesgos que refleje qué ilícitos penales pueden materializarse en cada una de las áreas que conforman la empresa, así como un mapa de control de riesgos, identificando los controles, general (código ético y canal de denuncias) y específicos, implantados en la empresa.



La ponencia fue desarrollada por el abogado en ejercicio, y diplomado por la Escuela de Práctica jurídica de la Universidad Complutense, Mario Rodríguez, especialista en el asesoramiento jurídico a empresas, principalmente en el área penal, mercantil y corporativa. Comenzó recordando que la figura del cumplimiento normativo tiene una larga tradición en la cultura anglosajona, destacando como punto de partida para comprender la figura del cumplimiento normativo, la modificación sustancial que supuso la inclusión de la responsabilidad penal de las personas jurídicas en nuestro Código Penal, diferenciándose así la responsabilidad penal de las personas jurídicas y la responsabilidad penal de los administradores de las mismas, en este caso las corredurías de seguros; recalcando que la conducta delictiva que deriva en responsabilidad penal para la persona jurídica puede darse en cualquiera de las áreas que conforman la empresa pero, manteniendo el denominador común de cometerse en beneficio, directo o indirecto, para la empresa.

Destacó también que la implantación del programa de cumplimiento normativo debe ir acompañado de la difusión adecuada

del mismo, alcanzando a todas las personas físicas y jurídicas que se relacionan, interna o externamente, con la empresa.

Continuó la ponencia destacando que el programa de prevención de delitos penales debe ser un documento vivo, que se adapte a la realidad de la empresa y, por supuesto, a los cambios organizativos o funcionales que la misma experimente, requiriendo ineludiblemente la revisión y actualización permanente del plan de prevención de delitos, la implantación de un canal de denuncias y, lo que es más importante, el nombramiento de un compliance officer, con la suficiente autonomía funcional y económica dentro de la empresa para desarrollar políticas de cumplimiento normativo.

En otro orden de cosas, Apromes ha nombrado a Vicente Galiana nuevo delegado en Levante. Galiana es corredor de seguros y diplomado en ciencias empresariales por la Universidad Oberta de Catalunya UOC. Es un mediador de seguros con sede central en Alicante de primera generación y director técnico de la correduría Estyges Estudio y Gestion, entidad constituida en el año 1991 y especializada en daños patrimoniales y RC.



## Willis Towers Watson presenta una solución para el sector vitivinícola con protección ante pérdida de producción

Ofrecer una protección completa al sector vitivinícola, que incluya tanto a las instalaciones bodegueras como a la producción de la uva, es el objetivo de la nueva solución aseguradora de **Willis Towers Watson**. Un nuevo producto que ha presentado en la jornada 'Top Wine: solución integral para bodegas', dirigida a los empresarios de este sector, y que incluye como gran novedad cobertura ante la pérdida de producción.

En un sector tan relevante en España, es fundamental que sus empresarios vitivinícolas estén protegidos ante posibles riesgos como las alteraciones y contaminación del vino, el defecto en el corcho o los daños en las cepas. Una serie de amenazas que, de producirse, repercutirían directamente en la producción del vino, con la consi-

guiente pérdida económica, y que hasta el momento no se encontraban integradas en ninguna solución aseguradora.

Por otra parte, Willis Tower Watson y la agencia de rating **Axesor** han decidido colaborar en la comercialización de servicios para la gestión del riesgo de crédito corporativo comercial de empresas.

El **Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid** celebrará el próximo 28 de septiembre la primera edición del encuentro Vida Madrid, que organiza con la colaboración de Noizbait, consultoría especializada en Vida y Pensiones. El objetivo de la jornada es que mediadores y aseguradoras puedan compartir en un mismo espacio diversas visiones sobre el negocio de Vida y Pensiones, y así poder reflexionar en común sobre nuevas iniciativas y oportunidades de negocio.

## El Colegio de Madrid dedicará un evento al negocio de Vida y Pensiones



El encuentro contará con la participación de ocho aseguradoras que presentarán a los asistentes uno de sus productos del ramo. En ella se hablará de cómo optimizar la fiscalidad del cliente y se presentarán distintos productos de ahorro previsión.





## Primer pleno del Consejo General tras las elecciones

El Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros de España celebró en junio la primera sesión plenaria tras las elecciones de marzo, que constituyeron la nueva Comisión Permanente.

Elena Jiménez de Andrade, presidenta de esta institución, recordó los pilares en los que se basa el trabajo de la nueva Comisión Permanente, siguiendo los criterios de transparencia, eficiencia, responsabilidad, integración, cercanía, confianza y profesionalidad. “Somos un colectivo profesional y debemos dar ejemplo”, apuntó.

La sesión también sirvió de escenario para la presentación oficial del nuevo secretario general del Consejo General, Pablo Wesolowski, que explicó que, de acuerdo a los estatutos, su misión en el cargo es “eminentemente jurídica”, por lo que difiere de la antigua figura de secretario general. “Mi labor, principalmente, consiste en redactar las actas, velar por el cumplimiento de los estatutos, y del cumplimiento de los acuerdos que alcance el Consejo General, no intervendré en la gestión del Consejo”, informó.

Jiménez de Andrade explicó al Pleno los primeros pasos realizados por la Comisión Permanente a su llegada a la dirección del Consejo. Según explicó, éstos se centraron en un análisis financiero y estratégico para determinar “el punto de partida y a dónde queremos llegar”. Tras este proceso de reflexión, se ha elaborado el Plan Estratégico del Consejo para el periodo 2017-2021. Las principales líneas de actuación contemplan reforzar el Consejo General como institución de referencia del sector, participar activamente en todos los proyectos que impliquen a la mediación, así como impulsar



nuevas iniciativas que aporten valor y beneficio a la profesión e incrementar el número de colegiados, entre otras.

Ernesto Getino, tesorero, presentó y fueron aprobadas, las cuentas anuales reformuladas correspondientes a los ejercicios 2014 y 2015 junto con sus correspondientes informes, de auditoría, ambos sin salvedades. También se presentaron y aprobaron las cuentas anuales correspondientes al ejercicio 2016. Del mismo modo, se presentó, y fue aprobado, el presupuesto correspondiente al ejercicio 2017.

El resto de los puntos planteados en el orden del día fueron todos aprobados por los miembros del Pleno del Consejo General. Además, se informó de los distintos acuerdos adoptados por la Comisión Permanente destacando, entre ellos, la creación de la nueva figura de director general, así como la contratación de Amador Moreno para la ejecución de este cargo. También se consensuó la posición del Consejo General respecto al Anteproyecto de Ley de Distribución de Seguros para la transposición de la IDD, y la aprobación de las comisiones de trabajo de las diferentes vocalías.

## Newcorred se compromete a que ningún corredor pierda su cartera aunque no cumpla con el mínimo de primas de la Ley de Distribución



Newcorred ya está trabajando en el diseño de un plan de rescate para los corredores y corredurías que no alcancen los 100.000 euros de primas en tres años que marcará la Ley de Distribución, para que no pierdan su cartera de clientes.

En ese sentido, desde Newcorred informan en un comunicado que ya están trabajando en el diseño de un Plan de Rescate por el que, llegado el caso de que cualquier nuevo corredor o correduría miembro no alcanzara la cifra de volumen de negocio de 100.000 euros de primas estipulada en la Ley al cabo de sus tres primeros años o en cualquier momento posterior y por ese motivo perdiera su autorización como corredor o correduría, se le gestionaría el traspaso automático a la figura de “colaborador” de otro corredor o correduría miembro de la organización.

Por otro lado, Newcorred ha solicitado formalmente a las aseguradoras que emitan las facturas de comisiones en nombre de sus miembros cuando entre en vigor la nueva operativa del SII. Los nuevos corredores quieren que eso les suponga cargas administrativas y tareas innecesarias que pueden hacer las compañías.

En ese sentido, desde Newcorred se ha mandado un comunicado a todas las entidades informando de su decisión de acogerse a la posibilidad que les permite el artículo 5 del Reglamento de Facturación que permite que esta obligación de emitir la factura pueda ser cumplida materialmente por la propia compañía “en nombre del corredor”.



## Jorge Llerandi, nuevo presidente de Llerandi Riesgos y Seguros

Llerandi Riesgos y Seguros ha anunciado que Jorge Llerandi ha asumido las funciones de Presidencia, y Javier Lugrís, las de Dirección General.

Llerandi, fundador de la correduría, ha estado al frente de la Dirección General de la correduría durante más de 30 años. Licenciado en Ciencias Económicas, dedica su vida profesional al mundo del seguro, y, especialmente, al sector de los seguros para el transporte y la logística.

Con este nombramiento Llerandi asume nuevas funciones de representación de la compañía, así como tareas destinadas a desarrollar la visión de la organización y la ejecución de las políticas y procedimientos que permitan que esta visión sea cumplida.

Lugrís ha desarrollado su carrera profesional en Llerandi Consultores. Licenciado en ADE, ha ocupado el puesto de gerente durante los últimos 15 años.

## La aplicación del nuevo Baremo de Tráfico en el ámbito sanitario ha aumentado las indemnizaciones

La **Fundación Uniteco Profesional** ha realizado un encuentro con jueces, magistrados, juristas y técnicos de seguros sobre el nuevo Baremo de Daños aplicado a siniestros No Autos, vigente desde el 1 de enero de 2016. La aplicación de esta norma en el ámbito sanitario ha supuesto, en los casos de condena, un aumento en las indemnizaciones.

Este cambio se debe principalmente a que se contemplan mayores indemnizaciones en los casos más graves, como la muerte o los grandes lesionados, además de establecerse de forma definida el daño patrimonial, a través de la indemnización del daño emergente y del lucro cesante. El Baremo de Tráfico es un sistema de orientación para juzgados y tribunales que, en el ámbito sanitario, se aplica como criterio general por letrados y jueces para calcular las indemnizaciones por razones de seguridad jurídica.

El magistrado de la Sala Primera del Tribunal Supremo, Antonio Salas, respecto de la libertad de acción de los propios jueces, ha manifestado que “tienen libertad de

aplicar el baremo conforme a los criterios que mejor considere”, aunque ha reconocido que “se da la paradoja de que en siniestros de tráfico no se puede aplicar con retroactividad el nuevo baremo”.

Por su parte, la magistrada de un Juzgado de Primera Instancia de Madrid, María José Lorena, ha manifestado que “es fundamental la prueba pericial, además de la fundamentación de los abogados que, si tienen argumentos razonables, es perfectamente comprensible no aplicar el nuevo baremo con retroactividad utilizando para ello un criterio prudente atendiendo a la fecha de estabilización de la secuela y/o en su caso la fecha del siniestro”. También ha señalado la posibilidad de que “si existe una despropor-

ción demasiado grande entre la obligada indemnización y el capital que un médico tenía a su disposición en el momento del siniestro, es perfectamente razonable no aplicar las nuevas tablas”.

Finalmente, los jueces participantes del evento han recomendado, informar a la sociedad de la necesidad de suscribir capitales acordes a los nuevos baremos existentes para evitar hechos desastrosos que han vivido, en los que se ha condenado a la persona física o empresa por importes superiores al capital suscrito en póliza. Reconociendo igualmente que la subida en las indemnizaciones provocará un posible aumento de primas por la aplicación del nuevo baremo.



## Cojebro impulsa la Certificación de Calidad de la Mediación de QSIM

Cojebro ha alcanzado un acuerdo con QSIM para promover la Certificación de Calidad de la Mediación para los socios de la organización. El objetivo es que en 2018 todos sus miembros hayan obtenido su correspondiente certificado.

El proceso de certificación se compone de tres fases: Adhesión del mediador al proceso de certificación; Realización de una evaluación técnica documental; y evaluación presencial del cumplimiento en las oficinas del mediador.

Por otro lado, Cojebro superaba los 375 millones de euros en primas intermediadas antes del verano. “La honestidad, la ética, la ejemplaridad profesional y mercantil, así como el compromiso por satisfacer las necesidades de nuestros clientes” son los principios básicos de la filosofía de esta asociación que les ha llevado a tener (a julio de 2017) 36 asociados, distribuidos en 26 provincias del territorio nacional y Andorra, que gestionan un volumen de primas superior a 375 millones de euros.

Así lo señaló la Junta de Cojebro en un encuentro con la prensa sectorial en donde comentaron que la transparencia Cojebro les ha llevado a realizar una auditoría Independiente de Cuentas y Estados Financieros (aunque por su volumen de facturación no estaban obligados a ello). Entre sus novedades figura la comercialización de productos exclusivos Cojebro (infografías, imprenta, web, etc.): CommerceLike, Pymelike, FarmaLike, Granjalike y D&O. A los que en un futuro próximo se unirá Carlike y Hogarlike.

## Aemes alcanza un acuerdo para la transformación digital de sus asociados

Aemes ha suscrito un acuerdo de colaboración con la agencia AOM Comunicación y Marketing Digital por el que ofrece a todos sus socios un nuevo servicio, Commedia, dirigido especialmente a mediadores de seguros, con el que podrán crear o actualizar sus sitios web y perfiles de redes sociales.

Commedia ofrece a los socios de Aemes la opción de elegir y contratar entre varios microplanes de comunicación y marketing con servicios a medida de las empresas que van, desde la creación de s

webs corporativos totalmente responsive y diseño de perfiles en las principales redes sociales, hasta mantenimiento, optimización de SEO, diseño de campañas SEM o asesoramiento profesional, entre otros.







La Asociación de Corredores de Seguros de Andalucía (ACSA)

ha negociado un acuerdo de colaboración con Codeodoscopic, por el que los socios se van a beneficiar de unas condiciones ventajosas en la contratación de su multitarificador Avant2.

## Los asociados de ACSA podrán acceder con condiciones ventajosas al multitarificador Avant2

El acuerdo permitirá a los asociados a ACSA probar de forma gratuita el multitarificador durante dos meses y si deciden instalarlo será mediante el pago de una tarifa plana para dos años.

Por otro lado, ACSA estrecha lazos con el Colegio de Mediadores de Seguros de Sevilla y acuerdan mantener una colaboración más activa entre ambas instituciones.

## El Colegio de Zaragoza gana otro caso de prácticas abusivas de la bancaseguros

El Colegio de Mediadores de Seguros de Zaragoza y Teruel ha obtenido otro triunfo judicial en un caso de prácticas abusivas de la bancaseguros, referente a una denuncia interpuesta ante la Agencia de Protección de Datos por un particular a causa de la violación del uso de sus datos personales por parte de Securcaixa Adeslas y Caixabank.

El demandante ha contado con el asesoramiento del Colegio y del abogado de la institución, José Luis Carrera, que ha llevado su caso. “Desde el Colegio no podemos interponer una denuncia de ese tipo, deben hacerlo los clientes, pero nosotros les asesoramos, orientamos, apoyamos y animamos a que den el paso a enfrentarse a las irregularidades”, dice José Antonio Ponzán, responsable de la Comisión de Vigilancia del Mercado del Colegio de Zaragoza.

Esta victoria ante la Audiencia Nacional, que ha desestimado el recurso interpuesto por Securcaixa Adeslas, se suma a las ya cosechadas contra Ibercaja y la citada Caixabank.

En otro orden de cosas, los colegiados zaragozanos se han formado sobre “Marketplace asegurador: Más allá de los multitarificadores”. En ella se mostraron las posibilidades de las nuevas herramientas digitales, en especial de la multitarificación, y su importancia en la estrategia digital del mediador.

Por último reseñar que el Colegio ha otorgado el Premio Ebro a [Cristalbox](#); el premio Agustina de Aragón, a [Reale Seguros](#) por su labor con los mediadores y clientes; y un premio solidario a la [Fundación DKV Integralia](#) por su labor de ayuda a la inserción laboral de personas con discapacidad.



## El Colegio de Asturias celebra sus **XXII Jornadas del Seguro**

El Colegio de Mediadores de Seguros del Principado de Asturias ha celebrado las XXII Jornadas del Seguro en Asturias, en las que se analizó la próxima Ley de Distribución de seguros y el baremo de tráfico.



La sesión comenzó abordando el borrador del Código Deontológico del Seguro de la comunidad colegial. “El código deontológico es un pacto de ética profesional. Nos gustaría ir dándole forma en los próximos meses. Los colegiados queremos ser más profesionales, competitivos y nos auto exigimos más”, expuso Reinerio Sarasúa, presidente del Colegio.

Belén Posé, abogada y directora de la Asesoría Jurídica Corporativa de Arag, abordó la nueva Directiva de Distribución de Seguros. “Debemos ofrecer una mayor información al cliente. La venta debe ser informada o asesorada”. Y llamó la atención sobre el hecho de que se van “a incrementar las sanciones por incumplir la ley”.

Por su parte, Cristina Vega, logopeda y coach, dijo que hay que hablar en el mismo idioma que nuestro cliente. “Los corredores y agentes de seguros deben trabajar en su identidad pública para sacar así su mejor versión. Empatía, atención, asertividad y escucha activa, son las claves del éxito. Todo ello, cuidando nuestra voz. La voz es el reflejo de tu salud”, destacó Vega.

Por último, cerraron las XXII Jornadas del Seguro Francisco Gómez, abogado y asesor jurídico del Colegio; Miguel Del Palacio, magistrado del Juzgado de Primera Instancia número 8 de Oviedo; y, Paz Fernández, magistrada suplente de la Audiencia Provincial. Todos ellos abordaron los 18 meses de vida del baremo de tráfico. “Los accidentes laborales pueden tomar referencia en el Baremo para sus lesionados. Si es así, la mayoría de las pólizas de seguro de RC empresarial tienen límites muy bajos para las víctimas”, explicó Gómez. Fernández aclaró que es fundamental que el trabajador pueda probar el suceso.



## Albroksa aumenta sus primas un **22%** en el primer semestre

Albroksa ha cerrado el primer semestre con un incremento en primas del 22%, llegando la cartera a 12 millones de euros en primas emitidas, y un aumento del 19% en pólizas, con 28.293. Destaca igualmente los aumentos en la prima media de la cartera de Autos, con un crecimiento del 9%, y en Multirriesgos, con un 15%.

La correduría, con sede central en Cáceres, ha continuado su plan de expansión nacional, con las últimas incorporaciones de nuevos delegados franquiciados en Almería, Granada, Pontevedra y Huelva, sumando al cierre del primer semestre 45 delegaciones plenamente operativas en 9 comunidades autónomas.



## NB21 se sitúa como **novena correduría del sector**

NB21 ha celebrado su XV Convención Anual en donde se recordó que es la novena correduría privada del sector, tal y como refleja el último informe elaborado por Inese e Imaf. Además, se dio la bienvenida a las cinco corredurías que se han incorporado a NB21 en 2017. Asimismo, se destacó la buena marcha de la correduría, que superó las 60.000 pólizas gestionadas aportando soluciones aseguradoras a más de 34.500 clientes.



En la mesa redonda 'Un repaso al sector' participaron los directores del negocio de corredores de Reale y Axa, Rafael Calderón y Rafael Raya, respectivamente, acompañados de Javier Montoya director de gestión y control comercial de Plus Ultra, y estuvieron moderados por Antonio Laureda socio de NB21. Todos ellos discernieron de temas tan importantes para la mediación como los nuevos cambios legislativos en materia de distribución y protección de datos, la innovación tecnológica (revolución) que está viviendo el sector, así como de diversos temas relativos a la evolución del negocio y del sector.

Ya por la tarde, Álvaro Rodríguez, director general de NB21, expuso a los presentes "el enorme desarrollo que ha tenido la correduría durante estos últimos años de crisis, en los cuales ha duplicado sus ingresos, así como las novedades más importantes que tendrá la correduría en los próximos meses".

Por último, señalar que la correduría ha querido reconocer la labor que viene desempeñando [Fundación Inade](#) en pro de la creación de cultura en materia de gerencia de riesgos y seguros, y el ensalzamiento de la labor del papel que desempeñan los corredores.

## Juan Ramón Pla, **nombrado presidente entrante de Bipar**



Con ocasión de la reunión de junio de la Asamblea General de [Bipar](#) (Federación Europea de Brokers de Seguros), celebrada en Berlín, Juan Ramón Pla, vicepresidente primero de [Adecose](#), ha sido nombrado presidente entrante de la federación.

La Asamblea General de Bipar ha renovado los cargos de la junta directiva de la federación, donde durante los cuatro últimos años Pla ha ocupado el cargo de secretario general. Ahora ostentará el cargo de presidente entrante trabajando en estrecha colaboración con el actual presidente, el alemán Ulrich Zander, así como con el presidente saliente, André Lamotte, conforme a la estructura de gobierno del Bipar.



## Fecor recuerda sus seis principios fundamentales tras 20 años de su constitución

La Federación de Corredores y Corredurías de Seguros de España (Fecor) celebra este año el veinte aniversario desde su constitución, recordando sus seis principios fundamentales.

“Como institución representativa de nuestro colectivo, ha estado siempre presente integrando en su seno a organizaciones profesionales y asociaciones de corredores y corredurías de seguros y desarrollando su actividad

en base a seis principios fundamentales:

1. El fomento de la unidad de acción entre las diferentes organizaciones e instituciones que representan a los corredores y corredurías de seguros de España.
2. La defensa de los intereses del colectivo profesional, de las asociaciones integradas en la federación y de todos sus asociados.
3. La representación del colectivo en las relaciones institucionales con el órgano supervisor y con las aseguradoras.
4. El desarrollo profesional y empresarial inherente a nuestra condición de empresarios, logrando mejorar las estructuras ganando en eficacia y resultados.
5. El fomento y desarrollo de la figura del corredor y la correduría de seguros ante la sociedad para dar a conocer la importancia de nuestro cometido profesional a la hora de proteger personas y patrimonios.
6. La defensa de los intereses de los consumidores de seguros de los que somos garantes por nuestra condición de profesionales independientes”.

Desde Fecor explican que “seguimos trabajando en esta línea adaptándonos a nuevos retos y afrontándolos con nuevas estrategias para seguir siendo un referente sectorial”.

92

## March analiza los riesgos cibernéticos

March JLT ha impartido, junto a otros expertos, la jornada formativa “Ciberseguridad: el gran reto empresarial del Siglo XXI”, organizada por Banca March y la Cámara de Comercio de Palma.

La jornada contó con la participación de expertos de March JLT, Binaura Monlex y Dot Force, que abordaron la evolución y principales tendencias de este reto empresarial del siglo XXI.

José Carlos Marcos, responsable del área de Líneas Financieras de la compañía, analizó los riesgos cibernéticos y expuso las principales coberturas y garantías que debe contemplar el mercado ase-

gurador para mitigar los efectos de un hipotético ataque.

Por otro lado, las unidades de Ocio y Turismo y Ciberriesgos de la correduría, junto con Binaura Monlex (consultora de gestión y seguridad de la información) han establecido las amenazas sobre los procesos de negocio del Grupo Barceló expuestos a ciberataques, así como las consecuencias en caso de que se materialicen.







## Los colegiados valencianos dispondrán de un servicio de compliance penal de la mano de Gestoría Pastor

Antonio Pastor, gerente del **Grupo Gestoría Pastor**, ha firmado un protocolo de colaboración con Mónica Herrera, presidenta del **Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia**, mediante el que se ofrecerá, en colaboración con el despacho Maroto&Giménez Cassina Abogados, un servicio de implantación del compliance penal a la institución colegial y a todos los profesionales que lo soliciten.

Entre otros servicios, el acuerdo permitirá la elaboración y diseño de un manual de responsabilidad penal de la persona jurídica y de un código de conducta, así como la creación de un comité de seguimiento para garantizar el control de los mencionados documentos. El grupo Gestoría Pastor también pondrá a disposición de los colegiados que lo soliciten, un pack básico de herramientas tecnológicas para la gestión del servicio y para la formación de los trabajadores de los despachos.

En otro orden de cosas, el Colegio de Valencia ha organizado una jornada sobre la excelencia en la gestión y administración de los riesgos de los clientes de los mediadores de seguros. Juan Fort, corredor de seguros, especialista en gerencia de riesgos y CEO de Protector RM presentó la herramienta informática Protector para la gerencia de riesgos, que viene a ocupar un lugar importante en la toma de decisiones en la alta dirección de las organizaciones, mediante la información estructurada y el análisis interactivo de los datos". Por último señalar que el Colegio de Valencia ha celebrado su 50 aniversario.



## Asoccx apuesta por la informatización de sus corredurías

**Asoccx**, de la mano de su presidente, Eduardo Bernardo, ha participado junto con otras asociaciones de **CIAC**, en una reunión a tres bandas entre compañías, la plataforma informática **QS** y corredores, con el objetivo de establecer un protocolo de comunicación entre todos que faciliten la informatización de las corredurías pertenecientes a la organización extremeña.

Este año Asoccx se ha comprometido a informatizar lo máximo posible a los asociados que así lo demanden, y para ello, analizó varias plataformas informáticas que existen en el mercado, llegando a un acuerdo global con QS. "Queremos que el máximo número de asociados se acojan a esta Plataforma, para lo que estamos ayudando económicamente desde Asoccx", han manifestado desde la asociación.



## Preventiva Seguros presenta las oportunidades del ramo de Decesos a CIAC

Los presidentes de **Asocex** (Eduardo Bernardo), **ACS-CV** (Florentino Pastor) y **AMS** (Santiago Macho), en representación de **CIAC**, se han reunido con representantes de **Preventiva Seguros**. Entre otras cosas, se habló de la potencialidad del negocio de Decesos.

En la charla que mantuvieron los tres presidentes con miembros de la Dirección de Preventiva se habló del objeto principal de CIAC: defender los intereses del pequeño y micro empresario del sector, que es el perfil de los integrantes de las siete asociaciones de corredores que configuran CIAC.

Desde Preventiva se expuso su apuesta firme por el canal de corredores en su Plan estratégico y el gran avance que ha dado la compañía en los dos últimos años, dedicando importantes recursos humanos, materiales y tecnológicos (EIAC y multitarificadores, con los principales proveedores) y al impulso y desarrollo del canal.

Además, Preventiva, como entidad especialista en el ramo de Decesos, ha desarrollado herramientas y metodologías para ayudar a vender este producto a los corredores en un ramo que, según palabras de los presidentes de CIAC, “no se vende más por parte de los corredores por desconocimiento”.

No en vano, tan solo el 2% de la nueva producción de Decesos del año 2016 fue mediada por corredores. En este sentido, tanto Preventiva como CIAC pusieron de manifiesto la importancia de tener socios que ayuden y fomenten la venta profesional, estables y a largo plazo, que procuren el mantenimiento de las carteras, la venta cruzada y la fidelización del cliente.

## Alkora celebra 20 años de su creación

‘Aseguramos el presente para garantizar el futuro’ es el ideario que ha llevado al Grupo **Alkora** a intermediar 150.000 millones de euros en primas y a facturar 3.200 millones de euros entre todos los miembros del Grupo, que cuentan con 30.000 clientes. Datos que se presentaron a primeros de julio en la celebración del 20 aniversario de la correduría.

Julio de Santos, presidente del Grupo Alkora, fue el encargado de rememorar los comienzos del grupo en Madrid y el País Vasco, una correduría que con el paso de los años se ha convertido en internacional.



De Santos afirmó que tras 20 años de su creación, están en un proceso de rejuvenecimiento de la cultura de Alkora porque es necesario adaptarse a los tiempos y seguir innovando y creando nuevos productos. Además, entre sus planes está seguir adquiriendo nuevas corredurías.



## Aprocose analiza la transposición de la IDD

Mónica Herrera, presidenta del [Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia](#), ha participado en la XIV edición de las jornadas “Quieres saber” de [Aprocose](#), que tuvieron como argumento la transposición de la IDD al ordenamiento jurídico español.



Herrera compartió mesa redonda con Jesús Valero, responsable de Unidad de Mediación de GVA; Eusebio Climent, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Alicante; Antonio Fabregat, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Castellón y del Consejo autonómico; Florentino Pastor, presidente de ACS-CV y de CIAC; Virginia Martínez, abogada de Hogan Lovells Internatio-

nal LLP; y Maciste Argente, presidente de Aprocose. Tomás Rivera, presidente de Fecor, moderó el debate en el que los representantes de la mediación se mostraron abiertamente críticos con el anteproyecto de ley.

Así, en su intervención Herrera subrayó que “esta ley beneficia a los de siempre, y nos perjudica por su aumento de obligaciones, la mayor complejidad del texto, etc.”.

Herrera también opinó sobre la figura del mediador complementario, que no estaba presente en la primera versión del anteproyecto, y ahora “no está bien definido en el borrador”.

Previamente, Virginia Martínez impartió una conferencia sobre la situación actual de la transposición de la IDD, con una exhaustiva explicación de su articulado.

## Tres nuevos Grupos de Trabajo Técnicos agilizarán la implantación de EIAC

Los representantes del Grupo de Trabajo para el impulso de EIAC, formado por [Adecose](#), [Aunna Asociación](#), [Consejo General](#) y [Fecor](#), han anunciado la creación de tres Grupos de Trabajo Técnicos para intensificar la implantación del Estándar, así como para mejorar la cantidad y calidad de la información que se está compartiendo a través de EIAC.

El tercer grupo de trabajo se centrará en establecer procedimientos para poner en común la solución que se da a las nuevas necesidades de información que haya que incorporar de forma ágil.

Los representantes de la mediación expresaron la necesidad de contar con el compromiso de todos para avanzar en el uso del estándar y en que la calidad de la información que se comparta sea cada vez mayor. De esta forma, será más fácil delimitar un horizonte temporal que ponga fecha límite al uso del sistema tradicional de descarga.



## Espabrok califica de “históricos” los resultados del primer semestre

Espabrok ha hecho balance de la actividad de la asociación en el primer semestre de 2017 en su Consejo de Administración. Resultados que han calificado como “históricos, habiéndose superado con creces los objetivos presupuestados y alcanzado los retos fijados en el plan estratégico”.



En este periodo se han sumado al proyecto de Espabrok 8 nuevas corredurías, destacando presencia en nuevas zonas, Lérida, Málaga y Canarias, entre otras. Se ha consolidado así la fuerte actividad de incorporaciones a Espabrok de 2016, ejercicio donde se integraron 20 nuevas corredurías. En la actualidad, la asociación agrupa 70 corredurías repartidas en 33 provincias, con más de 150 oficinas que intermedian 250 millo-

nes de negocio.

Además, se han renovado y reforzado los acuerdos de colaboración con aseguradoras líderes con un horizonte mínimo de 2 años, y se han diseñado, formado e implementado 8 productos exclusivos para la red Espabrok.

Se ha incrementado la actividad del departamento de Empresas en un 40%, con un ratio de conversión del 30%, 10 puntos superior a 2016, y se

ha activado la correduría propia de Espabrok, que ya supera los 3 millones de euros en volumen de primas.

En este tiempo también se ha puesto en producción la app de la asociación para clientes digitales, como apuesta a un entorno de omnicanalidad y hoja de ruta para entorno i-cloud.

Por otra parte, Espabrok ha ganado presencia en Almería, con la correduría [Segurelite](#).

96

## Los mediadores coruñeses se forman sobre agencias de suscripción

El [Colegio de Mediadores de Seguros de La Coruña](#) ha celebrado una jornada sobre agencias de suscripción, en colaboración con [Lloyd's Iberia](#).



En ella, Juan Arsuaga, presidente y consejero delegado de Lloyd's Iberia, desarrolló con ejemplos prácticos cuál es el valor añadido que la agencia de suscripción aporta al corredor. Por su parte, Adela Salamanca, directora general de Names, agencia de

suscripción de Lloyd's, explicó cómo colocar riesgos en Lloyd's.

En la serie de formación que realiza el Colegio de La Coruña, también ha tenido lugar una jornada organizada en colaboración con [Pelayo Mutua de Seguros](#) sobre el nuevo Baremo de Tráfico.





## Cohebu hace balance de su actividad al cierre del primer semestre del año

“Ser colaborador de **Cohebu Mediadores de Seguros** tiene que ver con una forma particular de concebir la mediación y la difusión de su papel en la sociedad más que cumplir con un objetivo de venta”. Así lo ha manifestado José Antonio Buzón, CEO de la correduría, durante el balance de situación emitido tras el cierre del primer semestre de 2017.



En lo referente al crecimiento de la firma Buzón ha afirmado que “crecer sí, pero con ética”. “Nos gustaría que nuestra filosofía corporativa llegara a todos los rincones posibles. En Cohebu aspiramos a que cuantas más personas estén satisfechas con sus expectativas en el seguro, mejor”, ha concluido.

Desde la correduría inciden en el importante papel del modelo colaborativo del que destacan “una aplicación de protocolos de actuación preestablecidos y la disponibilidad del mejor software de gestión en la mediación de seguros, orientado a la optimización y racionalización de los procesos empresariales y adaptado al estándar EIAC, lo que nos provee de mayor presencia, agilidad, movilidad, disponibilidad, profesionalidad e independencia”.

Por otro lado, Cohebu ha consolidado su expansión en la provincia de Sevilla inaugurando su primera oficina allí. La correduría ya se encuentra presente en Coria del Río, Los Palacios y Villafranca, Carmona, Utrera o Alcalá de Guadaíra y no descarta la apertura de más oficinas en nuevos enclaves andaluces.

## Ores & Bryan lanza una **web especializada en seguros de crédito puntuales**

Ores & Bryan, bróker en la gestión integral de riesgos comerciales, ha sacado al mercado **Acierta Seguros**, una web especializada que permite tarificar instantáneamente el aseguramiento del crédito comercial con carácter de puntualidad, operando tanto para el mercado nacional, como para las relaciones comerciales internacionales.

Cualquier empresa o empresario individual puede asegurar de manera online, y en cuestión de segundos, las ventas a crédito con carácter puntual, sin condicionar al resto de su cartera de deudores, pagando una única prima por esa venta.

Como grandes novedades, Acierta Seguro cuenta con la cotización online y el aseguramiento del riesgo con carácter de puntualidad, sin comprometer la globalidad del resto de las ventas (una sola factura o las ventas a un cliente con recurrencia).

## Aon advierte de la necesidad de una adecuada cobertura para mitigar la pérdida económica por un ciberataque

Contar con una cobertura aseguradora que mitigue la pérdida económica que puede llegar a generar un ciberataque es tan importante como la implantación de medidas de prevención y seguridad. Éste es uno de los principales mensajes transmitidos durante la jornada “Ciberseguridad: riesgos y amenazas en el entorno empresarial”, organizada por Aon y APD.



Aitor Azpiroz, consultor técnico senior de One-eSecurity; Daniel Chóliz, abogado del área Legal de Deloitte; y Carmen Segovia, responsable nacional de Ciber Riesgo de Aon España, abordaron temas de ciberseguridad y cumplimiento normativo.

“Aunque se incrementan las oleadas de ataque de ransomware basado en la encriptación de ficheros, ya existe ransomware capaz de secuestrar otro tipo de servicios como el control de puertas de habitaciones en hotel, bloqueo de máquinas de diagnóstico en un hospital, etc., con las graves consecuencias que este tipo de acciones puede conllevar. Tenemos que ser conscientes de esta evolución para estar preparados frente a ciberataques como WannaCry, Petya o los que puedan llegar en el futuro”, ha afirmado Segovia.

Durante su intervención, Segovia insistió en la importancia de conocer las distintas soluciones aseguradoras que existen en el mercado y saber de qué forma hay que contratar los seguros para que realmente cubran nuestras necesidades, ya que los seguros tradicionales no dan respuesta a gran parte de estos ataques y puede ser necesario complementarlos con seguros específicos de ciberriesgos o de fraude como mejor manera de procurar una protección integral frente a un incidente de seguridad.



## CenterBrok incorpora tres nuevas corredurías

CenterBrok continúa su proceso de expansión con la incorporación a su red de corredurías a Link Broker Alicante; GMA, con sede en Huércal-Overa (Almería ); y Fernando Madorrán, de Logroño.

“La incorporación de estos nuevos miembros con un perfil altamente profesional nos compromete a seguir trabajando en la mejora de nuestra estrategia empresarial y para ello seguiremos invirtiendo de forma preferente en nuestro proyecto tecnológico como eje vertebral del desarrollo futuro de nuestra organización de corredurías y franquicias”, ha señalado José María López Torrijos, presidente de CenterBrok.



## Ruiz Re se encuentra entre las 20 corredurías del ránking Plimsoll

Plimsoll ha producido un nuevo informe que analiza la salud financiera de las empresas más grandes del sector seguros en España, de las cuales 20 destacan claramente y se han convertido en empresas admirables, entre las que figura Ruiz Re en el puesto 16.

Por orden de mejor valorada estarían: Asesoria Ribas Motje Romaguera; Barymont y Asociados; Berge y Asociados Correduría de Seguros; Bujons Corredoria d'Assegurances; Car Mobility System; Cascudo Fontao; Conbroker Correduría de Seguros; Correduría de Seguros Santasusana; Curos-Espigule; Exel Broker de Seguros; Grupo Innovac Sociedad de Correduría de Seguros; Jori Armengol y Asociados Correduría de Seguros; Ores y Bryan Correduría de Seguros; Peris Correduría de Seguros; Rasher Asesoramiento; Ruiz Re Correduría de Seguros; Segurfer XXI; Serpreco Correduría de Seguros; Uniteco Profesional Correduría de Seguros; y Willis S&C Correduría de Seguros y Reaseguros. Estas 20 empresas cuentan una historia de un incremento de ventas y también de un aumento de margen de beneficios antes de impuestos de al menos un 6% en el último año publicado, además de haber sido clasificada como sólida por Plimsoll.

El último informe Plimsoll estudia a fondo los más de 800 actores principales del sector y revela que 300 empresas se han clasificado sólidas; 77, han visto incrementado su valor; y 176, son propensas a ser compradas.

Por otra parte, Ruiz Re está comercializando el seguro de Salud Blua de [Sanitas](#), que destaca, según la correduría, por su oferta de servicios digitales y online, tanto en consultas como en todo tipo de trámites.

Empresa	Último año	Margen beneficio antes impuestos %	Crecimiento ventas %
ASSESSORIA RIBAS MOTJE ROMAGUERA SL	31-Dec-15	14	29
BARYMONT Y ASOCIADOS SA	31-Dec-15	6	25
BERGE Y ASOCIADOS CORREDURIA DE SEGUROS SA	31-Dec-15	33	12
BUJONS CORREDORIA D'ASSEGURANCES SL	31-Dec-15	11	7
CAR MOBILITY SYSTEM SA	31-Dec-15	31	32
CASCUDO FONTAO SL	31-Dec-15	35	9
COINBROKER SL	31-Dec-15	13	12
CORREDURIA DE SEGUROS SANTASUSANA SA	31-Dec-15	20	7
CUROS-ESPIGULE SOCIETAT LIMITADA	31-Dec-15	59	9
EXEL BROKER DE SEGUROS SA	31-Dec-15	49	16
GRUPO INNOVAC SOCIEDAD DE CORREDURIA DE SEGUROS SA	31-Dec-15	25	10
JORI ARMENGOL Y ASOCIADOS CORREDURIA DE SEGUROS SA	31-Dec-15	13	6
ORES Y BRYAN CORREDURIA DE SEGUROS SL	31-Dec-15	8	13
PERIS CORREDURIA DE SEGUROS SA	31-Dec-15	22	7
RASHER ASESORAMIENTO SL	31-Dec-15	8	12
RUIZ RE CORREDURIA DE SEGUROS SL	31-Dec-15	10	11
SEGURFER XXI SL	31-Dec-15	23	16
SERPRECO CORREDURIA DE SEGUROS SA	31-Dec-15	7	23

## Addares alcanza un acuerdo con Real Motoclub de España

Addares Correduría de Seguros ha llegado a un acuerdo con Real Motoclub de España para que los socios, asociados y simpatizantes de la entidad tenga acceso en condiciones preferentes a los productos y servicios aseguradores que necesiten, con el asesoramiento profesional de la correduría.

Este acuerdo alcanzará a un colectivo de aproximadamente 3.000 personas, ayudándoles a identificar al experto de referencia en este sector que es el corredor de seguros.



## Insurtech y economía “on-demand”, oportunidades venideras para el sector

Aon ha lanzado su informe anual Global Insurance Market Opportunities (GIMO) que analiza las áreas clave de crecimiento para los aseguradores. El estudio destaca que insurtech puede ser más un elemento facilitador que perturbador dentro del modelo asegurador tradicional y la economía “on-demand” se erige como una de las principales áreas de oportunidad para los sectores más tradicionales.



El informe revela que tres de las áreas principales en las que la analítica puede ayudar a la industria aseguradora a crecer (riesgos ciber, daños catastróficos y patógenos) pueden ser cada vez más asegurables gracias a la colaboración con empresas insurtech y proveedores de tecnología y analytics.

Al mismo tiempo, la economía on-demand (ODE) presenta tanto oportunidades como elementos perturbadores dentro del sector asegurador con la demanda de un mayor abanico de seguros.

En términos de disrupción, el informe destaca que las primas puras de motor en Estados Unidos podrían descender más del 40% sobre los niveles de 2015 para 2050, momento en el cual está previsto que los vehículos autónomos estén plenamente operativos. No obstante, mientras que se espera que la frecuencia de los accidentes se reduzca como resultado de la conducción sin conductor, el estudio avisa de que la gravedad de los accidentes podría aumentar. Además podría transferirse la responsabilidad a los fabricantes y proveedores de software.

100

## Un 18% menos de nuevas corredurías se dan de alta en los seis primeros meses del año

Según el análisis que ha elaborado el portal [www.quierosercorredordeseguros.es](http://www.quierosercorredordeseguros.es) sobre el primer semestre de 2017, se desprende que en lo que llevamos de año se han dado de alta en la DGSFP 63 nuevas corredurías de seguros frente a las 77 que se produjeron en el mismo periodo de 2016, lo que supone un 18% menos.



Sin embargo, no ha ocurrido lo mismo con las altas de corredores, que han aumentado un 2,5%. “Los proyectos de nuevas corredurías son cada día más complejos al incorporar en muchos de los casos un importante componente tecnológico y de especialización como base del propio negocio lo que está eliminando la llegada de modelos tradicionales y generalistas. No obstante, es muy posible que este porcentaje de casi un 20% menos en las altas de corredurías se recorte en lo que queda de año”.



# PymeSeguros.com

PORTADA

NOTICIAS

EN PROFUNDIDAD

FINANCIACIÓN

CORREDORES DE SEGUROS

CONÓCEMOS

## Duplicar el comercio electrónico minorista, objetivo de la UE para 2015



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.

Noticias del sector

Revista

A fondo

Consultoría Legal

Twitter

facebook

LinkedIn

## Aon alerta sobre los riesgos derivados de la protección de datos



El 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 N° 10 en PDF

[Leer más...](#)



INFORMACIÓN RELEVANTE PARA  
PYMES Y AUTÓNOMOS

## A DIARIO

Accede a las noticias que te  
interesan en:

[WWW.PYMESEGUROS.COM](http://WWW.PYMESEGUROS.COM)



## Ad-Dares continúa con el seguro solidario para voluntarios de Ayuda en Acción

Por cuarto año consecutivo la correduría de seguros Ad-Dares ofrece a las personas que participan en la iniciativa “Voluntariado a terreno” un seguro de Europ Assistance especialmente diseñado para la Fundación Ayuda en Acción.

Ad-Dares, la Fundación Ayuda en Acción y Europ Assistance retoman, por cuarto año consecutivo, su acuerdo especial que permitirá a los participantes de “Voluntariado a terreno” acceder a un seguro que al contratarlo dona automáticamente el 10% 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/as y pudiéndose sumar al esfuerzo que las comunidades realizan para mejorar sus condiciones de vida.

Esta iniciativa se concibe como un proyecto de colaboración diseñado sobre los principios de la Responsabilidad Social Empresarial.



## La correduría de seguros Cohebu patrocina de nuevo el Turf

En agosto se celebró el segundo ciclo de la 172 edición de las Carreras de Caballos de Sanlúcar de Barrameda, donde Cohebu Mediadores de Seguros es patrocinador del evento por noveno año consecutivo.

“Cohebu tiene un compromiso con nuestro entorno y las carreras es una actividad que hace mucho que trascendió lo deportivo y se ha convertido en una de las señas de identidad de Sanlúcar”, ha manifestado el CEO de la correduría, José Antonio Buzón, destacando que “para nosotros es un privilegio apoyar un acontecimiento que es conocido como el espectáculo más bello de las playas del sur”.





## El Colegio de La Coruña mantiene su política de Responsabilidad Social Corporativa

En línea con los objetivos del 'Plan Estratégico para la Mediación' y con los puntos clave del decálogo de futuro del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros, el [Colegio de La Coruña](#) está llevando a cabo acciones de Responsabilidad Social Empresarial desde hace varios años, ya que entiende que es parte importante de su filosofía el cumplimiento de estándares éticos dentro y fuera de la organización.

En el área de empleados: el 100% de la plantilla son mujeres y existe flexibilidad horaria para favorecer la conciliación de la vida familiar y laboral.

En el área de Medio Ambiente y Seguridad, se realiza una política de reutilización del papel que se ha usado sólo a una cara; se hace reciclaje de papel y cartón en contenedores adecuados; hay gestión de residuos de pilas, fluorescentes, tóner y equipos obsoletos en los puntos adecuados; se emplean recursos respetuosos con el medio ambiente; y se realizan campañas y promoción de valores como la protección ambiental y la seguridad y la salud.

En el área de acción social, todos los tapones de plástico se destinan a campañas de recogida de tapones con iniciativas solidarias;

y las felicitaciones de Navidad del Colegio se gestionan a través de Proyectos de Acción Social.

En el área de empleo, hay un plan de capacitación profesional y activación de empleo "Vivero de Candidatos"; y existen talleres y jornadas de networking, comunicación y estrategia de negocios.

En el área de transparencia, se justifican todas las líneas de actuación, así como los proyectos desarrollados, para garantizar la total transparencia en la gestión; y se hacen públicas anualmente nuestras cuentas.

En el área de compromiso, se promueve la participación y se establecen vías fluidas de comunicación y diálogo con los diferentes grupos de interés.



La correduría de seguros año **Ruiz Re** renueva su apoyo en forma de patrocinio con el Lorca Deportiva.



## Ruiz Re renueva su patrocinio con el Lorca Deportiva

La correduría se suma a la emoción de los lorquinos y de esta forma apoya al conjunto en su nueva andadura tras el reciente ascenso a la categoría de bronce, Segunda B.





## Descansa

Produce más, trabajando menos

**Alex Soojung-Kim Pang**

Editorial: LID Editorial  
Precio: 19,90 € impreso  
11,90 € ebook

Para la mayoría de nosotros, el exceso de trabajo es normal. El descanso se define como la ausencia de trabajo; pero generalmente estás tan cansado que terminas enganchado durante horas a la televisión por la noche o navegando por internet, dejándote llevar.

Según su autor, Alex Pang, famoso consultor de Silicon Valley, podemos ser más exitosos en todas las áreas de nuestra vida al reconocer la importancia del descanso: trabajar mejor no significa trabajar más, sino trabajar menos, de forma más productiva y descansar mejor. Descansa derriba todo lo que nuestra cultura nos ha enseñado sobre el trabajo y muestra que sólo descansando mejor podemos empezar a vivir mejor.



## Próxima parada

De la evolución a la acción

**Norbert Monfort**

Editorial: LID Editorial  
Precio: 19,90 € impreso  
11,99 € ebook

Próxima Parada constituye un proyecto de management, que interpela directamente al lector. Lo involucra, lo hace decidir, pensar y pasar a la acción.

El autor propone una serie de disparadores que, anclados desde el mundo de la educación, se extrapolan a todos los contextos en los que hay dirección de personas y de equipos. A través de múltiples plataformas narrativas, y apoyado en una constante interacción con el lector, se ofrecen herramientas y propuestas concretas para abordar los grandes desafíos que del siglo XXI en los contextos laborales: gestión del cambio, gestión de conflictos, liderazgo, creación de ambientes, optimización de rendimientos.



# PymeSeguros

Revista online para corredores y correduñas



Información  
especializada

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

Dirigida  
a corredores

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

Buscamos la  
participación

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

SUSCRIPCIÓN **GRATUITA**  
A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB  
[WWW.PYMESEGUROS.COM](http://WWW.PYMESEGUROS.COM)

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

Salud y seguros médicos

# Cuando más lo necesito, donde esté el mejor tratamiento

## DKV MundiCare®

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

Atención al mediador:

976 767 341

[atencion.mediador@dkvseguros.es](mailto:atencion.mediador@dkvseguros.es)

A photograph showing a doctor in a white coat with a stethoscope around his neck, smiling and talking to an elderly couple. The woman is wearing a pink and white striped shirt, and the man is wearing a blue sweater. They are in a hospital setting with medical equipment visible in the background.

Cuídate mucho

Una compañía  
del Grupo Asegurador ERGO